МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ

100 Років
ХЕРСОНСЬКОМУ ДЕРЖАВНОМУ УНІВЕРСИТЕТУ

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 25
Частина 2

Херсон
2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

***Шашкова Ніна Ігорівна**, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету).*

Заступник головного редактора:

***Стратонов Василь Миколайович**, доктор юридичних наук, професор (ректор Херсонського державного університету).*

Відповідальний секретар:

***Макаренко Сергій Миколайович,** кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і адміністрування Херсонського державного університету.*

Члени редакційної колегії:

***Савіна Галина Григорівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету).*

***Соловйов Ігор Олександрович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри менеджменту організацій Херсонського державного аграрного університету).*

***Шебаніна Олена В'ячеславівна,** доктор економічних наук, професор (декан факультету менеджменту Миколаївського державного аграрного університету).*

***Назарова Галина Валентинівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

***Мохненко Андрій Сергійович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету).*

***Кузнєцов Едуард Анатолійович,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та управління Одеського національного університету імені І.І. Мечникова).*

***Скидан Олег Васильович,** доктор економічних наук, професор (ректор Житомирського національного агроекологічного університету).*

***Ушкаренко Юлія Вікторівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економічної теорії Херсонського державного університету).*

***Драган Олена Іванівна,** доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Національного університету харчових технологій).*

***Грегорі Гарднер,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Едвін Португал,** Ph.D, професор економіки Державного університету штату Нью Йорк (м. Потсдам, США).*

***Римантас Сташис,** Ph.D, професор економіки, завідувач кафедри менеджменту Клайпедського університету (м. Клайпеда, Литва).*

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Затверджено відповідно до рішення вченої ради
Херсонського державного університету
(протокол від 25.09.2017 № 2)

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 19747-9547Р,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

ISSN 2307-8030

© Херсонський державний університет, 2017
© Оформлення «Видавничий дім «Гельветика», 2017

ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Херсонський державний університет – провідний науково-освітній центр Півдня України,який у 2017 році святкує свій 100-літній ювілей. Це не просто значний відтинок часу,а ціла епоха для нашого університету. Це шлях наполегливої праці багатьох поколінь досвідчених,творчих,талановитих фахівців. Це шлях утвердження власних принципів,пошуків,звершень,зростання та примноження здобутків.

Херсонський державний університет відомий своїми науковими школами,які розвиваються та виховують молодих науковців. За керівництва відомих учених у нашому навчальному закладі підготовлено не одне покоління високо кваліфікаційних фахівців. Серед них – народні та заслужені вчителі, артисти, народні депутати України, олімпійські чемпіони, чемпіони Європи та світу, видатні вчені, письменники, журналісти, економісти, менеджери, юристи, державні та політичні діячі тощо.

Університет є засновником багатьох журналів, 12 з яких – фахові наукові видання України. Філософія збірника наукових праць «Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» полягає в науковому осмисленні актуальних питань економічної теорії та історії економічної думки,світового господарства та міжнародних економічних відносин,економіки та управління підприємствами,інноваційної та інвестиційної діяльності,бухгалтерського обліку,аналізу та аудиту,фінансів та податкової політики,математичних методів та інформаційних технологій в економіці,сучасного менеджменту та інших галузей економічної науки.

Упевнений,що високий професіоналізм та самовіддана праця вчених Херсонського державного університету сприятимуть подальшому розвитку і примноженню освітнього й наукового потенціалу нашої держави.

Щиросердно вітаю редакційний колектив,авторів і читачів «Наукового вісника Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки» з ювілейною датою. Хвала і шана талановитим і невтомним творцям цього видання!

З повагою,

Ректор Херсонського державного університету
Василь СТРАТОНОВ

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Пряхіна К.А.
ПЕРСОНАЛ: ОЦІНКА ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ ВІДПОВІДНОСТІ 10

Рот-Сєров Є.В.
ЗНАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИДИ, СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ..... 15

Скоробогатова Н.Є., Войтко С.В.
ВИКОРИСТАННЯ СКЛАДНИКІВ ІНДЕКСУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ 18

Сотниченко В.М.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 23

Чухраєва Н.М.
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЄФЕКТИВНОСТІ ДИСКРИМІНАНТНИХ МОДЕЛЕЙ
ДІАГНОСТУВАННЯ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 28

Шабінський О.В., Фурдак М.М., Жуков А.В.
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ..... 33

Шматько Н.М.
ЗАКОНОМІРНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ
СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 37

Янчукович Т.В.
ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ 41

Ярославський А.О.
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ... 45

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Андрійчук І.В., Федунків М.Л.
ОЦІНЮВАННЯ ВІДНОСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАМІЩЕННЯ ТРАДИЦІЙНИХ
ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ПОНОВЛЮВАНИМИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ..... 48

Дегтярьова О.О., Новікова Ю.В.
ПОТЕНЦІАЛ ТА РИЗИКИ ІНВЕСТУВАННЯ В АЛЬТЕРНАТИВНУ ЕНЕРГЕТИКУ УКРАЇНИ... 52

Замковий О.І.
УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВАЖЕЛІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ
РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 56

Карачина Н.П., Мороз О.В., Вакар Т.В.
ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ
ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ ЕКОНОМІК..... 64

Приходченко Т.А.
РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ..... 69

Рубежанська В.О.
МЕТОДОДОГІЯ ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ
З ПОЗИЦІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ..... 73

Турський І.В.
МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ
ВІД РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ..... 77

Федулова С.О., Журавель А.О.
СТІЙКІСТЬ РОЗВИТКУ ТА БЕЗПЕКА РЕГІОНАЛЬНИХ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ..... 82

СЕКЦІЯ 6.
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Вдовиченко А.В.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ 87

Єгоращенко І.В.
ВИРОЩУВАННЯ І ЕКСПОРТ ЗЕРНОВИХ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ 92

Самойленко Ю.І.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКОГО ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ 97

Ступень Н.М.
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ 101

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Касич А.О.
ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВТРАТ СИСТЕМИ ОСВІТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЇ АГРЕСІЇ 105

Наумова М.О.
СУЧАСНИЙ СТАН СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 109

Приступа М.І.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА» 114

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Гладких Д.М.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ СВІТОВИХ ТРЕНДІВ 118

Голіков С.С.
ПОДАТКОВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 122

Калашник І.О.
РИЗИК-ФАКТОРИ УКРАЇНСЬКОГО ФОНДОВОГО РИНКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ 126

Клапків Ю.М.
АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ 131

Онищенко В.В.
РОЛЬ ПОДАТКОВОЇ СКЛАДОВОЇ У ПРОЦЕСІ ЗМІН БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ 135

Параниця Н.В.
СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ ІНСТРУМЕНТІВ У НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ 141

Семеног А.Ю., Пахненко О.М.
АНАЛІЗ СТАНУ ТА СТРУКТУРИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ 145

Стеценко Б.С.
ПИТАННЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ДЕФІНІЦІЇ «ФІНАНСОВА ІНФРАСТРУКТУРА» В СУЧАСНІЙ НАУЦІ 151

Чуницька І.І.
ОБҐРУНТУВАННЯ ФУНКЦІЙ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ 154

Шолойко А.С.
ГЕНЕЗИС ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 158

Ярошевська О.В.
РЕЙТИНГОВІ АГЕНТСТВА НА ФОНДОВОМУ РИНКУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА 161

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Абасов В.А.
ГЕНЕЗИС ПРИНЦИПУ ПІДЗВІТНОСТІ
В АУДИТІ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ВИТРАТ.....165

Попівняк Ю.М.
КІБЕРАТАКА: НАСЛІДКИ ТА ПІДХОДИ ДО МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ
В УМОВАХ АВТОМАТИЗОВАНОГО ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....169

Сушко Н.І.
ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ
ТА ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПРО ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ.....174

Шум М.А., Паскова О.В.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ.....179

Юхименко-Назарук І.А.
МЕРЕЖЕВА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....183

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Мінєнкова О.В.
ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ
ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЯКОСТІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ.....187

Проскурович О.В., Ястремський М.М., Сорока Л.О.
ДІАГНОСТУВАННЯ ТА ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ 195

СЕКЦІЯ 11
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кравчун А.С.
ДИНАМІКА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ІНДИКАТОР
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....200

CONTENTS

SECTION 4
ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Pryakhina K.A.
PERSONNEL: ASSESSMENT OF PROFESSIONAL AND QUALIFICATION MATCH.....10

Rot-Sierov Ye.V.
KNOWLEDGE IN ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES:
TYPES, ESSENCE AND CONTENT.....15

Skorobogatova N.Ye., Voitko S.V.
USING THE COMPONENTS OF THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX
IN ENSURING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ENTERPRISES.....18

Sotnychenko V.N.
METHODICAL SUPPORT OF MANAGING ECONOMIC SAFETY
OF TELECOMMUNICATION SECURITY.....23

Chukhrayeva N.N.
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF DISCRIMINANT MODELS
OF DIAGNOSTICS OF THE BANKRUPTCY OF UKRAINIAN ENTERPRISES.....28

Shabinsky A.V., Furdak M.M., Zhukov A.V.
USE OF METHODS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE PROCESS
OF ENSURING ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR.....33

Shmatko N.M.
ORGANIZATIONAL TRANSFORMATIONAL LEGISLATION
OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT STRUCTURE.....37

Ianchukovich T.V.
FINANCIAL MECHANISM OF DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISE.....41

Yaroslavskyi A.O.
PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT
OF GRAIN PRODUCTION ENTERPRISES IN UKRAINE 45

SECTION 5
DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Andriichuk I.V., Fedunkiv M.L.
ASSESSMENT OF RELATIVE POTENTIAL REPLACEMENT OF TRADITIONAL FUEL
AND ENERGY RESOURCES RENEWABLE IN THE REGIONS OF UKRAINE.....48

Degtiareva O.A., Novikova Y.V.
POTENTIAL AND RISKS OF INVESTMENT
IN UKRAINIAN ALTERNATIVE POWER ENERGY.....52

Zamkovyi O.I.
ENHANCEMENT OF FINANCIAL LEVERAGE IN ORDER TO ENSURE REGIONAL CLUSTERS'
DEVELOPMENT SUSTAINABILITY IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION.....56

Karachyna N.P., Moroz O.V., Vakar T.V.
REGIONAL BRANDING AS A TOOL FOR DEVELOPMENT
AND ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE LOCAL ECONOMIES.....64

Prykhodchenko T.A.
THE ROLE OF REGIONAL STRATEGIES IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE.....69

Rubezhanska V.O.
METHODOLOGY OF ESTIMATION OF THE FUNCTIONING OF REGIONAL LABOR MARKETS
FROM THE POSITION OF THE SYSTEM APPROACH.....73

Turskyj I.V.
MODELING THE DEPENDENCE OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT
ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE'S REGIONS ENTREPRENEURSHIP.....77

Fedulova S.O., Zhuravel A.O.
SUSTAINABILITY OF DEVELOPMENT AND SECURITY
OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN CONDITIONS OF DYNAMIC PROCESSES.....82

SECTION 6
ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Vdovychenko A.V.
THEORETICAL AND METHODICAL BASES OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF PRODUCERS IN THE MARKET OF ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION..... 87

Yegorashchenko I.V.
GRAIN CULTIVATION AND EXPORT IN UKRAINE: LOGISTICAL ASPECT..... 92

Samoilenko Yu.I.
CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF PUBLIC ENVIRONMENTAL MANAGEMENT..... 97

Stupen N.M.
CONCEPTUAL MODEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RECREATIONAL TERRITORIES..... 101

SECTION 7
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Kasych A.O.
ASSESSMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC LOSSES OF EDUCATION FROM UKRAINE UNDER EXTERNAL AGGRESSION..... 105

Naumova M.O.
CURRENT STATE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE..... 109

Prystupa M.I.
CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE CONCEPT OF SATISFACTION «SOCIAL POLICY» 114

SECTION 8
MONEY, FINANCES AND CREDIT

Hladkykh D.M.
STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF THE MONETARY SYSTEM OF UKRAINE WITH THE WORLD TRENDS..... 118

Golikov S.S.
TAX SECURITY AS PART OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE..... 122

Kalashnyk I.O.
INFLUENCE OF UKRAINIAN STOCK MARKET'S RISKS ON SECURITIES TRADERS..... 126

Klapkiv Y.M.
ANALYSIS OF THE INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE LIFE INSURANCE MARKET IN UKRAINE..... 131

Onishchenko V.V.
THE ROLE OF THE TAX ASPECT IN THE PROCESS OF BUDGETARY REGULATION REFORM IN UKRAINE..... 135

Paranytsia N.V.
CURRENT STATE OF USE OF BANKING INSTRUMENTS IN THE DEVELOPMENT OF THE REAL ECONOMY SECTOR..... 141

Semenog A.Y., Pakhnenko O.M.
THE ANALYSIS OF THE STATE AND STRUCTURE OF THE EUROPEAN UNION FINANCIAL SERVICES MARKET..... 145

Stetsenko B.S.
THE ISSUE OF IDENTIFICATION OF DEFINITION "FINANCIAL INFRASTRUCTURE" IN THE MODERN SCIENCE..... 151

Chunitskaya I.I.
SUBSTANTIATION OF FUNCTIONS OF THE FINANCIAL MARKET AS A WAY OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ITS FUNCTIONING..... 154

Sholoiko A.S.
GENESIS OF INSURANCE MARKET INFRASTRUCTURE OF UKRAINE..... 158

Jaroshevskaja O.V.
RATING AGENCIES ON THE STOCK MARKET: WORLD EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICES..... 161

SECTION 9
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Abasov V.A.
GENEZIS PRINCIPLE OF KNOWLEDGE IN THE PERFORMANCE AUDIT
OF THE EFFICIENCY OF BUDGET EXPENSES..... 165

Popivniak Y.M.
CYBERATTACK: CONSEQUENCES AND APPROACHES TO EXPENSES MINIMIZATION
IN CONDITIONS OF AUTOMATED ACCOUNTING AT DOMESTIC ENTERPRISES 169

Sushko N.I.
IMPLEMENTATION OF NATIONAL STANDARDS IN ACCOUNTING
AND FINANCIAL REPORTING OF THE EXECUTION OF BUDGETS..... 174

Shum M.A., Paskova O.V.
FEATURES OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES..... 179

Yukhimenko-Nazaruk I.A.
NETWORK CONCEPT OF ACCOUNTING ORGANIZATION..... 183

SECTION 10
MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Minenkova O.V.
ESTIMATION OF ACTIVITY OF ENTERPRISE ON BASIS OF INTEGRAL INDEX
OF QUALITY OF BALANCED SCORECARD..... 187

Proskurovych O.V., Yastremskiy M.M., Soroka L.O.
DIAGNOSTICATING AND EKONOMETRICHNE OF DESIGN OF EFFICIENCY
OF THE USE OF CAPITAL ASSETS..... 195

SECTION 11
ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kravchun A.S.
DYNAMICS OF FOREIGN INVESTMENTS AS AN INDICATOR
OF INVESTMENT ATTRACTION OF THE NATIONAL ECONOMY..... 200

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 371

Пряхіна К.А.
асистент кафедри маркетингу
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ПЕРСОНАЛ: ОЦІНКА ПРОФЕСІЙНО-КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ ВІДПОВІДНОСТІ

У статті запропоновано застосування інструментарію для оцінки професійно-кваліфікаційної відповідності якостей робітників вимогам роботодавця на прикладі складально-зварювального цеху провідного підприємства залізничної підгалузі – ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод». Інструментарій передбачає виокремлення дев'яти класів відповідності. З'ясовано значення коефіцієнта ПКВ та виявлено тенденцію його зміни.
Ключові слова: професійно-кваліфікаційна відповідність (ПКВ), класи відповідності, коефіцієнт ПКВ.

Пряхина Е.А. ПЕРСОНАЛ: ОЦЕНКА ПРОФЕССИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННОГО СООТВЕТСТВИЯ
В статье предложено применение инструментария для оценки профессионально-квалификационного соответствия качеств работников требованиям работодателя на примере сборочно-сварочного цеха ведущего предприятия железнодорожной подотрасли – ПАО «Крюковский вагоностроительный завод». Инструментарий предусматривает выделение девяти классов соответствия. Выяснено значение коэффициента ПКВ и выявлена тенденция его изменения.
Ключевые слова: профессионально-квалификационная соответствие (ПКВ), классы соответствия, коэффициент ПКВ.

Pryakhina K.A. PERSONNEL: ASSESSMENT OF PROFESSIONAL AND QUALIFICATION MATCH
The article deals with application of toolkit about estimates of the professional and qualification match of the qualities of the workers in accordance with the requirements of the employer. It's done on the example assembly and welding shop of the leading enterprise of the railway sub-sector of PJSC "Kryukiv Carriage Works". The toolkit provides for the allocation of nine matching classes. The significance of the PQM coefficient and the tendency it's change are revealed.
Keywords: professional and qualification match (PQM), matching classes, PQM coefficient.

Постановка проблеми. Пошук ефективних напрямів кадрового забезпечення є важливою передумовою забезпечення зростання та покращення економічного стану підприємств машинобудівного комплексу. Технологічний процес машинобудівного підприємства має свою внутрішню кадрову політику, яка полягає у забезпеченні оптимального балансу між потребами підприємства, вимогами чинного законодавства, станом ринку праці та процесів кадрового забезпечення, а саме залучення спеціалістів відповідної професії та кваліфікації. Питання кадрового забезпечення розглядаються винятково на мікрорівні, оскільки уособлюють персоніфіковані відносини між робітником та роботодавцем. Тому необхідно виявити професійно-кваліфікаційну відповідність персоналу на прикладі структурного підрозділу машинобудівного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Професійно-кваліфікаційну відповідність персоналу на машинобудівних підприємствах вивчають багато науковців. Д. Кляус говорить про те, що згідно з посадовими інструкціями робоче місце (посада) має вимоги до професії і кваліфікації, яким зобов'язаний відповідати працівник [1, с. 184]. О. Кратт та О. Будякова визначають професію та кваліфікацію як характеристики професійно-кваліфікаційної збалансованості на внутрішньофірмовому ринку праці [2, с. 205; 3, с. 32]. А. Почтовюк визначає показник професійно-кваліфікаційної відповідності як базовий щодо досягнення відповідності кількості напрямів підготовки, спеціальностей та якості підготовки фахівців у ВНЗ поточним потребам ринку праці та економіки знань [4; 5].

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у здійсненні оцінки професійно-кваліфікаційної відповідності якостей робітника вимогам роботодавця у розрізі класів, а також у виявленні тенденції щодо коефіцієнта ПКВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки професійно-кваліфікаційної відповідності обрано складально-зварювальний цех провідного підприємства залізничної підгалузі – ПАТ «Крюківский вагонобудівний завод».

Для з'ясування рівня професійно-кваліфікаційної відповідності якостей робітника вимогам роботодавця окреслено коло показників. Символом α позначено посаду, яку займає працівник, α_x – вимоги роботодавця до якостей робітника щодо професії згідно із займаною посадою, α_y – вимоги роботодавця до якостей робітника щодо кваліфікації згідно із займаною посадою, β_x – професійні якості робітника згідно з документом про освіту, β_y – кваліфікаційні якості робітника згідно документа про освіту, де x – професійна характеристика, а y – кваліфікаційна характеристика. Є три варіанти співвідношення α_x до β_x: «=» – повна відповідність; «≈» – часткова відповідність; «≠» – невідповідність. Щодо кваліфікації є такі варіанти співвідношення α_y до β_y: «>» – перевищення кваліфікації; «<» – недостатня кваліфікація; «=» – повна відповідність кваліфікації.

Для визначення кваліфікаційних характеристик необхідно простежити залежність між освітніми та освітньо-кваліфікаційними рівнями і ступенями освіти, які визначені нормативними документами, оскільки персонал, який працює на підприємстві, отримував освіту в різний час. Вперше про освітні

та освітньо-кваліфікаційні рівні згадується у Законі України «Про освіту» від 23.05.1991 р. № 1060-XII, згідно з яким освітні рівні – початкова загальна освіта; базова загальна середня освіта; повна загальна середня освіта; професійно-технічна освіта; базова вища освіта; повна вища освіта. Освітньо-кваліфікаційні рівні – кваліфікований робітник; молодший спеціаліст; бакалавр; спеціаліст, магістр [6]. Цей закон чинний і нині; зміни, які вносилася до нього, не стосувалися питання освітніх рівнів, а освітньо-кваліфікаційні рівні та ступені доповнені молодшим бакалавром, доктором філософії та доктором наук, натомість вилучений зі списку «спеціаліст». Постанова КМУ «Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)» від 20.01.1998 р. № 65 передбачає такі освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту), як кваліфікований робітник, молодший спеціаліст, бакалавр, спеціаліст та магістр [7]. Необхідно зазначити, що Постанова чинна, а останні зміни вносилися у 2013 р. Лист МОН України від 25.04.2001 р. № 1/9-168 визначав, що структура вищої освіти в Україні містила такі освітньо-кваліфікаційні рівні, як молодший спеціаліст; бакалавр; спеціаліст; магістр [8]. Порівняно з попередніми документами відсутній рівень «кваліфікований робітник», також нема згадувань про освітні рівні. Лист МОН також визначається як такий, що не втратив чинності.

Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984 передбачав, що до структури вищої освіти входять освітні й освітньо-кваліфікаційні рівні. Освітні рівні – неповна вища освіта; базова вища освіта; повна вища освіта; освітньо-кваліфікаційні рівні – молодший спеціаліст; бакалавр; спеціаліст, магістр [9]. Варто відзначити, що між вищенаведеними нормативними документами простежується часткова спадкоємність. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII радикально відрізняється від попередніх документів, оскільки орієнтований на Європейські стандарти та визначає рівні вищої освіти, такі як початковий (короткий цикл), перший (бакалаврський), другий (магістерський), третій (освітньо-науковий), науковий рівень. Здобуття вищої освіти на кожному рівні вищої освіти передбачає присудження відповідного ступеня вищої освіти (молодший бакалавр, бакалавр, магістр, доктор філософії, доктор наук) [10].

Отже, на основі проведеного аналізу нормативних документів запропонована комбінована система визначення характеристики « у », яка одночасно використовує освітні рівні та освітньо-кваліфікаційні рівні (табл. 1).

Таким чином, відповідно до табл. 1 визначено п'ять кваліфікаційних характеристик, таких як ПСЗО, ПТО, НВО, БВО, ПВО.

Професія визначається згідно із Класифікатором професій як здатність виконувати роботи, які вимагають від особи певної кваліфікації. Спеціальність – комплекс навичок, умінь і знань, набутих у процесі навчання [11]. Отже, для назви посади використовуються професії, наведені у Класифікаторі. При цьому у посадовій інструкції відповідно до кожної посади повинна вказуватися спеціальність, якою має володіти працівник. Тому для визначення характеристики « x » використовуються Постанова КМУ від 11 вересня 2007 р. № 1117 «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» [12]; Постанова КМУ від 20 червня 2007 р. № 839 «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем молодшого спеціаліста» [13]; Постанова КМУ від 13 грудня 2006 р. № 1719 «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра» [14] та Постанова КМУ № 787 від 27.08.2010 р. «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра», які сьогодні втратили чинність [15].

Сучасна підготовка здобувачів відбувається згідно з постановою КМУ від 29 квітня 2015 р. № 266 «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти», але вона не використовується для професійної характеристики працівників, оскільки вступила в силу у 2015 р. [16].

Отже, професійні характеристики встановлюються відповідно до спеціальності (напряму підготовки), вказаної у документі про освіту.

У процесі долслідження виділено 9 класів відповідності: A, B, C, D, E, F, G, H, L, які умовно можна поділити на три групи. Перша група класів (A, B, C) характеризується тим, що $\alpha_x = \beta_x$. Клас відповідності A передбачає повну відповідність професійно-кваліфікаційних вимог роботодавця якостям робітника – $\alpha_x = \beta_x$ та $\alpha_y = \beta_y$. Клас B характеризує відносини між робітником та працівником $\alpha_x = \beta_x$ та $\alpha_y < \beta_y$, тобто професія має повну відповідність, а кваліфікація працівника перевищує вимоги роботодавця щодо займаної посади. Клас C, за якого $\alpha_x = \beta_x$ та $\alpha_y > \beta_y$, означає відповідність професійним вимогам роботодавця, але при цьому працівник володіє нижчою кваліфікацією.

Другу групу класів (D, E, F) об'єднує те, що $\alpha_x \approx \beta_x$. Клас D характеризується $\alpha_x \approx \beta_x$ та $\alpha_y = \beta_y$ і близький до класу A, оскільки кваліфікаційні якості працівника повністю відповідають вимогам роботодавця, а професія близька до тієї, що зазначена у посадовій інструкції. Клас E характеризується $\alpha_x \approx \beta_x$ та $\alpha_y < \beta_y$, професія частково відповідає вимогам посади, а кваліфікація працівника вища, ніж потрібно. Клас відповідності F передбачає відносини $\alpha_x \approx \beta_x$ та $\alpha_y > \beta_y$.

Третя група класів (G, H, L) характеризується $\alpha_x \neq \beta_x$. Клас G, який передбачає відповідність вимог роботодавця якостям робітника щодо кваліфікації та невідповідність щодо професійних якостей – $\alpha_x \neq \beta_x$ та $\alpha_y = \beta_y$. Клас відповідності H передбачає відсутність відповідності між професійними вимогами роботодавця та якостями робітника, а кваліфікаційні якості робітника більші, ніж потребує займана посада: $\alpha_x \neq \beta_x$ та $\alpha_y < \beta_y$. Клас відповідності L передбачає відсутність відповідності між професійними вимогами роботодавця та якостями робітника, а кваліфікаційні якості робітника менші, ніж потребує займана посада: $\alpha_x \neq \beta_x$ та $\alpha_y > \beta_y$.

У дослідженні використані показники n_i^k – чисельність персоналу відповідного класу на кінець і-го періоду, N_i – загальна чисельність персоналу цеху, $T_{пр.}^{л} n_i^k$ – ланцюговий темп приросту чисельності персоналу класу відповідності, $\bar{T}_{пр.}^{л} k$ – середній темп приросту чисельності персоналу типу відповідності, $\bar{Y}(k)$ – середній рівень інтервального ряду динаміки чисельності персоналу де k – клас відповідності {A, B, C, D, E, F, G, H, L}, і – відрізок досліджуваного періоду (календарний рік), значення скорочено до двох останніх цифр року, тому $i = \{12,13-16\}$.

Таблиця 1

Комбінована система визначення характеристики « y »

Кваліфікація	Визначення
1. Повна загальна середня освіта (ПСЗО)	Особа, яка не має освітньо-кваліфікаційного рівня, закінчила середню загальноосвітню школу трьох ступенів, тобто некваліфікований робітник.
2. Професійно-технічна освіта (ПТО)	Особа, яка має освітньо-кваліфікаційний рівень «кваліфікований робітник» згідно із Законом «Про освіту» від 23.05.1991 р. № 1060-XII, закінчила професійно-технічний заклад (училище).
3. Неповна вища освіта (НВО)	Особа, яка має освітньо-кваліфікаційний рівень «молодший спеціаліст», нині в Законі «Про вищу освіту» – освітній ступінь «молодший бакалавр», а рівень – початковий (в Законі «Про освіту» – «молодший спеціаліст» та «молодший бакалавр»). Підготовку забезпечують технікуми та коледжі.
4. Базова вища освіта (БВО)	Особа, яка має освтіньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр». Забезпечують коледжі, інші вищі заклади освіти другого-четвертого рівня акредитації. У чинному Законі «Про вищу освіту» освітній ступінь, що здобувається на першому рівні вищої освіти та присуджується вищим навчальним закладом.
5. Повна вища освіта (ПВО)	Особа, яка має освітньо-кваліфікаційний рівень спеціаліста або магістра. Підготовку забезпечують ВНЗ.

Таблиця 2

Динаміка чисельності персоналу цеху у розрізі класів відповідності у 2012–2016 рр.

Показник	Відрізок періоду					За період	
	2012	2013	2014	2015	2016	$\bar{Y}(k)$	$\bar{T}^{л}_{пр.}k$, %
n_i^A	283	283	293	272	251	276	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	–	3,53	–7,17	–7,72	–	–2,98
n_i^B	–	–	–	–	–	–	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	–	–	–	–	–	–
n_i^C	–	–	–	–	–	–	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	–	–	–	–	–	–
n_i^D	94	95	78	80	80	85	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	1,06	–17,89	2,56	–	–	–3,95
n_i^E	147	143	127	118	107	128	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	–2,72	–11,19	–7,09	–9,32	–	–7,67
n_i^F	19	20	19	13	13	16	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	5,26	–5,00	–31,58	0,00	–	–9,06
n_i^G	96	102	86	82	87	90	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	6,25	–15,69	–4,65	6,10	–	–2,44
n_i^H	66	64	59	47	44	56	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	–3,03	–7,81	–20,34	–6,38	–	–9,87
n_i^L	209	205	230	114	156	182	–
$T^{л}_{пр.}n_i^k$, %	–	–1,91	12,20	–50,43	36,84	–	–7,06
N_i	914	912	892	726	738	–	–

У табл. 2 подана динаміка чисельності персоналу складально-зварювального цеху ПАТ «КВБЗ» у розрізі класів відповідності у 2012–2016 рр.

Згідно з даними табл. 2 чисельність класу A скоротилася, особливо помітно це 2014–2015 рр., оскільки $T^{л}_{пр.}n_{14}^A = 3{,}53\%$, а показник $T^{л}_{пр.}n_{15}^A$ мав від'ємне значення $(-7{,}17\%)$. Це зумовлено зменшенням чисельності персоналу цеху загалом, значення $\bar{Y}(A) = 276$ осіб, при цьому значення $\bar{T}^{л}_{пр.}A = -2{,}98\%$. Другий за значенням клас L, для якого характерні коливання значення $T^{л}_{пр.}n_{14}^L = 12{,}20\%$, $T^{л}_{пр.}n_{15}^l = -50{,}43\%$ та $T^{л}_{пр.}n_{16}^l = 36{,}84\%$, що зумовило значення $\bar{T}^{л}_{пр.}L = -7{,}06\%$. Значення $\bar{Y}(L) = 182$ осіб. Третя позиція належить класу E, який протягом 2012–2015 рр. мав стійку тенденцію до зменшення, про що свідчить значення $\bar{T}^{л}_{пр.}E = -7{,}67\%$, а значення $\bar{Y}(E) = 128$ осіб. Четверту позицію займає клас G зі значенням $\bar{Y}(G) = 90$ осіб. Позитивні зміни в чисельності категорії відбувалися у 2013 р. та в 2016 р., відповідно значення $T^{л}_{пр.}$ становило 6,25% та 6,10%. Негативне значення показників становило у 2014–2015 рр. $T^{л}_{пр.}n_{14}^G = -15{,}69\%$ та $T^{л}_{пр.}n_{15}^G = -4{,}65\ \%$, значення $\bar{T}^{л}_{пр.}G = -7{,}67\%$. Далі йде клас D зі значенням $\bar{Y}(D) = 85$ осіб. Класу властиві коливання: значення $T^{л}_{пр.}n_{13}^D = 1{,}06\%$, $T^{л}_{пр.}n_{14}^D = -17{,}89\%$, $T^{л}_{пр.}n_{15}^D = 2{,}56\%$ та $T^{л}_{пр.}n_{16}^D = 0{,}00\%$, що зумовило значення $\bar{T}^{л}_{пр.}D = -3{,}95\%$. Класу H протягом 2012–2016 рр. мав стійку тенденцію до зменшення, про що свідчить значення $\bar{T}^{л}_{пр.}H = -9{,}87\%$, а значення $\bar{Y}(H) = 56$ осіб.

Таблиця 3

Коефіцієнти вагомості відповідно до класу відповідності

k	A	B	C	D	E	F	G	H	L
m^k	1	0,7	0,6	0,8	0,5	0,4	0,3	0,2	0,1

Таблиця 4

Значення ПКВ у 2012 – 2016 рр.

Показник/рік	2012	2013	2014	2015	2016
$K_i^{ПКВ}$	0,55	0,55	0,55	0,61	0,57

Останню позицію займав клас F, значення $\bar{Y}(F) = 16$ осіб. Протягом досліджуваного періоду чисельність класу зменшувалася, $\bar{T}_{пр.}^{л} F = -9{,}06\%$. Отже, від'ємні значення динаміки темпів приросту свідчать про зменшення чисельності персоналу за всіма класами відповідності, що пояснюється зменшенням чисельності персоналу цеху протягом досліджуваного періоду.

Кадрове забезпечення передбачає стовідсотковий збіг інтересів робітника та роботодавця, а значення коефіцієнта професійно-кваліфікаційної відповідності ($K_i^{ПКВ}$) має дорівнювати 1. Але сучасний стан кадрового забезпечення підприємства свідчить про недосконалу кадрову політику. Тому пропонується ввести шкалу коефіцієнтів (m^k) вагомості щодо кожного класу відповідності (табл. 3).

Згідно з табл. 3 значення $m^A = 1$, оскільки цей клас характеризує повну відповідність якостей робітника вимогам роботодавця. Клас D має значення 0,8, оскільки описує стани, за яких працівник не повною мірою реалізує свої навички та вміння. Класу B присвоєно 0,7, оскільки професія працівника відповідає вимогам роботодавця, при цьому клас характеризується більшою кваліфікацією. Клас C характеризується $m^C = 0{,}6$ і характерний для тих працівників, які мають стаж роботи на підприємстві відповідно до отриманої професії, що компенсує недолік кваліфікації. Клас E має значення коефіцієнта 0,5, через те що професійні якості працівника частково відповідають вимогам роботодавця, а кваліфікаційні якості перевищують ці вимоги, що свідчить про те, що цей клас є невигідним обом сторонам. Подібний до попереднього клас F має $m^F = 0{,}4$, бо працівник не має відповідної кваліфікації та частково відповідає професійним вимогам. Найбільш ризикові класи для підприємства – G, H, L, оскільки характеризуються невідповідністю якостей робітника вимогам роботодавця щодо професії. Класу G присвоєно значення 0,3, тому що знання і навички працівника абсолютно не відповідають вимогам займаної посади, хоча кваліфікація характеризується як $\alpha_y = \beta_y$. Показник $m^H = 0{,}2$, хоча працівник і має вищу кваліфікацію, ніж вимагається, але він не володіє професійними якостями відповідно до вимог роботодавця. Класу I присвоєно значення коефіцієнта 0,1, оскільки працівник не може виконувати роботу, тому що не володіє відповідною професією та кваліфікацією.

Отже, відповідно до наведених коефіцієнтів проводиться розрахунок професійно-кваліфікаційної відповідності за такою формулою (табл. 4):

$$K_i^{ПКВ} = \frac{\Sigma m^k \cdot n_i^k}{N_i}.$$

Відповідно до табл. 4 досліджуваний період щодо показника $K_i^{пкв}$ можна умовно поділити на два: 2012–2014 рр. та 2015–2016 рр. Період 2012–2014 рр. характеризується стабільністю, оскільки значення показника становило 0,55. У 2015 р. відбулося різке збільшення $K_i^{пкв}$, це пов'язано зі скороченням найбільш вразливих категорій професій. Скорочення кадрів відбувалося шляхом звільнення персоналу, який абсолютно не відповідав вимогам займаної посади, відповідно чисельність класу L зменшилася, що привело до покращення ситуації щодо професійно-кваліфікаційної відповідності та максимального значення $K_i^{пкв}$. У 2016 р. значення показника незначно зменшилося, але порівняно з першим періодом мало тенденцію до збільшення. Для визначення середнього показника $\bar{K}^{ПКВ}$ використовується формула середньої гармонічної, він становив 0,57. Отже, оцінка значень $K_i^{пкв}$ свідчить про досить низький рівень професійно-кваліфікаційної відповідності якостей працівників цеху вимогам роботодавця згідно із займаною посадою.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за допомогою інструментарію здійснено оцінку професійно-кваліфікаційної відповідності якостей персоналу цеху вимогам роботодавця щодо займаних посад протягом 2012–2016 рр. У цеху існувало 7 із 9 класів, постійно відсутні клас B та C, що свідчить про стабільність відносин робітника та роботодавця протягом періоду.

Найбільш чисельний клас – A, тому що $\bar{Y}(A) = 276$ осіб, тобто це персонал, який повністю відповідає вимогам посади. При цьому частка класу коливалася в межах 31,04%–37,47%. Друге місце займає клас L, у середньому 182 особи, його частка становила 15,70% – 25,78%. Відповідно інші працівники увійшли до класів E, D, G, H, F. Незважаючи на більшу частку класу A і значення показника 34,01%, сума часток класів E, D, G, H, F становила 44,85% протягом 2016 р., що свідчить про часткове сполучення вимог роботодавця та якостей працівника. При цьому 21,14% працівників, які належали до класу L, взагалі не відповідали вимогам займаної посади.

Розраховано коефіцієнт професійно-кваліфікаційної відповідності, який коливається в межах від 0,55 до максимального значення 0,61. Це означає, що більша частина працівників має недостатній рівень ПКВ, про що свідчить значення $\bar{K}_i^{пкв} = 0{,}57$.

Отже, кадрове забезпечення підприємства потребує модернізації, яка дасть змогу підприємству раціонально реалізовувати господарську діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кляус Д.П. Інструментарій аналізу професійно-кваліфікаційної відповідності на ринку праці машинобудівного підприємства / Д.П. Кляус // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2013. – № 12. – Ч. 3. – С. 183–187.
2. Кратт, О.А. Менеджмент персоналу: професійно-кваліфікаційний аспект / О.А. Кратт, Е.Ю. Будякова // Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Донецьк, 2008. – С. 201 – 206. – (Серія: Економічна; вип. 33-1).
3. Будякова О.Ю. Професійно-кваліфікаційна збалансованість ринку праці: теоретичний аспект / О.Ю. Будякова // Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2008. – № 1(19). – С. 30–36.

4. Pochtovyuk A. Rationality of higher education management: professional and qualification aspect // Transactions of Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University. – Kremenchuk: KrNU, 2015. – Issue 3 (92) part 2. – p. 68–71.
5. Почтовюк А.Б. Вища освіта: методологічні основи раціональності управління: монографія / А.Б. Почтовюк. – Кременчук: СВД Олексієнко В.В., 2014. – 431 с.
6. Закон України «Про освіту» від 23.05.1991 р. № 1060-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 34. – ст. 451.
7. Постанова КМУ «Про затвердження Положення про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту)» № 65 від 20.01.1998 р. // Офіційний вісник України. – 1998. – № 3. – ст. 108.
8. Про освітньо-кваліфікаційні рівні (ступеневу освіту): Лист МОН України від 25.04.2001 р. № 1/9-168 // Орієнтир. – 2001. – 08. – № 30.
9. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 20. – ст. 134.
10. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 37–38. – ст. 2004.
11. Класифікатор професій ДК 003:2010 / [уклад. : М. Гаврицька, В. Глоба, Т. Гречушкіна]. – Вид. офіц. – К. : Соцінформ, 2010. – 746 с.
12. Постанова КМУ «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» № 1117 від 11 вересня 2007 р. // Офіційний вісник України від 28.09.2007 2007. – № 70. – ст. 2656. – С. 11.
13. Постанова КМУ «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем молодшого спеціаліста» № 839 від 20.06.2007 // Офіційний вісник України від 02.07.2007. – № 46. – ст. 1877. – С. 23.
14. Постанова КМУ «Про перелік напрямів, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра» № 1719 від 13.12.2006 // Офіційний вісник України від 25.12.2006. – № 50. – С. 160.
15. Постанова КМУ «Про затвердження переліку спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах за освітньо-кваліфікаційними рівнями спеціаліста і магістра» № 787 від 27.08.2010 // Урядовий кур'єр від 22.09.2010. – № 175.
16. Постанова КМУ «Про затвердження переліку галузей знань і спеціальностей, за якими здійснюється підготовка здобувачів вищої освіти» № 266 від 29 квітня 2015 р. // Урядовий кур'єр від 10.06.2015. – № 102.

УДК 005.94:334.716

Рот-Сєров Є.В.
аспірант кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету

ЗНАННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ: ВИДИ, СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ

У статті розглянуто поняття інтелектуального капіталу та знань, встановлено їх співвідношення та взаємозалежність. Проведено аналіз різних підходів науковців щодо структури інтелектуального капіталу, розглянуто найбільш поширені класифікації знань на підприємствах. На основі проведеного дослідження запропоновано оригінальну класифікацію знань залежно від сфери їх існування на підприємстві.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, промислові підприємства, продукування знань, використання знань, види знань.

Рот-Серов Е.В. ЗНАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ВИДЫ, СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ
В статье рассмотрены понятия интеллектуального капитала и знаний, установлено их соотношение и взаимозависимость. Проанализированы различные подходы ученых относительно структуры интеллектуального капитала, рассмотрены наиболее распространенные классификации знаний на предприятиях. На основании проведенного исследования предложена оригинальная классификация знаний в зависимости от сферы их существования на предприятии.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, промышленные предприятия, продуцирование знаний, использование знаний, виды знаний.

Rot-Sierov Ye.V. KNOWLEDGE IN ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES: TYPES, ESSENCE AND CONTENT
The article deals with the concept of «intellectual capital» and «knowledge». Their relationship and interdependence are established. Different approaches to the structure of intellectual capital were analyzed, the most common classifications of knowledge in enterprises were considered. The original knowledge classification was offered on the basis of the conducted research, depending on the sphere of its existence in the enterprise.

Keywords: intellectual capital, industrial enterprises, knowledge generation, usage of knowledge, types of knowledge.

Постановка проблеми. Дані, опубліковані у звітах міжнародних організацій (World Bank, WIPO та ін.) щодо тенденцій розвитку світової економіки, свідчать про постійне зростання ролі інформації, знань та інтелектуального капіталу в економічній діяльності як на рівні окремих підприємств, так і на рівні держав загалом. Очевидно, що знання та інновації є джерелом генерування високого рівня доданої вартості, тому їх продукування, залучення та використання є необхідною умовою, якщо підприємство чи організація має на меті відповідати сучасним вимогам ринку. Процес управління знаннями повинен мати системний, всеохоплюючий та методичний характер. Але водночас використання, продукування чи залучення знань має специфічний характер, адже неможливо використовувати знання, не виявивши сферу на підприємстві, яка потребує продукування чи залучення до неї знань. Тому питання класифікації знань залежно від сфер існування на підприємстві є актуальним та потребує детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню сутності та змісту поняття «інтелектуальний капітал» присвячені роботи таких вчених, як Т. Стюарт [1], Л. Едвінсон та М. Мелоун [2], Е. Брукінг [3], А.В. Кендюхов [4], О.Б. Казакова [5], І.В. Федулова [6], О.Н. Лазук [7] та інші.

Проблематика управління знаннями на рівні підприємства висвітлена у працях Т. Девенпорта та Л. Прусака [8], К.-Е. Свейби [9], Б. Мільнера [10] та інших.

Питання змісту та структури інтелектуального капіталу на рівні підприємства розглянуті у дослідженнях таких вчених, О.А. як Хілуха, О.Є. Кузьмін, Л.Г. Ліпич [11], Ю.О. Єрешко [12], Г.Л. Ступнікер [13] та інші.

Різні типи класифікації знань на підприємстві описані у роботах Б.З. Мільнера [10], С.М. Ілляшенка [14], В.В. Власенко, Г.А. Корчагіної [15] та інших.

Проте, незважаючи на значні напрацювання, недостатньо вивченими залишаються питання, пов'язані із класифікацією знань на промислових підприємствах залежно від сфер їх існування.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення наявних підходів до класифікації знань, а також структури інтелектуального капіталу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прогресивне зростання економічних показників підприємств дуже тісно пов'язане з розвитком їхнього інтелектуального капіталу. Знання є елементом інтелектуального капіталу і мають свої особливості. Як зазначає О.М. Лазука [7, с. 36], основною функцією інтелектуального капіталу є забезпечення швидкого приросту прибутку за рахунок формування та реалізації необхідних підприємству систем знань, що забезпечують йому прогресивну діяльність. Але очевидно, що для того, щоби сформувати таку систему знань, необхідно класифікувати знання залежно від сфер їх існування чи, наприклад, видів діяльності підприємства (його функціональних відділів).

Дослідження підходів різних авторів (С.М. Ілляшенко [14], Б.З. Мільнер [10], Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов [16]), В.В. Власенко, Г.А. Корчагіна [15], Г.Л. Ступнікер [13] та ін.) щодо класифікації знань на підприємстві дає змогу згрупувати їх залежно від сфер існування (табл. 1).

За результатами аналізу зазначених у табл. 1 підходів виокремлено комплекси знань, що характерні для промислового підприємства, і проведена їх класифікація залежно від сфери існування на підприємстві (рис. 1).

– Технологічні (наукові, науково-технічні) – знання про технологічні процеси на підприємстві (знання стосовно виробничих технологій продукції, обладнання та його експлуатації);

– продуктові (товарні) – знання про товарні групи продукції, життєві цикли продукції чи послуг, знання про властивості продукції та її технічні та споживчі властивості;

– кадрові (людські) – знання про взаємодію працівників між собою та їх взаємодію з організацією чи підприємством загалом;

– управлінські (організаційні) – знання про системи та технології управління, організаційну структуру.

– ринкові (аналітичні) – знання про контрагентів, ринки збуту, імідж підприємства на ринку.

Таким чином, знання є ключовим фактором, що впливає на підвищення ефективності ведення бізнесу. Але для ефективного використання знань та управління ними необхідно насамперед проаналізувати, в якій сфері вони існують (у разі комерціалізації) або ж до якої сфери їх необхідно залучити (у разі трансферу технологій). У більш широкому розумінні необхідним є розроблення критеріальної бази і методичних підходів до визначення перспективних напрямів просування (залучення, купівлі тощо) та використання (впровадження, комерціалізації тощо) знань на промисловому підприємстві. Вони повинні бути покладені в основу механізму ринково-орієнтовного управління знаннями промислових підприємств, що дасть змогу активізувати процеси їх переходу до стійкого інноваційного зростання та посилювати позиції на національному і зарубіжних ринках.

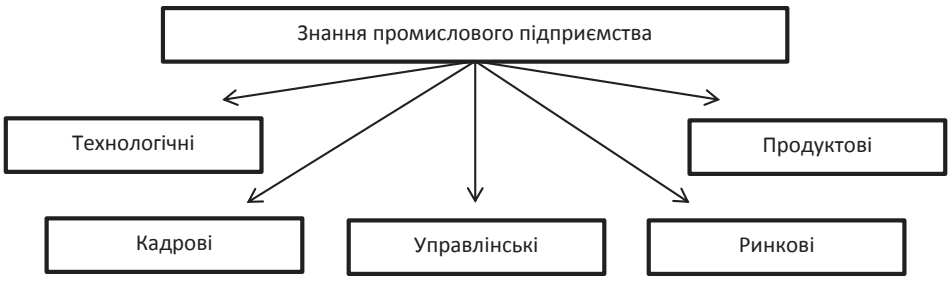


Рис. 1. Класифікація знань залежно від сфер їх існування на підприємстві (авторська розробка)

Таблиця 1

Підходи до класифікації знань на підприємстві

Автор	Класифікаційні ознаки знань	Види знань / Інтелектуального капіталу
Стюарт Т. [1, с. 2]	Людський – наявність знань та уміння використовувати їх для задоволення потреб клієнта; структурний – процес переходу індивідуальних знань в організаційні (власність компанії чи підприємства); споживчий – відносини організації зі споживачами, результатом яких має бути дохід організації.	Людський Структурний Споживчий
Едвінсон Л., Мелоун М. [2]	Людський – інвестиції в освіту та розвиток співробітників; структурний (організаційний та капітал «відносин») – бази даних, що можуть містити інформацію про внутрішні процеси на підприємстві, інформацію про клієнтів, організаційну структуру та ін., а також відносини із споживачами та постачальниками.	Людський Структурний (організаційний та капітал «відносин»)
Казакова О.Б., Ісхакова Е.І., Кузьміних Н.О. [5, с. 71]	Людський – знання, навички працівників, культура праці, характеристики, що невіддільні від особистості; організаційний – системи управління, технічне та програмне забезпечення, організаційна структура та ін.; капітал відносин – відносини із клієнтами та постачальниками; емоційний – система відносин, що сформована на основі бажань та інтересів людини та формує соціальну поведінку працівника.	Людський Організаційний, Капітал «відносин» Емоційний капітал
Єрешко Ю.О. [12, с. 12]	Людський – знання, які неможливо відокремити від носія знань (вміння, навички, досвід); структурний – знання, що забезпечують умови функціонування людського капіталу (патенти, торгові марки, бази даних, культура, звичаї); споживчий – знання, що виникають у процесі економічних відносин (ринкові відносини, імідж, репутація).	Людський Структурний Споживчий
Хілуха О.А., Кузьмін О.Є., Ліпич Л.Г. [11, с. 15]	Людський – інтелект персоналу, інформація, освіта, знання, уміння, досвід; структурний – філософія управління, корпоративна культура, ноу-хау, торгові марки; ринковий – репутація, ділові зв'язки.	Людський Структурний Ринковий
Ступнікер Г.Л. [13, с. 6]	Виокремлено 3 складники інтелектуального капіталу і відповідні їм види знань (людський, технологічний, ринковий). Знання є нематеріальним активом і складником інтелектуального капіталу.	Людський Технологічний Ринковий
Ілляшенко С.М. [14, с. 25–26]	Знання про стан макро- і мікросередовища, про поточні фази економічних циклів, про власні можливості підприємства, про потенціал інноваційного розвитку, про етапи життєвого циклу інноваційної продукції тощо.	Наукові Технічні Традиційні
Мільнер Б.З. [10, с. 61]	Знання, що пов'язані з технологічними процесами на підприємстві. Знання, що дають змогу ефективно управляти кадровим потенціалом та організаційним процесом на підприємстві загалом.	Технологічні Кадрові Організаційні
Трофимова Л.А., Трофимов В.В. [16, с. 15]	Знання про клієнтів, маркетингові звіти, рейтинги, ціни (зовнішні); знання про продукцію, про взаємозв'язки, про співробітників, «пам'ять» організації, інтелектуальні активи (внутрішні).	Зовнішні Внутрішні
Власенко В.В., Корчагіна Г.А. [15, с. 73]	1) За доступністю (приховані, об'єктивні); 2) за походженням (життєві, наукові, культурні); 3) за рівнем застосування (практичні, теоретичні); 4) за масштабом (індивідуальні, організаційні, стандартизовані, соціалізовані, втілені, сумісні, транзактні, локальні, конкурентні, декларативні, процедурні, причинні); 5) за змістом (професійні, загальні); 6) за формою (конкретні, абстрактні); 7) за впорядкуванням (розрізнені, систематизовані); 8) за рівнем інноваційності (традиційні, вдосконалені, інноваційні).	8 груп знань без чіткого розподілу за сферами діяльності підприємства

Висновки. Здійснений огляд підходів до класифікації знань, а також структури інтелектуального капіталу на підприємстві дає можливість виокремити п'ять основних блоків знань (технологічні, продуктові, кадрові, управлінські та ринкові). У кожній із наведених груп існують знання, які можуть бути як комерціалізованими (у разі продукування підприємством самостійно), так і залученими завдяки процесу трансферу технологій (у разі купівлі цих видів знань іззовні). Очевидно, що для прийняття ґрунтовних управлінських рішень щодо комерціалізації знань чи трансферу технологій необхідно проводити оцінку достатності потенціалу підприємства для продукування, придбання та використання (комерціалізації) знань, а також аналізувати економічну ефективність цих процесів. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення і наукове обґрунтування системи управління знаннями на промисловому підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Stewart T.A. The Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations. – Accessed mode: http://www.academia.edu/2941601/Intellectual_capital_The_new_wealth_of_organizations
2. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал: определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999, с. 429–447.
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
4. Кендюхов А.В. Интеллектуальный капитал как новая экономическая категория / О. Кендюхов // Економіка промисловості. – 2002. – № 3. – С.129–133.
5. Казакова О.Б. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, структура / О.Б. Казакова , Э.И. Исхакова, Н.А. Кузьминых // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2014. № 5 (121). С. 68–72.
6. Федулова І.В. Інтелектуальний капітал як трансформований ресурс інноваційного потенціалу / І.В. Федулова // Наукові праці [Одеської національної академії харчових технологій]. – 2010. – Вип. 38(1). – С. 425-430. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Np_2010_38%281%29__93
7. Лазука О.Н. Развитие теории интеллектуального капитала в условиях становления новой экономики / О.Н. Лазука // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D, Экономические и юридические науки : научно-теоретический журнал. – 2009 – № 4. – С. 35–39 – Режим доступу: http://elib.psu.by/handle/123456789/2365
8. Davenport T.H., Prusak L. Working knowledge: how organizations manage what they know [Electronic resource] / T.H. Davenport, L. Prusak. – Harvard Business Review Press, 2000. – Accessed mode: http://www.kushima.org/is/ wpcontent/uploads/2013/09/Davenport_know.pdf
9. Sveiby K. – E. What is Knowledge Management? [Electronic resource] / K. Sveiby. – Accessed mode: http://www.sveiby.com/articles/Knowledge Management.html
10. Мильнер Б.З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации / Б.З. Мильнер. – Москва: Инфра-М, 2003. – 176 с.
11. Хілуха О.А. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств: теоретичні та прикладні положення: монографія / О.А. Хілуха, О.Є. Кузьмін, Л.Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 200 с.
12. Єрешко Ю.О. Економічна сутність інтелектуального капіталу як фактора інноваційного розвитку економіки / Єрешко Ю.О. // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2016. – № 13. – С. 9–13. – Режим доступу: http://ela.kpi.ua/handle/123456789/18195
13. Ступнікер Г.Л. Формування і оцінка інтелектуального капіталу підприємств гірничо-металургійного комплексу: автореф. Дис. На здобуття наук. Ступеня канд. Ек. Наук: спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ступнікер Ганна Леонідівна – Кривий Ріг, 2010. – 19 с.
14. Ілляшенко С.М. Формування знаннєорієнтованих стратегій інноваційного розвитку підприємства [Текст] / С.М. Ілляшенко // Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. Ред. О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. – Суми: СумДУ, 2015. – С. 25–26.
15. Власенко В.В. Знання як важливий елемент професійної культури управлінського персоналу / В.В. Власенко, Г.А. Корчагіна // Науковий вісник Херсонського державного університету: серія економічні науки – 2014. – № 8 (Ч. 5). – С. 72–75.
16. Трофимова Л.А. Управление знаниями: учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 77 с.

УДК 339.137.2+519.257

Скоробогатова Н.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Київського політехнічного інституту імені Ігоря Сікорського

Войтко С.В.
доктор економічних наук,
завідувач кафедри міжнародної економіки
Київського політехнічного інституту імені Ігоря Сікорського

ВИКОРИСТАННЯ СКЛАДНИКІВ ІНДЕКСУ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено взаємозв'язок основних складників індексу глобальної конкурентоспроможності з позиції їх впливу на стійкий розвиток національних підприємств. За допомогою методів кореляційного аналізу та експертних оцінок визначено ступінь щільності взаємозв'язку між виявленими залежностями показників і перевірено адекватність отриманих результатів. Визначено суперечності розвитку конкурентного середовища для умов світової та української економіки. Надано рекомендації щодо забезпечення стійкого розвитку національних підприємств за результатами виявлених закономірностей та взаємозв'язків між складниками індексу глобальної конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкурентоспроможність, факторний аналіз, експертна оцінка, кореляція, дисперсія, стійкий розвиток підприємства, індекс глобальної конкурентоспроможності.

Скоробогатова Н.Е., Войтко С.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИНДЕКСА ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследована взаимосвязь основных составляющих индекса глобальной конкурентоспособности с точки зрения их влияния на устойчивое развитие национальных предприятий. С помощью методов корреляционного анализа и экспертных оценок определена степень плотности взаимосвязи между выявленными зависимостями показателей и проверена адекватность полученных результатов. Определены противоречия развития конкурентной среды для условий мировой и украинской экономики. Даны рекомендации по обеспечению устойчивого развития национальных предприятий по результатам выявленных закономерностей и взаимосвязей между составляющими индекса глобальной конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторный анализ, экспертная оценка, корреляция, дисперсия, устойчивое развитие предприятия, индекс глобальной конкурентоспособности.

Skorobogatova N.Ye., Voitko S.V. USING THE COMPONENTS OF THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX IN ENSURING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ENTERPRISES

The interrelation of the main components of the global competitiveness index from the point of view of their influence on the sustainable development of national enterprises was investigated. Using the methods of correlation analysis and expert assessments, the degree of the density of the relationship between the revealed dependencies of the indicators was determined and the adequacy of the results was checked. Contradictions of development of the competitive environment for the conditions of the world and Ukrainian economy are determined. Recommendations are given to increase the provision of sustainable development of national enterprises based on the results of the revealed regularities and the interrelations between the components of the global competitiveness index.

Keywords: competitiveness, factor analysis, expert evaluation, correlation, dispersion, sustainable enterprise development, global competitiveness index.

Постановка проблеми. Підприємство як елементарна частина глобальної соціально-економічної системи було, є і буде тим елементом, який забезпечує функціонування суспільства на належному рівні якості життя, яка визначається такою діяльністю, що формує економічний потенціал підприємства та благополуччя працівників, з одного боку, та забезпечує мінімальний вплив на екологію навколишнього середовища. Ефективна економічна система країни складається саме зі збалансованої взаємодії всіх економічних елементів. Основною продуктивною силою цієї системи є підприємства, які за призначенням виробленої продукції, однотипністю використовуваної сировини, технологічними процесами, технічною базою, кадровим складом та умовами праці об'єднані у галузі.

Ефективність національної економіки, як і глобальної, визначається результатами діяльності кожного господарюючого суб'єкта (елемента системи). Тому конкурентоспроможність країни комплексно визначається техніко-економічним рівнем національного виробництва, величиною витрат та якістю вироблених товарів, розвиненістю інфраструктури, а також наявністю абсолютних і відносних переваг кожного господарюючого суб'єкта тощо. Сьогодні існують різноманітні рейтингові агентства, що визначають позиції країни у світовому економічному просторі. Що стосується конкурентоспроможності, то досить авторитетним є рейтинг країн, визначений відповідно до методики World Economic Forum [1], згідно з якою щорічно за країнами світу обчислюється показник Global Competitiveness Index. Цей індекс обчислюється на основі загальнодоступних статистичних даних (третина даних) і результатів опитування керівників компаній (дві третина даних). Індекс глобальної конкурентоспроможності складається зі 113 змінних, які тією чи іншою мірою характеризують конкурентоспроможність країн світу. На основі аналізу рівня конкурентоспроможності країн особи, що приймають управлінські рішення на вищому рівні, можуть зважено спрямовувати вектор розвитку окремо взятої країни з огляду на положення концепції сталого розвитку.

З метою підвищення рівня добробуту мешканців країни керівництво держави має розробити стратегію збалансованого розвитку з огляду на наявний стан, потенціал країни, а також взаємозв'язок між технічними, економічними, науковими, соціальними та іншими чинниками для досягнення синергетичного ефекту у

розвитку. Тому виявлення внутрішніх взаємозв'язків між складниками конкурентоспроможності країни, а також їх вплив на стійкість розвитку підприємств є актуальною проблемою, з огляду на сучасну макроекономічну нестабільність та невизначеність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці забезпечення стійкого розвитку підприємств присвячена значна кількість наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких варто відзначити Є. Вахромова та Д. Маркаряна [2], Г. Клейнера [3], А. Колесніков [4], М. Кравченко [5], Р. Фещура [6] та інших. Водночас в економічній літературі існує низка методичних напрацювань щодо оцінювання конкурентоспроможності продукції та підприємства (І. Ансофф [7], А. Томпсон [8], Р. Фатхутдинов [9], О. Янковий [10] та інші). Проблематиці міжнародної конкурентоспроможності підприємства присвячені дослідження М. Портера [11]. Методика World Economic Forum [1] на основі кількісних і якісних оцінок визначає рівень конкурентоспроможності країни. Проте вважаємо, що жоден із наявних підходів не визначає вплив конкретного індикатора конкурентоспроможності на стійкий розвиток підприємств, що ускладнює процес управління ними з метою підвищення рівня ефективності бізнесу.

Постановка завдання. Сталий розвиток країни ускладнений без збалансованої взаємодії всіх економічних суб'єктів. У цьому контексті важливим є не лише врахування суто економічних чи фінансових чинників, але й якість інституційного забезпечення, розвиток інфраструктури, ефективність ринку товарів і послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, рівень технологічного розвитку, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал тощо. Метою статті є виявлення залежностей між глобальними індикаторами та ідентифікація їх впливу на стійкий розвиток підприємств для надання практичних рекомендацій щодо формування стратегії конкурентоспроможної економіки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до концепції системної економіки, сформульованої Г. Клейнером, підприємство розглядається як інтегратор виробничих ресурсів [3], який поєднує макро- та мікроекономіку. Стійкість підприємства у цьому контексті розглядається як системна стійкість інтеграційного утворення із систем чотирьох типів (тетради): кожне підприємство-товаровиробник для функціонування потребує як мінімум ринку як середовища; реалізації продукції як процесів; реалізації інвестиційних та інноваційних ініціатив як проектів [3; 5]. Результати діяльності національних підприємств позначаються на конкурентоспроможності країни. Водночас для успішного управління підприємствами необхідно здійснювати оцінку всіх факторів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, що впливають на його діяльність. За даними World Economic Forum [1] складено рейтинг частин світу відповідно до індексу глобальної конкурентоспроможності за 2016–2017 роки (рис. 1). Вважаємо, що використовувані для аналізу дані об'єктивно проявляють наявні тенденції на світовій арені, оскільки враховують не лише суто чисельні статистичні показники, але й аналітичну інформацію реально працюючих підприємств (об'єктивні дані), а також результати опитувань керівників підприємств (суб'єктивне оцінювання).

Протягом останніх років найбільш конкурентоспроможними на світовому ринку виявляються країни Східної Азії, Європи та Північної Америки, які мають індекс глобальної конкурентоспроможності на рівні 4,80 та 4,76 відповідно. Україна, для порівняння, за 2016–2017 роки опустилася у цьому рейтингу з 79 (2015–2016 роки) на 85 місце, маючи індекс глобальної конкурентоспроможності на рівні 4,0. З метою пошуку шляхів підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки вважаємо доцільним винайдення залежності основних глобальних індикаторів та їх впливу на ефективність функціонування бізнесу. Зокрема, результати кореляційного аналізу обраних для дослідження показників по 138 країнах світу за 2007–2017 роки представлено у табл. 1.

Як показує аналіз результатів кореляційного аналізу, найбільш щільний взаємозв'язок спостерігається між ефективністю ринку товарів і внутрішньою конкуренцією ($К_{кор}$ = 0,956), що є цілком логічним, оскільки конкуренція спонукає виробників до впровадження більш прогресивних технологій задля підвищення рівня якості товарів і зниження витрат на їх виготовлення. Інноваційні фактори суттєво впливають на ефективність ринку товарів ($К_{кор}$ = 0,863) та технологічну готовність виробництва ($К_{кор}$ = 0,859). В умовах активізації глобалізаційних процесів все більшим є зв'язок зовнішнього та внутрішнього ринку ($К_{кор}$ = 0,913). Залучення іноземного капіталу має сприяти розвитку національної економіки, проте, як показали результати проведеного статистичного аналізу, поширення іноземної власності не має суттєвого, визначального впливу на більшість глобальних показників. Водночас варто зазначити, що всі показники, залучені до обчислення індексу глобальної конкурентоспроможності, мають прямий взаємозв'язок. Кореляційний аналіз складників індексу глобальної конкурентоспроможності за даними України показав дещо інші результати (табл. 2). Так само, як і на світовому ринку, в Україні спостерігається щільний взаємозв'язок між внутрішньою конкуренцією та ефективністю ринку товарів (коефіцієнт кореляції = 0,971), а також інтенсивністю конкуренції на місцевому ринку ($К_{кор}$ = 0,899). Проте обсяг внутрішнього ринку України тісно пов'язаний із розвитком фінансового ринку ($К_{кор}$ = 0,851), який, на жаль, тривалий час

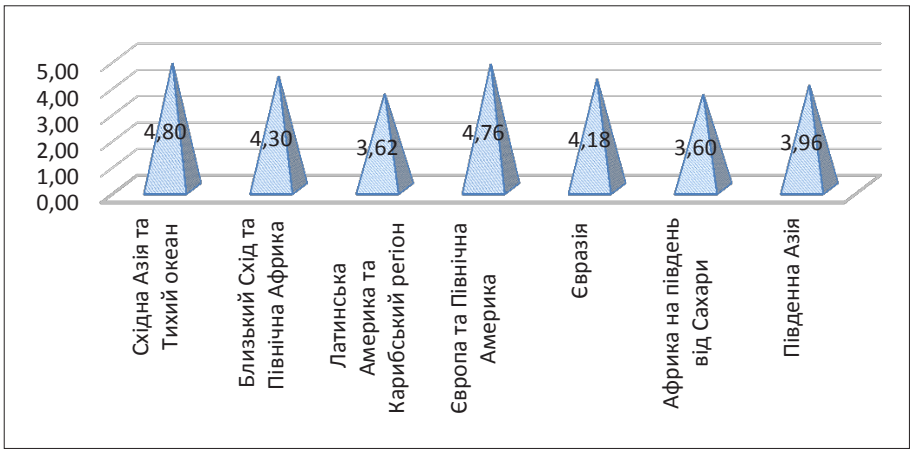


Рис. 1. Індекс глобальної конкурентоспроможності за частинами світу 2016–2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [1]

Таблиця 1

Коефіцієнт кореляції між основними складниками індексу глобальної конкурентоспроможності

Показники	Внутрішня конкуренція	Зовнішня конкуренція	Внутрішній обсяг ринку	Розмір зовнішнього ринку	Інноваційні фактори	Макроекономічне середовище	Ефективність ринку товарів	Ефективність ринку праці	Розвиток фінансового ринку	Технологічна готовність	Інтенсивність конкуренції на місцевому ринку	Поширення іноземної власності
Внутрішня конкуренція	1	0,709	0,281	0,419	0,768	0,425	**0,956**	0,638	0,740	0,713	0,773	0,538
Зовнішня конкуренція	0,709	1	0,051	0,260	0,593	0,334	0,792	0,603	0,650	0,698	0,607	0,680
Внутрішній обсяг ринку	0,281	0,051	1	**0,913**	0,549	0,261	0,360	0,108	0,349	0,422	0,480	0,164
Розмір зовнішнього ринку	0,419	0,260	**0,913**	1	0,636	0,397	0,508	0,212	0,440	0,582	0,579	0,243
Інноваційні фактори	0,768	0,593	0,549	0,636	1	0,404	**0,863**	0,619	0,753	**0,859**	0,764	0,540
Макроекономічне середовище	0,425	0,334	0,261	0,397	0,404	1	0,454	0,367	0,433	0,420	0,425	0,260
Ефективність ринку товарів	**0,956**	0,792	0,360	0,508	**0,863**	0,454	1	0,687	0,813	0,807	0,814	0,620
Ефективність ринку праці	0,638	0,603	0,108	0,212	0,619	0,367	0,687	1	0,621	0,559	0,473	0,507
Розвиток фінансового ринку	0,740	0,650	0,349	0,440	0,753	0,433	0,813	0,621	1	0,676	0,706	0,712
Технологічна готовність	0,713	0,698	0,422	0,582	**0,859**	0,420	0,807	0,559	0,676	1	0,687	0,492
Інтенсивність конкуренції на місцевому ринку	0,773	0,607	0,480	0,579	0,764	0,345	0,814	0,473	0,706	0,687	1	0,554
Поширення іноземної власності	0,538	0,680	0,164	0,243	0,540	0,260	0,620	0,507	0,712	0,492	0,554	1

Джерело: розраховано авторами за даними [1]

Таблиця 2

Коефіцієнт кореляції між основними складниками індексу глобальної конкурентоспроможності, Україна

Показники	Внутрішня конкуренція	Зовнішня конкуренція	Внутрішній обсяг ринку	Розмір зовнішнього ринку	Інноваційні фактори	Макроекономічне середовище	Ефективність ринку товарів	Ефективність ринку праці	Розвиток фінансового ринку	Технологічна готовність	Інтенсивність конкуренції на місцевому ринку	Поширення іноземної власності
Внутрішня конкуренція	1	0,010	–0,369	0,146	0,687	–0,215	**0,971**	–0,612	–0,225	0,207	**0,899**	–0,886
Зовнішня конкуренція	0,010	1	–0,566	0,552	–0,529	–0,482	0,121	–0,345	–0,682	0,633	0,115	–0,285
Внутрішній обсяг ринку	–0,369	–0,566	1	–0,445	0,010	0,736	–0,316	0,235	**0,851**	–0,699	–0,221	0,624
Розмір зовнішнього ринку	0,146	0,552	–0,445	1	–0,351	–0,498	0,199	0,020	–0,641	0,723	0,017	–0,494
Інноваційні фактори	0,687	–0,529	0,010	–0,351	1	0,115	0,658	–0,103	0,308	–0,148	0,575	–0,385
Макроекономічне середовище	–0,215	–0,482	0,736	–0,498	0,115	1	–0,145	–0,015	**0,865**	–0,421	–0,215	0,518
Ефективність ринку товарів	**0,971**	0,121	–0,316	0,199	0,658	–0,145	1	–0,619	–0,175	0,279	**0,912**	–0,848
Ефективність ринку праці	–0,612	–0,345	0,235	0,020	–0,103	–0,015	–0,619	1	0,183	0,050	–0,806	0,543
Розвиток фінансового ринку	–0,225	–0,682	**0,851**	–0,641	0,308	**0,865**	–0,175	0,183	1	–0,607	–0,109	0,617
Технологічна готовність	0,207	0,633	–0,699	0,723	–0,148	–0,421	0,279	0,050	–0,607	1	–0,014	–0,442
Інтенсивність конкуренції на місцевому ринку	**0,899**	0,115	–0,221	0,017	0,575	–0,125	0,912	–0,806	–0,109	–0,014	1	–0,744
Поширення іноземної власності	–0,886	–0,285	0,624	–0,494	–0,385	0,518	–0,848	0,543	0,617	–0,442	–0,744	1

Джерело: розраховано авторами за даними [1]

знаходиться на етапі формування, не має розвинутої інфраструктури, належного інституційного та законодавчого забезпечення. На інвестиційну привабливість України, що визначає залучення іноземного капіталу та активізацію інвестиційних процесів у країні, суттєво впливає макроекономічне середовище ($К_{кор}$ = 0,865). Особливе значення цей фактор має останнім часом, в умовах політичної нестабільності, військових дій на сході країни, соціальної напруженості у суспільстві тощо. Проте, на відміну від світових тенденцій, в українській економіці поширення іноземної власності має зворотній вплив на внутрішню конкуренцію ($К_{кор}$ –0,886) та її інтенсивність на місцевому ринку ($К_{кор}$ –0,744). Ефективність ринку праці також негативно впливає на інтенсивність конкуренції на місцевому ринку ($К_{кор}$ –0,806). Зворотній зв'язок простежується і між технологічною готовністю та внутрішнім ринком товарів ($К_{кор}$ –0,699), що пов'язано з наповненістю національного ринку товарами іноземних, а не вітчизняних виробників.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про неузгодженість індикаторів конкурентоспроможності економіки України та диспропорції стратегії розвитку країни. Високий ступінь залежності національного ринку від зовнішньої кон'юнктури та неготовність вітчизняних виробників до умов зовнішньої конкуренції приводять до низької ефективності функціонування українського бізнесу та нестійкості розвитку

підприємств. Виявлені залежності дали змогу сформулювати гіпотезу, що світова економіка має сталі залежності між складниками індексу глобальної конкурентоспроможності, тоді як українська економіка намагається адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Особливо помітні відмінності у взаємозв'язку між такими індикаторами, як розмір зовнішнього ринку – внутрішній обсяг ринку, ефективність ринку товарів – ефективність ринку праці, зовнішня конкуренція – розмір фінансового ринку, внутрішня конкуренція – ефективність ринку праці. Водночас експерти зазначають про важливість інноваційних факторів, оскільки вони більшою мірою впливають на ефективність ринку товарів, а відповідно – і на стійкий розвиток підприємств.

Адекватність отриманих результатів підтверджено проведенням експертного оцінювання з цього питання. Зокрема, групою експертів (42 експерти) здійснено бальну оцінку суттєвості взаємозв'язку між основними індикаторами глобальної конкурентоспроможності. Максимальний взаємозв'язок між індикаторами відповідає 7 балам, мінімальний – 1 балу. З метою порівнюваності всі отримані результати були пронормовані за формулою:

$$X_i^* = \frac{\sum_{j=1}^{n} X_{ij}}{n \cdot X_{max}},$$

де X_i^* – нормоване значення i-того індикатора; X_{ij} – оцінка j-тим експертом i-того індикатора, $X_{ij} = 1 \ldots 7$; j – порядковий номер експерта, $j = 1...n$; i – порядковий номер індикатора, $i = 1...14$; n – кількість експертів, задіяних в опитуванні (42); X_{max} – максимальне значення експертної оцінки індикатора (7).

Нормовані показники бального оцінювання інтегрованих показників наведені у табл. 3. Аналіз наведених даних свідчить про найбільший вплив інноваційних факторів, зовнішньої конкуренції, ефективності ринку товарів на глобальну конкурентоспроможність економіки країни.

Також на неї суттєво впливають внутрішня конкуренція, технологічна готовність і розвиток фінансового ринку. Критеріями, які більшою мірою залежать від зазначених індикаторів, є зовнішня та внутрішня конкуренція, а також ефективність ринку товарів. Таким чином, в усіх ситуаціях оцінювання варто відзначити визначальний характер внутрішньої та зовнішньої конкуренції, технологічної готовності виробництва, а також розвитку фінансового ринку на функціонування бізнесу, що позначається на глобальній конкурентоспроможності країни. Обчислення дисперсії отриманих результатів експертного оцінювання аналізованих індикаторів наведено у табл. 4.

Таким чином, серед експертів не існує однозначної думки щодо впливу поширення іноземної власності на ефективність функціонування національного бізнесу та конкурентоспроможність країни-реципієнта. Проте всі експерти одностайно зазначають про суттєвість таких індикаторів, як ефективність ринку товарів і зовнішня конкуренція.

На підставі зазначеного підприємство варто розглядати як відкриту систему, що формує власну управлінську політику на підставі аналізу вхідної інформації (умови та ефективність ринку товарів і ринку праці, інтенсивність конкуренції, розмір зовнішнього та внутрішнього ринків, інноваційні фактори, макроекономічне середовище тощо), результатом чого є розроблення системи планів у бюджетній моделі контролю доходів і витрат. Дотримуючись концепції системної економіки, керівництво підприємства має розробити стратегію стійкого збалансованого розвитку, яка базується на виявлених взаємозв'язках складників індексу глобальної конкурентоспроможності та їх впливі на ключові показники підприємства. Застосування системи бюджетування у цьому контексті стає для керівника інструментом управління, оскільки дає можливість оперативно відстежувати відхилення від планових значень та реалізовувати відповідні коригуючі заходи. Такий підхід дасть

Таблиця 3

Експертна оцінка взаємозв'язку між основними складниками індексу глобальної конкурентоспроможності

Показники	Внутрішня конкуренція	Зовнішня конкуренція	Внутрішній обсяг ринку	Розмір зовнішнього ринку	Інноваційні фактори	Макроекономічне середовище	Ефективність ринку товарів	Ефективність ринку праці	Розвиток фінансового ринку	Технологічна готовність	Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні	Поширення іноземної власності	Сумарне значення	Нормоване сумарне значення
Внутрішня конкуренція	1,00	0,55	0,84	0,48	0,75	0,60	0,75	0,69	0,69	0,67	0,87	0,43	8,31	0,95
Зовнішня конкуренція	0,56	1,00	0,51	0,86	0,80	0,80	0,76	0,67	0,74	0,72	0,54	0,68	8,62	**0,99**
Внутрішній обсяг ринку	0,80	0,49	1,00	0,46	0,56	0,60	0,64	0,64	0,69	0,65	0,74	0,54	7,80	0,90
Розмір зовнішнього ринку	0,47	0,85	0,54	1,00	0,64	0,71	0,67	0,60	0,71	0,64	0,46	0,60	7,89	0,91
Інноваційні фактори	0,71	0,78	0,64	0,68	1,00	0,70	0,77	0,69	0,66	0,83	0,66	0,61	8,71	**1,00**
Макроекономічне середовище	0,61	0,75	0,65	0,76	0,67	1,00	0,63	0,61	0,75	0,64	0,55	0,62	8,23	0,94
Ефективність ринку товарів	0,77	0,73	0,73	0,72	0,68	0,66	1,00	0,60	0,64	0,70	0,68	0,53	8,43	**0,97**
Ефективність ринку праці	0,74	0,67	0,67	0,62	0,63	0,59	0,66	1,00	0,65	0,65	0,59	0,47	7,92	0,91
Розвиток фінансового ринку	0,73	0,76	0,68	0,70	0,64	0,74	0,66	0,63	1,00	0,52	0,60	0,61	8,27	0,95
Технологічна готовність	0,70	0,76	0,65	0,64	0,83	0,66	0,70	0,63	0,57	1,00	0,60	0,53	8,27	0,95
Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні	0,86	0,55	0,72	0,51	0,59	0,58	0,67	0,63	0,63	0,68	1,00	0,52	7,94	0,91
Поширення іноземної власності	0,48	0,67	0,56	0,66	0,59	0,62	0,54	0,46	0,60	0,54	0,49	1,00	7,20	0,83
Сумарне значення	8,43	8,56	8,18	8,07	8,37	8,25	8,44	7,84	8,33	8,23	7,78	7,13	–	–
Нормоване сумарне значення	**0,98**	**1,00**	0,96	0,94	0,98	0,96	**0,99**	0,92	0,97	0,96	0,91	0,83	–	–

Таблиця 4

Дисперсія експертних оцінок інтегрованих показників конкурентоспроможності

Показники	Внутрішня конкуренція	Зовнішня конкуренція	Внутрішній обсяг ринку	Розмір зовнішнього ринку	Інноваційні фактори	Макроекономічне середовище	Ефективність ринку товарів	Ефективність ринку праці	Розвиток фінансового ринку	Технологічна готовність	Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні	Поширення іноземної власності	Сумарне значення
Внутрішня конкуренція	0,00	2,11	1,30	2,67	1,70	2,94	1,55	2,27	1,72	2,91	1,36	3,15	23,66
Зовнішня конкуренція	2,02	0,00	3,08	1,27	1,67	1,67	1,63	2,08	1,72	1,90	3,50	2,73	**23,27**
Внутрішній обсяг ринку	1,91	2,69	0,00	2,58	2,77	2,39	1,77	2,55	2,27	2,40	2,16	3,55	27,03
Розмір зовнішнього ринку	2,61	1,61	3,16	0,00	2,55	2,54	1,77	2,03	1,85	3,38	3,18	3,28	27,95
Інноваційні фактори	1,61	2,16	2,45	1,99	0,00	2,01	2,33	1,98	2,98	1,83	2,83	3,16	25,33
Макроекономічне середовище	3,22	2,04	2,55	2,72	2,16	0,00	2,05	2,84	1,89	2,25	2,04	3,15	26,93
Ефективність ринку товарів	1,21	1,94	1,80	1,83	2,17	1,66	0,00	3,12	2,55	1,91	2,22	3,24	23,65
Ефективність ринку праці	1,54	2,03	2,76	2,80	3,27	2,40	2,00	0,00	2,26	3,48	3,78	2,64	28,95
Розвиток фінансового ринку	1,94	1,84	1,89	1,77	2,89	1,83	2,59	2,69	0,00	3,21	2,43	2,78	25,87
Технологічна готовність	2,43	2,11	2,69	3,28	2,06	1,61	1,68	3,12	2,56	0,00	2,60	2,40	26,55
Інтенсивність конкуренції на місцевому рівні	1,44	2,81	1,88	2,60	2,22	1,95	1,77	3,07	2,15	2,12	0,00	3,59	25,60
Поширення іноземної власності	3,74	2,80	4,31	3,03	2,74	3,06	3,16	2,99	2,26	2,55	3,08	0,00	**33,72**
Сумарне значення	23,67	24,14	27,86	26,52	26,20	24,05	**22,31**	28,74	24,20	27,94	29,19	**33,69**	–

змогу одночасно управляти доходністю підприємства та оцінювати його стійкість на основі динамічного аналізу поточного стану та очікуваного впливу факторів зовнішнього середовища.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, виявлені в результаті дослідження закономірності дають можливість дійти висновку, що світовому масштабі спостерігається стала тенденція впливу складників індексу глобальної конкурентоспроможності на функціонування економічної системи – щільний зв'язок між внутрішнім обсягом ринку та розміром зовнішнього ринку, ефективністю ринку товарів, внутрішньою конкуренцією, інноваційними факторами та технологічною готовністю. Проте в Україні наявне суттєве протиріччя у взаємозв'язку між внутрішньою конкуренцією та ефективністю ринку праці, зовнішньою конкуренцією та розміром фінансового ринку, ефективністю ринку товарів та ефективністю ринку праці, а головне – між розміром зовнішнього ринку та внутрішнім обсягом ринку. Тому власникам вітчизняних підприємств варто врахувати зазначені дисбаланси національних індикаторів конкурентоспроможності у формуванні власної стратегії стійкого розвитку підприємства.

Незважаючи на різноспрямовані залежності між більшістю складників індикаторів глобальної конкурентоспроможності в Україні та у світовому масштабі, однозначним є лише вплив поширення іноземної власності на національну економіку – іноземний капітал визначає розвиток фінансового ринку та ефективність ринку праці.

Формуючи стратегію сталого економічного розвитку на державному рівні, доцільно враховувати високий ступінь залежності національної економіки країни не лише від внутрішньої, але й від зовнішньої конкуренції; стимулювати з боку держави та власників бізнесових структур інноваційний розвиток, оскільки інноваційні фактори та технологічна готовність виробництва є визначальними з позиції підвищення рівня ефективності виробництва; активізувати заходи щодо узгодженості нормативно-правової бази та інституційного забезпечення розвитку фінансового ринку та залучення іноземного капіталу з урахуванням захисту національних інтересів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global competitiveness report 2016–2017 / World Economic Forum, 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobal CompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
2. Вахромов Е.Н. Оценка устойчивого развития и функционирования предприятия: факторы, критерии, особенности [Електронний ресурс] / Е.Н. Вахромов, Д.Ю. Маркарян // Вестник АГТУ. – 2008. – № 4 (45). – Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/v/otsenka-ustoychivogo-razvitiya-i-funktsionirovaniya-predpriyatiya-faktory-kriterii-osobennosti.
3. Клейнер Г. Б. Системный ресурс экономики [Текст] / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. – 2011. – № 1. – С. 89–100.
4. Колесніков А.П. Засади механізму забезпечення стійкого розвитку підприємств / А. П. Колесніков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3 (41). – С. 97–100.
5. Кравченко М.О. Концепція стійкості підприємства в економічних теоріях / М.О. Кравченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 8 (Частина1). – С. 95–99.
6. Фещур Р.В. Економічна стійкість підприємства – становлення понятійного базису [Електронний ресурс] / Р.В. Фещур, Х.С. Баранівська // Електронний архів НТБ НУ «Львівська політехніка» / Проблеми економіки та управління. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/18804.
7. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999.
8. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент / А.А. Томпсон, Дж. Стрикленд. – М. : Юнити, 2007. – 928 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Инфра-М, 2000. – 312 с.
10. Конкурентоспроможність підприємства : оцінка рівня та напрями підвищення : монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.
11. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

УДК 330.246.8

Сотниченко В.М.
кандидат педагогічних наук,
професор кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена проблемам управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства. Процес управління розглядається через його методичне забезпечення. Це викликано тим, що запровадження сучасних технологій в ІТ-галузі не зменшує ризики для економічної безпеки, а, навпаки, збільшує їх. Створення організаційно-методичної бази дасть змогу оптимізувати бізнес-процеси і зменшити рівень загроз для економічної безпеки.

Ключові слова: методичне забезпечення, ІТ-технологія, бізнес-процес, віртуальна приватна мережа, ІТ-інфраструктура, управління послугами.

Сотниченко В.Н. МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Статья посвящена проблемам управления экономической безопасностью телекоммуникационного предприятия. Процесс управления рассматривается через его методическое обеспечение. Это вызвано тем, что внедрение современных технологий в ІТ-сфере не уменьшает риски для экономической безопасности, а, наоборот, увеличивает их. Создание организационно-методической базы позволит оптимизировать бизнес-процессы и уменьшить уровень угроз для экономической безопасности.

Ключевые слова: методическое обеспечение, ІТ-технология, бизнес-процесс, виртуальная частная сеть, ІТ-инфраструктура, управление сервисом.

Sotnychenko V.N. METHODICAL SUPPORT OF MANAGING ECONOMIC SAFETY OF TELECOMMUNICATION SECURITY

The article is devoted to the problems of management by economic security of telecommunication enterprises. The management process is seen through its methodological support. This is due to the fact that the introduction of modern technologies in the IT sphere does not reduce risks for economic security, but rather enhances them. Creating organizational-methodical base enables you to optimize business processes and reduce threats to economic security.

Keywords: methodological support, it-technology, business process, virtual private networking (VPN), it infrastructure management services.

Постановка проблеми. Метод як спосіб, знаряддя, шлях до результату має завжди в класичному розумінні одну мету – отримати конкретний продукт діяльності. Результат представляється як форма, завершена і наповнена змістом. За строгого підходу до оцінки отриманого результату не можна обійтися без визначення кількісного та якісного параметрів виміру результату. Під кожний параметр підбирається відповідний прийом, спосіб або метод, який може дати саме той необхідний результат, який заплановано отримати. Тобто на початку операціоніст створює проект майбутнього необхідного результату у вигляді завершеного продукту.

Створення проекту необхідного результату починається з описування оптимальних вимог до нього, продовжується визначенням та добором методів, закінчується зведенням отриманих результатів у систему. Такою автору представляється організаційно-методична процедура створення системи управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна безпека як проблема на практиці і в теорії набуває актуальності зростаючими темпами практично кожного дня. Кожна нова технологія, продукт, сервіс або послуга в ІТ-галузі приносить нові ризики, які тримають економіку і суспільство у постійній напрузі. Стає очевидним, що проблеми безпеки стосуються всіх і вирішувати їх необхідно на державному рівні [1,2]. Такої позиції дотримується В.Л. Шевченко, який аналізує кращі світові практики зміцнення економічної стабільності держави шляхом оптимізації механізмів управління інформаційною безпекою. Дослідники Т.В. Альшанська, Є.А. Гур'янова, Ю.В. Королькова, розглядаючи проблеми інформаційної безпеки на підприємствах, доводять необхідність системних змін у напрямі створення ефективної системи управління економічною безпекою. Ці проблеми і шляхи їх розв–язання ілюструє також фахівець із кібербезпеки А. Янковський. Занепокоєння поглибленням проблем безпеки проявляється практично на всіх рівнях життєдіяльності людини, суспільства і держави [6; 7; 8]. Значну увагу вирішенню проблем дотримання безпеки в ІТ-галузі приділяє Міжнародний союз електрозв'язку [7], Верховна Рада України [6] та Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [8]. Техніко-технологічне забезпечення бізнес-процесів на підприємствах телекомунікації базується на сучасних ІТ-технологія, сервісах, продуктах та мережах. Але при цьому захищеність ІТ-інфраструктур від зовнішніх та внутрішніх загроз залишається недостатньою, про що свідчать останні події у світовому кіберпросторі.

Постановка завдання. Основним завданням цієї статті є обґрунтування необхідності створення такої організаційно-методичної платформи, на основі якої буде організована продуктивна взаємодія всіх елементів бізнес-процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після кібератаки на Прикарпатобленерго значно підвищено вимоги до безпеки інформації, яка зберігається і обробляється в державних установах, силових відомствах, на підприємствах. Одним із найбільш небезпечних ризиків визнана загроза крадіжки або модифікації даних із використанням облікових записів користувачів із правами адміністратора.

Практично неможливо зберігати повну анонімність в Інтернеті, особливо коли все більша кількість пристроїв, якими ми користуємося щодня, підклю-

чається до мережі. Нашими даними зацікавлені не тільки зловмисники, а й (як показує справа «Сноудена») державні установи і компанії. Завдяки відстеженню поведінки користувачів в Інтернеті компанії заробляють, продаючи рекламодавцям інформацію про інтереси споживачів.

За даними дослідження, опублікованого компанією Microsoft в 2015 році, більшість інтернет-користувачів (у США до 77%) не знає, якого роду інформація збирається і зберігається в технологічних компаніях [7]. Простим і водночас ефективним способом обмеження ризиків відстеження є шифрування онлайн-спілкування за допомогою рішень типу VPN. Ця технологія сприяє значному зростанню рівня економічної безпеки підприємства.

VPN розшифровується як Virtual Private Network (віртуальна приватна мережа). Коли відбувається підключення до Інтернету, то на дистанції між користувачем і самим Інтернетом завжди є ймовірність втрати інформації. Таку загрозу потенційно представляє безпосередньо провайдер. Також це може бути громадська точка Wi-Fi. На цій дистанції інформація від користувача до провайдера або громадської точки доступу на шляху до Інтернету передається в незашифрованому вигляді. Це створює ризик втрати інформації як прецедент економічної небезпеки для підприємства. Підключення ж до VPN-сервера створює своєрідний тунель між комп'ютером і сервером, через який вся інформація проходить по спеціально створеному віртуальному каналу, але вже у зашифрованому вигляді. Провайдер не тільки не може розшифрувати інформацію, він навіть не може визначитися, до якого сайту звертається користувач.

Тенденція до використання програмного забезпечення VPN значно посилилася останніми роками. Сьогодні ця технологія дає змогу телекомунікаційному підприємству забезпечувати високий рівень економічної безпеки. Перевагою інструментів VPN є не тільки захист від стеження, а й можливість зміни інформації про місце розташування користувача. Відоме твердження про те, що той, хто володіє інформацією, – володіє світом, набуває все більшої актуальності. Ключовою умовою для успішного управління бізнесом є розвинена інформаційна корпоративна мережа, яка ефективно зв'язує всі підрозділи і об'єднує компанію в єдину систему.

Розглядаючи питання розроблення та застосування прийомів, методів, методик і технологій управління процесами забезпечення економічної безпеки підприємства, недостатньо лише декларувати наміри про досягнення успіхів у цьому напрямі. Треба враховувати технологічний аспект проблеми. Технології, темпи їх розвитку та сфери застосування безпосередньо впливають на зміст, форми та функціональне призначення методів управління.

Так, для компаній, що мають віддалені філії, нагальною проблемою є організація швидкого та надійного обміну інформацією, оперативного доступу до даних і впевненість у їх захищеності.

Єдине середовище, яке об'єднує інформаційні ресурси, офісну телефонну мережу і розширені функції обміну інформацією (наприклад, теле- і відеоконференції), забезпечується шляхом організації корпоративної мережі IP VPN.

Корпоративна мережа IP VPN відділена від публічних мереж. Трафік усередині мережі повністю захищений від несанкціонованого доступу і прослуховування ззовні. Інформаційні масиви, бази даних і телефонні розмови доступні тільки для внутрішніх користувачів корпоративної мережі. При цьому корпоративна телефонна мережа не має виходу в мережу загального користування.

Мережа легко конфігурується і масштабується до гігабітних швидкостей. Наявність каналу передачі даних має на увазі оперативне адміністрування мережі IP VPN. Є можливість самостійно встановлювати і регулювати пріоритетність трафіку того чи іншого бізнес-додатку.

Важливо розуміти і чітко уявляти собі, що технологія загроз розвивається і набуває, без перебільшення, планетарного масштабу. Кількість різновидів кіберзброї зростає. Кількість високо підготовлених фахівців-кіберзлочинців також зростає. І під усю цю даність треба мати величезну кількість методів на кожну комбінацію цих факторів. Тому, скоріше за все, треба дати характеристику всіх вже сьогодні відомих технологій і прийомів кібератак, а вже потім накреслити універсальні методичні рекомендації щодо захисту економічної безпеки телекомунікаційних підприємств.

Метод – це не одноактна дія, а складна процедура послідовних дій (прийомів) у межах його призначення і завдань, які належить вирішити. Так само і методика складається з кількох методів, об'єднаних єдиним завданням. Із результатів кожного методичного прийому складається результат методу загалом (див. рис. 1). Реалізація кожного прийому відбувається на основі певної технології.

Кожен метод в своїй основі має кілька технологій. Із цього логічно випливає висновок, що система управління економічною безпекою будь-якого підприємства, телекомунікаційного зокрема, не може бути побудована на основі однієї технології. Вона представляє собою складну високотехнологічну структуру.

Також важливо розуміти, що сьогодні вся наша економіка базується на єдиній телекомунікаційній платформі. Вона складається із сугубо телекомунікаційних підприємств та інформаційно-телекомунікаційних інфраструктур підприємств, орга-

Рис. 1. Структура методу управління економічною безпекою телекомунікаційного підприємства

нізацій та установ. Кожне сучасне підприємство сьогодні не обходиться без телекомунікаційних послуг [3, с. 76–78]. Державне статистичне спостереження «Використання інформаційно-комунікаційних технологій на підприємствах України» показало, що у 2016 році 95,2% підприємств користувались комп'ютерами, з них 98% мають доступ до мережі Інтернет.

Але ця цифра має чисто фрагментарний характер, вона не дає повного уявлення про використання підприємствами інформаційно-комунікаційних технологій. Більш повною була б картина, якщо би було наведено дані про те, з якими цілями підприємства користувалися комп'ютерами й Інтернетом, до яких віртуальних джерел зверталися, які питання при цьому вирішувалися і з якими результатами, які завдання при цьому були пріоритетними.

Але з усією очевидністю можна стверджувати, що практично майже всі об'єкти інформації і послуг, цікаві для підприємств, відкриті для доступу в мережі. Крім традиційних каналів зв'язку, підприємства використовують програмно-апаратне забезпечення і телекомунікаційне обладнання та користуються сервісними послугами.

Послуги зв'язку виконують комунікаційні функції, завданням яких є отримання необхідної інформації та координація дій. Програмно-апаратне забезпечення та телекомунікаційне обладнання становлять основу інформаційно-телекомунікаційної структури підприємства. Сервісні послуги – установка обладнання, інсталяція та обслуговування програмного забезпечення, регламентні роботи – забезпечують коректне, безпечне та ефективне функціонування інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури підприємства.

Цікавим для науково-практичної перспективи є ІТ-інфраструктура підприємства. Жодне підприємство не може обійтися без неї.

ІТ-інфраструктура підприємства – це свого роду конструкція, без якої компанія не зробить і кроку [4, с. 97–99]. Від того, наскільки ефективно будуть збудовані процеси всередині компанії і зовнішня комунікація з клієнтами та постачальниками, залежить успішність бізнесу.

В епоху глобалізації бізнес постійно піддається впливам ззовні. Інформаційно-телекомунікаційні технології, проекти і системи стають все більш складними, при цьому час на їх реалізацію скорочується. Прикладом є масштабні хакерські атаки на персональні комп'ютери державних і приватних підприємств України 27 червня 2017 року. За повідомленням Укрінформу постраждало близько 30 банківських установ. При цьому ступінь пошкоджень різний. Крім банків, постраждали підприємства торгівлі, транспорту, повністю припинив працювати сайт Кабінету Міністрів України. Ще й сьогодні немає точної інформації про спричинені збитки і втрати. Але навіть приблизні дані вражають, особливо порівняно з даними про втрати інших країн, на які також було здійснено хакерські атаки. Очевидним є одне – Україна має найбільші втрати від хакерських атак: постраждали майже всі сфери економіки, в тому числі і держсектор, транспорт, сільське господарство, металургія, засоби масової інформації, банки, торговельні підприємства.

Якщо взяти за 100% всі збитки, яких зазнали всі країни, що постраждали від хакерських атак, то частка України становила 75,24%, Німеччини – 9,06%, Польщі – 5,81%; Сербії – 2,87%, Греції – 1,39%, Румунії – 1,02%, Росії – 0,82%, Чеської республіки – 0,82% і решти світу – 2,97% (за даними ESET – міжнародного розробника антивірусного програмного забезпечення та рішень в галузі комп'ютерної безпеки для корпоративних та домашніх користувачів – http://internetua.com/ekspertinacsinauat-podscsitivat-poteri-ot-virusa).

Збитки, яких зазнав бізнес від вірусу, – це прибуток, який компанії не отримали. І причиною цього є те, що ІТ-інфраструктури підприємств України належним чином не захищені, а через те стан економічної безпеки підприємств виявився на відносно низькому рівні. Це є ризиком системного характеру, який негативно впливає на інвестиційну привабливість України.

Оптимальним напрямом вирішення проблем із захищеністю вітчизняного бізнесу повинна стати робота з організації резервування і зберігання даних та радикальний перегляд порядку і правил роботи в локальних мережах, розміщення в них конфіденційної інформації. Крім того, гостро небезпечним є питання користування програмно-апаратним забезпеченням, особливо імпортного виробництва [5; 6, с. 33–35; 8].

Тобто система захисту та збереження конфіденційної інформації виявилася не готовою протистояти зовнішнім загрозам як на професійному, так і на техніко-технологічному рівнях. Для оптимізації багатьох процесів існують відповідні ІТ-рішення, проте більшість із них підвищує вимоги до фахівців ІТ-служби. Такий підхід не тільки покращує якість сервісів, а і знижує витрати.

З метою вирішення питання управління ІТ-послугами у 2005 році було розроблено міжнародний стандарт для управління та обслуговування ІТ-сервісів ISO 20000. І з того часу він постійно вдосконалюється. Стандарт представляє собою докладний опис вимог до системи управління ІТ-сервісами. Таке управління передбачає сервісний підхід до роботи ІТ-служби, коли фахівці ІТ-департаменту надають іншим відділам компанії послуги відповідно до угоди про рівень послуг..

Принципово система управління ІТ-послугами (Information Technology Service Management, скорочено ITSM) схематично представлена на рисунку 2. Модуль оперативного контролю та звітності виконує сигнальні функції, сповіщає систему про появу та характер загроз. Модуль управління послугами готує організаційно-технічне рішення і проект вирішення питання щодо захисту економічної безпеки підприємства. У структурі цього модуля є база алгоритмів типових рішень, яка постійно оновлюється. І вже на рівні базових функціональних модулів і на основі розроблених рекомендацій реалізується підготовлений проект. Вся система управління ІТ-послугами базується на єдиній техніко-технологічній платформі, що забезпечує узгоджену взаємодію всіх її модулів.

Всі процесі і процедури в межах цієї системи управління описані в спеціально підготовленій бібліотеці (IT Infrastructure Library, скорочено ITIL), яка також постійно оновлюється і коригується. ITIL описує такі процеси, як управління проблемами й інцидентами; управління конфігураціями; управління змінами; управління релізами; управління рівнем сервісу; управління фінансами; управління потужністю; управління безперервністю; управління доступністю.

У бібліотеці ITIL зберігається набір документів, які використовуються для практичного впровадження принципів ITSM. Ідея бібліотеки ITIL з'явилася ще

Рис. 2. Принципова схема системи управління ІТ-послугами (ITSM)

в 1980 році з ініціативи британського уряду. Робота над нею велася з 1986 по 1989 рік. Перша редакція була випущена у 1992 році. На основі ITIL був розроблений міжнародний стандарт ISO 20000 для управління та обслуговування ІТ-сервісів.

Для більш повного розуміння сутності окремих процесів в рамках ITSM варто коротко зупинитися на кожному з них.

Інциденти – будь-які ситуації, які вимагають реакції. Це можуть бути запити від користувачів, збої в системі. Для найбільш успішної реалізації цього процесу, завдання якого – виявити й усунути проблеми всередині компанії, мінімізувати ризик їх виникнення, організовується спеціальна служба підтримки – Service Desk.

Управління конфігураціями і змінами допомагає отримати достовірну та актуальну інформацію про ІТ-інфраструктуру та не допустити небажаних змін. Завданням управління рівнем сервісу є виявлення його оптимального рівня, недопущення падіння якості послуг, усунення неякісних послуг та решта процесів, таких як управління фінансовими бізнес-процесами, встановлення оптимальної потужності для реалізації завдань системи. Крім того, система забезпечує безперервність процесів, незважаючи на форс-мажорні обставини.

Відповідно до стандарту ISO / IEC 20000 «Інформаційна технологія. Менеджмент послуг» всі процеси зібрані в п'ять ключових груп, таких як надання сервісів (управління рівнем сервісу, управління доступністю і безперервністю, управління потужністю, а також управління інформаційною безпекою, бюджет і облік витрат); управління взаємодією (взаємодія з бізнесом, з постачальниками тощо); дозвільні процеси (управління проблемами і інцидентами); контроль (управління змінами та конфігураціями); управління релізами.

Упровадження ITSM-рішення можна розбити на кілька напрямків, таких як аудит системи управління та планування (обстеження ІТ-процесів, структури підприємства та ІТ-інфраструктури); визначення цільової моделі; оперативне усунення інцидентів і вирішення запитів користувачів (як внутрішніх, так і зовнішніх); моніторинг ІТ-інфраструктури (забезпечення контролю над змінами); управління процесами планування, розгортання та надання ІТ-послуг.

ITSM-проект завжди починається з аудиту. На цьому етапі відбувається аналіз усіх процесів і виявляється їх стан, виконується обстеження ІТ-інфраструктури. Проводиться аналіз продуктивності всіх підсистем, виявлення «вузьких місць» у бізнес-процесах, інвентаризація програмного забезпечення та ін. Під час аудиту всі ІТ-процеси оцінюються також і з позиції відповідності потребам організації. Для кожного процесу визначається поточний і цільовий рівень зрілості. На підставі цих висновків і опрацьовуються подальші поліпшення.

Розробляється індивідуальна концепція розвитку управління ІТ, описуються вимоги, яким кожен процес повинен відповідати в майбутньому. Це досить трудомістка процедура, проте вона дає змогу створити цілісну систему управління ІТ, яка зможе врахувати і нові можливості, і стратегію бізнесу.

Прогнозування результатів роботи дає змогу оптимізувати процеси управління. Концепція розвитку враховує не тільки процеси і технології, а й персонал, який буде брати участь у роботі. План щодо поліпшення послуг допомагає оцінити витрати і прийняти рішення про стратегію розвитку ІТ-служби.

Служба підтримки клієнтів компанії і внутрішніх користувачів допомагає домогтися чіткої регламентації процесу підтримки; автоматичної обробки всіх звернень; оцінки задоволеності користувачів.

Контроль над змінами в інфраструктурі – ще одне важливе завдання. Для цього проводиться інвентаризація програмно-апаратних засобів і забезпечується автоматизована підтримка актуальної інформації про інфраструктуру. Завдяки моніторингу відбувається оперативне виявлення збоїв, а процес внесення змін в інфраструктуру регламентований. Ще один

плюс – підготовка звітів про роботу відбувається автоматично.

Таким чином, керівництво підприємства постійно отримує інформацію, необхідну для поліпшення роботи та вдосконалення послуг. Управління процесами планування, розгортання і надання ІТ-послуг дає змогу створити надійний фундамент, розвивати взаємовигідні відносини із клієнтами, підтримувати високий рівень послуг.

Висновки. У роботі телекомунікаційних підприємств із забезпечення економічної безпеки використовуються сучасні ІТ-технології, сервіси і продукти, але при цьому залишаються недостатньо захищеними мережі. Однією із причин цього є організаційно-технічна та організаційно-економічна неузгодженість між собою ІТ-технологій, ІТ-послуг та ІТ-сервісів, що обслуговують бізнес-процеси. Виявляється недостатньо розробленою та організованою методична основа управління безпекою. Вирішення проблеми економічної безпеки підприємства буде більш ефективним і результативним, якщо взаємодія всіх елементів бізнес-процесів буде побудована на єдиній організаційно-методичній платформі.

Необхідно створити матрицю методичного забезпечення взаємодії технологій, послуг,сервісів, систем та мереж. Структурно така матриця має бути побудована за цілями, завданнями, формами організації взаємодії між елементами бізнес-процесу й орієнтована в часі і просторі. А предметом посиленої уваги вчених-дослідників і практиків повинні бути точки взаємодії всіх задіяних у процесі елементів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Economics and National Security: Issues and Implications for U.S. Policy. URL: http://www.fas.org/sgp/crs/natsec/R41589.pdf
2. Hudson, W. Economic Security for All: How To End Poverty In The United States. URL: http://shults.org/wadehudson/esfa/
3. Шевченко В.Л. Кращі світові практики управління інформаційною безпекою та їх вплив на економічну стабільність держави / Шевченко В.Л. // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні інформаційно-телекомунікаційні технології» (17–20 листопада 2015 р.). – К.: – ДУТ.– 2015. – т. 5. – С. 76–78.
4. Альшанская Т.В. Проблемы информационной безопасности на предприятиях / Т.В. Альшанская, Е.А. Гурьянова, Ю.В. Королькова / Развитие науки и образования в соврем. мире : сб. тр. Междунар. науч.-практ. конф. – Люберцы: АР-Консалт, 2014. – Ч. 3. – С. 97–99.
5. Янковский А. Проблемы в сфере кибербезопасности в Украине. [Електронный ресурс] // Украинская правда. – Режим доступа: http://www.pravda.com.ua/rus/columns/2017/02/15/7135442/
6. Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України: матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 3 лютого 2016 р. / Верховна Рада України, Комітет з питань інформатизації та звязку; ред. кол.: О.І. Данченко (голова), Г.О. Андрощук, О.Г. Старинець, О.А. Баранов [та ін.]. – К.: Парлам.вид-во, 2016. – 256 с.
7. Измерение информационного общества. Резюме // Международный союз электросвязи [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: http://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/ind/D-IND-ICTOI-2014-SUM-PDF-R.pdf
8. Річний звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2016 рік.

УДК 338.27

Чухраєва Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЄФЕКТИВНОСТІ ДИСКРИМІНАНТНИХ МОДЕЛЕЙ ДІАГНОСТУВАННЯ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена аналізу дискримінантних моделей діагностування банкрутства українських підприємств. Доведено, що точність і адекватність застосованої моделі прогнозування фінансової стійкості і, як наслідок, ефективність її використання буде залежати від багатьох факторів, основними з яких є особливості української економіки, статистична інформація, галузева приналежність та характер діяльності підприємства.

Ключові слова: дискримінантні моделі, діагностика банкрутства, оцінка фінансової стійкості, криза, фінансові коефіцієнти.

Чухраева Н.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЕФЕКТИВНОСТИ ДИСКРИМИНАНТНЫХ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ БАНКРОТСТВА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена анализу дискриминантных моделей диагностики банкротства украинских предприятий. Доказано, что точность и адекватность примененной модели прогнозирования финансовой устойчивости и, как следствие, эффективность ее использования будет зависеть от многих факторов, основными из которых являются особенности украинской экономики, статистическая информация, отраслевая принадлежность и характер деятельности предприятия.

Ключевые слова: дискриминантные модели, диагностика банкротства, оценка финансовой устойчивости, кризис, финансовые коэффициенты.

Chukhrayeva N.N. COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF DISCRIMINANT MODELS OF DIAGNOSTICS OF THE BANKRUPTCY OF UKRAINIAN ENTERPRISES

The article is devoted to the analysis of discriminant models of bankruptcy diagnostics of Ukrainian enterprises. It is proved that the accuracy and adequacy of the applied model of forecasting financial stability and, as a result, the effectiveness of its use will depend on many factors, the main of which are: the features of the Ukrainian economy, statistical information, industry affiliation and the nature of the enterprise.

Keywords: discriminant models, bankruptcy diagnostics, financial stability assessment, crisis, financial ratios.

Постановка проблеми. Аналіз діяльності підприємства як соціально-економічної системи можливий за умови виявлення і визначення її суперечливих станів. Тому антикризове управління вимагає формалізації можливих станів підприємства. У зв'язку з цим виділимо три типи стану промислового підприємства, які будемо диференціювати за ознакою залучення в кризові процеси – підприємство стійко функціонує, у стані кризи і потенційний банкрут.

Акцентуємо увагу на тому, що в умовах сталого функціонування підприємства істотна різниця між двома його першими станами полягає в своєчасному реагуванні на потенційні та наявні проблеми за допомогою операційної діяльності, тоді як для підприємства, що перебуває в стані кризи, такі заходи практично неможливі.

«Дзвоником» наближення передкризової ситуації для стабільно функціонуючого підприємства є накопичені проблеми, що пов'язані з фінансово-господарською діяльністю фірми на будь-якому часовому проміжку, та перевищення порогових значень для цього підприємства або галузі у процесі їх ідентифікації. У результаті виникає латентна загроза банкрутства. Наслідком такої ситуації є криза, що гальмує подальшу стабільну діяльність підприємства.

Будь-яку кризову ситуацію можна виправити, вчасно відреагувавши на негативні явища, що виникли в діяльності підприємства, шляхом прийняття адекватного управлінського рішення. До того ж досягти критичного значення можуть один, кілька або навіть всі кризогенні чинники одночасно, причому в різних комбінаціях і різних кількісних співвідношеннях. При цьому пасивна реакція на неефективність будь-яких процесів, пов'язаних із діяльністю суб'єктів господарювання, приводить до збільшення кризових явищ і може спровокувати вплив та зростання негативної динаміки ще й на інші фактори [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. До питань фінансового оздоровлення неплатоспроможних компаній, а також проблем оцінки ризику банкрутства організації у своїх роботах зверталися такі українські вчені, як О.О. Терещенко, Н.С. Артамонова, О.І. Продіус, С.О. Черкасова, О.М. Барановська, Л.Л. Гриценко, І.М. Боярко, А.А. Губар, В.А. Даниленко, О.А. Зоріна, А.В. Матвійчук, Н.В. Черничко, Д.В. Ящук та ін.

Серед зарубіжних вчених можна виокремити Е. Альтмана, А. Дікина, У. Бівера, Р. Ліса, Г. Спрінгейта, Р. Таффлера і Г.Тішоу, Р. Фулмера та ін.

Постановка завдання. Постійний моніторинг показників діяльності підприємства дає змогу досить оперативно і вчасно виявити наближення кризової ситуації в компанії. Тому принципово важливим є виявлення такого моменту в діяльності підприємства, від якого буде залежати характер управлінського рішення з ліквідації негативного явища. Необхідність вирішення цього завдання зумовлює потребу у дослідженні і пошуку найбільш ефективних методів ідентифікації кризи, адаптованих під сучасні реалії української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансово-економічний стан підприємства сьогодні ідентифікується двома концептуально відмінними між собою підходами [2].

Перший підхід сконцентрований на фінансових параметрах, що отримуються із бухгалтерської звітності, і формально зводиться до аналізу певних коефіцієнтів. Ключовим моментом цього підходу є виявлення (через аналіз параметрів) динаміки низки фінансових показників для визначення фінансово-

економічного стану підприємства і потенціалу його розвитку, в тому числі виявлення стадії кризи і її конкретної фази, а також загрози банкрутства.

Другий підхід фактично являє собою порівняльний аналіз однотипних економічних ситуацій. Він ґрунтується на порівнянні параметрів організацій, які вже збанкрутіли або опинилися в кризовій ситуації, зі схожими показниками досліджуваного підприємства.

Конкретизацією вищерозглянутих підходів є методики прогнозування банкрутства. Оскільки платоспроможність, так само як і кредитоспроможність, пов'язана з дохідністю і прибутковістю підприємства, то застосування таких методик дає змогу створити досить реалістичну оцінку його стану у визначений час, і тому може бути застосоване до виявлення кризи, що зароджується.

У сучасній практиці фінансово-господарської діяльності зарубіжних фірм для оцінки ймовірності банкрутства найбільш широке застосування отримали дискримінантні моделі Альтмана, Бівера, Таффлера і Тішоу [3, с. 628].

Найбільшу популярність з оцінювання ризику банкрутства і кредитоспроможності зарубіжних підприємств отримала модель Альтмана (формула розрахунку представлена в таблиці 1).

Едвард Альтман – американський вчений, який одним із перших запропонував оцінювати фінансовий стан не за допомогою коефіцієнтів, а з використанням інтегральної моделі (сукупності коефіцієнтів з ваговими значеннями для розрахунку інтегрального показника, що дає змогу оцінити фінансовий стан підприємства).

Вчений для побудови своєї моделі досліджував 66 американських компаній у період 1946–1965 рр. Перша половина компаній збанкрутіла у цей період, а друга половина залишилася фінансово стійкою. Крім цього, з 22 фінансових коефіцієнтів він виділив всього 5, які, на його думку, найбільш повно відображають діяльність підприємства. Після цього Альтман використовував інструментарій множинного дискримінантного аналізу для визначення вагових значень коефіцієнтів в інтегральній моделі. У результаті вийшла статистична класифікаційна модель для визначення класу підприємства (банкрут / не банкрут / зона невизначеності). Альтман був новатором у застосуванні математичного інструментарію множинного дискримінантного аналізу (MDA-аналіз) для оцінки ризику банкрутства. Першим MDA-аналіз запропонував Р. Фішер.

Так, модель, із 100%-ю вірогідністю визнаючи організації банкрутами, всього лише в 50% ситуацій здатна розрізнити організації з відсутністю ознак банкрутства, через що вченими відзначено зниження загального прогнозного рівня до 75% [4].

Так само на практиці для діагностування ризику настання банкрутства підприємств активно використовується модель Таффлера і Тішоу [3, с. 629]. У 1977 р британські вчені Р. Таффлер і Г. Тішоу апробували підхід Альтмана на основі даних 80 британських компаній і побудували чотирифакторну прогнозну модель із відмінним набором факторів.

Модель рекомендовано для аналізу, якщо потрібно враховувати сучасні тенденції бізнесу і вплив перспективних технологій на структуру фінансових показників.

У рівнянні Р. Таффлера і Г. Тішоу змінна X_1 (відношення прибутку до сплати податку до суми поточних зобов'язань), що показує ступінь здійснення зобов'язань за рахунок внутрішніх джерел фінансування, відіграє домінуючу роль, а прогностична здатність моделі нижча порівняно із Z-рахунком Альтмана: незначні коливання економічних обставин та можливі помилки у вихідних даних можуть приводити до помилкових висновків у розрахунках фінансових коефіцієнтів і всього індексу.

Найбільш вдалим показником оцінки фінансового стану, на думку відомого фінансового аналітика Вільяма Бівера, є відношення чистих грошових потоків до суми зобов'язань (Cash flow / Total debts).

За допомогою дихотомічного класифікаційного тесту для більш точного прогнозування банкрутства з 30 основних фінансових аналітичних коефіцієнтів В. Бівер вибрав 5 основних. Вони були розраховані для 79 підприємств-банкрутів і 79 підприємств-небанкрутів з Moody's Industrial Manual, що здійснювали свою фінансово-господарську діяльність у період з 1954 по 1964 рік, а вже з 1966 року цей показник став називатися коефіцієнтом Бівера. Виділені коефіцієнти вчений об'єднав у систему показників, які представлені нижче (табл. 1).

Запропонована Бівером система показників для оцінки фінансового стану підприємства – п'ятифакторна модель, містить такі індикатори, як:

– рентабельність активів (чистий прибуток / середньорічний обсяг активів);

– питома вага позикових коштів у пасивах (сума зобов'язань / пасиви);

– коефіцієнт поточної ліквідності (обсяг оборотних активів / поточні зобов'язання);

– частка чистого оборотного капіталу в активах (власний капітал – необоротні активи / активи);

– коефіцієнт Бівера (відношення суми чистого прибутку і амортизації до позикових коштів).

Вагові коефіцієнти для індикаторів у моделі В. Бівера не передбачено, також не розраховується і підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства. Отримані значення цих показників порівнюються з їх нормативними значеннями для трьох станів фірми, розрахованими Бівером для стабільно функціонуючих компаній, для компаній, що збанкрутіли протягом року, і для фірм, які стали банкрутами протягом п'яти років.

Перевагами моделі Бівера є:

– використання показника рентабельності активів;

– припущення про терміни настання банкрутства компанії.

Відзначимо недоліки моделі Бівера, такі як:

– відсутність результуючого показника;

– складність інтерпретації підсумкового значення.

Продемонструємо розрахунки за вищеописаними моделями на прикладі ПрАТ КЗБН «Росинка».

Компанія «Росинка» була заснована як «Київський завод безалкогольних напоїв» у 1960 році, ставши першим спеціалізованим заводом з розливу газованих напоїв на території Радянської України. Цьому ж року на базі підприємства для розроблення нових власних смаків була відкрита експериментальна лабораторія.

Основними видами діяльності ПрАТ КЗБН «Росинка» є дистиляція, ректифікація та змішування спиртних напоїв; виробництво інших недистильованих напоїв зі зброджуваних продуктів; виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки. Асортимент продукції КЗБН «Росинка» є досить різноманітним і містить понад 38 найменувань. Компанія неодноразово ставала переможцем у різних конкурсах, отримала понад 100 нагород та 8 премій Гран-прі за високу якість продукції. Крім того, за використання новітніх технологій, а також стабільне виробництво

продукції найвищої якості ПрАТ КЗБН «Росинка» було нагороджено національною премією «Гордість нації 2012». Продукцію КЗБН «Росинка» можна придбати в таких мережах, як «Ашан», «Караван», «Фуршет», Novus, а також у роздрібних магазинах. Сьогодні вся продукція компанії представлена ще й у фірмовому магазині, що працює на базі підприємства. Варто зазначити, що компанія має чітко визначену позицію. Соціальна відповідальність бізнесу є одним із пріоритетів її діяльності.

Для здійснення прогнозування ризику неспроможності (банкрутства) компанії використовувалася звітність за 2013–2015 рр. [5]. Результати аналізу згруповані в таблиці 1.

Незважаючи на те, що Альтман, Бівер, Таффлер і Тішоу у своїх моделях зуміли поєднати такі базові показники, як прибуток, виручка від реалізації продукції, власний капітал, нерозподілений прибуток, чистий оборотний капітал і величина всіх активів, ці моделі в українській практиці можуть використовуватися обмежено, оскільки:

– існують відмінності у формуванні виручки в Україні та зарубіжних країнах, які полягають як у способах оплати, так і в точності бухгалтерської звітності;

– формування власного капіталу в Україні в умовах досить високої інфляції часто здійснюється за рахунок проведеної переоцінки основних засобів, і для великої кількості українських підприємств і організацій статутний капітал у загальній величині власного капіталу дуже часто становить не більше 10%, а нематеріальні активи часто не враховуються відповідним чином. У США, країнах, що входять до складу ЄС – 60% і вище статутного капіталу становлять основні засоби та нематеріальні активи, що значно ускладнює порівнянність показників;

– в українській практиці неплатоспроможність впливає на величину оборотних активів, що формується за рахунок кредиторської заборгованості, а необоротні активи – за рахунок переоцінки основних засобів, що суперечить практиці формування активів у зарубіжних країнах;

– у нормативній вітчизняній економічній літературі немає визначення чистого оборотного капіталу, який не відображається в бухгалтерській звітності, а за загальним правилом до моделей включають показники, розраховані за даними публічної бухгалтерської звітності;

– значна кількість українських підприємств і організацій практично не має нерозподіленого прибутку.

Відомий білоруський фахівець з аналізу господарської діяльності підприємств Г.В. Савицька вважає, що використання цих моделей для діагностики банкрутства компаній вимагає обережності, тому що, по-перше, минуло багато часу з моменту їх створення і моделі, розраховані за статистичними даними 80–90-х рр. минулого століття, «не в змозі достовірно описати

Таблиця 1

Зарубіжні моделі прогнозування банкрутства ПрАТ КЗБН «Росинка» у 2013–2015 рр.

1. Модифікована п'ятифакторна модель Альтмана				
Показник	**Код**	**2013 р.**	**2014 р.**	**2015 р.**
Оборотний капітал до суми активів	X_1	0,39	0,36	0,14
Нерозподілений прибуток до суми активів	X_2	– 0,02	–0,72	–0,38
Прибуток до оподаткування до загальної вартості активів	X_3	0,10	–0,63	–0,20
Балансова вартість власного капіталу до позикового капіталу	X_4	0,14	0,07	0,02
Обсяг продажів до загальної величини активів	X_5	1,08	1,12	0,20
Рахунок Альтмана $Z = 0{,}717X_1 + 0{,}847X_2 + 3{,}107X_3 + 0{,}420X_4 + 0{,}995X_5$		1,71	–1,16	–0,64
Вірогідність банкрутства	Z	Не визначено	Висока	Висока
– якщо Z < 1,23 – високий ризик (фінансовий ризик) – якщо Z від 1,23 до 2,89 – немає визначеності – якщо Z більше 2,9 – низький ризик (фінансова стійкість)				
2. Модель Таффлера-Тішоу				
Відношення прибутку до сплати податку до суми поточних зобов'язань	X_1	0,48	–1,33	–0,21
Відношення суми поточних активів до загальної суми зобов'язань	X_2	4,62	2,10	1,06
Відношення суми поточних зобов'язань до загальної суми активів	X_3	0,22	0,48	0,95
Відношення виручки до загальної суми активів	X_4	1,08	1,12	0,20
Рахунок Таффлера-Тішоу $Z = 0{,}53X_1 + 0{,}13X_2 + 0{,}18X_3 + 0{,}16X_4$		1,06	–0,16	0,23
Вірогідність банкрутства	Z	Низька	Висока	Висока
– якщо Z > 0,3 – ймовірність банкрутства низька – якщо 0,2 < Z < 0,3 – ситуація невизначена – якщо Z < 0,2 – ймовірність банкрутства висока				
3. Модель Бівера				
Коефіцієнт Бівера		0,27	–0,4	–0,13
Рентабельності активів, %		4,09	–69,34	–32,09
Фінансовий леверидж, %		0,7	1,4	1,3
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом		–0,32	–1,03	–1,16
Коефіцієнт покриття зобов'язань		1,78	0,77	0,15
Нормативи	Код	Стабільність	5 років до банкрутства	1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера		0,4–0,45	0,17	–0,15
Рентабельності активів, %		6–8	4	–22
Фінансовий леверидж, %		≤ 37	≤ 50	≤ 80
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом		0,4	≤ 0,3	≈ 0
Коефіцієнт покриття зобов'язань		≤ 3,2	≤ 2	≤ 1

і дати прогноз ситуації сьогодні», по-друге «не може бути універсальних моделей, які б ідеально підходили для всіх галузей економіки навіть окремої країни, оскільки через особливості різних галузей значущість окремих індикаторів істотно розрізняється» [3, с. 630].

У межах нашого дослідження пропонуємо звернути увагу на таких українських фахівців, як О.О. Терещенко та А.В. Матвійчук, котрі також зробили значний внесок у науку в області оцінки фінансової стійкості підприємства, розробивши моделі для оцінки ймовірності банкрутства, в яких уже враховано:

– фактори, що розраховуються за вихідними даними, які містяться в національній бухгалтерської звітності;

– належність організації до певної галузі;

– доцільність застосування експрес-діагностики банкрутства.

Першою розглянемо модель О.О. Терещенка [6]. Як уже зазначалося, українська економіка перебуває в таких умовах, що моделі прогнозування ризику фінансової неспроможності повинні враховувати як особливості галузі, так і структуру капіталу підприємства. Ця модель є залежною від галузі та сфери діяльності компанії. З огляду на те, що досліджуване підприємство належить до харчової галузі, формула розрахунку має такий вигляд:

$$Z = 0{,}261 \cdot X_1 + 1{,}272 \cdot X_2 + 0{,}13 \cdot X_3 + 0{,}486 \cdot X_4 + 0{,}639 \cdot X_5 + 0{,}221 \cdot X_6 - 1{,}433, \quad (1)$$

де X_1 – коефіцієнт покриття (поточні активи /поточні зобов'язання);

X_2 – коефіцієнт фінансової незалежності (власний капітал / валюта балансу);

X_3 – коефіцієнт оборотності капіталу (чиста виручка від реалізації / валюта балансу);

X_4 – коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash-flow [(чистий прибуток + амортизація) / (чиста виручка від реалізації + інші операційні доходи)];

X_5 – рентабельність власного капіталу (прибуток (збиток) до оподаткування / власний капітал);

X_6 – коефіцієнт оборотності оборотних активів (чиста виручка від реалізації / середні залишки обігових коштів).

Відповідно, за моделлю О.О. Терещенко, фінансово стійким вважається підприємство, якщо $Z > 0{,}43$; у разі, коли $Z < -0{,}65$ – воно переживає фінансову кризу.

Модель Терещенка, розроблена для українських компаній, не ідентифікувала фінансовий стан у 51,4% аналізованих підприємств. Для тих підприємств, що були розпізнані, помилок в ідентифікації фінансово стійких компаній не було. Для підприємств, яким загрожує банкрутство, точність класифікації становила 15,4%. Якщо врахувати підприємства із нерозпізнаним станом, точність діагностування потенційних банкрутів зменшується до 7,4%. Загальна точність класифікації серед ідентифікованих підприємств – 67,6%, для всієї множини аналізованих компаній сукупна точність класифікації – 32,9%.

Аналізуючи наявні методи діагностування банкрутства та оцінювання фінансового стану підприємства, А.В. Матвійчук доходить до необхідності у новому методологічному підході проведення комплексного фінансового аналізу підприємства з використанням інструментарію теорії нечіткої логіки. Такий інструментарій було обрано вченим як математичне підґрунтя, що дає змогу формувати модель з урахуванням специфіки українського бізнесу, не накладаючи обмежень на характер вхідної інформації та налаштовуючи параметри моделі на реальних показниках діяльності фінансово стійких компаній і підприємств-банкрутів [7].

У результаті отримано модель оцінки ймовірності банкрутства українських підприємств у вигляді дискримінантної функції на основі такого набору пояснюючих змінних:

$$Z = 0{,}033 \cdot X_1 + 0{,}268 \cdot X_2 + 0{,}045 \cdot X_3 - 0{,}018 \cdot X_4 - 0{,}004 \cdot X_5 - 0{,}015 \cdot X_6 + 0{,}702 \cdot X_7, \quad (2)$$

де пояснюючі змінні:

X_1 – коефіцієнт мобільності активів (оборотні активи / необоротні активи);

X_2 – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (чистий дохід від реалізації / поточні зобов'язання);

X_3 – коефіцієнт оборотності власного капіталу (чистий дохід від реалізації / власний капітал);

X_4 – коефіцієнт окупності активів (баланс / чистий дохід від реалізації);

X_5 – коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами [(оборотні активи – поточні зобов'язання) / оборотні активи];

X_6 – коефіцієнт концентрації залученого капіталу [(довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання) / баланс];

X_7 – коефіцієнт покриття боргів власним капіталом [власний капітал / (забезпечення наступних витрат і платежів + довгострокові зобов'язання + поточні зобов'язання)].

Застосування моделі Матвійчука демонструє інші результати: точність передбачення банкрутств фінансово неспроможних компаній – 89,2%, правильність класифікації фінансово стійких підприємств – 71,2%, що за всією групою досліджуваних підприємств забезпечило 80,1% точності діагностування фінансового стану.

Всі розрахунки вищезазначених вітчизняних моделей прогнозування банкрутства на прикладі досліджуваного підприємства представлені у табл. 2.

Порівнюючи отримані результати діагностики банкрутства ПрАТ КЗБН «Росинка» на основі зарубіжних і вітчизняних моделей, згрупуємо для наочності всю інформацію, що була одержана у процесі дослідження, в таблицю 3.

Отже, як бачимо, у результаті дослідження виявлено, що ПрАТ КЗБН «Росинка» у період 2014–2015 рр. має всі ознаки банкрутства, незважаючи на незначні поліпшення динаміки деяких фінансових показників балансу і звіту про фінансові результати. Так, всі обрані для апробації моделі дали негативний результат. Однак за результатами 2013 р. ситуація є неоднозначною. Однією з причин такого явища є використання неідентичних коефіцієнтів для розрахунку різних моделей.

Застосовувати вищезазначені моделі для українських підприємств потрібно з огляду на те, що вони були побудовані вченими на статистичній вибірці зарубіжних компаній. А враховуючи те, що в Америці та інших європейських країнах бухгалтерська звітність має стандарти, що різняться (GAAP), коефіцієнти виходять неідентичними. І саме ці обставини не дають змоги механічно використовувати аналізовані моделі для країн із розвиненою економікою, оскільки вони мають низьку здатність оцінювати реальний фінансовий стан підприємств в умовах трансформаційної економіки. Проте ці моделі можна використовувати як рекомендаційні, оскільки вони є універсальними і включають у себе основні фінансові коефіцієнти.

Друга причина, на яку варто звернути увагу, – врахування галузевої особливості компанії у прове-

Таблиця 2

Вітчизняні моделі прогнозування банкрутства ПрАТ КЗБН «Росинка» у 2013–2015 рр.

1. Модель Терещенка				
Показник	**Код**	**2013 р.**	**2014 р.**	**2015 р.**
Коефіцієнт покриття	X_1	1,78	0,77	0,15
Коефіцієнт фінансової незалежності	X_2	0,3	–0,4	–0,3
Коефіцієнт оборотності капіталу	X_3	1,08	1,12	0,2
Коефіцієнт рентабельності операційного продажу за Cash-flow	X_4	0,13	–0,47	– 0,54
Рентабельність власного капіталу, %	X_5	0,14	1,76	0,67
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	X_6	2,85	2,98	1,69
Рахунок Терещенка $Z=0,261X_1+1,272X_2+0,13X_3+0,486X_4+ + 0,639X_5+0,221X_6 - 1,433$		0,33	–0,04	–1,22
Вірогідність банкрутства	Z	Не визначено	Висока	Висока
– якщо Z > 0,43 – ймовірність банкрутства низька – якщо Z < – 0,65 – ймовірність банкрутства висока				
2. Модель Матвійчука				
Коефіцієнт мобільності активів	X_1	0,63	0,57	0,16
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	X_2	1,534	0,804	0,152
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	X_3	3,63	–2,83	–0,66
Коефіцієнт окупності активів	X_4	0,92	0,89	5,06
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	X_5	0,44	–0,31	–5,71
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	X_6	0,71	1,4	1,3
Коефіцієнт покриття боргів власним капіталом	X_7	0,42	–0,28	–0,23
Рахунок Матвійчука $Z = 0,033X_1+ 0,268X_2 +0,045X_3 - 0,018X_4 - - 0,004X_5 - 0,015X_6 + 0,702X_7$		0,858	–0,128	–0,234
Вірогідність банкрутства	Z	Висока	Висока	Висока
– якщо Z > 1,104 – ймовірність банкрутства низька – якщо Z < 1,104 – ймовірність банкрутства висока				

Таблиця 3

Зведена оцінка ймовірності банкрутства ПрАТ КЗБН «Росинка» у 2013–2015 рр. за формалізованими моделями

Модель	**Оцінка ймовірності банкрутства підприємства**		
	2013 р.	**2014 р.**	**2015 р.**
Модифікована п'ятифакторна модель Альтмана	Не визначено	Висока	Висока
Модель Таффлера-Тішоу	Низька	Висока	Висока
Модель Бівера (коефіцієнт Бівера, нормативне значення не менше 0,17)	0,27	– 0,4	– 0,13
Модель Терещенка	Не визначено	Висока	Висока
Модель Матвійчука	Висока	Висока	Висока

денні аналізу фінансової стійкості і ризику банкрутства, оскільки ця обставина має безпосередній вплив на структуру балансу. Зазначимо, що у порівнянні розрахованих значень коефіцієнтів з «нормою» необхідно правильно трактувати отриманий результат. Тому, на наш погляд, найбільшу адекватність прогнозування ймовірності банкрутства для українських компаній має саме дискримінантна багатофакторна модель, розроблена Матвійчуком, яка враховує особливості української економіки і забезпечує найвищу точність діагностування фінансової стійкості національних підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами аналізу представлених моделей вибір певної методики прогнозування ризику банкрутства підприємства залежить від багатьох факторів, найбільш вагомими з яких є особливості української економіки, статистична інформація, галузева приналежність та характер діяльності підприємства.

Важливо відзначити, що, оскільки запропоновані методики були отримані в результаті застосування статистичних методів, існує вірогідність виявлення результатів, що не корелюються під час використання різних методик. Тому для точності й адекватності прогнозування банкрутства українських підприємств найбільш прийнятною та ефективною моделлю у цьому напрямі вважаємо багатофакторну дискримінантну модель Матвійчука, яка враховує серед вхідних факторів відсутність показника прибутковості, що стало наслідком реального стану підприємств в умовах економіки перехідного періоду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Burton R.M. Strategic Organizational Diagnosis and Design: The Dynamics of Fit, Third Edition, Springer / R.M. Burton, B. Obel – Kluwer Academic Publishers, 2004. – P. 451.
2. Жулега И.А. Методология анализа финансового состояния предприятия: Монография / И.А. Жулега – СПб.: ГУАП, 2006. – 235 с.
3. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
4. Жминько Н.С. Применение мультипликативного анализа и аддитивного рейтингового подхода в целях оценки финансового состояния организаций аграрного сектора [Электронный ресурс] / Н.С. Жминько // Научный журнал КубГАУ, 2012. – № 77 (03): сайт. – URL: http://ej.kubagro.ru/2012/03/pdf/42.pdf.
5. Офіційний сайт СМІДА – [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://smida.gov.ua/db/participant/00382496.
6. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
7. Матвійчук А. Моделювання фінансової стійкості підприємств із застосуванням теорій нечіткої логіки, нейронних мереж і дискримінатного аналізу / А. Матвійчук // Вісн. НАН України. – 2010. – № 9. – С. 24–46. – Бібліогр.: 23 назв. – укр.

УДК 631.15:631.145

Шабінський О.В.
доктор економічних наук, професор,
Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка

Фурдак М.М.
кандидат економічних наук, старший викладач
Херсонського державного університету

Жуков А.В.
кандидат економічних наук, викладач
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Стаття присвячена визначенню методів стратегічного управління у процесі забезпечення економічної безпеки підприємств аграрного сектору. Розглянуто проблеми стратегічного управління та їх вплив на економіку агропідприємств. Досліджено питання впливу методів стратегічного управління на середовище підприємств, що впливає на забезпечення їх економічної безпеки.

Ключові слова: зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, стратегічне управління, стратегічна альтернатива, реформування стратегічного управління.

Шабинский А.В., Фурдак М.Н., Жуков А.В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Статья посвящена определению методов стратегического управления в процессе обеспечения экономической безопасности предприятий аграрного сектора. Рассмотрены проблемы стратегического управления и их влияние на экономику агропредприятий. Исследован вопрос влияния методов стратегического управления на среду предприятий, что влияет на обеспечение их экономической безопасности.

Ключевые слова: внешняя середа, внутренняя середа, стратегическое управление, стратегическая альтернатива, реформирование стратегического управления.

Shabinsky A.V., Furdak M.M., Zhukov A.V. USE OF METHODS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN THE PROCESS OF ENSURING ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES OF THE AGRARIAN SECTOR

The article is devoted to the definition of methods of strategic management in the process of ensuring the economic security of enterprises of the agrarian sector. The problems of strategic management and their influence on agribusiness economics are considered. The question of influence of methods of strategic management on the environment of enterprises is investigated, which influences on ensuring their economic safety.

Keywords: external environment, internal environment, strategic management, strategic alternative, reform of strategic management.

Постановка проблеми. Економічні процеси та явища, що формують рівень економічної безпеки аграрного сектору на макро-, мезо- та мікрорівнях, включають зовнішні та внутрішні чинники. Їх аналіз э передумовою ефективності стратегічного управління як складника керування економічною безпекою. Вони впливають на забезпечення економічної безпеки аграрного сектору економіки на рівні агроформувань, що можна розглядати як основу безпеки цього сектору. Аналіз середовища, яке включає зовнішні та внутрішні чинники, виконує низку функцій у діяльності сільськогосподарського підприємства: з позиції стратегічного планування – покращує урахування найбільш важливих факторів, що впливають на економіку організації та її майбутнє; з позиції політики підприємства – допомагає створити про себе найкраще враження; з позиції поточної діяльності – забезпечує інформацією, що необхідна для найкращого виконання робочих функцій.

У цьому аспекті дослідження питань впливу методів стратегічного управління на середовище підприємств, що впливає на забезпечення їх економічної безпеки, є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам стратегічного управління та їх впливу на економіку агропідприємств присвячені праці багатьох учених. Серед них заслуговують на увагу роботи Л. Аакера, Р.Р. Августина, Р. Акоффа, Б.М. Андрушківа, О.Є. Кузьміна, Л.В. Гуцаленка, В.О. Данильченка, О. І. Козляківської, Г.А. Пастернака-Таранушенка, А. І. Сухорукова та ін. Аналіз різних теорій, викладених у цих та інших дослідженнях, вказує на необхідність узагальнення і систематизації накопиченого в цих питаннях досвіду та виділення проблем, що торкаються методів стратегічного управління в аграрному секторі вітчизняної економіки.

Постановка завдання. Метою завдання є визначення методів стратегічного управління у процесі забезпечення економічної безпеки підприємств аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз середовища сільськогосподарського підприємства, що є передумовою ефективності стратегічного управління як складника керування економічною безпекою, – це процес визначення критично важливих елементів внутрішнього і зовнішнього середовищ, які можуть вплинути на здатність підприємства досягати своїх цілей – забезпечення економічної безпеки аграрного сектору економіки на рівні агроформувань, що можна розглядати як основу безпеки цього сектору економіки. Середовище існування сільськогосподарського підприємства умовно можна поділити на дві частини: зовнішнє – по відношенню до підприємства, і суто внутрішнє середовище, пов'язане зі структурою підприємства [15].

У сучасній економічній літературі зовнішнє середовище підприємства розглядається як складна багаторівнева структура, елементи кожного рівня якої формуються під впливом власних факторів та різноманітним чином впливають на діяльність сільськогосподарського підприємства [10]. Під час оцінки факторів зовнішнього середовища автори Б.М. Андрушків та О.Є. Кузьмин [3] пропонують враховувати їхні характеристики, такі як взаємозалежність усіх факторів зовнішнього середовища – зміна одного фактора може привести до зміни інших; складність зовнішнього середовища – значна кількість факторів, великий спектр їх значень; рухомість зовнішнього середовища – швидкість зміни оточення підприємства; невизначеність зовнішнього середовища – обмеженість інформації та багатогранність зовнішнього середовища – відображення різних подій та аспектів. При цьому вчені виділяють такі фактори зовнішнього середовища, як зміни в законодавчо-нормативних актах та в податковому законодавстві; державна політика (внутрішні реформи, стабільність країни, напрями зовнішньої політики тощо); економічні і соціальні фактори (рівень розвитку господарства, інвестиційна привабливість країни, рівень заробітної плати в країні, в галузі); структура та ціна робочої сили в країні, в регіоні, культурний рівень суспільства; а також природні фактори – вимерзання посівів, засуха, зливи, інфекційні захворювання худоби [1; 3, 4; 7].

Необхідність дослідження проблеми взаємодії підприємства і зовнішнього середовища з метою забезпечення економічної безпеки на рівні галузі зумовлена формуванням нової концепції управління підприємством як відкритої системи, внутрішня стабільність та економічна безпека якої залежить від умов зовнішнього середовища. Навіть якщо в самому підприємстві не відбувається ніяких змін, постійні загрози навколишнього середовища чинять суттєвий вплив на результати його діяльності [8]. Зазначене стосується насамперед аналізу діяльності агропідприємств, що напряму впливає на економічну безпеку в країні. Так, обсяги виробництва сільськогосподарської продукції в Україні як у натуральному, так і у грошовому еквіваленті в перерахунку у постійних цінах 2010 року за період із 1990 р. по 2015 р. скоротилися на 15,3%. Аналізуючи ж динаміку обсягів продукції сільського господарства за період 2010–2015 рр., ми встановили зростання обсягів виробництва у 2015 році порівняно з 2010 роком: загалом у сільському господарстві – на 27,7%, продукції рослинництва – на 39,7%, продукції тваринництва – на 6,1%. Водночас 2015 рік характеризується спадом виробництва продукції сільського господарства порівняно з попереднім 2014 роком на 4,8%, 5,2% та 3,7% відповідно до вищенаведеної градації [16].

Загальну ситуацію у сфері продовольчого споживання можна розглядати як зовнішнє середовище, у якому забезпечується економічна безпека аграрного підприємства (табл. 1).

Аналіз внутрішнього середовища підприємства дає змогу виявити сильні і слабкі сторони підприємства. Для цього необхідно проводити так званий SWOT-аналіз, який хоча і не містить остаточної інформації для прийняття управлінських рішень, але дає змогу впорядкувати процес обмірковування наявної інформації з використанням власних думок та оцінок. Він дає можливість формувати загальний перелік стратегій підприємства з урахуванням їхніх особливостей. Розглядають такі списки наборів характеристик сильних і слабких сторін підприємства, загроз та можливостей внутрішнього середовища, які мають стосунок до забезпечення економічної безпеки підприємств аграрного сектору.

1. Сильні сторони, такі як компетентність; наявність фінансових ресурсів; кваліфікація співробітників; репутація у покупців; лідерство на ринку; захищеність від конкуренції; сучасні технології; переваги в області витрат обігу; наявність інноваційних можливостей; встановлений і перевірений часом менеджмент.

2. Слабкі сторони, такі як відсутність чітких і конкретних стратегічних напрямів; погіршення конкретної позиції; застаріле обладнання; порівняно низька прибутковість; недостатній управлінський талант і поверхневе володіння проблемами; недостатня компетентність і кваліфікація працівників тощо.

3. Можливості, такі як вихід на нові сегменти ринку; розширення виробничих ліній; збільшення різноманітності у взаємопов'язаних видах продукції; випуск на ринок супутніх товарів; прискорене зростання ринку.

4. Загрози, такі як можливість появи нових конкурентів; збільшення продажу товарів-замінників; несприятлива політика уряду; зростання конкурентного тиску; регресія і затухання ділового циклу та ін.

Схема пошуку внутрішніх причин економічної кризи в діяльності аграрних підприємств показана нами на рис. 1.

Після проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовищ виникає необхідність у другому етапі аналізу – необхідно дати загальну оцінку дії зовнішнього і внутрішнього середовищ. На цьому етапі дається оцінка дії всіх факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ, визначається позиція під-

Таблиця 1

Споживання основних продуктів харчування на 1 особу за рік, кг

Найменування продуктів	Фактичне споживання			Раціональна норма споживання	2015 р. у % до		
	1990 р.	2014 р.	2015 р.		1990 р.	2014 р.	норми споживання
М'ясо та мясопродукти	68,2	54,0	51,0	83,0	74,8	94,4	61,5
Молоко та молочні продукти	373,2	223,0	210,0	380,0	56,3	94,2	55,3
Яйця, шт.	272	310	280	290	102,9	90,3	98,3
Риба	17,5	11,1	8,6	20,0	51,4	77,5	45,0
Цукор	50,0	36,0	36,0	38,0	72,0	100,0	94,7
Олія	11,6	13,1	12,3	13,0	106,0	93,9	94,6
Картопля	131,0	141,0	138,0	124,0	105,3	97,9	112,3
Овочі та баштанні	102,5	163,0	161,0	161	157,0	98,8	100,0
Плоди та ягоди	47,4	52,0	51,0	90,0	107,6	98,1	56,7
Хлібні продукти	141,0	109,0	103,0	101,0	73,0	94,5	102,0

**Розраховано на підставі [16]*

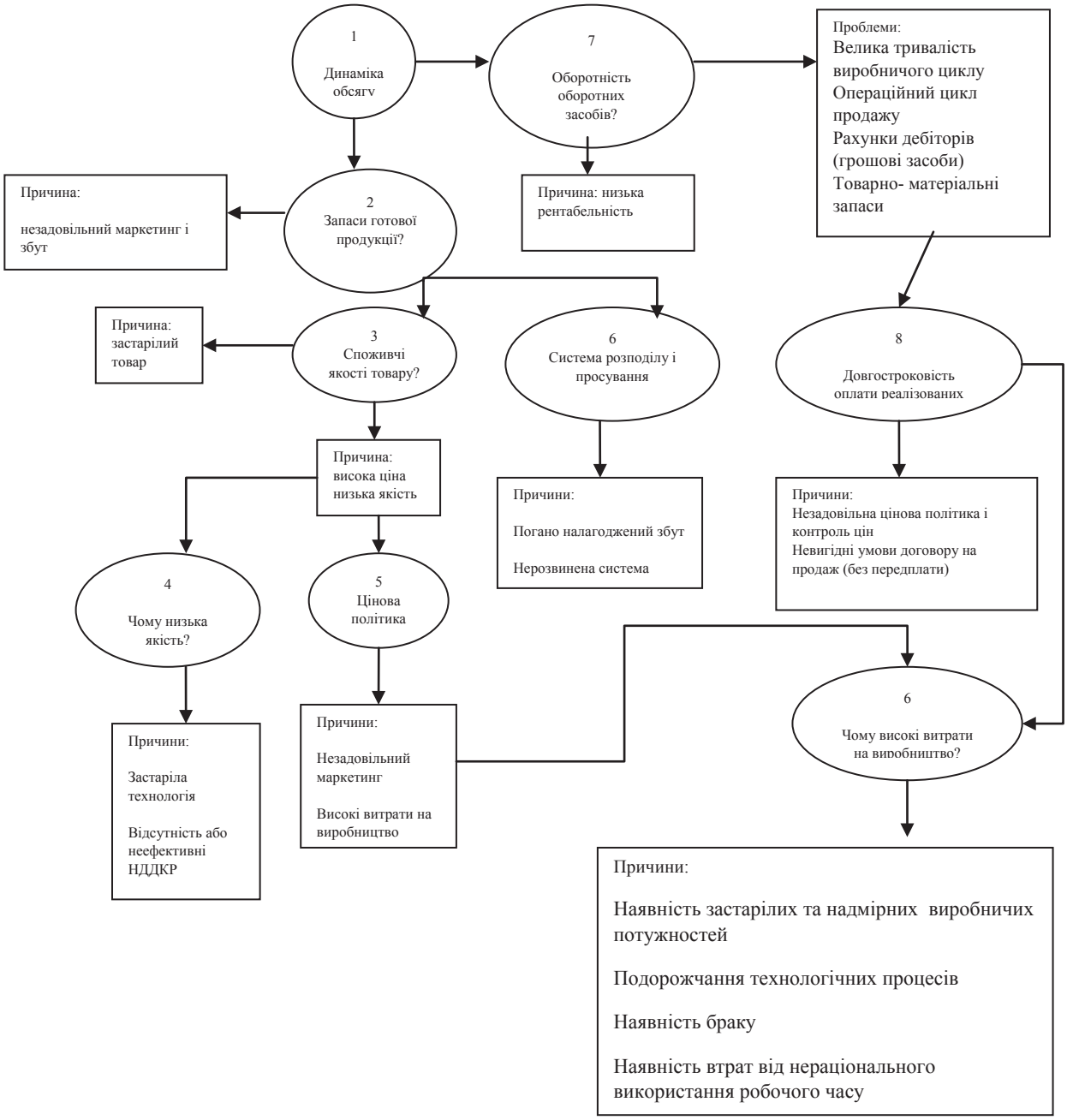


Рис. 1. Схема пошуку внутрішніх причин економічної кризи в діяльності аграрного підприємства

приємства на ринку, виявляються ситуації і стратегічні завдання, можливі (альтернативні) способи їх рішення. Стратегічні альтернативи – набір різних варіантів стратегії, які дають можливість досягти забезпечення економічної безпеки аграрного сектору на рівні підприємства, в межах вибраного напряму й обмежень на використання ресурсів [14]. На основі вивчення досліджень різних авторів та в результаті власних досліджень можна запропонувати такі стратегічні альтернативи.

1. Обмежене зростання. Для цієї стратегічної альтернативи характерне встановлення цілей від досягнутого з коригуванням на рівень інфляції. Це найбільш зручний і найменш ризикований спосіб дій.

2. Зростання. Здійснювати його пропонується шляхом щорічного збільшення рівня короткотермінових і довготермінових цілей порівняно з рівнем показників минулого року.

3. Скорочення. Це ліквідація матеріальних запасів і активів та заборгованості, що дає можливість переключитися в перспективі на більш вигідні види діяльності; скорочення і переорієнтація, коли скорочення одних виробництв дає можливість збільшити прибутковість інших.

4. Поєднання. Це – стратегія поєднання попередніх альтернатив, яких притримуються великі підприємства, що активно діють у декількох галузях [2].

Після розгляду всіх стратегічних альтернатив необхідно здійснювати вибір конкретної стратегії. Стратегічний вибір повинен бути визначеним, конкретним і однозначним, адже це своєрідний фільтр, за допомогою якого визначають найпривабливішу

стратегію з набору сформованих стратегічних альтернатив [11].

Ще один варіант здійснення процесу аналізу альтернатив і вибору стратегії управління – розробка стратегії управління, що дає змогу досягти поставлених цілей; доведення стратегії управління до рівня адекватності цілям розвитку підприємства і формування загальної стратегії; аналіз альтернатив у межах вибраної загальної стратегії управління підприємства; оцінка ступеня їх придатності для досягнення головних цілей.

Під час вибору стратегії управління рекомендується враховувати такі ключові чинники, які стан галузі і позиція підприємства в галузі, цілі підприємства, інтереси і відносини керівництва, фінансові ресурси підприємства, кваліфікація працівників, обов'язки підприємства за попередніми стратегіями, ступінь залежності від внутрішнього середовища, часовий характер.

Реалізація стратегії управління та її оцінка повинні знайти своє відображення у процесі планування реалізації стратегії. Реалізація стратегії управління – етап, у процесі якого втілюються в дії раніше прийняті рішення всієї стратегії. Якщо стратегія управління відповідає цілям забезпечення економічної безпеки агропідприємства, то подальшу її оцінку пропонується проводити за такими напрямами, як відповідність вибраної стратегії управління стану і вимогам середовища та допустимість загроз, що закладені у стратегії управління.

Оцінка і контроль стратегії управління є заключним етапом всього процесу. Оцінка – це порівняння результатів роботи з місією і цілями та аналіз участі в реалізації стратегії управління структури підприємства. Основна робота стратегічного контролю – постійне відстеження отриманих результатів і порівняння їх із поставленими цілями, підготовка висновків з ефективності стратегії управління. Реформування стратегічного управління аграрним сектором через оптимізацію організаційно-економічних факторів з метою досягнення стану економічної безпеки повинно супроводжуватися підвищенням ефективності та конкурентоспроможності сільського господарства, впровадженням сучасних технологій з метою зменшення його енергозалежності та зниженням собівартості виробленої продукції, спрямуванням бюджетної підтримки на задоволення зазначених потреб та врахуванням податкової політики тощо [7; 12; 13].

Висновки. Таким чином, завдання концепції стратегічного управління економічною безпекою підприємств аграрного сектору полягає у визначенні лінії поведінки сільськогосподарського підприємства на довготривалу перспективу, щоби в умовах конкурентної взаємодії підтримувати баланс обміну у зовнішньому і внутрішньому середовищах. Змістом такого завдання є забезпечення балансу між агропідприємством і його зовнішнім середовищем шляхом створення продукції за рахунок внутрішнього потенціалу аграрного підприємства і його обміну на необхідні ресурси для забезпечення життєдіяльності в зовнішньому середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Августин Р.Р. Фактори впливу на фінансові результати діяльності природних монополістичних структур / Р.Р. Августин, О.Б. Саприка, Н.М. Галазюк // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //intkonf.org/avgustin-rr-saprika-ob-galazyuk-nm-faktori-vplivu-na-finansovi-rezultati-diyalnosti-prirodnih-monopolistichnih-struktur/
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. – М. : Прогресс, 1995. – С. 126.
3. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: методологічні положення та прикладні механізми. – Тернопіль: ЛІЛЕЯ, 1997. – С. 202.
4. Будик А.Г. Визначення стратегічного потенціалу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. – 2002. – №4. – С. 105–111.
5. Гуцаленко Л.В. Методологічні аспекти обліку формування та узагальнення результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / Л.В. Гуцаленко // Економіка АПК. – 2010. – №9. – С. 70–74.
6. Данильченко В.О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В.О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 133–143.
7. Козляківська О. І. Банкрутство як форма реструктуризації // Український інвестиційний журнал "Welcome". – 1998. – №11–12. – С. 27–30.
8. Кореспондент net. 20 квітня 2001 р., http: //www.korrespondent.net.
9. Кузнєцова К.О. Фактори впливу на формування конкурентоспроможності підприємства / К.О. Кузнєцова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //probl-economy.kpi.ua/pdf/2013-21.pdf
10. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / За ред. проф. Б. Кравченко. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
11. Поливана Л.А. Організаційно-методичні основи побудови системи моніторингу фінансових результатів підприємства / Л.А. Поливана // Вісник ЖНАЕУ. – 2012. – № 2, т. 2. – С. 349–357.
12. Сухоруков А. І. Програмно-цільовий підхід до забезпечення економічної безпеки України / Стратегія економічного розвитку України. Інститут стратегічних досліджень НАН України, випуск II-III. – К. – 2000. – С. 14–21.
13. Чернявская Л. Антикризисный менеджмент в программно-целевом управлении // Персонал. – 2000. – №3. – С. 65
14. Чернявский А. Классификация и цикличность кризисных явлений и ситуаций (Практическое управление: вопросы теории и задачи практики) // Персонал. – 1998. – №6. – С. 14–18.
15. Шабінський О.В. Структура економічної безпеки аграрного сектору України в умовах реформування // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 211. Дніпропетровськ: ДНУ, 2006. – С. 185–193.
16. Статистичний щорічник України за 2015 рік. Державна служба статистики України. / за ред.. І.М.Жук/ – К. 2016. – с. 506. – 575 с.

УДК 330.101

Шматько Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

ЗАКОНОМІРНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Узагальнено та систематизовано підходи до розгляду природи та закономірностей організаційних змін у контексті забезпечення усталеного розвитку підприємства. Обґрунтовано положення комплексного «об'єктно-суб'єктного» підходу до визначення сутності та закономірностей здійснення організаційних трансформацій структури управління підприємством. Розглянуто стратегічні аспекти організаційних змін у контексті забезпечення усталеного розвитку підприємства. Узагальнено параметри оцінки доцільності здійснення організаційних трансформацій структури управління підприємством.
Ключові слова: підприємство, структура управління, організаційні зміни, трансформації, гнучкість, розвиток.

Шматько Н.М. ЗАКОНОМЕРНОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ
Обобщены и систематизированы подходы к рассмотрению природы и закономерностей организационных изменений в контексте обеспечения устойчивого развития предприятия. Обоснованы положения комплексного «объектно-субъектного» подхода к определению сущности и закономерностей осуществления организационных трансформаций структуры управления предприятием. Рассмотрены стратегические аспекты организационных изменений в контексте обеспечения устойчивого развития предприятия. Обобщены параметры оценки целесообразности осуществления организационных трансформаций структуры управления предприятием.
Ключевые слова: предприятие, структура управления, организационные изменения, трансформации, гибкость, развитие.

Shmatko N.M. ORGANIZATIONAL TRANSFORMATIONAL LEGISLATION OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT STRUCTURE
Approaches to the consideration of nature and patterns of organizational changes in the context of providing sustainable development of the enterprise was generalized and systematized. The position of the complex "object-subjective" approach to the definition of the essence and regularities of organizational transformations of the enterprise management structure was substantiated. The strategic aspects of organizational changes in the context of ensuring the sustainable development of the enterprise were considered. The parameters of estimation of expediency of carrying out organizational transformations of enterprise management structure were generalized.
Keywords: enterprise, management structure, organizational changes, transformation, flexibility, development.

Постановка проблеми. Прискорення темпів науково-технічного розвитку, підвищення динамічності змін умов ринкових відносин та вимог споживачів, глобалізація товарних та ресурсних ринків у сучасних умовах визначає неминучість поглиблення протиріч між, з одного боку, вимогами забезпечення стабільності внутрішнього середовища та усталеності економічного розвитку підприємства, та, з іншого, імперативами підтримки його гнучкості та адаптивності до змін зовнішнього оточення. Успішне подолання зазначених протиріч, від якого великою мірою залежить життєздатність суб'єкта господарювання, прямо та безпосередньо пов'язане з необхідністю здійснення організаційних трансформацій, у процесі яких має бути здійснена зміна структури управління, процедур і режимів прийняття рішень, ключових параметрів організаційної культури тощо.

Для вітчизняних суб'єктів господарювання така необхідність, крім того, пов'язана із накопиченням негативних тенденцій на макроекономічному рівні, наслідки яких для промислових підприємств додатково ускладнюють успішне пристосування до змін ринкового оточення через зростання потреб у капітальних вкладеннях в оновлення та модернізацію виробничої бази за обмеженості джерел фінансування інвестицій та досить великої тривалості інвестиційного циклу, недостатнього рівня розвитку інфраструктури національних ринків та перешкод для конкуренції, обмеженості інституціонального забезпечення активізації підприємницької діяльності та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем здійснення організаційних трансформацій структури управління підприємствами здійснювалося у наукових працях багатьох вітчизняних і іноземних учених-економістів, таких як М. Белоусенко [1], М. Боджерс [10], А. Бьорн [2], В. Власенко [5], І. Гонтарева [3], В. Гриньова [4], Ю. Іванов [6], В. Катріч [7], Ф. Лііс [8], С. Луіллері [10], Б. Мільнер [8], О. Олексюк [9], А. Пилипенко [6], О. Попов [11], І. Рєпіна [9], М. Рут [12], А. Садеков [7], О. Федонін [9], Ф. Фінкельштейн [10], Б. Хеннон [12] та ін. Проте досі окремі питання, пов'язані із визначенням закономірностей здійснення організаційних трансформацій структури управління підприємством та виробленням на цій основі рекомендацій щодо стратегічного планування структурних змін у контексті забезпечення усталеного розвитку підприємства залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, поглибленого дослідження потребують організаційно-економічні аспекти планування структурних змін в умовах невизначеності та непередбачуваності перетворень господарського оточення та можливого загострення конфліктів інтересів стратегічних груп учасників підприємства.

Постановка проблеми. Метою дослідження є узагальнення закономірностей здійснення організаційних трансформацій структури управління та розвиток науково-теоретичних положень і підходів до стратегічного планування структурних змін у контексті забезпечення усталеного розвитку підприємства на засадах використання комплексного «об'єктно-суб'єктного» підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі економічного розвитку внутрішнє середовище підприємств зазнає великої кількості перетворень, джерелами яких стають як трансформації зовнішнього оточення, так і перетворення, пов'язані із забезпеченням потреб самозбереження та самоорганізації.

До такого роду перетворень варто віднести трансформацію виробничих процесів, зміни у комплексі господарських зв'язків із зовнішніми контрагентами та внутрішньоекономічних відносин між підрозділами підприємства, перегляд стратегічних рішень та коригування оперативних планів тощо. Проте окреме місце у складі зазначених перетворень належить організаційним змінам у структурі управління, особливе значення яких у контексті забезпечення усталеності розвитку та стабільності функціонування підприємства пов'язано з майже вирішальним впливом, який мають раціональність розподілу управлінської відповідальності та ефективність процедур ухвалення і реалізації рішень на реалізацію решти фінансово-економічних, виробничо-технологічних, інноваційних, маркетингово-збутових, соціокультурних та інших заходів, спрямованих на полегшення адаптації підприємства до зовнішнього оточення.

Звичайно розгляд природи та закономірностей здійснення організаційних трансформацій структури управління підприємством у контексті забезпечення його усталеного розвитку відбувається в межах двох концептуальних підходів – суб'єктного та об'єктного, відмінності між якими пов'язані із притаманними їм розбіжностями у визначенні цілей, рушійних сил та механізмів такого роду трансформацій.

Так, суб'єктний підхід виходить із того, що організаційні трансформації розглядаються як невід'ємна частина складної системи взаємозв'язків певного суб'єкта господарювання з його зовнішнім оточенням, в межах якої такі зміни вважаються проявом адаптаційної та цілісної мінливості підприємства, яке, таким чином, виступає як певний «суб'єкт» особливого роду взаємин із середовищем господарювання. Отже, цей підхід значною мірою відповідає позиції, за якої підприємство розглядається з позиції соціально-економічної системи більш високого рівня організації (складником якої і є), а саме – з боку держави, адміністративно-географічного відокремленого регіону, певної галузі або виду економічної діяльності. Крім того, такий підхід також може вважатися прийнятним та продуктивним під час прогнозування динаміки розвитку підприємства з боку учасника взаємодії з ним (наприклад, постачальників, споживачів, конкурентів тощо). Застосування суб'єктного підходу, що ґрунтується на розгляді організаційних трансформацій як прояву адаптаційної і (або) цілеспрямованої мінливості підприємства, також знаходить плідне застосування, зокрема, в концепції реінжинірингу бізнес-процесів [10; 12].

Переваги суб'єктного підходу насамперед пов'язані з можливостями оцінки організаційних трансформацій з позиції можливого їх впливу на динаміку розвитку та результативність діяльності підприємства, виходячи з урахування і передбачення його потенційних реакцій на зовнішні подразники (зміни зовнішнього середовища, дії конкурентів, перетворення інституціонального середовища тощо), коливання стану факторів та параметрів формування його вартості, коригування стратегій і планів та інших релевантних характеристик внутрішнього середовища. Забезпечення реалізації переваг та можливостей для продуктивного використання суб'єктного підходу базується на вимогах дотримання таких положень.

По-перше, гнучкість підприємства (ступінь мінливості окремих складників та внутрішнього середовища загалом) вважається прямою похідною від характеристик міри відповідності організаційної структури і параметрів управлінського процесу (процедури, функції, компетентності, відповідальність та ін.) до вимог випереджувального виявлення та (або) урахування в планах і ухвалених рішеннях властивостей непередбачуваності, непрогнозованості і мінливості господарського середовища. З цієї позиції оптимальність організаційних трансформацій буде визначатися близькістю досягнутих при цьому параметрів гнучкості підприємства до відповідних вимог, що диктуються мінливістю (турбулентністю) зовнішнього оточення. При цьому щодо зазначених вимог як недостатній рівень гнучкості (наслідком чого стає невиправдана консервативність та цілком імовірні труднощі у його адаптації), так і надмірність динамічності внутрішнього середовища (пов'язана із невиправданим непродуктивним використання економічних ресурсів) будуть визначати недоцільність здійснення відповідних організаційних трансформацій.

По-друге, рефлексивна спроможність, тобто швидкість реагування на непередбачені зміни зовнішнього середовища, має розглядатися як характеристика ступеня пристосованості підприємства до умов господарювання, а отже, є також однією із ключових вимог щодо оцінки якості організаційно-управлінської структури. Отже, організаційні трансформації мають не тільки підвищувати гнучкість підприємства, але і враховувати необхідність підвищення оперативності реагування на зовнішні зміни, тобто досягнуті при цьому динамічні можливості управлінських процедур і процесів.

По-третє, напрям здійснення організаційних трансформацій змін обов'язково має характеризувати стратегічну спрямованість розвитку і діяльності підприємства, тобто повинен давати можливість певним зовнішнім суб'єктам достовірно визначати наслідки прийнятих стратегічних планів, дій управлінської системи, а також ступеня впливу зацікавлених груп (інсайдерів – власників, вищого керівництва, працівників, та аутсайдерів – держави, контрагентів, конкурентів, контактних аудиторій та ін.) на прийняття та реалізацію певних рішень. Необхідність дотримання цього положення, що виглядає досить суперечливою у контексті притаманних ринковим відносинам автономності та самостійності суб'єктів господарювання, зумовлена вимогами забезпечення та підтримки цілісності соціально-економічної системи та комплексу взаємин із середовищем господарювання, складником і учасником яких є підприємство.

По-четверте, оцінка непередбачуваності, невизначеності та хаотичності змін зовнішнього середовища прямо пов'язана з характеристиками системи стратегічного планування та параметрами стратегічної культури підприємства. Тому обґрунтування та планування організаційних трансформацій має ґрунтуватися (окрім потреб забезпечення гнучкості внутрішнього середовища загалом) на прогнозах змін зовнішнього оточення, зокрема, у контексті підтримки конкурентоспроможності, зміцнення конкурентних позицій та посилення конкурентних переваг підприємства.

На відміну від описаних положень, об'єктний підхід виходить із того, що внутрішня структура підприємства має розглядатися як певний об'єкт цілеспрямованого управлінського впливу, пріоритети та цільові орієнтири якого задаються за досягнення системної збалансованості інтересів і прагнень провідних груп учасників підприємства. За такого підходу всі трансформації, що відбуваються в системі структурних ланок підприємства і процесів (не тільки суто управлінських), які пов'язують ці структурні ланки («об'єкти») підприємства між собою і

з зовнішнім середовищем, обов'язково мають бути строго підпорядковані певним чітко визначеним цілям або узгодженому вектору цілей відповідних зацікавлених груп впливу й оптимальної адаптації до умов зовнішнього середовища. Тільки у цьому разі організаційні трансформації, що здійснюються у структурі управління підприємством, в межах об'єктного підходу будуть вважатися доцільними та необхідними для забезпечення усталеності розвитку (за недотримання цього імперативу результативність такого роду трансформацій буде мати випадковий, а не закономірний і цілеспрямований характер, поза зв'язком із, наприклад, сформованими при цьому параметрами гнучкості, адаптивності тощо).

Отже, організаційні трансформації в межах цього підходу будуть набагато тісніше пов'язані із системою стратегічного планування та стратегічним плановим процесом, складником якого обов'язково стає обґрунтування організаційних змін. При цьому методологічні вимоги щодо побудови стратегічного планового процесу мають враховувати такі положення: вихідним етапом формування стратегії розвитку повинна бути система цілей (або узгоджений вектор цілей) і обмежень, що враховують інтереси та не викликають опору з боку ключових учасників підприємства; на базі визначених стратегічних цілей розробляється комплекс взаємопов'язаних функціональних та операційних завдань, а також виявляються перспективні стратегічні зони господарювання та ресурсів підприємства; під сформульовані завдання в умовах наявних (або додаткових, потенційно ймовірних ресурсних обмежень) здійснюється обґрунтування внутрішніх змін (у тому числі – організаційних трансформацій), що мають забезпечити належні (такі, що відповідають обраним цілям) результати функціонування підприємства та його взаємин із зовнішнім середовищем.

Таким чином, розглянуті підходи (суб'єктний та об'єктний) базуються на різних позиціях щодо встановлення рушійних сил та закономірностей здійснення організаційних трансформацій структури управління.

Зокрема, суб'єктний підхід виходить із визнання принципової можливості та певної доцільності максимального включення до процесу обґрунтування організаційних трансформацій широкого кола різного роду внутрішніх змін (виробничо-технологічних, фінансово-економічних, соціокультурних та ін.), тобто такого роду трансформації вважаються відображенням (рефлексивною реакцією) підприємства на об'єктивні виклики, джерелом виникнення яких стають перетворення зовнішнього середовища.

З позиції ж об'єктного підходу, за яким підприємство вважається об'єктом цілеспрямованого управління, організаційні трансформації ніякою мірою не є об'єктивно зумовленими (не мають чітко і однозначно визначених критеріїв доцільності або ефективності), оскільки повинні розглядатися тільки в контексті рамок, що встановлюються сформованою у процесі стратегічного планового процесу системи цілей і обмежень, а також завдань, що випливають із них. Тому по щодо цього процесу організаційні трансформації мають розглядатися тільки як один з інструментів досягнення цілей, застосування якого можливе по щодо різних (за потребою) стратегічних аспектів функціонування та розвитку підприємства. При цьому критерії визначення доцільності змін, в тому числі організаційних трансформацій, завжди мають бути пов'язані та узгоджені із цілями більш високого порядку, тому обґрунтування зазначених змін і трансформацій також завжди буде виходити за межі відповідних функціональних областей активності підприємства. Крім того, певні організаційні трансформації як інструмент стратегії не можуть розглядатися у контексті автономної оцінки корисності та доцільності, оскільки встановлення такого роду характеристик є можливим тільки щодо інших інструментів стратегічної реорганізації (в межах визначення певного синергетичного ефекту).

Проте кожному з описаних підходів притаманні позитивні теоретичні та методологічні особливості, пов'язані із зосередженням уваги на різних аспектах розгляду складного та різнопланового процесу організаційних трансформацій структури управління підприємством, що, з позиції автора, зумовлює доцільність формування комплексної суб'єктно-об'єктної концепції, яка враховувала би притаманні зазначеним підходам переваги. .

Організаційні трансформації в межах комплексної концепції, будучи інструментом реалізації стратегії (риса суб'єктного підходу), мають завжди орієнтуватися на комплекс змін як самого об'єкта, так і процесів, що зв'язують його з іншими об'єктами в мінливому господарському оточенні (риса об'єктного підходу). За такої позиції обґрунтування організаційних трансформацій буде базуватися на аналізі передумов, що визначають потенційну можливість застосування інструменту реструктуризації і порівняння прогнозів результату його застосування щодо інших інструментів за параметром результуючого ефекту (об'єктний підхід), і враховувати стан поточних і перспективних характеристик системи відносин «підприємство – зовнішнє середовище» (суб'єктний підхід), тим самим пов'язуючи інструментальне забезпечення організаційних трансформацій із набором передумов, що виникають у процесі якісного аналізу сучасного і перспективного стану господарського оточення.

При цьому до складу критеріїв оцінки результативності організаційних трансформацій структури управління підприємством будуть належати підвищення конкурентоспроможності підприємства та його здатності до збереження стабільності внутрішнього середовища та виживання в умовах агресивного зовнішнього оточення; зростання вартості підприємства як інтегрального вираження економічних наслідків організаційних перетворень; збільшення потенціальних або наявних можливостей для забезпечення задоволення цілей та інтересів власників підприємства, або суспільних потреб; підвищення оперативності та дієвості прийняття та реалізації управлінських рішень, орієнтованих на успішну адаптацію підприємства до змін умов господарювання; підвищення інноваційних можливостей та характеристик підприємства.

Ключовими характеристиками мінливості підприємства, що визначають спрямованість організаційних трансформацій відповідно до системи цілей учасників підприємства, варто вважати такі, як адаптаційна гнучкість, що відображає відповідність його структури управління до параметрів мінливості (турбулентності) зовнішнього середовища; рефлексивна спроможність, тобто швидкість реагування на непередбачені зовнішні перетворення; стратегічна гнучкість, в межах якої розглядається здатність системи планування та вироблених на її основі стратегічних і поточних планів до успішної реалізації в умовах змін ринкового середовища; соціокультурна гнучкість, що відображає здатність внутрішнього середовища та наявних в ньому формальних та неформальних

процедур управління та режимів організації спільної діяльності до сприйняття організаційних змін.

Висновки з проведеного дослідження. Розгляд природи та закономірностей здійснення організаційних трансформацій структури управління підприємством у контексті забезпечення його усталеного розвитку відбувається в межах двох концептуальних підходів – суб'єктного (організаційні трансформації розглядаються як невід'ємна частина складної системи взаємозв'язків певного суб'єкта господарювання з його зовнішнім оточенням, в межах якої такі зміни вважаються проявом адаптаційної та цілісної мінливості підприємства) та об'єктного (внутрішня структура підприємства розглядається як об'єкт цілеспрямованого управлінського впливу, пріоритети та цільові орієнтири якого задаються за досягнення збалансованості інтересів провідних груп учасників підприємства), відмінності між якими пов'язані із притаманними їм розбіжностями у визначенні цілей, рушійних сил та механізмів такого роду трансформацій.

До складу критерію оцінки результативності організаційних трансформацій структури управління підприємством за комплексним суб'єктно-обєктним підходом варто віднести підвищення конкурентоспроможності підприємства та його здатності до збереження стабільності внутрішнього середовища і виживання в умовах агресивного зовнішнього оточення; зростання вартості підприємства як інтегрального вираження економічних наслідків організаційних перетворень; збільшення потенціальних або наявних можливостей для забезпечення задоволення цілей та інтересів власників підприємства або суспільних потреб; підвищення оперативності та дієвості прийняття і реалізації управлінських рішень, орієнтованих на успішну адаптацію підприємства до змін умов господарювання; підвищення інноваційних можливостей та характеристик підприємства.

Подальшого дослідження потребують концептуальні положення запропонованого комплексного суб'єктно-об'єктного підходу до обґрунтування організаційних трансформацій структури управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белоусенко М.В. Загальна теорія організації: організаційна еволюція індустріальної економіки / М.В. Белоусенко. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 432 с.
2. Бьерн А. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / А. Бьерн; пер. с англ. С.В. Ариничева; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
3. Гонтарева І.В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І.В. Гонтарева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с.
4. Гриньова В.М. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах : монографія / В.М. Гриньова, В.В. Власенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 200 с.
5. Іванов Ю.Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління : монографія / Ю.Б. Іванов, А.А. Пилипенко. – Харків : ВД «ІНЖЕК», 2012. – 400 с.
6. Садеков А. Управление устойчивым развитием методами стандартизации: монография / А.А. Садеков, В.Н. Катрич – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. – 182 с.
7. Управление современной компанией / Под ред. проф. Б. Мильнера и проф. Ф. Лииса. – М.: ИНФРА-М, 2001. – XVIII – 586 с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.Н. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
9. Bogers M. A functional perspective on learning and innovation: investigating the organization of absorptive capacity / M. Bogers, S. Lhuillery // Industry and Innovation. – 2011. – No. 18 (6). – P. 581–610.
10. Finkelstein C. Enterprise Architecture for Integration: Rapid Delivery Methods and Technologies / C. Finkelstein. – Boston: Artech House, 2006. – 540 p.
11. Popov O.Y. Types of organizational support of corporate innovation in engineering companies / O. Popov, G. Ostroverhova. // «Економіка розвитку» (Economics of Development), № 3 (73). – 2015. – С. 36'41
12. Ruth M. Dynamic Modeling Systems for Business Management / M. Ruth, B. Hannon. – New York: Springer, 2004. – 324 p.

УДК 658.14./17

Янчукович Т.В.
аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ

Статтю присвячено проблемі формування фінансового механізму розвитку підприємства торгівлі. На основі дослідження, систематизації та узагальнення наукових літературних джерел висвітлено систему механізму підприємств та структуру побудови фінансового механізму розвитку підприємства, що включає залучення фінансових ресурсів у грошовий оборот господарюючого суб'єкта. Сформульовані у статті висновки можуть бути використані під час теоретичного обґрунтування та практичного розроблення методики формування фінансового механізму розвитку підприємства торгівлі.
Ключові слова: підприємство, ефективність, фінансове забезпечення, регулювання, механізм.

Янчукович Т.В. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ
Статья посвящена проблеме формирования финансового механизма развития предприятия торговли. На основе исследования, систематизации и обобщения научных литературных источников освещена система механизма предприятий и структура построения финансового механизма развития предприятия, включая привлечение финансовых ресурсов в денежный оборот хозяйствующего субъекта. Сделанные в статье выводы могут быть использованы при теоретическом обосновании и практической разработке методики формирования финансового механизма развития предприятия торговли.
Ключевые слова: предприятие, эффективность, финансовое обеспечение, регулирование, механизм.

Ianchukovich T.V. FINANCIAL MECHANISM OF DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISE
The article is devoted to the problem of forming a financial mechanism for the development of a trading company. On the basis of research, systematization and synthesis of scientific literary sources, the system of the mechanism of enterprises and the structure of the financial mechanism for the development of the enterprise, including the attraction of financial resources into the cash turnover of the economic entity, are covered. The conclusions drawn in the article can be used during the theoretical substantiation and practical development of the methodology for forming the financial mechanism of the development of the trading company.
Keywords: enterprise, efficiency, financial support, regulation, mechanism.

Постановка проблеми. У нинішніх економічних і фінансових умовах постає питання необхідності застосування і розвитку сучасного інструментарію фінансового механізму підприємства. Розвиток торгівлі стає неможливим без належного фінансового забезпечення. Питання теорії і практики фінансового механізму розвитку підприємств потребує подальшого вивчення, особливо щодо джерел та методів фінансування підприємства та оцінки ефективності їх дії. Отже, специфіка формування фінансового механізму розвитку підприємства торгівлі вимагає глибшого дослідження, аналізу та змісту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти формування фінансового механізму розвитку підприємства торгівлі відображені у працях та монографічних дослідженнях останніх років вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема М.М. Александрова, І.Т. Балабанова, М.В. Бєляєва, І.О. Бланка, В.В. Буряківського, А.А. Воєводіна, А.І. Волкова, М.Г. Грещука, С.Н. Ілляшенко, О.М. Ковалюк, О.В. Квасниця, С.О. Маслова, В.П. Москаленко, Л.Н. Павлової, А.М. Стельмащука, О.В. Шипунової, І.О. Школьника та інших. На дослідження науковців спирається автор статті.

Поряд із проведеними науковими дослідженнями у цьому напрямі недостатньо розробленим залишається категорійно-понятійний апарат, що потребує подальшого розвитку розуміння сутності, структури, побудови фінансового механізму підприємства торгівлі.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних засад формування фінансового механізму підприємства торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних учених висвітлення поняття фінансового механізму є досить актуальним і немає єдиної думки про нього. Наукові підходи до визначення поняття «фінансовий механізм підприємства» було розглянуто різними вченими (табл. 1).

Структуру побудови фінансового механізму розвитку підприємства, пропоновану більшістю вчених-економістів, можна виразити схемою, зображеною на рис. 1.

У запропонованій побудові нами виділено такі важливі складники механізму, як фінансові методи, інструменти та важелі, інформаційне та фінансове забезпечення, фінансове регулювання та фінансові стимули, а також чинники внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на його формування та функціонування. Розглянемо більш детально усі складові елементи структури механізму фінансування та їх вплив на розвиток діяльності підприємства.

Фінансовий метод – це «спосіб впливу фінансових відносин на економічні процеси з метою досягнення певної мети» [14, с. 63]. Під методом варто розуміти систематизовану сукупність дій, кроків, які необхідно здійснити, щоб вирішити завдання або досягти поставленої мети.

Науковцями виявлено, що основу фінансування діяльності підприємств становлять самофінансування, бюджетування та кредитування. Методами фінансування торгівельної економіки є самофінансування, державне фінансування, інвестування, кредитне забезпечення і прогресивне (нетрадиційне) фінансування.

Фінансове забезпечення підприємства здійснюється за рахунок власних фінансових ресурсів (найбільш ліквідних активів) підприємства (його грошових засобів та їх еквівалентів, готової продукції), а також за рахунок зовнішніх – кредитних ресурсів, бюджетування та інвестиційних коштів. Кількісна оцінка рівня забезпеченості фінансовими ресурсами відображається у платоспроможності підприємства [16]. Фінансове забезпечення може бути здійснено за рахунок різних методів – самофінансування, кредитування, державного фінансування, страхування, інвестування.

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «фінансовий механізм»

О.М. Ковалюк [1]	розглядає сутність фінансового механізму як систему фінансових форм, методів, важелів та інструментів, які використовуються у фінансовій діяльності держави і підприємства за відповідного нормативного, правового та інформаційного забезпечення, а також відповідної фінансової політики на мікро- і макрорівнях.
І.В. Зятковський [2]	фінансовий механізм – це сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства.
Н. Савченко [3]	фінансовий механізм – це важіль, який дає змогу виконувати тактично-стратегічні завдання, що стосуються системи обов'язкового соціального страхування, з урахуванням економічних умов.
В.В. Ковальов [6], А.Д. Шеремет [7]	фінансовий механізм розуміють як систему управління фінансами [6], (фінансовими відносинами [7]) через фінансові важелі за допомогою фінансових методів [6; 7].
Р. Сайфулін [7]	фінансовий механізм – це система управління фінансовими відносинами через фінансові важелі за допомогою фінансових методів.
І.О. Бланк, І.О. Школьник [5]	визначають фінансовий механізм як систему основних елементів, що регулюють процес розроблення та реалізації управлінських рішень у фінансовій сфері підприємства.
А. Балабанов, І. Балабанов [8]	фінансовий механізм – система дії фінансових важелів, які виражаються у плануванні, організації, стимулюванні використання фінансових ресурсів.
А.М. Поддєрьогіна [9]	фінансовий механізм являє собою цілісну систему управління фінансами підприємства, на якій ґрунтується фінансовий менеджмент та яка призначена для організації взаємодії об'єктів та суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, формування та використання фінансових ресурсів, забезпечення ефективного впливу фінансової діяльності на кінцеві результати роботи підприємства.
М.М. Артус [10]	фінансовий механізм – це фінансовий менеджмент, тобто схема управління фінансами, яка включає механізми управління фінансовими відносинами і грошовими фондами.
В. Базилевич, Л. Баластрик [11]	Фінансовий механізм являє собою сполучення економічних, організаційних та нормативно-правових форм, методів перманентного управління фінансовою діяльністю держави задля забезпечення багатогранних потреб державних структур, суб'єктів господарювання та населення, зокрема, під час формування, використання фондів фінансових ресурсів.
С.В. Льовочкін [4]	учений науково обґрунтував поняття «фінансовий механізм», виходячи з того, що кредит є складником фінансів і механізм їхньої дії є єдиним.
Г. Кірейцев, С. Лондар [12]	фінансовий механізм як комплекс методів реалізації інтересів економічного характеру за допомогою фінансового постійного впливу на соціально-економічний розвиток підприємства.
Б. Райзенберг, Л. Лозовський, Є. Стародубцев [13]	фінансовий механізм – складова частина господарського механізму, сукупність стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів і відношень. Фінансовий механізм включає ціни, податки, мита, штрафи, санкції, дотації, субсидії, банківський кредит і депозитний відсоток, дисконтну ставку, тарифи.

Джерело: згруповано автором за даними [4; 5; 12]

У рамках такого розв'язання проблеми фінансового забезпечення поширюється практика одержання кредитів одним підприємством відразу в кількох фінансово-кредитних установах. Це можуть бути різні територіально відокремлені підрозділи одного банку або різних банківських установ, лізингові компанії, кредитні спілки чи кооперативи [17].

Фінансове забезпечення передбачає формування у підприємств такої кількості фінансових ресурсів, яка може забезпечити досягнення максимально можливого прибутку. Основним складником фінансового забезпечення діяльності підприємств в умовах ринку стає самофінансування. Фінансове забезпечення здійснюється за допомогою таких форм, як самофінансування, кредитування і бюджетне фінансування, інвестування, лізинг, страхування. В умовах ринкової економіки кредитування є провідною формою фінансового забезпечення і вимагає від господарської діяльності ефективного використання ресурсів.

Під фінансовими інструментами розуміють конкретні способи реалізації фінансового методу, які прямо впливають на розвиток малого підприємництва. Тоді як фінансові важелі – засоби, використання яких дає можливість пожвавити, підсилити діяльність та сприяти розвитку підприємництва (наприклад, ставка податку, розмір мінімальної заробітної плати, норми амортизаційних відрахувань).

Деякі науковці до фінансових інструментів та важелів підприємств відносять [18] різноманітні плани, прогнози щодо діяльності підприємств, програми розвитку підприємств (фінансові методи планування, прогнозування); чистий прибуток, власний капітал, грошові фонди, заощадження засновників і найближчого оточення, амортизаційні відрахування, кошти від продажу ліквідних активів, кредиторську заборгованість, спонсорські кошти, доброчинні внески, краудфандинг, оренду, лізинг, факторинг, форфейтинг, дотації, субвенції, програмно-цільове фінансування, норми амортизаційних відрахувань (фінансування); (кредитування), поворотну фінансову допомогу від засновників, кредити банків, позики кредитних спілок, ломбардів, інвестиційне кредитування; державні кредити, надання банками податкових пільг за коштами, які спрямовані на кредитування торгівельних підприємств; капітальні інвестиції, вкладення коштів в акції та інші цінні папери, франчайзинг, венчурне фінансування, державні закупівлі, часткову компенсацію процентних платежів за операціями кредитування торгівельних підприємств (інвестування); вибір оптимальної схеми оподаткування та оптимізація договірних відносин; податки, збори, обов'язкові платежі, штрафні санкції, податкові пільги, податковий інвестиційний кредит, податкові канікули, відстрочення зі сплати податків, розмір мінімальної зарплати (оподаткування); витрати на страхування предметів застави, страхове відшкодування, державні гарантії за кредитами (страхування).

Головний акцент у регулюванні економіки робиться на фінансові важелі через те, що в умовах ринкової економіки використання адміністративних методів впливу надто обмежене. Серед конкретних форм здійснення розподілу і перерозподілу створеної вартості ефективним є використання таких фінансових важелів, як податки, обов'язкові збори, норми амортизаційних відрахувань, норми витрачання коштів у бюджетних установах, орендна плата, процент за кре-

Рис. 1. Фінансовий механізм розвитку підприємства

Джерело: згруповано автором за даними [5; 14; 15]

дит, дотації, субсидії, субвенції, заохочувальні фонди, штрафи, пеня, премії та ін. Особливістю фінансових важелів є те, що вони є більш м'якими, на відміну від адміністративних, і дають змогу більш повно врахувати економічні інтереси підприємств. Тому механізм фінансування розвитку підприємства повинен включати такі фінансові важелі, як дохід, прибуток, ціна, норма амортизації, ставка податку, валютний курс, ставка дисконту, відсотки [19].

Фінансові інструменти охоплюють цінні папери, грошові зобов'язання, валюту, ф'ючерси, опціони, депозитні свідоцтва, кредитні договори, страхові комісії тощо. Вибір перспективних інструментів зовнішнього і внутрішнього фінансування підприємств торгівлі на цьому етапі їх розвитку доцільно здійснювати, виходячи з їх розмірів, економічного стану і ступеня готовності менеджменту використовувати нові інструменти та нести відповідальність за фінансовими зобов'язаннями своїх підприємств. Перспективними інструментами зовнішнього фінансування для фінансово сильних компаній можуть бути банківські кредити (поступово агрохолдинги стають пріоритетними клієнтами банків); IPO, внутрішні облігації та євробонди; кредити міжнародних організацій, форвардні контракти тощо.

Як і раніше, пріоритетним напрямом залишається отримання банківського кредиту. Проте поступово змінюються умови банківського кредитування, і до них компанії мають бути готовими. Щоби працювати з банками у значних інвестиційних чи інноваційних проектах, підприємство повинно мати висновки міжнародного аудиту за декілька років, дотримуватися внутрішніх стандартів звітності, бюджетування, прогнозування, мати рейтинги міжнародних агентств, відповідальний менеджмент, бути прозорими та передбачуваними. Проблеми зовнішнього фінансового забезпечення середніх, а особливо малих торговельних підприємств пов'язані з їх низькою прибутковістю, відсутністю застави, непрозорістю фінансової діяльності, невисоким рівнем менеджменту. Для них більш придатними є такі інструменти фінансування, як кредити регіональних кредитних спілок, банківські кредити, фінансування за програмами державної підтримки, лізинг, франчайзинг, розписки (товарні та фінансові). Останні можуть виступати як самостійний позичковий інструмент, а можуть і в комплексі з кредитом – як надійна застава; зобов'язання за розписками можуть бути забезпечені порукою фінансової установи як з авалювання векселів.

Фінансовий механізм розвитку підприємства формується на основі правового (закони України, постанови Верховної Ради України, укази Президента України, накази, розпорядження, листи міністерств

і відомств, статутні документи підприємства), нормативного (інструкції, норми, нормативи, методичні вказівки тощо) та інформаційного (звітні бухгалтерські та статистичні документи, дані вибіркових спостережень тощо) забезпечення (правове, інформаційне, нормативне) [20].

Вибір методу фінансування підприємств залежить від мети фінансування, розміру підприємства, життєвого циклу і річного грошового кругообігу і може поєднувати декілька варіантів. Так, самофінансування є найбільш бажаним порівняно з іншими методами і використовується переважно для реалізації невеликих реальних проектів, для яких строк окупності та термін реалізації важко визначити. Кредитування використовують у невеликих коротко- та середньострокових проектах із високою нормою рентабельності інвестицій [21].

Таким чином, механізм фінансування – складник фінансового механізму діяльності підприємства торгівлі, спрямований на виявлення та реалізацію управлінських рішень на різних рівнях управління для регулювання економічних процесів та відносин. Він здійснюється шляхом взаємодії, взаємозв'язку та взаємозалежності суб'єктів та об'єктів фінансових відносин через механізм фінансового посередництва за допомогою ефективних методів фінансування діяльності підприємства торгівлі, вагоме місце серед яких займає самофінансування, фінансування та кредитування.

Висновки. Отже, основними фінансовими методами для підприємств торгівлі можуть бути: планування (процес розроблення системи фінансових планів і планових показників); кредитування (надання коштів на засадах поворотності, платності, строковості та забезпеченості); самофінансування (відшкодування видатків суб'єктів господарювання з основної діяльності та її розвитку за рахунок власних джерел, допускає залучення кредитних ресурсів); прогнозування (розроблення на тривалу перспективу змін фінансового стану); оренда або лізинг (передача майна у користування за певну плату на певний строк); інвестування (процес вкладання грошей у ті чи інші об'єкти з розрахунком на збільшення їх вартості, а також отримання додаткового доходу). Гостра потреба в коштах спонукає вітчизняні підприємства використовувати всі можливі законні шляхи їх одержання. Використання саме власного капіталу дає можливість підприємствам торгівлі бути захисним рубежем від неочікуваних ризиків. Тому виникає потреба розглядати власний капітал підприємств торгівлі у більш широкому діапазоні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики). Монографія. [Текст] / О.М. Ковалюк. / Львів: Видавничий центр ЛНУ імені І. Франка, 2002. – 396с.
2. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І. В. Зятковський // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 17–26.
3. Савченко Н. Формування та використання фінансових ресурсів системи соціального страхування України / Н. Савченко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2010. – Вип. 1. – С. 110–118.
4. Льовочкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Льовочкін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 25–33.
5. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр : Эльга, 2004. – 720 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 560 с.
7. Финансы предприятий [Текст] : учебное пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. М. : ИНФРАМ, 1999. – 343 с.
8. Балабанов А.И. Финансы: учеб. пособие / А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2002. – 188 с.
9. Фінанси підприємств [Текст]: підручник / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.]; наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогіна ; Київський нац. екон. ун-т. – 7-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.
10. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М.М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–59.
11. Базилевич В. Державні фінанси: [навч. посібник] / В. Базилевич, Л. Баласт рик; за заг. ред. В. Базилевича. – К.: Атіка, 2002. – 368 с.
12. Лондар С. Фінанси: [навч. посібник для студ. вищих навч. закладів] / С. Лондар, О. Тимошенко. – Вінниця: Нова Кни- га, 2009. – 384 с.
13. Комарецька П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств. [Електронний ресурс]/ Спосіб доступу: / avtoreferat.net/content/view/13888/46/ – Кеш.
14. Єфремова Н. Джерела формування фінансових ресурсів підприємства: їх склад та оптимізація структури / Н. Єфремова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012. – № 3.
15. Заварзіна Т.В. (Жук Т.В.) Систематизація факторів, що впливають на фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі / Т.В. Заварзіна // Економіка та держава. – 2013. – №. 7. – С. 70–72.
16. Загородна О.М. Аналітичне забезпечення політики фінансування підприємства [Текст]/ О.М. Загородна, В.М. Серединська // Економічний аналіз. Збірник наукових праць кафедри економічного аналізу і статистики ТНЕУ. – Тернопіль: Економічна думка, 2012. – Випуск 11, Ч. 2. – С. 229–235.
17. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства [Текст]: навч. пос. / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова, О.С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2001. – 228 с.
18. Ланова М.І. Методи та джерела фінансування переробних підприємств АПК [Електронний ресурс] / М.І. Ланова // VI Международная научно-практическая конференция «Наука в информационном пространстве» – Режим доступу: http://www.confcontact.com/
19. Костирко Л.А. Фінансовий механізм сталого розвитку підприємств: стратегічні орієнтири, системи забезпечення, адаптація: моногр. / Л.А. Костирко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 474 с.
20. Лівіновська О.В. Особливості фінансового забезпечення інтегрованих підприємницьких структур у сучасних ринкових умовах / О.В. Лівіновська // Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1. – С. 128–133.
21. Квасниця О.В. Фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств в Україні [Текст] / Оксана Квасниця // Світ фінансів. – 2014. – Вип. 4. – С. 63–71.

УДК 338.439

Ярославський А.О.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Вінницького національного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку зерна, визначено внутрішнє споживання зернових і зернобобових та обсяги експорту зернових культур. Досліджено тенденції розвитку зернопереробних підприємств в Україні. Визначено проблеми їх функціонування та розроблено рекомендації щодо стратегії подальшого розвитку підприємств цієї галузі.
Ключові слова: зернове господарство, експорт, зернопереробні підприємства, проблеми розвитку, галузеві громадські об'єднання.

Ярославский А.А. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЗЕРНОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ
В статье проанализировано современное состояние отечественного рынка зерна, определено внутреннее потребление зерновых и зернобобовых и объемы экспорта зерновых культур. Исследованы тенденции развития зернопереработывающих предприятий в Украине. Определены проблемы их функционирования и разработаны рекомендации по стратегии дальнейшего развития предприятий этой отрасли.
Ключевые слова: зерновое хозяйство, экспорт, зернопереработывающие предприятия, проблемы развития зернопереработывающей отрасли, отраслевые общественные объединения.

Yaroslavskyi A.O. PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF GRAIN PRODUCTION ENTERPRISES IN UKRAINE
The article analyzes the current state of development of the domestic grain market, determines the internal consumption of cereals and legumes and the volume of exports of grain crops. The tendencies of development of grain-processing enterprises of Ukraine are investigated. The problems of their functioning were determined and recommendations on the strategy of further development of enterprises in this field were developed.
Keywords: grain economy, export, grain-processing enterprises, problems of development of the grain-processing industry, sectoral public associations.

Постановка проблеми. Зернове господарство України є стратегічною галуззю економіки, яка здійснює значний вплив на соціально-економічну стабільність та продовольчу безпеку держави, а також є важливим фактором реалізації колосального потенціалу аграрного сектору в Україні та прискорення економічного зростання і розвитку. Трансформаційні процеси, що відбуваються в агропромисловому комплексі України, потребують вивчення і дослідження всіх напрямів перетворень у його структурі, включаючи зернопереробну галузь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питання розвитку зернопереробної промисловості загалом та діяльності зернопереробних підприємств зокрема здійснили такі вчені, як П.П. Борщевський, О.П. Верещинський, І.О. Відоменко, А.Г. Гончарук, В.А. Самофатова, Н.С. Скопенко, І.В. Федулова, О.І. Шаповаленко та ін. Однак, віддаючи належне значному доробку науковців, варто зазначити, що в сучасних умовах господарювання питання економічного розвитку підприємств із переробки зерна постають по-новому та потребують подальшого розвитку.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є аналіз вітчизняного ринку зерна, дослідження тенденцій розвитку зернопереробних підприємств України, визначення проблем їх функціонування та розроблення рекомендацій щодо стратегії подальшого розвитку підприємств цієї галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Упродовж останніх п'яти років Україна зміцнила свої позиції на міжнародному аграрному ринку та впевнено перебуває в світовій десятці виробників зерна. Так, за статистичними даними, у 2014 році було вироблено 64 млн т зернових, що на 2,4% більше, ніж у 2013-му, навіть не враховуючи окупованого Криму. Урожай зернових в Україні 2015 року становив 59,96 млн т, що на 3,899 млн. т, або на 6,1%, менше, ніж роком раніше. Таке скорочення пояснюється падінням збору кукурудзи через осінню посуху на 5,28 млн т, або на 18,5%, – до 23,217 млн т. Однак урожай пшениці зріс на 2,377 млн т., або на 9,9%, – до 26,491 млн т. завдяки збільшенню на 13,7% зібраних площ – до 6,833 млн га за скорочення врожайності на 1,3 ц/га – до 38, 8 ц/га.

Загалом середня врожайність зернових 2015 року впала на 2,7 ц/га – до 41 ц/га, тоді як зібрані площі зменшилися всього на 13 тис. тон, або на 0,1%, і становили 14,614 млн га.

У 2016 році виробництво зернових та зернобобових культур у заліковій вазі становило 66 млн. т. Цей врожай є рекордним в історії України та на 5,9 млн т. більшим, ніж у 2015 році. Також у 2016 році встановлено рекордні показники за історію незалежної України з урожайності пшениці (42,1 ц/га), жита (27,3 ц/га), кукурудзи (66,0 ц/га) та гороху (31,3 ц/га). Врожайність зернових культур станом на 1 липня 2017 року наведена у табл. 1.

Найвища урожайність ранніх зернових та зернобобових культур у 2017 році спостерігалася у господарствах Івано-Франківської (57,8 ц/га), Львівської (57,6 ц/га), Хмельницької (51,7 ц/га), Волинської (50,2 ц/га) та Рівненської (47,6 ц/га) областей.

Україна має конкурентну перевагу у виробництві зерна завдяки високій родючості ґрунтів, низькому рівню виробничих видатків і стратегічній географічній позиції; потенціал країни оцінюється на рівні 100 млн т. 60% площ під зерновими займають пшениця, ячмінь і кукурудза. В останнє десятиліття виробництво зернових подвоїлося.

За підсумками 2016/17 маркетингового року внутрішнє споживання зернових і зернобобових культур в Україні оцінюється на рівні 24,2 млн т, що становить 42% від загального виробництва зерна (66,1 млн т) і на 4% поступається показнику попереднього сезону (25,3 млн т). При цьому частка продовольчого використання в загальному обсязі внутрішнього споживання планомірно знижується. Так, частка продовольчого споживання пшениці на протязі 5 останніх сезонів скорочується в середньому на 7% щорічно на фоні скорочення чисельності населення і зміни культури харчування. У структурі внутрішнього споживання ячменю на продовольчу переробку припадає менше 1%.

Таблиця 1

Збирання врожаю зернових культур станом на 1 липня 2017 року (господарства всіх категорій)

Культури	Зібрана площа, тис. га		Обсяг виробництва, тис. ц		Урожайність, ц з 1 га	
	2017 р.	2017 р. у % до 2016 р.	2017р.	2017 р. у % до 2016 р.	2017 р.	2017 р. у % до 2016 р.
Культури зернові та зернобобові	265,2	68,1	8986,2	63,9	33,9	93,9
пшениця	67,0	116,4	2236,8	101,9	33,4	87,7
пшениця озима	66,6	116,0	2227,8	101,6	33,4	87,7
ячмінь	180,8	56,7	6339,9	55,2	35,1	97,5
ячмінь озимий	155,5	56,3	5619,9	55,1	36,2	98,1
ячмінь ярий	25,3	60,2	720,0	56,4	28,3	93,7
культури зернобобові	17,0	130,8	401,4	104,5	23,6	79,7
з них горох	17,0	130,8	401,0	105,3	23,6	79,7
Ріпак озимий та кольза (ріпак ярий)	11,9	58,6	257,9	52,6	21,7	89,7
ріпак озимий	11,3	55,7	231,5	47,3	20,6	85,1

Джерело: складено за даними Державної служби статистики [1]

Сьогодні український агропромисловий комплекс зорієнтований на переважний експорт зернових культур і становить майже 20% вартості експорту. Так, у 2015/2016 маркетинговому році Україна поставила рекорд в експорті зернових культур на зовнішні ринки. Вперше за роки незалежності було експортовано понад 39 млн т. зерна, що на 13% вище за попередній сезон. Україна ввійшла до трійки лідерів з експорту зерна, поступаючись лише США та Європейському Союзу.

За даними Мінагрополітики станом на 1 березня з початку 2016/2017 маркетингового року (липень 2016 – червень 2017 року) Україна експортувала 29,4 млн т зерна, що на 2,4 млн т більше, ніж станом на 1 березня 2016 року. За даними відомства, станом на звітну дату експортовано 13,6 млн т пшениці, 4,7 млн т ячменю та 11,1 млн т кукурудзи [2].

Проте, на наш погляд, експорт продукції переробки є значно рентабельнішим за експорт її сировини. Продукція переробки має значно вищу добавлену вартість та затребуваність. За свідченням експертів, вартість зерна в товарах, вироблених із нього, становить лише трохи більше 30%. Решта доданої вартості припадає на переробку. Орієнтація ж на сировинний експорт може негативно вплинути на економіку країни.

Особливостями зернопереробного комплексу є оптимальне співвідношення корисності та вартості продуктів зернопереробки, їх висока питома вага у щоденному харчуванні населення. Крім того, продукти зернопереробної промисловості забезпечують потреби сільськогосподарської сфери, тваринництва тощо.

Складовими підгалузями зернопереробного комплексу України є борошномельно-круп'яна, комбікормова та хлібопекарська. В Україні є достатній потенціал для виробництва борошна і круп. Щорічна потреба країни в продовольчому зерні, у тому числі для виробництва хліба і хлібобулочних виробів, оцінюється від 5,7 до 7 млн т. Найбільшу вагу у структурі споживання займає пшениця – 80%, жито й гречка мають 7% і 5% відповідно. Споживання рису і кукурудзи становить близько 3%. Інші зернові і зернобобові культури у виробництві борошна і круп становлять незначну частку – 4% [3, с. 39]

Основним напрямом продовольчої переробки у сегменті пшениці є виробництво борошна, а в сегменті ячменю – виробництво круп.

Борошномельно-круп'яні підприємства зосереджуються як у районах сировини, так і в місцях споживання. В Україні борошномельно-круп'яна промисловість є в усіх великих, середніх, а також малих містах. Найбільшими центрами є Київ, Харків, Дніпропетровськ, Одеса, Миколаїв, Запоріжжя, Львів, Тернопіль, У великих містах борошномельно-круп'яна промисловість орієнтується на масового споживача продукції (діють макаронні, кондитерські, хлібопекарні підприємства), у портових містах і залізничних вузлах – на споживачів, які перебувають за межами районів вирощування зернових культур і виробництва борошна та круп.

Український ринок борошна останні десять років показує скорочення. За цей час обсяги виробництва впали на 20%. У 2015/2016 маркетинговому році було вироблено 2,6 млн т усіх видів борошна. У цьому обсязі 97% традиційно займає пшеничне борошно. За період з липня по травень 2016/17 МР на великих підприємствах України було вироблено на 1% менше борошна, ніж у попередньому сезоні (1,8 млн т проти 1,83 млн т). При цьому виробництво ячмінних круп за той же період зросло на 4%, досягнувши 16,9 тис. т проти 16,3 тис. т роком раніше.

Україна станом на 29 червня 2017 року поставила на зовнішні ринки 370 тис. т борошна, що на 39,4 тис. т перевищує показник на аналогічну дату 2015/16 МР. Зокрема, за звітний період було експортовано 368,5 тис. т пшеничного борошна, (+40,9 тис. т). Експорт борошна інших видів становив 1,5 тис. т.

Експорт круп також виріс. У 2016 році порівняно з 2015 роком обсяг поставок круп із зернових культур за кордон збільшився на 15% і становив 30 тис. тон. Основу експорту становили кукурудзяні крупи – 22,25 тис. т (на 18% більше, ніж у 2015 році) [4].

Фактором, що визначає інтерес експортера у поставках круп на той чи інший ринок, є традиція споживання цієї продукції в країні. Наприклад, гречану крупу доцільно експортувати тільки в країни з розвиненими діаспорами з пострадянських держав і в країни СНД, оскільки більше її практично ніде не споживають. В ЄС охоче споживають зернові пластівці, тоді як крупи на основі бобових культур більше до смаку населенню мусульманських країн Північної Африки та інших регіонів.

Останніми роками через недосконалості механізму ринкових відносин відбулося погіршення діяльності зернопереробних підприємств. Окрім значної девальвації національної грошової одиниці та суттєвого зниження платоспроможного попиту на тлі військової агресії, саме доступ до фінансування залишається головною перепоною інвестуванню як у виробництво зерна, так і в його переробку. Крім того, вітчизняна нормативна база інвестиційної політики та підтримки інвестицій залишається мінливою та непередбачуваною. Так, політичне середовище характеризується швидкими змінами, непрозорістю та складністю регулювання. До прикладу, в Україні постійно змінюються умови експорту зерна та продуктів його переробки. Чисельні вимоги до наявності

ліцензій і дозволів, обтяжливі перевірки, а також поширена корупція є головними перешкодами залучення інвестицій у галузь загалом та на зернопереробні підприємства зокрема.

Зниження рівня виробництва зумовлено також нестачею матеріальних ресурсів, погіршенням стану матеріально-технічної та технологічної бази, диспаритетом цін, а також відсутністю підтримки держави.

Для вирішення нагальних проблем забезпечення нарощування обсягів переробки зерна на основі раціоналізації форм організації господарювання, поліпшення ринкової інфраструктури, логістики, кооперації й інтеграції у сфері відносин суб'єктів ринку необхідне вдосконалення чинних і розроблення нових механізмів управління у цій сфері.

Для підтримки українських виробників борошна, круп та інших продуктів переробки зернових у 2013 році було створено галузеве громадське об'єднання «Борошномельний союз України». Головною метою об'єднання є захист інтересів представників зернопереробної галузі всередині держави та координація експортної політики для розширення ринків збуту готової продукції.

Основними цілями діяльності спілки є розвиток переробної галузі; розвиток ділової співпраці представників галузі; лобіювання інтересів учасників спілки; упровадження міжнародної практики ведення зернопереробного бізнесу; вдосконалення технологій та стандартів переробки зерна; зниження собівартості переробки зерна.

Основні завдання спілки – налагодження та сприяння розширенню співробітництва; взаємодопомога і взаємна підтримка, розв'язання економічних проблем; вплив на формування економічної політики держави на зернопереробну галузь; підвищення кваліфікації та освітнього рівня учасників спілки; підвищення економічного та правового статусу своїх учасників; організація юридичного та соціального захисту учасників.

Учасниками спілки є:

– фізичні особи – громадяни, дослідники та спеціалісти що мають стосунок до сфери переробки та зберігання зерна;

– власники зернопереробних заводів, хлібоприймальних підприємств, елеваторів та зернових складів;

– підприємства й організації всіх форм власності що займаються виробництвом борошна, круп та інших продуктів переробки зерна;

– машинобудівні та інжинірингові компанії, постачальники борошномельного та круп'яного обладнання, а також інші учасники зернопереробного ринку.

Крім того, в Україні діє публічне акціонерне товариство «Державна продовольчо-зернова корпорація України» – національний оператор зернового ринку України, лідер у сфері зберігання, переробки, перевалки та експорту зернових.

Корпорації належить 10% сертифікованих елеваторних потужностей України.

Підприємства ПАТ «ДПЗКУ» здатні переробляти близько 700 тис. т зернових культур, забезпечуючи до 10% обсягів середньорічного споживання в Україні борошномельної, круп'яної та комбікормової продукції.

Філії ПАТ «ДПЗКУ» можуть виробляти на рік 649,5 тис. т борошна, 30,5 тис. т круп, 160 тис. т комбікормів:

– виробництво борошна – 7 різновидів пшеничного та житнього борошна, а також їх сумішей;

– комбікормове виробництво включає у себе широкий асортимент повнораціонних розсипних та гранульованих кормів для ВРХ, свиней, кролів, птиці, риби та ін.;

– круп'яне виробництво представлено 5 видами круп (перлова, ячна, пшенична, гречана, вівсяна), 7 видами пластівців (вівсяні, вівсяні «Екстра», житні, пшеничні, ячмінні, гречані, суміш пластівців), 5 видами мюслів.

Переробні підприємства ПАТ «ДПЗКУ» працюють відповідно до норм і вимог ISO 9001, спираючись на свій досвід і досвід світових лідерів у цій галузі, та постійно покращують якість продукції, що випускається.

З початку 2016/17 маркетингового року філії Державної продовольчо-зернової корпорації України заготовили близько 2,7 млн т зернових. Цей показник є продовженням рекордних обсягів заготівлі за результатами календарного року. Беззмінно лідерами із заготівлі збіжжя залишаються Савинський елеватор – 187,2 тис. т, Білоколодязький елеватор – 147,2 тис. т, Старокостянтинівський елеватор – 127,7 тис. т, Кролевецький комбінат хлібопродуктів – 120,6 тис. т та Буринський елеватор – 104,9 тис. т [5].

Водночас на тлі того, що аграрний ринок України став експортоорієнтованим, подальшому нарощуванню темпів зовнішньої торгівлі перешкоджає низка інфраструктурних проблем, які не дають змоги в повному обсязі використати експортний потенціал галузі. Тому одним із найважливіших напрямів підтримки експорту має стати розбудова систем річкових та морських припортових елеваторів [6].

Отже, для ефективного розвитку вітчизняної зернопереробної галузі як однієї зі стратегічних галузей промисловості України необхідно спрямувати кошти підприємств на більш економічно ефективне відтворювання основних фондів завдяки впровадженню інновацій; досягнути більш раціональної взаємодії між постачальниками сировини і зернопереробними підприємствами у ціновій політиці; вдосконалити чинні і розробити нові механізми управління у цій сфері; реформувати наявну в Україні систему стимулювання експорту продуктів переробки зерна; розробити якісну державну стратегію розвитку зернопродуктового комплексу України.

Висновки. Таким чином, на сучасному етапі економічного розвитку вітчизняна зернопереробна галузь загалом та зернопереробні підприємства зокрема потерпають від низки фінансових, нормативно-законодавчих та технічних проблеми, вирішення яких сприятиме підвищенню рентабельності та інвестиційної привабливості зернопереробної промисловості. Також варто зауважити, що сприяння з боку держави переробці сільськогосподарської продукції загалом та переробці зерна зокрема дало би змогу збільшити кількість робочих місць, наблизитися до розв'язання соціальних проблем сільських громад.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Збирання врожаю сільськогосподарських культур станом на 1 липня 2017 року / Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики. – 2017. – 20 с.
2. Міністерство аграрної політики та продовольства України: офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.minagro.gov.ua/
3. Ткаченко А.М. Аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку конкурентоздатності зернопереробних підприємств харчової промисловості України / А.М. Ткаченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 13. – С. 37–41.
4. Державна служба статистики: офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
5. Державна продовольчо-зернова корпорація України: офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.pzcu.gov.ua
6. Яремчук Н.В. Зернове господарство: перспектива та сучасність / Н.В. Яремчук // Зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Серія: Економічні науки. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2010. – № 3(11). – С. 519–523.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 620.9

Андрійчук І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Івано-Франківського національного університету нафти і газу

Федунків М.Л.
бакалавр
Бурштинського енергетичного коледжу
Івано-Франківського національного університету нафти і газу

ОЦІНЮВАННЯ ВІДНОСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАМІЩЕННЯ ТРАДИЦІЙНИХ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНИХ РЕСУРСІВ ПОНОВЛЮВАНИМИ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

У статті визначено сутність відносного потенціалу заміщення традиційних паливно-енергетичних ресурсів поновлюваними. Обґрунтовано доцільність вибору екологічного, соціального та економічного потенціалу під час формування відносного потенціалу. Проведено дослідження ключових регіональних показників потенціалу заміщення енергоресурсів.

Ключові слова: потенціал, відносний потенціал заміщення енергоресурсів, поновлювані паливно-енергетичні ресурси регіону, технічно досяжний енергетичний потенціал, показники економічного, соціального та екологічного потенціалу.

Андрийчук И.В., Федункив М.Л. ОЦЕНКА ОТНОСИТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЗАМЕЩЕНИЯ ТРАДИЦИОННЫХ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫМИ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

В статье обоснована и определена сущность понятия относительного потенциала замещения традиционных топливно-энергетических ресурсов возобновляемыми. Обоснована целесообразность выбора экологического, социального и экономического потенциала при формировании относительного потенциала. Исследованы ключевые региональные показатели потенциала замещения энергоресурсов.

Ключевые слова: потенциал, относительный потенциал замещения энергоресурсов, возобновляемые топливно-энергетические ресурсы региона, технически достижимый энергетический потенциал, показатели экономического, социального и экологического потенциала.

Andriichuk I.V., Fedunkiv M.L. ASSESSMENT OF RELATIVE POTENTIAL REPLACEMENT OF TRADITIONAL FUEL AND ENERGY RESOURCES RENEWABLE IN THE REGIONS OF UKRAINE

The article substantiates and defines the essence of the concept of the relative replacement potential of traditional fuel and energy resources by renewable ones. The expediency of choosing environmental, social and economic potentials in the formation of relative potential is substantiated. A study of key regional indicators of the potential for energy substitution was carried out.

Keywords: potential, relative potential for replacement of energy resources, renewable fuel and energy resources of the region, technically achievable energy potential, indicators of economic, social and environmental potentials.

Постановка проблеми. Пошук шляхів забезпечення енергетичної безпеки держави за рахунок використання наявних енергоресурсів у сучасних умовах господарювання є однією з нагальних проблем економічного розвитку країни. У цьому контексті українська економіка з кожним роком потребує формування сучасних підходів до поступового переходу від звичних традиційних паливно-енергетичних ресурсів до екологічно чистих поновлюваних.

Згідно зі статистичними даними про енергетичний баланс України за 2014 р., питома вага нетрадиційних відновлюваних паливно-енергетичних ресурсів у загальному енергозабезпеченні держави становила 2,6% [1], тоді як у провідних європейських державах питома вага поновлюваних енергоресурсів становить більше 20% [2].

Національним планом дій із відновлюваної енергетики до 2020 р. передбачено досягти рівня 11% відновлюваних енергоресурсів у валовому кінцевому енергоспоживанні, що відповідає зобов'язанням України, прийнятим перед Енергетичним Співтовариством [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінці ефективності використання та потенціалу поновлюваних паливно-енергетичних ресурсів присвячено низку праць провідних науковців, зокрема Ю. Башинської, Є. Бойка, Г. Гелетухи, А. Долинського, М. Жовніра, М. Козоріз, С. Кудрі, В. Ласкаревського, К. Мазура, Н. Мхитаряна, А. Прокіпа, Є. Сухіна, К. Тюріна та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених даній тематиці, проблеми оцінювання відносного потенціалу заміщення традиційних енергоресурсів поновлюваними у регіонах України є недостатньо висвітленими.

Мета статті полягає у формуванні теоретико-методичних підходів до оцінювання відносного потенціалу регіонів України щодо заміщення традиційних паливно-енергетичних ресурсів поновлюваними.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі існує багато визначень поняття «потенціал» та його різновидів.

Зокрема, в Економічній енциклопедії [4] вказується, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта ресурси, їхня оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети. Природний потенціал – це сукупність наявних природних умов і ресурсів, що вплива-

ють на економічну діяльність і використовуються чи можуть бути використані у виробництві благ і здатні забезпечити потреби країни чи людства. Природний потенціал забезпечується географічним розміщенням, кліматом, природними ресурсами та екологічною ситуацією.

Ресурсний потенціал регіону характеризується наявними ресурсами і складається з таких основних видів потенціалів, як економічний, поселенський, природний, трудовий, соціальний, інформаційний, фінансовий та ін. [5, с. 5].

У словнику-довіднику [6] у визначення поняття «ресурсний потенціал регіону» акцентовано увагу на ресурсах як основі забезпечення розвитку регіону.

У цьому контексті заслуговує на особливу увагу дефініція «природно-ресурсний потенціал».

Природно-ресурсний потенціал визначається сукупністю всіх видів природних ресурсів, які відомі на даний момент, та їх використання на ближче майбутнє можливе за технічними критеріями. Склад, величина потенціалу та значимість окремих видів ресурсів із часом можуть змінюватися через різні причини і передусім залежно від НТП у технологічному процесі, тому їх оцінка завжди історично відносна [7].

Оскільки одним із ключових складників потенціалу регіону є економічний, доцільно розглянути визначення економічного потенціалу регіону, запропоноване провідними фахівцями-науковцями. Так, економічний потенціал регіону трактується як сукупна здатність галузей народного господарства регіону виробляти продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевезення вантажів, надавати необхідні послуги населенню [6]. Також сформовано поняття «інтегральний потенціал регіону», в якому поєднано всі ресурси території (природні, трудові, виробничі, наукові, інтелектуальні, інформаційні тощо) і саму територію як поле взаємодії суспільно-природних компонентів, включаючи її транспортно-географічне положення [7].

Економічний потенціал за Є. Горбуновим [8] включає людський, трудовий потенціал, потенціал природних ресурсів, виробничий і відтворювальний потенціал і потенціал ужитків населення.

Економічний потенціал регіону за М.О. Джаманом [7] – це сукупна здатність економіки регіону, її галузей, підприємств, господарств здійснювати виробничо-економічну діяльність, випускати високоякісну продукцію, товари, послуги, які задовольняють суспільні потреби, забезпечують розвиток виробництва і споживання.

Для дослідження енергетичного потенціалу поновлюваних енергоресурсів доцільно розглянути три основні його складники, визначені в Атласі енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії України [9]: загальний, технічний і доцільно-економічний.

Загальний потенціал – це вся кількість енергії, якою характеризується кожне з розглянутих джерел енергії.

Технічний потенціал – це частка енергії загального потенціалу, яку можна реалізувати за допомогою сучасних технічних засобів.

Доцільно-економічний потенціал – кількість енергії, яку доцільно використовувати, враховуючи при цьому економічні, екологічні, технічно-технологічні, соціальні та політичні фактори.

Проведені дослідження дефініцій потенціалу дали змогу сформувати визначення відносного потенціалу заміщення традиційних паливно-енергетичних ресурсів поновлюваними як добутку регіональних технічно досяжного, екологічного, економічного, соціального, інших потенціалів та їх відповідних вагових коефіцієнтів.

Регіональні потенціали запропоновано розраховувати шляхом ранжування регіонів за 10-бальною шкалою відповідно до частки (у відсотках) потенціалу (технічно досяжного, екологічного, економічного, соціального, інших потенціалів) у загальнодержавному на основі ключових показників.

Доцільність вибору зазначених потенціалів обґрунтовується таким:

1. використання поновлюваних енергоресурсів як палива робить суттєвий внесок у зниження парникового ефекту, оскільки вони, головним чином, є CO_2-нейтральними. Наприклад, під час спалювання вугілля викиди парникових газів (CO_2, CH_4 і N_2O) у перерахунку на CO_2-еквівалент становлять близько 200 т/ТДж корисної енергії. Водночас цей показник для деревної тріски (поновлюваного енергоресурсу) – близько 10 т/ТДж [10, с. 3–13];

2. технології енергетичного використання поновлюваних паливно-енергетичних ресурсів мають також і значний соціальний вплив, оскільки їх використання сприяє створенню нових робочих місць. Цей показник для біомаси становить 10 ос./МВТ$_е$ [11, с. 10]. У середньому вважається, що 1 Мвт$_т$ встановленої потужності створює одне робоче місце;

3. економічний потенціал регіону, як зазначалось у праці [7], є сукупною здатністю регіону виробляти продукцію, надавати послуги і т. д. На нашу думку, саме валовий регіональний продукт найбільшою мірою характеризує рівень виробничо-господарської діяльності адміністративної території;

4. у інших відносних потенціалах відображено регіональні особливості, характерні адміністративним областям України.

Вагові коефіцієнти розраховують за допомогою методу експертних оцінок шляхом опитування провідних фахівців, аналітиків та науковців у сфері використання поновлюваних паливно-енергетичних ресурсів як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях. Під час відбору експертів повинен враховуватися їх професійний статус (посада, науковий ступінь і вчене звання), а також стаж роботи.

Сума розрахованих вагових коефіцієнтів повинна дорівнювати одиниці.

Проведені дослідження показали, що основними показниками, які характеризують екологічний, соціальний та економічний потенціали, є відповідно частки викидів забруднюючих речовин, чисельності безробітних та валового регіонального продукту у регіонах України.

Графічна інтерпретація наведених показників наведена на рис. 1–4.

Як бачимо з рис. 1–4, у Закарпатській області є найбільший технічно досяжний потенціал (15,72%) до заміщення традиційних енергоресурсів нетрадиційними, проте за показниками обсягів викидів та чисельністю безробітних Закарпаття суттєво відстає від Дніпропетровської та Донецької областей, де частка викидів забруднюючих речовин є найвищою серед регіонів України (27,1% та 31,9% відповідно), а частка безробітних порівняно з іншими регіонами України становить, зокрема, для Дніпропетровської області – 7,25% та Донецької – 7,33%.

За валовим регіональним продуктом м. Київ значно випереджає інші області та становить 22,5%, проте частка викидів шкідливих речовин є відносно незначною.

Рис. 1. Частка технічно досяжного енергетичного потенціалу нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в регіонах України, %

Джерело: [12, с. 40]

Рис. 2. Частка обсягів викидів забруднюючих речовин у регіонах України, %

Джерело: [13]

Висновки. Отже, проведений аналіз показав, що під час вибору найбільш привабливих регіонів із погляду пріоритетності розвитку поновлюваної енергетики потрібно враховувати не тільки розрахований технічний потенціал поновлюваних джерел енергії, а й економічний розвиток регіонів, екологічні проблеми та рівень безробіття населення.

Визначення відносного потенціалу регіону на основі запропонованих теоретико-методичних підходів дасть змогу потенційним інвесторам та органам загальнодержавної та регіональної влади формувати стратегічні та тактичні цілі і заходи щодо розвитку альтернативних паливно-енергетичних ресурсів в адміністративних областях України.

Рис. 3. Частка безробітних у регіонах України, %

Джерело: [14]

Рис. 4. Частка валового регіонального продукту в регіонах України, %

Джерело: [15]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Енергетичний баланс України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uabio.org/img/files/news/pdf/energy-balance-ukraine-2014.pdf.
2. Оржель О. Зелена перепустка до Європи / О. Оржель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.epravda.com.ua/columns/2015/02/10/527157/.
3. Національний план дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року від 01.10.2014 № 902-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80.
4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
5. Ресурсний потенціал регіону : [навч. посіб.] / М.К. Орлатий, С.А. Романюк, І.О. Дегтярьова [та ін.] ; за заг. ред. М.К. Орлатого. – К. : НАДУ, 2014. – 724 с.
6. Регіональна економіка: словник-довідник / О.Д. Богорад, О.М. Невелєв, В.М. Падалка, М.В. Підмогильний ; за ред. М.В. Підмогильного. – К. : НДІСЕП, 2004.

7. Джаман М.О. Теорія економіки регіонів : [навч. посіб.] / М.О. Джаман. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 384 с.
8. Рзаєв Г.І. Теоретико-концептуальні підходи до поняття «потенціал підприємства» / Г.І. Рзаєв, Т.Г. Рзаєва, Н.С. Орищин // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 6. – Т. 1. – С. 29–34.
9. Атлас енергетичного потенціалу відновлюваних та нетрадиційних джерел енер¬гії Украї¬ни / Державний комітет України з енергозбереження, НАН України, – Київ, 2001. – 35 с.
10. Гелетуха Г.Г. Обзор современных технологий сжигания древесины с целью выработки тепла и электроэнергии. Ч. 2 / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железная // Экотехнологии и ресурсосбережение. – 1999. – № 6. – С. 3–13.
11. Гелетуха Г.Г. Развитие биоэнергетических технологий в Украине / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железная, С.В. Тишаев, С.Г. Кобзарь // Экотехнологии и ресурсозбережение. – 2002. – № 3. – С. 3–11.
12. Маляренко В.А. Відновлювані джерела енергії для Харківської області: сучасний стан, тенденції, перспективи / В.А. Маляренко, І.К. Галетич, Ю.І. Вергелес // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2012. – № 7. – С. 36–43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecee_2012_7_7.
13. Навколишнє природне середовище [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/ns_rik/ns.html.
14. Економічна активність населення віком 15–70 років у 2016 році (за даними вибіркових обстежень населення з питань економічної активності) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
15. Валовий регіональний продукт (2004–2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sestr.htm.

УДК 330.322

Дегтярьова О.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства і ОПД
Одеського національного економічного університету

Новікова Ю.В.
магістрант
Одеського національного економічного університету

ПОТЕНЦІАЛ ТА РИЗИКИ ІНВЕСТУВАННЯ В АЛЬТЕРНАТИВНУ ЕНЕРГЕТИКУ УКРАЇНИ

У статті на прикладі Одеської області проаналізовано стан і перспективи промислового використання різних видів нетрадиційних (відновлюваних) джерел енергії (НДЕ) в Україні. Розглянуто одне з актуальних питань у секторі альтернативної енергетики – залучення інвесторів до проектів із НДЕ. Запропоновано сучасні підходи до зменшення впливу характерних інвестиційних ризиків на проекти з НДЕ.

Ключові слова: альтернативна енергетика, нетрадиційні джерела енергії, Одеська область, потенціал НДЕ, ризики інвестиційних проектів, контролінг, дью-дiлiдженс.

Дегтярева О.А., Новикова Ю.В. ПОТЕНЦИАЛ И РИСКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ЭНЕРГЕТИКУ УКРАИНЫ
В статье на примере Одесской области проанализировано состояние и перспективы промышленного использования различных видов нетрадиционных (возобновляемых) источников энергии (НИЭ) в Украине. Рассмотрен один из актуальных вопросов в секторе альтернативной энергетики – привлечение инвесторов в проекты по использованию НИЭ. Предложены современные подходы по снижению влияния рисков на инвестиционные проекты НИЭ.

Ключевые слова: альтернативная энергетика, нетрадиционные источники энергии, Одесская область, потенциал НИЭ, риски инвестиционных проектов, контроллинг, дью-дилидженс.

Degtiareva O.A., Novikova Y.V. POTENTIAL AND RISKS OF INVESTMENT IN UKRAINIAN ALTERNATIVE POWER ENERGY
The article analyses the state and prospects of alternative energy development in Odessa region in Ukraine. As far as it has an obvious unrealized potential the problem of investment in the sector becomes a key factor of the renewable energy development. The modern approaches for reducing the impact of specific risks on investment projects of RES have been proposed.

Keywords: alternative power energy, potential of renewable energy sources, Odessa region, investment project risks, controlling, due-diligence.

Постановка проблеми. У сформованих соціально-економічних умовах розвиток альтернативної енергетики є одним із найважливіших напрямів забезпечення енергетичної безпеки та сталого економічного розвитку України. Передусім він здатен послабити енергетичну залежність країни від зовнішніх традиційних постачальників вуглеводнів та вдосконалити технічну базу вітчизняної енергетики в руслі сучасних світових тенденцій. Але для цього необхідні значні інвестиції, у тому числі й зовнішні.

Протягом тривалого часу існує дві основні проблеми, які історично гальмують інвестиції у відновлювану енергетичну інфраструктуру: чималий розмір необхідних інвестицій та пов'язані з ними ризики. Крім того, згідно з опитуванням зацікавлених Україною інвесторів від компанії Dragon Capital та Європейської бізнес-асоціації, найбільшими перешкодами для інвестування не тільки у відновлювану енергетику, але й взагалі в Україну є широкомасштабна корупція та відсутність довіри до судової системи, фінансової та податкової систем тощо [1], тому інструменти та підходи, що забезпечуватимуть прозорість та надійність процесів інвестування, здатні значно поліпшити як інвестиційний клімат в Україні, так і розвиток альтернативної енергетики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні існує низка наукових установ, які займаються дослідженнями у сфері відновлювальних джерел енергії: Інститут відновлювальної енергії НАНУ, Центр вітроенергетики, Державне агентство з енерго-

ефективності та енергозбереження України, Інститут фізики напівпровідників НАНУ та ін. Питання дослідження потенціалу відновлювальних джерел енергії України з технічного боку розкривається у працях учених-економістів: С. О. Кудрі, Л.В. Яценко, Л.Я. Шинкаренко, Г.П. Душиної, П.Ф. Васько, А.О. Бриль, А.В. Шурчкова, Г.М. Забарного, М.М. Жовмір, В.Т. Довгої, Ю.А. Віхарєва. Своєю чергою, проблема, пов'язана з інвестуванням в альтернативну енергетику України, знайшла своє відображення у наукових працях Б.В. Степаненко, Г.О. Гурова, С. П. Сівіцької, О. Домбровського, А.О. Лукашенко. Однак, незважаючи на значний обсяг досліджень у даній сфері, науково-практичне питання подолання бар'єрів та залучення інвесторів до альтернативної енергетики України все ще є відкритим і потребує подальшого опрацювання.

Вітчизняний ринок альтернативної енергетики мав би бути достатньо привабливим для інвесторів, бо конкуренція на ньому не дуже жорстка, має місце сталий попит на продукцію енергетичних підприємств, задекларована підтримка держави розвитку НДЕ тощо. Але на практиці реалізовуються одиничні проекти з НДЕ.

Мета статті полягає в аналізі стану і потенціалу розвитку НДЕ в Україні (на прикладі Одеської області); визначенні основних бар'єрів, або ризиків, що постають перед інвестором, який готовий вкладати фінансові та техніко-технологічні ресурси, ноу-хау та інше в розроблення НДЕ в Україні; формуванні відповідних пропозицій щодо вирішення означеної проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна має значний потенціал відновлюваної енергетики, розкриття якого стане головною передумовою для покращення торговельного балансу, створення робочих місць та стимулювання економічної діяльності в той час, коли країна стикається з важкими економічними проблемами, такими як збільшення залежності від імпорту енергії та нагальна необхідність в омолодженні енергетичного капіталу. Також це допоможе у досягненні політичних цілей – зменшення залежності від імпортованого природного газу – та сприятиме диверсифікації постачання енергії, яка до того ж є більш безпечною.

Кліматичні умови та специфіка економіки Одеської області сприяють освоєнню альтернативних джерел енергії та розвитку альтернативної енергетики. Найбільш перспективним для розвитку альтернативної енергетики на Одещині є регіон Придунав'я, який включає п'ять адміністративних районів: Болградський, Ізмаїльський, Килійський, Ренійський і Татарбунарський, а також місто обласного підпорядкування Ізмаїл [2].

Річний показник технічно-досяжного енергетичного потенціалу відновлювальних джерел енергії в Одеській області становить 3,85 млн. т у. п., а процент заміщення органічного палива за рахунок НДЕ – 54,4% [3]. Детальніше сумарні показники за кожним видом НДЕ представлено на рис. 1.

На рис. 1 чітко простежується, що найбільш перспективною для розвитку в Одеській області є енергія біомаси, технічно досяжний потенціал якої більш ніж удвічі вищий за потенціал інших НДЕ. На Одещині, особливо в Килійському та Ширяєвському районах, існують чималі можливості використання біомаси для енергетичних цілей, передусім для опалення: виробництво біопалив із відходів тваринництва та сільськогосподарських рослин та використання природних джерел біомаси. Наявність достатнього енергетичного потенціалу практично всіх видів біомаси в Одеській області забезпечується двома факторами: кліматометеорологічними умовами та досить високим рівнем розвитку аграрного сектору. Основними природними ресурсами рослинницької біомаси є ріпак і зернові та соняшник із технічно досяжними потенціалами 82,1 тис. т у. п. /рік та 619 тис. т у. п. /рік відповідно. При цьому економічно доцільний потенціал від використання біомаси втричі менший за кожним видом біопалива. Згідно з результатами дослідження [4], 25% енергоспоживання на Одещині може бути забезпечено біомасою. Це буде сприяти розвитку місцевої економіки, економії коштів на придбання дорогого викопного палива, зменшенню викидів парникових газів. На даний момент частка біопалива в загальному обсязі споживання енергоресурсів в Одеській області залишається ще дуже низькою.

Крім того, Одещина має потужні ресурси вітрової енергетики. Північна частина Одеської області належить до зони районування із середньорічною швидкістю вітру 4,5 м/с, південна – 5,0 м/с. Тобто за нинішнього розвитку вітрових технологій залежно від висоти вітрової установки може бути досягнутим питомий енергетичний потенціал від 390 до 975 кВт*год. /м2рік. У перспективі очікується виробництво енергії з вітрових електростанцій (ВЕС) на рівні 800–1000 кВт*год. /м2рік [3]. З урахуванням державної підтримки сектора відновлювальної енергетики використання енергії вітру може стати одним із найперспективніших в Одеській області (насамперед у Кілійському та Татарбунарському районах та на морських платформах у разі використання частини площі Чорного моря) [5].

Енергетичні ресурси довкілля Одеської області включають у себе використання теплової енергії

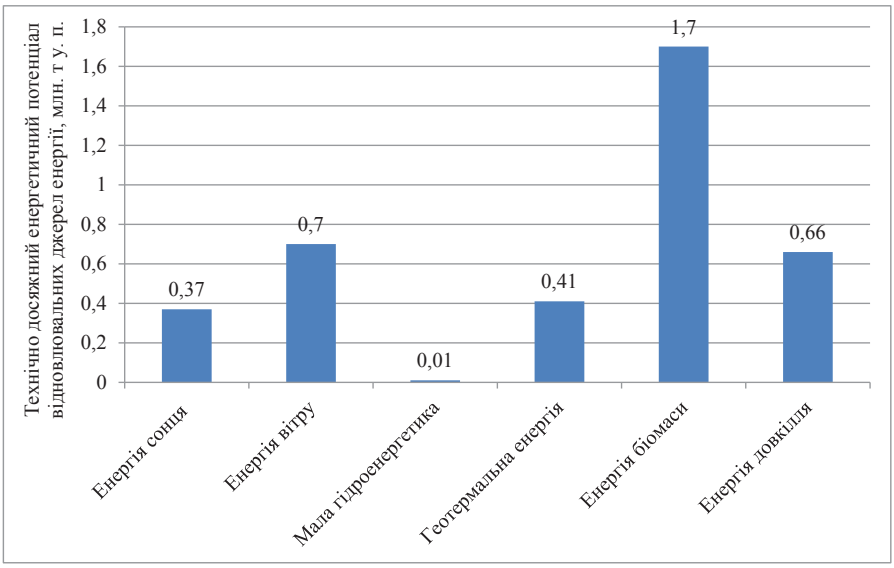


Рис. 1. Сумарний річний технічно досяжний енергетичний потенціал відновлювальних джерел енергії Одеської області

повітря та ґрунту з технічно досяжними потенціалами 330 тис. т у. п. /рік кожний. І хоча економічно доцільний потенціал є значно меншим (130 тис. т у. п. /рік та 40 тис. т у. п. /рік відповідно), нині в регіоні не проводиться ніяких заходів щодо розвитку та застосування даного виду НДЕ.

Незважаючи на те що геліоенергетика має середній показник технічно досяжного потенціалу, вона є найбільш розвиненою в Одеській області. Сонячний радіаційний режим Одеської області у цілому сприятливий для практичного використання сонячної енергії, що демонструє показник річного надходження сонячної радіації по області, який є еквівалентним 5,6*109 т у. п. У кліматометеорологічних умовах області для сонячного теплопостачання ефективним є застосування як плоских сонячних колекторів, які використовують пряму та розсіяну сонячну радіацію одночасно, так і концентруючих сонячних колекторів. Фотоенергетичне обладнання може достатньо ефективно експлуатуватися на протязі всього року. Термін ефективної експлуатації геліоенергетичного обладнання в південних областях України становить сім місяців (із квітня по жовтень).

В Одеській області вже розміщено успішно реалізовані проекти із сонячної енергетики, наприклад СЕС «Дунайська 1; 2» (43,14 МВт), СЕС «Старокозаче» (42,95 МВт), СЕС ПАТ «Болградсолар» (34,14 МВт), СЕС «Лиманська» 1,2 (43,44 МВт), СЕС «Приозерна» 1,2 (54,8 МВт), СЕС «ТЕПЛОДАР ПІВІ» (4,2 МВт) та ін.

Одеська область займає четверте місце в Україні за тепловим потенціалом термальних вод: показник теоретично можливого потенціалу геотермальної енергії становить 1 880 тис. т у. п. /рік, коли, своєю чергою, техніко досяжний показник перебуває на рівні 407 тис. т у. п. /рік. Незважаючи на наявний потенціал термальних вод та малої геліоенергетики, використання даних видів НДЕ на Одещині є недостатньо вивченим. Відносно незначні середньорічні значення першочергового енергетичного потенціалу малої гідроенергетики в Одеській області можна збільшити з 9,2 тис. т у. п. /рік до 13,9 тис. т у. п. /рік, що не може сильно зацікавити потенційного інвестора.

Отже, з аналізу різних видів НДЕ в Одеській області можна зробити висновок про те, що нині існує три найбільш перспективних напрями для інвестування: сонячна енергія, вітрова енергія та енергія біомаси. Разом із тим найбільш розвиненою в регіоні залишається геліоенергетика.

Інвестування в об'єкти НДЕ зіштовхується як із загальноприйнятими інвестиційними ризиками, так і з ризиками, що є притаманними виключно об'єктам НДЕ [6]. У табл. 1 наведено специфічні інвестиційні ризики проектів із НДЕ, можливі напрями їхнього подолання та чинники, що можуть бути розглянуто як сприятливі для інвестування у вітчизняну альтернативну енергетику.

Достатньо новою для України, але широко застосованою в останні часи західними інвесторами є процедура «дью-дільідженс» (з англ. due diligence – забезпечення належної сумлінності). У контексті інвестування в проекти з НДЕ вона полягає у формуванні об'єктивного уявлення про систему відновлюваної енергії [7, с. 73]. Дью-дільідженс дає змогу інвестору виявити негативні сторони діяльності підприємства; оцінити ризики подальшого існування бізнесу; отримати захист від можливих негативних фінансових подій; прийняти кінцеве рішення про можливість і доцільність інвестування.

Процес комплексної процедури «дью-дільідженс» для оцінки інвестиційного проекту в секторі відновлюваної енергетики може складатися з п'яти основних блоків роботи, по кожному з яких дається об'єктивний висновок:

1. Комерційний дью-дільідженс – оцінка позиції проекту в межах його комерційного середовища. Як правило, у підсумковому звіті наводиться оцінка проекту в таких сферах: структура та розмір ринку; основні конкуренти та їхня частка ринку; бар'єри для входу на ринок; відгуки клієнтів; досяжність бізнес-плану, основні ризики та шляхи їх мінімізації.

2. Податковий дью-дільідженс – аналіз податкового законодавства щодо сплати податків підприємствами альтернативної енергетики, дослідження податкового навантаження таких підприємств та пошук можливих схем його оптимізації. Це необхідно для того, щоб оцінити потенційні податкові ризики. За результатами формується звіт, що містить опис потенційних податкових ризиків і рекомендацій з їх мінімізації.

3. Правовий, або юридичний, дью-дільідженс – аналіз юридичних аспектів діяльності підприємства, визначення дотримання підприємством норм господарського права. Експерти перевіряють договори з контрагентами, договори позики, правовстановлюючі документи на нерухоме майно. Також оцінюються ризики залучення до відповідальності з боку державних органів і контрагентів. Замовник отримує звіт із перерахуванням можливих правових ризиків та рекомендаціями щодо їх мінімізації.

4. Технічний дью-дільідженс – аналіз та перевірка технічної документації майбутнього проекту, виявлення невідповідностей.

5. Екологічний дью-дільідженс – аналіз інформації про екологічні аспекти виробничої діяльності об'єкта альтернативної енергетики, на основі якого розробляються заходи для охорони навколишнього природного середовища.

Нині в Україні відсутній будь-який нормативно-правовий акт, що регламентує процедуру проведення дью-дільідженсу. Обсяг дослідження, ступінь деталізації й інші критерії залежать тільки від мети ініціатора процедури. Застосування процесу «дью-дільідженс» є найбільш всеохоплюючим методом для оцінки ризиків інвестування в майбутній проект сектору альтернативної енергетики та засобів їх мінімізації.

Висновки. Дослідження показало, що в Одеській області наявний значний потенціал альтернативної енергетики, який становить більше 50% загального енергоспоживання області. Треба зазначити, що проаналізований технічно-досяжний потенціал є значно меншим за теоретично можливий. Сонячний радіаційний потенціал Одеської області нині є найпривабливішим в Україні, що простежується в значних інвестиціях саме у цей вид відновлювальних джерел енергії.

Для інвестування в проекти НДЕ існують як загальноприйняті ризики, так і притаманні лише таким інвестиційним проектам. Їхній аналіз показав, що наявні методи мінімізації інвестиційних ризиків можуть бути застосованими й для проектів НДЕ. Крім того, в Україні існує низка сприятливих чинників, які теж пом'якшують вплив інвестиційних ризиків на проекти в секторі відновлюваної енергетики.

Перспективи подальших досліджень охоплюють інструменти та підходи, що забезпечуватимуть прозорість та надійність процесів інвестування в проекти НДЕ. Так, наприклад, мають бути розро-

Таблиця 1

Інвестиційні ризики проектів із НДЕ та напрями їх мінімізації

Інвестиційні ризики	Методи мінімізації	Сприятливі чинники в Україні, що понижують специфічні інвестиційні ризики проектів із НДЕ
Відсутність достатнього потенціалу НДЕ	Дослідження даних багаторічних спостережень близько розташованих метеостанцій і даних супутникових спостережень	Достовірність довгострокового прогнозу, який гарантується висновками та багаторічними спостереженнями профільних наукових установ в Україні
Зменшення попиту на електроенергію, вироблену СЕС і ВЕС	Диверсифікація споживачів	Гарантоване збільшення попиту у зв'язку зі зростанням цін і тарифів на традиційні енергетичні ресурси
Відмова від купівлі електроенергії, виробленої СЕС і ВЕС	Дью-дільідженс, хеджування	Закон України «Про альтернативні джерела енергії», де гарантується обов'язковість покупки державою електроенергії, виробленої з НДЕ
Зменшення ціни купівлі електроенергії	Хеджування	Закон України «Про альтернативні джерела енергії», яким гарантується підвищений («зелений») тариф на електроенергію, вироблену СЕС і ВЕС на період до 2030 р.
Ризик зриву проектів	Дью-дільідженс	Короткі терміни повернення інвестицій, що становлять лише 6-7 років
Непридатність вибраної ділянки для здійснення проекту (геологія, безпека, забрудненість)	Проведення передпроектних робіт, які включають дослідження рельєфності та стану ґрунту місцевості. Можливість передачі ризику EPC-підряднику	Наявність інтелектуальної карти з позначенням спеціально відведених ділянок для будівництва об'єктів НДЕ, які були перевірені відповідними дослідними інститутами
Недотримання стандартів якості та прав інтелектуальної власності	Реєстрація об'єктів права інтелектуальної власності. Закупівля сертифікованих комплектуючих	Низка нормативних актів, які регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності, особливо Закон України «Про науково-технічну інформацію»
Невідповідність проектованих характеристик об'єкту очікуваній виробничій потужності	Дью-дільідженс	ДП «НЕК «Укренерго» затверджені типові технічні завдання для ТЕО схем видачі потужностей ВЕС та СЕС в ОЕС України
Невиконання запланованої дати комерційної експлуатації	Можливість передачі ризику EPC-підряднику	–
Перевитрати грошових коштів	Проведення аналізу фінансової спроможності проекту від умов його фінансування	–
Конфлікти інтересів та зміни в пакеті акцій	Непрямі механізми впливу, зазначені в угоді акціонера	Закони України «Про акціонерні товариства» та «про холдингові компанії»
Втручання держави, вилучення або експропріація об'єкту	Політичне страхування	В Україні відсутнє політичне страхування, можливий судовий розгляд
Часта зміна законодавства (особливо в питанні виділення землі) та оподаткування	Постійне відстеження змін у законодавстві та самострахування	Закон України «Про землі енергетики та правовий режим спеціальних зон енергетичних об'єктів» та п. 276.6 ст. 276 ПКУ, який установлює земельний податок у розмірі 25% для об'єктів НДЕ
Валютні ризики та надмірна інфляція	Хеджування	Наявність статистичної інформації для прогнозування майбутніх ризиків
Страхові ризики	Дью-дільідженс, включаючи страхові консультації	Ст. 355 ГКУ про страхування у сфері господарювання
Форс-мажорні обставини	Страхування об'єктів НДЕ	Ч. 4 ст. 219 ГКУ про встановлення певних обставин для звільнення від господарських зобов'язань

блені чітка логіка та послідовність проведення дью-дільідженсу для підприємств, що вироблятимуть та використовуватимуть відновлювану енергію; досліджено особливості інвестиційного контролінгу для проектів НДЕ тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корупція та недовіра до судової системи в Україні – найбільші перешкоди для іноземних інвесторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.dragon-capital.com/ru/about/media/press_relizy /korupciya_ta_nedovira_do_sudovoyi_sistemi_v_ukrayini_naybilshi_pereshkodi_dlya_inozemnih_investoriv.html.
2. Ратнер В.М, Кириенко А.С. Солнечная электростанция – объект энергосистемы. Гелиотехнический потенциал Юга Украины (Одесской, Николаевской, Херсонской областей) / В.М. Ратнер, А.С. Кириенко // Электрические сети и системы. – 2013. – № 3.
3. Кудря С. О. Нетрадиційні і відновлювальні джерела енергії : [підручник] / С. О. Кудря. – К. : НТУУ «КПІ», 2012. – 496 с.
4. Потенциал биомассы в Одесской области [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //greenergy.com.ua/novosti/potentsial-biomassy-v-odesskoj-oblasti/.
5. Потенціал альтернативної енергетики українського Причорномор'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecotown.com.ua/news/Potentsial-alternatyvnoyi-enerhetyky-ukrayinskoho-Prychornomor-ya/.
6. Залучення інвестицій у розвиток сонячної та вітряної енергетики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.saee.gov.ua/sites/default/files/2DK%20SONTSE_VITER%20INVEST%2025.01.17.pdf.
7. Дегтярева О.А. Контроллинг для повышения эффективности систем возобновляемой энергии / О.А. Дегтярева // Контроллинг на малых и средних предприятиях : сборник научных трудов IV международного конгресса по контроллингу. – Прага – Москва : Объединение контроллеров, 2014. – С. 71–74.

УДК 332.055.2

Замковий О.І.
старший викладач кафедри економічного аналізу і фінансів
Національного гірничого університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВИХ ВАЖЕЛІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ ЗА УМОВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Статтю присвячено прогнозному аналізу корпоративного виробничого, сервісного секторів регіональної економіки та органів державної влади. Розглянуто знаходження і застосування на практиці нових форм, методів та інструментів регулювання системних взаємовідносин усіх елементів регіональних соціально-економічних систем, програмуючих інноваційний ріст і конкурентне лідерство в глобальному економічному просторі.

Ключові слова: регіональна економіка, кластерізація, корпоративне управління, конкурентоспроможність, глобалізація.

Замковой А.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЫЧАГОВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ В УКРАИНЕ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена прогнозам и анализу корпоративного производственного, сервисного секторов региональной экономики и органов государственной власти. Рассмотрены нахождение и применение на практике новых форм, методов и инструментов регулирования системных взаимоотношений всех элементов региональных социально-экономических систем, программирующих инновационный рост и конкурентное лидерство в глобальном экономическом пространстве.

Ключевые слова: региональная экономика, кластеризация, корпоративное управление, конкурентоспособность, глобализация.

Zamkovyi O.I. ENHANCEMENT OF FINANCIAL LEVERAGE IN ORDER TO ENSURE REGIONAL CLUSTERS' DEVELOPMENT SUSTAINABILITY IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The article is devoted to forecasts and analysis of corporate industrial and service sectors of regional economy and government departments. Identification and implementation of new forms, methods and instruments of system relations regulation between all elements of regional socio-economic systems, which programming innovative growth and competitive leadership in the global economic space is considered.

Keywords: regional economy, clusterization, corporate management, competitiveness, globalization.

Сучасний розвиток регіональної економіки вимагає зростання ефективності функціонування всіх елементів соціально-економічної системи, залучених у виробничий процес. Епоха економічних відносин, що спирається у своєму зростанні на сприятливу кон'юнктуру, незадіяні виробничі потужності вітчизняних підприємств та недорогу робочу силу, змінюється на епоху гострої конкуренції, в якій конкурентні переваги формуються за рахунок інноватизації, зростання продуктивності праці та ефективності.

Багатьма авторами теоретично й емпірично доведено, що кластеризація як форма просторово-функціональної інтеграції бізнесу є однією з прогресивних форм організації відтворювального процесу і генерації конкурентних переваг регіональної економіки. Отже, державна влада на регіональному рівні повинна сконструювати організаційні форми і застосувати економічні методи стимулювання кластеризації як у регіональному, так і в надрегіональному просторі. Кластеризація надрегіонального простору (крім генерації економічного зростання) є ефективною організаційно-інституційною моделлю мінімізації економічної і соціальної поляризації регіональних систем.

Нині затребуваний новий методичний підхід, орієнтований на підвищення ефективності державного регулятивного впливу на внутрішні і зовнішні процеси кластеризації регіональної економіки. Основні аспекти авторського методичного підходу за стандартними критеріями конструкта методичного підходу наведено в табл. 1.

Метою кластеризації регіональної економіки в рамках запропонованого методичного підходу є підвищення інтегральної конкурентоспроможності регіону. Під інтегральною конкурентоспроможністю регіону будемо розуміти позицію регіональної соціально-економічної системи в конкурентному ряду (інших систем) на таких ринках (табл. 2).

Орієнтація державного менеджменту на конкретні індикатори інтегральної конкурентоспроможності регіону формує систему державного регулятивного впливу на кластеризацію регіональних соціально-економічних систем (рис. 1).

Кластеризація як форма просторової інтеграції й організації бізнесу має бути орієнтованою на приріст (у тому числі) привабливості регіональної соціально-економічної системи на споживчих ринках. При цьому необхідно розглядати фактор пропозиції, який генерує конкурентоспроможність регіональної продукції на глобальних споживчих ринках, і фактор попиту, який орієнтований на приріст цінності регіонального ринку для якісної продукції інших товаровиробників. В умовах глобалізації світового економічного простору ці два фактори будуть грати першорядну роль в процесах спеціалізації та диференціації регіональної економіки. Регіональна система отримає можливість посилювати спеціалізацію і нарощувати свою конкурентну перевагу на глобальних ринках.

Кластеризація повинна бути орієнтована на досягнення конкурентного лідерства в приватних елементах конкурентоспроможності регіону на споживчих ринках. Так, зокрема, у рамках кластера за рахунок синергетичного та інноваційного ефектів можна отримати цінові конкурентні переваги за рахунок економії на масштабі, застосування нових технологій (із низькою вартістю доступу до них), підвищення ефективності і продуктивності праці.

Інноваційний фактор також дасть змогу підвищити споживчі та емоційні властивості товару, а також позитивно (через інструменти зарплатоємкості) позначиться на платоспроможному попиті населення регіону.

Таблиця 1

Характеристика методичного підходу до державного регулювання кластеризації регіональної економіки

Критерії методичного підходу	Характеристика критерію
Цілі державного регулювання	Підвищення конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи
Фрагментація і детермінація конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи	Конкурентоспроможність регіону є детермінацією низки елементів: – конкурентоспроможність товарів на регіональних глобальних споживчих ринках; – конкурентоспроможність регіонального пропозиції на ринку факторів виробництва (наявність інвестиційних майданчиків із хорошими інвестиційним кліматом та інфраструктурою); – конкурентоспроможність регіону як території для проживання (конкурентоспроможність на ринку праці); – конкурентоспроможність інноваційної підсистеми регіону (спроможність генерації, дистрибуції та споживання інноваційних продуктів); – конкурентоспроможність інститутів та інституцій регіональної соціально-економічної системи (система норм і правил взаємини бізнес-структур і державної влади).
Форми і ступінь державного втручання в розвиток соціально-економічних систем	Підходи до вдосконалення лише інституціональних і інфраструктурних аспектів функціонування елементів регіональних соціально-економічних систем. Мінімізація прямого державного втручання й адміністрування ринкових процесів. Максимізація процесів приватизації і зменшення частки державної власності в корпоративному секторі регіональної економіки.
Основний сенс підходу	Розроблення організаційних та економічних основ методів, орієнтованих на: – створення ядер кластерів у рамках регіональних та надрегіональних соціально-економічних систем за рахунок формування інституційних та інфраструктурних стимулів; – розвиток сервісного та інфраструктурного оточення регіональних кластерів; – формування преференційних режимів для прискореної кластеризації регіональної економіки.
Інструментарій	Форми та інструменти державно-приватного партнерства; преференційні режими і територіальні утворення; методи інституційного та інфраструктурного вдосконалення соціально-економічного середовища регіону; розширення міжрегіональної взаємодії, заснованої на регіональній спеціалізації та диференціації.
Основний метод аргументації запропонованих позицій	Гіпотетично-верифікаційний метод
Взаємодія з бізнес-структурами	Через інструменти державно-приватного партнерства, створення інституту консультантів і радників на регіональному рівні, залучення до процесів стратегічного планування корпоративного сектору регіональної економіки.

Таблиця 2

Детермінація інтегральної конкурентоспроможності регіону

Ринок, на якому оцінюється конкурентний статус конкретного регіону	Критерії оцінки
Ринок споживчих товарів і послуг	Співвідношення ціни та цінності (споживчої і емоційної) товарів і послуг, вироблених на території регіону
Ринок факторів виробництва (крім праці)	Ринок факторів виробництва (крім праці) Пропозиція (якість, кількість та ціна) інвестиційних майданчиків; інвестиційна привабливість регіону; кон'юнктура ринку капіталу конкретного регіону, що складається під впливом інвестиційного попиту і ступеня розвитку фінансових інститутів
Ринок трудових ресурсів	Ринок трудових ресурсів Замовлення по групах персоналу; ступінь задоволення попиту в кадрах групами персоналу
Ринок інноваційних продуктів і рішень	Ринок інноваційних продуктів і рішень Стан регіональної інноваційної підсистеми, яка забезпечує генерацію, дифузії і споживання інноваційних продуктів

Розвиток кластеризації, збільшення зарплатоємкості (платоспроможного попиту), підвищення фінансових результатів функціонування регіонального бізнесу є факторами розвитку конкуренції та створить поштовх до інноваційного вдосконалення споживчих регіональних ринків, що, безумовно, позитивно позначиться на бажанні світових товаровиробників бути представленим на конкретному регіональному ринку.

Модель впливу кластеризації на інноваційний складник регіональної конкурентоспроможності наведена на рис. 2.

Кластеризація регіональної економіки має позитивний вплив на конкурентоспроможність регіону на ринку факторів виробництва (землі та капіталу). Це позитивний вплив позначається як на факторі пропозиції інвестиційних майданчиків у регіоні, так і на попиті капіталу на світовому ринку з боку регіональних бізнес-структур.

Чим вище ступінь кластеризації регіональної економіки, тим більшою мірою економіка регіону структурована і спеціалізована.

Структурна та галузева спеціалізація формує передумови для генерації економічного ефекту, зростання продуктивності праці та ефективності виробництва. Це, своєю чергою, програмує появу галузей – донорів капіталу, які є інвестиційно профіцитними підприємствами, що формують пропозицію інвестиційного капіталу.

Бюджетна ефективність і спроможність регіональної економіки дає можливість створювати в межах території регіону інвестиційні майданчики, що володіють достатньою для організації бізнесу інфраструктурою.

Регіональна економіка, в якій створені і розвиваються кластери, як правило, має якісне інституційне середовище, яке декларує систему взаємовідносин бізнесу і влади, отже, знижує інвестиційні ризики

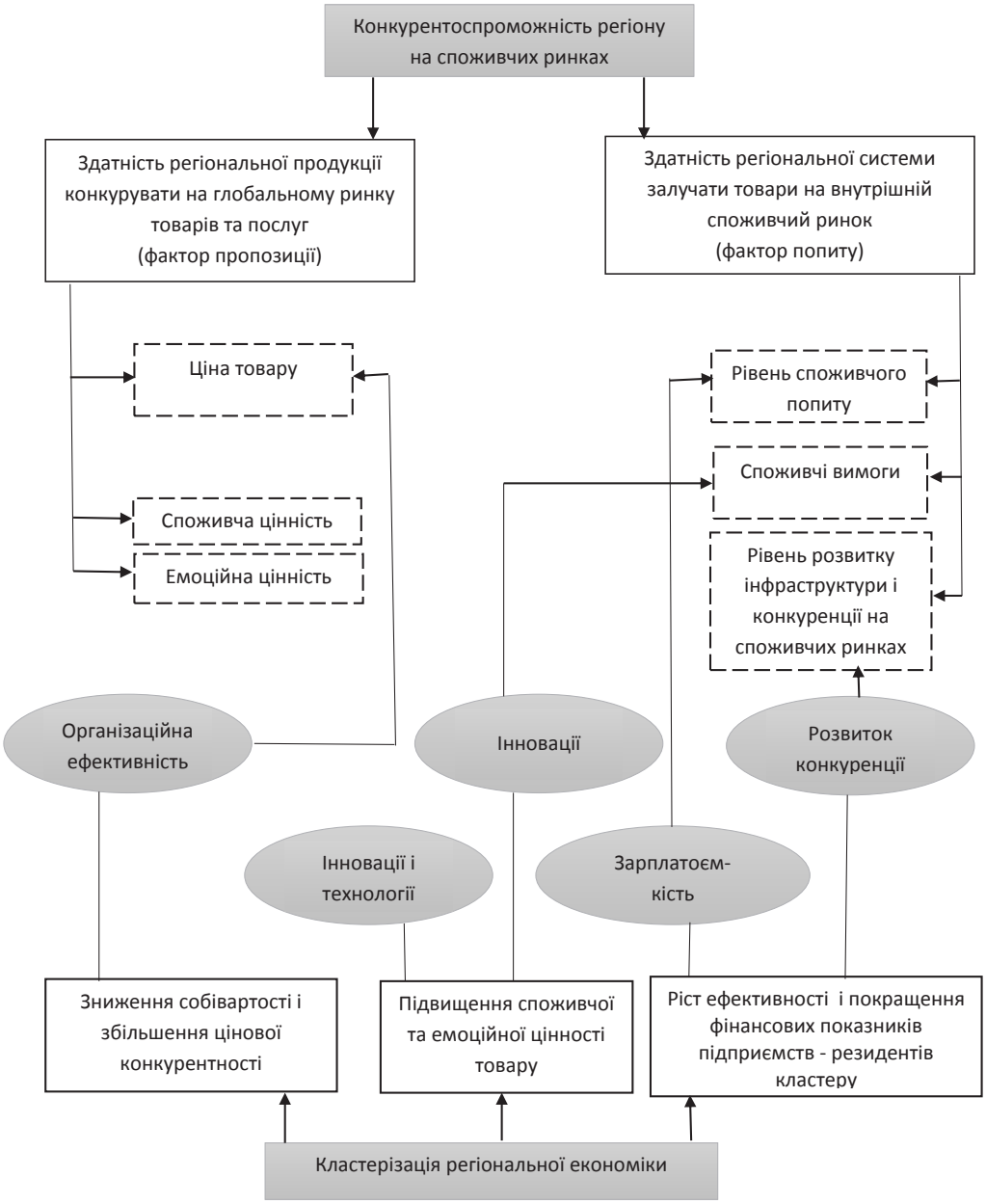


Рис. 1. Модель впливу кластеризації на конкурентоспроможність регіону (споживчі ринки та товари)

і підвищує привабливість регіону як території для розміщення продуктивних сил.

Підприємства, що розвиваються в рамках кластера, більшою мірою володіють інноваційними організаційними технологіями, що зумовлює великі значення ефективності освоєння інвестицій та меншу ступінь ризику. Як правило, такі підприємства, будучи великими і відкритими, мають можливість залучати капітал через різні диверсифіковані канали залучення (не тільки кредит і лізинг, а й облігаційні позики, IPO, SPO).

Інфраструктурні оболонки і сервісні сектори регіональних кластерів прагнуть створити фінансові інститути, які за сприяння органів державної влади можуть перетворюватися в регіональні фінансові галузеві центри (інститути).

Модель впливу кластеризації на конкурентоспроможність регіону на ринку інноваційних продуктів і рішень наведена на рис. 3.

Інноваційна конкурентоспроможність регіону проявляється у двох аспектах: це потенціал регіональної економіки в процесі генерації інноваційних продуктів і в процесах споживання цих продуктів регіональними підприємствами. Відповідно, ми можемо виділити регіональні соціально-економічні системи, які схильні до виробництва та продажу інноваційних продуктів і регіональні системи, які формують підвищений інтерес і попит на інноваційні рішення (або різноманітні поєднання цих полярних станів).

Інноваційна пропозиція буде формуватися тільки тоді, коли:

а) є попит на ці рішення і економіка інноваційної генерації дає достатній стимул для такого роду діяльності;

б) коли існує потенціал генерації інновацій (високий рівень розвитку інноваційної підсистеми регіону).

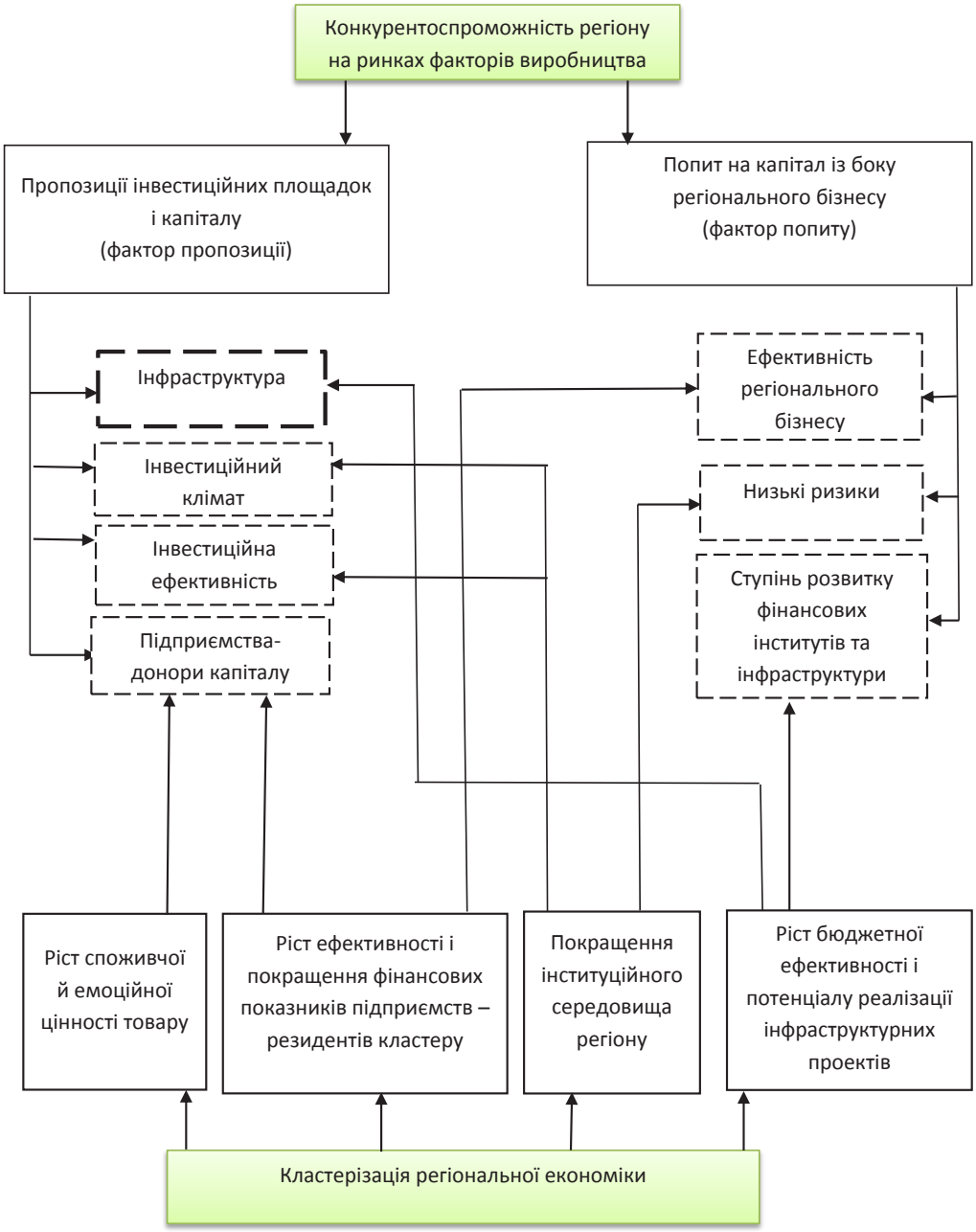


Рис. 2. Модель впливу кластеризації на конкурентоспроможність регіону (фактори виробництва)

Отже, генерація інноваційних продуктів регіональною економікою буде програмуватися якістю освіти та розвитку науки, можливістю фінансування інноваційних проектів та ініціатив, потребою в інноваційних розробках із боку глобального ринку; якістю і кількістю об'єктів інноваційної інфраструктури.

Очевидно, що чим вище ступінь кластеризації регіональної економіки, тим більшою мірою створюються передумови для розвитку елементів регіональної інноваційної підсистеми (крім освіти і науки). Підвищення ефективності і продуктивності праці в рамках кластера можна досягти за рахунок організаційних (синергія і мультиплікація) або інноваційних (зростання цінності продукту і продуктивності праці) дій. Кластер як форма інтеграції продуктивних сил регіону, як правило, організовує власні центри генерації інновацій та створення інноваційної інфраструктури.

У 2015 р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 824 підприємства, або 17,3% обстежених промислових. Серед регіонів вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Миколаївській, Харківській, Кіровоградській, Івано-Франківській, Запорізькій, Херсонській, Сумській, Одеській, Львівській і Тернопільській областях (табл. 3).

У розрізі видів економічної діяльності слід виокремити підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (47,5%), автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів (38,2%), комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (37,5%), інших транспортних

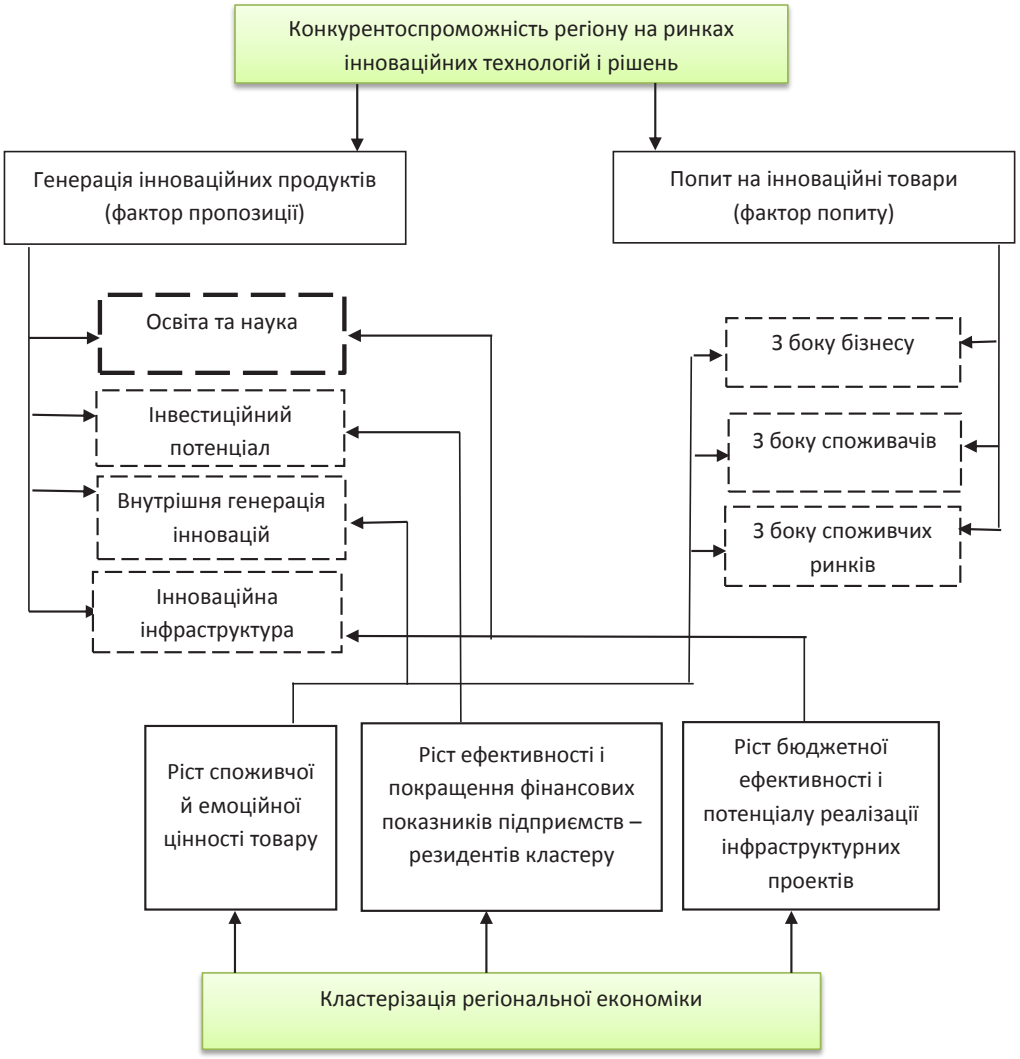


Рис. 3. Модель впливу кластеризації на конкурентоспроможність регіону (фактори інновацій)

засобів (36,1%), коксу та продуктів нафтопереробки (28,6%), електричного устаткування (28,2%).

У 2015 р. на інновації підприємства витратили 13,8 млрд. грн., у т. ч. на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 11,1 млрд. грн., на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки – 2,0 млрд. грн., на придбання інших зовнішніх знань (придбання нових технологій) – 0,1 млрд. грн. та 0,6 млрд. грн. – на навчання та підготовку персоналу для розроблення та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

Найбільше коштів витрачено підприємствами м. Києва, Дніпропетровської, Донецької, Харківської та Вінницької областей; серед видів економічної діяльності – підприємствами металургійного виробництва (56,3%), із виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (11,5%), харчових продуктів (8,3%), машин і устаткування, не віднесених до іншого устаткування (5,4%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 13 427,0 млн. грн. (або 97,2% загального обсягу витрат на інновації). Кошти державного бюджету отримали 11 підприємств, місцевих бюджетів – 15, загальний обсяг яких становив 589,8 млн. грн. (0,7%); кошти вітчизняних інвесторів отримали дев'ять підприємств, іноземних – шість, загалом їхній обсяг становив 132,9 млн. грн. (1,9%); кредитами скористалося 11 підприємств, обсяг яких становив 113,7 млн. грн. (0,8%).

У 2015 р. промислові підприємства впровадили 3 136 інноваційних видів продукції, з яких 548 – нових виключно для ринку, 2 588 – нових лише для підприємства. Із загальної кількості впровадженої продукції 966 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо. Найбільшу кількість інноваційних видів продукції впроваджено на підприємствах Тернопільської (27,2% загальної кількості впроваджених видів інноваційної продукції), Запорізької (12,7%), Львівської (8,0%), Харківської (6,6%) областей та м. Києва (14,4%). У 2015 р. 570 підприємств реалізувало інноваційну продукцію на 23,1 млрд. грн. Серед таких підприємств 37,4% реалізували продукцію за межі України, обсяг якої становив 10,8 млрд. грн. Кожне четверте підприєм-

Таблиця 3

Інноваційна діяльність промислових підприємств за регіонами

	Кількість інноваційно активних підприємств		Обсяг витрат на інноваційну діяльність, млн. грн.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції усього, млн. грн.
	усього, од	у % до загальної кількості обстежених підприємств		
Україна	824	**17,3**	**13813,7**	**23050,1**
Вінницька	25	14,7	575,3	192,4
Волинська	12	11,5	65,3	383,6
Дніпропетровська	**63**	**13,0**	**7568,9**	**1145,5**
Донецька	28	11,7	827,6	4591,8
Житомирська	28	15,5	32,6	372,3
Закарпатська	14	10,1	22,5	583,2
Запорізька	49	20,9	321,0	3162,3
Івано-Франківська	27	21,6	92,2	242,0
Київська	44	13,3	144,8	618,8
Кіровоградська	25	24,8	127,7	354,7
Луганська	9	11,3	24,3	373,2
Львівська	**64**	**19,3**	**277,8**	**1193,9**
Миколаївська	29	31,2	291,6	71,2
Одеська	36	19,4	49,7	544,4
Полтавська	30	16,2	128,5	1938,5
Рівненська	13	10,6	6,9	67,3
Сумська	23	19,8	162,3	1751,9
Тернопільська	16	17,4	14,6	249,3
Харківська	**117**	**28,6**	**667,0**	**2742,4**
Херсонська	19	20,7	70,1	175,4
Хмельницька	18	12,3	66,7	127,1
Черкаська	25	17,2	53,5	289,7
Чернівецька	9	17,0	18,8	100,0
Чернігівська	15	13,3	35,0	95,9
м.	**86**	**17,3**	**2169,0**	**1683,3**

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

2. Починаючи зі звіту за 2015 р. – юридичні особи видів економічної діяльності промисловості з чисельністю працюючих 50 осіб і більше.

ство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку.

Модель впливу регіональних кластерів на конкурентоспроможність регіону у сфері кадрового залучення наведена на рис. 4.

Із даного рисунку можна побачити, що конкурентоспроможність регіону як території для проживання висококваліфікованого персоналу проявляється також у двох напрямах. З одного боку, це приватні чинники, які створюються на рівні регіонального бізнесу: замовлення, потенціал професійного зростання, емоційні аспекти, пов'язані з брендпотенціалом підприємства, клімат у колективі та корпоративна культура. З іншого боку, це сукупність факторів соціального середовища для працівника – це все, що пов'язано з рівнем та якістю життя, станом і розвитком соціальних і громадянських інститутів, системою безпеки, якості надання громадських послуг і т. п.

Перший напрям формується за рахунок розвитку кластера підвищення ефективності функціонування його підприємств-резидентів, другий напрям повинні адмініструвати органи державної влади, спираючись на бюджетний і соціальний ефект, який отримано в ході кластеризації регіональної економіки.

На загальному фоні інноваційних негараздів особливо катастрофічно виглядають показники діяльності технопарків. Наприклад, за офіційними даними, в Україні нараховується 16 технопарків, з яких реально працює лише вісім. Тоді як у США функціонує близько 140 наукових технопарків, у Великобританії – 40. У цілому в Європі більше 1 500 науково-технологічних структур [7], де активно реалізується модель управління відкритими інноваціями.

Не менш катастрофічною є й ситуація щодо активізації участі НДІ у процесі здійснення інноваційної діяльності відкритого типу у взаємодії з корпоративним ядром, використання механізму аутсорсингу, трансферту технологій тощо [8].

У 2015 р. частка виконавців наукових досліджень і розробок (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення становила 0,50%, у тому числі дослідників – 0,33%. За даними Євростату, у 2013 р. найвищою ця частка була у Фінляндії (3,21% і 2,31%), Данії (3,17% і 2,15%), Ісландії (2,94% і 2,0%), Швеції (2,85% і 2,16%), Австрії (2,85% і 1,74%) та Норвегії (2,62% і 1,84%); найнижчою – у Румунії (0,51% і 0,32%), Болгарії (0,76% і 0,55%), Туреччині (0,77% і 0,65%) та Кіпру (0,82% і 0,61%) [14].

У 2015 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт власними силами організацій становив 12 224,9 млн. грн., у тому числі витрати на оплату праці – 5 483,0 млн. грн., матеріальні витрати – 2 472,0 млн. грн., капітальні витрати – 340,8 млн. грн., із них витрати на придбання устаткування – 285,5 млн. грн.

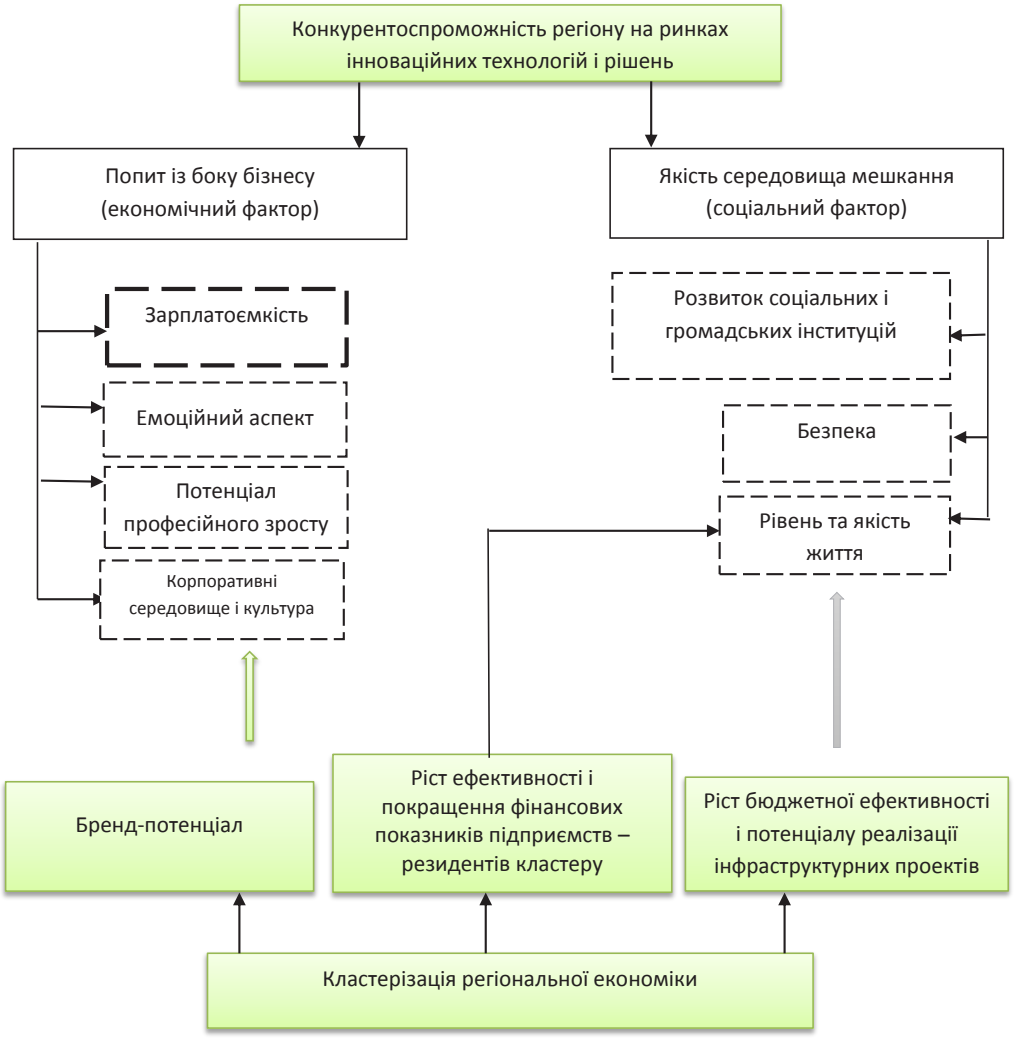


Рис. 4. Модель впливу кластеризації на конкурентоспроможність регіону (чинники ринку праці)

У 2015 р. п'ята частина загального обсягу витрат була спрямована на виконання фундаментальних досліджень, які на 95% профінансовано за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів. Частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 14,4%, які на 61,5% фінансувалися за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів та 22,8% – за рахунок коштів організацій підприємницького сектору. На виконання науково-технічних розробок спрямовано половину загального обсягу витрат, які на 39,2% профінансовані за рахунок власних коштів, 30,3% – іноземними фірмами та 18,5% – організаціями підприємницького сектору. Частка витрат на виконання науково-технічних послу становила 14,4% загального обсягу витрат. Більше половини загального обсягу витрат спрямовано на дослідження і розробки зі створення нових або вдосконалення наявних видів виробів, технологій та матеріалів, 12,5% яких – на замовлення промислових підприємств.

На жаль, таких фактів можна надати велику кількість. Із року в рік динаміка показників має тенденцію до точкового та диспропорційного викривлення в бік окремих компаній.

Загалом для вітчизняних підприємств, насамперед корпоративного типу, характерною є відсутність розуміння довгострокових ефектів зростання під час використання інновацій, їхньому перетворенні із закритої до відкритої системи з поступовою перебудовою моделі управління ними, можливості отримання вигід у фінансуванні, виході на нові ринки, оптимізації капіталу та руху ресурсних потоків тощо.

Проте ще більше вражає той факт, що значення переходу до такої моделі управління дуже часто спрощено сприймається і владою. Можна погодитися зі словами Л. Федулової про неінноваційний характер державної політики, який виражається в недостатньому обсязі фінансування інноваційної сфери, тоді як більшість підприємств постійно перебуває у стані необхідності жорсткої оптимізації витрат, тому «передусім заощаджують на розвитку, відкладаючи на невизначене майбутнє інноваційні проекти, видатки на НДДКР і технологічну модернізацію» [10]. Але мова йде не лише про відсутність фінансової підтримки, а й реальних стимулів для здійснення інноваційної діяльності, де чільне місце займають інституційне забезпечення такого виду діяльності, а також питання підвищення ефективності інфраструктури.

Узагальнюючи дані аналітичних матеріалів і практики функціонування іноземних і вітчизняних

Таблиця 4

Напрями вдосконалення моделі управління інноваційною діяльністю корпоративних підприємств регіонального кластеру

На рівні компаній	На рівні регіональної влади
• Чіткість усвідомлення джерел інновації (наукові дослідження, потреби ринку, наявні знання, отримані у процесі навчання на власному досвіді знання) та корелювання їхньої вартості і доступності з можливістю формувати попит на інновацію, галузевою приналежністю, стадією життєвого циклу фірми, впливу інших внутрішніх та зовнішніх факторів; • необхідність такої комбінації взаємодій, за якої збільшуватиметься альтернативність способів використання наявних (внутрішніх і зовнішніх) ресурсів; • можливість забезпечення ефективної (з фінансової, управлінської, ринкової та інших позицій) взаємодії внутрішніх підрозділів компанії і зовнішніх інститутів; • оптимізація проектної діяльності; • доступність сучасних інформаційнокомунікаційних технологій; • формування організаційних структур нового типу (створення міжфункціональних команд, точок контролю), забезпечення паралельності прийняття управлінських рішень; • підвищення значення ризикменеджменту у процесі здійснення відкритої інноваційної діяльності; • перехід до альтернативних стратегій, які визначають можливість продукувати не лише інновацію-продукт, а й інновацію-процес як основу здійснення організаційних інновацій; • поступова орієнтація не на покращені, а на системні та проривні інновації; • запровадження на постійній основі систем планування інновацій та групування стратегій інноваційного розвитку; • удосконалення процесу управління корпоративним інноваційним портфелем; • навчання персоналу для нарощення його інтелектуального потенціалу та ін.	• Перегляд та вдосконалення корпоративного законодавства; • приведення у відповідність стратегій та програм інноваційного розвитку з огляду на можливість залучення корпоративного ядра за вдосконалюючими, системними та проривними інноваціями; • перегляд політики фінансування інновацій на різних етапах інноваційного процесу; • визначення мотиваторів для стимулювання інноваційної діяльності, ранжованих відповідно до виду інновацій; • проведення структурноорганізаційних змін в інноваційній сфері; • формування умов для створення міжгалузевих зв'язків на базі інноваційних процесів у частині програмно-цільового підходу; • укріплення позицій фундаментальних досліджень та забезпечення механізмів її активного включення в інноваційний процес на базі відкритих інновацій; • консолідація цінних паперів держави та їх використання як інструменту підвищення інноваційної активності; • вибудовування ланцюга: заявка, програма, фінансування, результат, підконтрольність, звітність для оптимізації державного фінансування інновацій; • нормативне закріплення механізмів підвищення інноваційної активності бізнесу з відкиданням дублюючих елементів та можливостей «обійти» норму; • прийняття важливих корпоративних законів, що обмежуватимуть рейдерство, чорний лобізм та корпоративну корупцію; • удосконалення законодавства про власність, насамперед у частині забезпечення прав інтелектуальної власності та ін.

компаній корпоративного типу, доцільно визначити основні напрями вдосконалення моделі управління інноваційною діяльністю в контексті отримання ефекту від відкритості інновацій (табл. 4).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сабадош Г.О. Модель відкритої інновації в механізмі державної підтримки підприємництва / Г.О. Сабадош, Ю.В. Топольницький // Інновації в бізнесі XXI століття. – 2011. – С. 110–116 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/… / 110_116.pdf.
2. Мішенін Є.В. Глобальне середовище та фінансово-економічна нестабільність : [монографія] / Р.П. Косодій, Є.В. Мішенін, А.О. Бондаренко. – Суми : МакДен, 2010. – 252 с.
3. Україна: Всесвітній огляд економічних злочинів / Підготовлено в рамках діяльності Міжнародної мережі фірм PwC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.pwc.com/ua.
4. Рейтинг конкурентоспроможності компаній світу: за даними Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.weforum.org/reports.
5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник Державної служби статистики України. – К., 2012. – 305 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.ukrstat.gov.ua.
6. Захарін С. В. Інноваційна активність промислових підприємств / С. В. Захарін // Економіка і прогнозування. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ief.org.ua/Arjiv_EP/Zajarin306.pdf.
7. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь : дані Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва за роками [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dkrp.gov.ua/files/c19f3.doc.
8. Джемелінська Л.В. Аналіз моделей відкритої та закритої інноваційної діяльності підприємств / Л.В. Джемелінська // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2011. – Вип. 7. – С. 86–90.
9. Федулова Л. І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/EP/2012_1/7_Fed.pdf.
10. Гальперин В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С. М. Игнатов, В.И. Моргунов. – Санкт-Петербург, «Экономическая школа», Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, Высшая школа экономики,1997. – 669 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : ikhailivanov.org/microeconomicsГальперинТом2/Galperin_12.7.PDF.
11. Проблемы математического моделирования экономических кластеров как системы взаимосвязанных целей участников / С. В. Лобова, Е.В. Понькина, А.В. Боговец // Вестник НГУ. Серия «Социально-экономические науки». – 2002. – Т. 11. – Вып. 4. – С. 125–131. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nsu.ru/rs/mw/link/Vedia/22876/12.pdf.
12. Шарипов Т.Ф., Терехова С. А. Использование механизм планирования для создания машиностроительного кластера / Т.Ф. Шарипов, С. А. Терехова // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2011. – № 13 (132). – С. 528–536 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : vestnik.osu.ru/2011. _13/87.pdf.
13. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Відп. за вип. О.О. Кармазіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https: //ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
14. Product and process innovation / Офіційний сайт статистики ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do? dataset=inn_cis5_prod&lang=en#.
15. OECD, Innovation and Growth: Chasing a Moving Frontier. – 2009. – 264 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.oecd.org/innovation/.
16. US National Science Board. Science and Engineering Indicators 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.nsf.gov/statistics/seind12.
17. Innovation, BCG, 010: A return to prominence and the emergence of new world order: report / J. P.Andrew, J.Manget, D.C.Michael, A.Taylor, H: Zablit; The* Boston; Consulting Group. – Boston, MA : The Boston Consulting Group, Inc., 2010. – 25 p.

УДК 35.077.6.339.138

Карачина Н.П.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету

Мороз О.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету

Вакар Т.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
Вінницького національного технічного університету

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ БРЕНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МІСЦЕВИХ ЕКОНОМІК

У статті запропоновано підхід до формування територіального брендингу на прикладі сільських територій України. Узагальнено основні тенденції сучасного маркетингу і брендингу, що дозволило обґрунтувати потенціал територіального брендингу. Проведено теоретичне узагальнення і запропоновано науково-методичні підходи щодо ідентифікації ролі фактору брендингу територій на основі ефекту капіталізації інституційних активів місцевих громад. На цій основі представлено принципи побудови моделей зростання місцевих економік. Розроблено методологію територіального бренду на основі атрибутів такого бренду. Уточнено і доповнено існуючі підходи до тлумачення основних категорій територіального брендингу. Основу авторського концепту склали методологія економічного виразу унікальних активів територій інституційного змісту як фактору потенційної монопольної переваги, а також формування нового типу самоорганізації в межах місцевих економік.

Ключові слова: територіальний брендинг, місцеві економіки, моделі розвитку, бренд, атрибути бренду.

Карачина Н.П., Мороз О.В., Вакар Т.В. ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ БРЕНДИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МЕСТНЫХ ЭКОНОМИК

В статье предложен подход к формированию территориального брендинга на примере сельских территорий Украины. Обобщены основные тенденции современного маркетинга и брендинга, что позволило обосновать потенциал территориального брендинга. Проведено теоретическое обобщение и предложены научно-методические подходы относительно идентификации роли фактора брендинга территорий на основе эффекта капитализации институционных активов местных общин. На этой основе представлены принципы построения моделей роста местных экономик. Разработана методология территориального бренда на основе атрибутов такого бренда. Уточнены и дополнены существующие подходы к толкованию основных категорий территориального брендинга. Основу авторского концепта составили методология экономического выражения уникальных активов территорий институционного содержания как фактора потенциального монопольного преимущества, а также формирования нового типа самоорганизации в пределах местных экономик.

Ключевые слова: территориальный брендинг, местные экономики, модели развития, бренд, атрибуты бренда.

Karachyna N.P., Moroz O.V., Vakar T.V. REGIONAL BRANDING AS A TOOL FOR DEVELOPMENT AND ENSURING THE COMPETITIVENESS OF THE LOCAL ECONOMIES

In the article the approach to the formation of regional branding on the example of rural areas of Ukraine. Generalized the main trends of modern marketing and branding, that allowed to justify the potential local branding. Conducted theoretical generalization and suggested instructional approaches to identify the role of factor branding areas on the basis of the effect of the capitalization of institutional assets of local communities. On this basis presents the principles of constructing models of the growth of local economies. Methodology regional brand based on the attributes of such a brand. Clarify and update existing approaches to the interpretation of the main categories of territorial branding. The basis of the author's concept of economic methodology, amounted to an expression of the unique assets of territories institutional content as a factor of potential monopoly, as well as the formation of a new type of self-organization within the local economies.

Keywords: territorial branding, local economy development model, brand, brand attributes.

Постановка проблеми. Глобальною і все більш відчутною проблемою світової економіки стає зростання доходів та рівня життя між діловими центрами і місцевими економіками. Звідси можна пояснити все зростаючий інтерес науковців та практиків до пошуку нових джерел розвитку таких економік, які переважно перебувають у депресивному стані. Все це є актуальним і для України з тією різницею, що стан місцевих економік, в першу чергу – сільських територій, в даному разі є незрівнянно нижчим.

Поширений сьогодні сучасний стереотип при розгляді місцевих економік, у т.ч. сільських територій, як відсталої та нерозвинутої частини економіки України, що є фінансовим тягарем для суспільства, не відповідає реальному потенціалу таких. В реальності ж місцеві економіки часто володіють набагато більшими можливостями як для багатоаспектного соціально-економічного розвитку, так і можливостями забезпечити високу якість життя. Ситуація репресивності більшості вітчизняних сільських територій є не більше ніж відбитком поточної економічної галузевої кон'юнктури і може бути вирішена в руслі загальних для світового аграрного соціуму постіндустріального типу тенденцій пошуку і реалізації нових джерел сільського розвитку. До таких належить територіальний брендинг, використання якого Україні на даний час залишалося мало поширеним. Наукове обґрунтування та популяризація інформації про дану технологію розвитку, як вважаємо, становить безпосередній інтерес для вчених і практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюція теоретичних уявлень про роль територіального

брендингу відбулася у напрямку розуміння важливої, часто детермінантної ролі цієї соціально-економічної категорії як безпосереднього фактору забезпечення конкурентоспроможності місцевих економік. Перші праці з питань брендингу територій відносяться до 90-х рр. XX ст. – це були роботи Ф. Котлера та ін. [1], де було означено потенціал і принципи маркетингу територій. В роботах С. Анхольта [2] було обґрунтовано основний категоріальний апарат та методичний базис територіального брендингу. Системне тлумачення територіального брендингу на прикладі теорії бренду міст було здійснено К. Дінні [3].

Серед вітчизняних науковців у даному напрямку доцільно виділити дослідження Т. Нагорняк [4], О. Зозульова [5], Л. Полішко [6], Н. Колесницької [7], О. Соскіна [8]. До праць, в яких було б розглянуто проблеми брендингу територій з врахуванням реалій сучасного стану пострадянських країн та України, можна віднести роботи Ю. Інковської [9], В. Глухої [10], Т. Савчук [11], І. Балдерьяна [12], Д.Візгалова [13], А. Панкрухіна [14] та ін. Водночас згодні із позицією О. Оліференка та ін. [15, с. 30-40] про те, теоретичний аспект територіального брендингу знаходиться у стадії свого формування і представлений лише поодинокими працями.

З іншого боку, численні дослідження соціально-економічних проблем вітчизняних сільських територій, здійснені такими вченими як О. Попова [16], С. Герчанівська [17], Г. Лукіна [18], О. Бородіна [19] та ін., дозволили сформувати уявлення про виключно високу потенційну роль т.з. «внутрішнього» розвитку місцевих громад, які повинні спиратися на власні і унікальні ресурси та активи і де фактор територіального брендингу є ключовим. Актуальність проблеми, її теоретична і практична значущість, а також нагальна необхідність вирішення зумовили вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Визначити основні принципи побудови територіального брендингу як інструменту управління соціально-економічним розвитком місцевих громад.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючі зміст загальної теорії брендингу, слід акцентувати увагу на таких основних функціях сфокусованого на певних факторах ефективності брендингу: 1) підтримувати запланований обсяг продажу на конкретному ринку і сприяти реалізації довгострокових проекті, що побудовані на створенні та закріпленні у свідомості споживачів образу торгової марки, бренду; 2) забезпечити збільшення прибутковості внаслідок зростання продажів, в основі чого – інформація про унікальні якості товарів чи послуг, що впроваджені за допомогою колективного образу у вигляді якогось бренду; 3) імплантувати до рекламної інформації унікальні особливості товару, що обумовлені місцем його виготовлення – країни, регіону, міста, території.

При цьому актуальність і перспективи брендингу загалом та брендингу територій зокрема можуть бути уточненими з огляду на такі основні тенденції (інколи суперечливі) сучасного бізнесу, які відзначено у роботі [5], а саме:

1) на даний час фактор якості відіграє все меншу роль у здійсненні впливу на споживача, адже якість товарів вважається загальною умовою;

2) в умовах розвитку постіндустріальної економіки високі прибутки підприємств здатні приносити в основному брендові товари;

3) більш ніж 60% споживачів насамперед у країнах із ринками, що розвиваються, надають перевагу вітчизняним торговим маркам.

4) значення традиційних прийомів брендингу та самих торгових марок зменшується, як і їхня окупність на фоні почастішання випадків реалізації ефекту антибрендингу у випадку неефективного брендингу.

5) поступове товарне насичення продуктових ринків, через що має місце зміщення резервів ефективності зі сфери використання ресурсів у сферу «доступу до споживача», про що свідчить зменшення доданої вартості на одиницю операційних витрат.

Звідси можна пояснити інтерес до територіального брендингу як своєрідної альтернативної, нетрадиційної маркетингової технології.

Доведення унікальності факторів конкурентоспроможності територіального брендингу передбачає також уточнення змісту брендингу територій. На даний час існує ряд тлумачень категорії «брендинг», які переважно є однотипними. Наше визначення загалом корелює із основними відомими підходами і може бути представленим категоріально наступним чином: 1) «територіальний брендинг» – спосіб капіталізації торгової марки шляхом формування додаткової та ціннісної вартості за рахунок використання унікальних інституційних активів окремих територій, чого досягається створенням та імплементацією відповідних брендингових проектів; 2) «брендинг сільських територій» – процес створення, розвитку, захисту та поширення територіального бренду із особливою системою управління. У більш широкому розумінні брендинг сільських територій розглядали як потенційний фактор конкурентоспроможності та джерело економічного розвитку місцевих депресивних територій; 3) «результативність та ефективність територіального брендингу територій» – оцінка соціально-економічних ефектів, що отримує місцева (сільська) громада від формування територіального бренду та відповідного бренд-менеджменту, а також співвідношення цих ефектів до витрат на брендинг; 4) «брендингові альянси» – особливий тип тимчасової співпраці формалізованих і неформальних об'єднань різних груп економічних агентів – бізнесу, сільських громад, неурядових організацій та ін., що об'єднані спільними інтересами отримати різносторонню вигоду від реалізації потенціалу територіального брендингу.

В контексті вище зазначеного може бути інтерпретованою змістовна інтерпретація територіального брендингу за принципом ярусності атрибутів, на основі яких і формується такий бренд (рис. 1). При цьому поділяємо точку зору О. Гладунова [20, с. 20-21], який застерігає від «дрібно-утилітарного» використання терміну «бренд», пропонуючи як альтернативу теорію 4D-брендинг. Згідно з останньою, відповідна стратегія передбачає формулювання 4 основних вимірів бренду, що визначають його сутність за аналогічною кількістю складових, які, в свою чергу, визначають структуру та ринкову позицію бренду, а саме: 1) функціональний вимір; 2) соціальний вимір; 3) духовний вимір; 4) ментальний вимір. Тобто територіальний брендинг повинен надавати ідеологічно повне уявлення про те, де виготовлений товар, врахувати запити споживачів, для яких такий призначено, а також особливості території-виробника.

Так, на рівні (I) (рис. 1) первинного розпізнавання бренду такий атрибут передбачає процес візуального та асоціативного сприйняття, що має вираз в асортименті, якості, цінових пропозиціях та послугах. Надалі (II ярус) ключову роль відіграє емоційність, індивідуальність, міфологічність бренду через фор-

мування певного образу та репутації території, що здійснюється на рівні логічної інтерпретації за унікальними територіальними особливостями. Таким чином, починаючи з II ярусу і надалі все більшу роль у формуванні бренду відіграють неекономічні фактори. Найвищим (III) етапом атрибутів територіального брендингу слугує філософія та місія бренду, що складає сутність процесу формування цінностей національного патріотизму в раках певної ідеології. Це відбувається вже на рівні самоусвідомлення, самореалізації, причетності в першу чергу до культурно-етичних елементів бренду в націоналістичному тлумаченні зазначеного. Таким чином, територіальний брендинг спирається на такі 3 основні фактори, що є важливими для звернення до рекламної аудиторії: історичні корені, національно-ментальні витоки, поточний стан території-виробника та прогнозні очікування змін, що пов'язані із даною територією.

На основі обраної ідеології формується бренд території. Для цього передбачено набір процедур із створення бренду як послідовний, поетапний процес згідно схеми на рис. 1, а саме : 1) формування візуального та асоціативного сприйняття на рівні первинного розпізнавання бренду); 2) формування образу та репутації в контексті унікальних територіальних особливостей на рівні логічної інтерпретації бренду за територіальними характеристиками; 3) формування причетності до культурно-етичних елементів бренду та – на цій основі – філософії, етичної приналежності, головної ідеї бренду.

Алгоритм побудови репрезентативного територіального брендингу може бути представленим 4 принциповими етапами наступним чином: передусім це – формування ідеології бренду та на цій основі – самого брендингу територій (I етап). На даному етапі принциповим є визначення унікальних особливостей даної території (історичних, культурологічних, рекреаційно-ландшафтних та ін.).

Водночас проект потребує визначення потенційних партнерів, прихильників та бенефеціаріїв майбутнього альянсу в межах брендингу (II етап). Термін «альянс» в даному випадку використано для підкреслення наявності спільних інтересів певної множини груп агентів, що визначає напрям і зміст можливої співпраці між ними. На основі зазначеного, з врахуванням визначених інституційних активів території та множини груп реципієнтних до проекту економічних агентів можливо визначити напрями бізнесу (бізнес-проекти та проекти соціально-економічного розвитку території/громади). Водночас брендинг на цьому етапі потребує ідентифікації можливої інформаційної підтримки щодо джерел інформації, характеру рекламної кампанії і т. ін. На цьому ж етапі необхідним вбачається укладання брендингового контракту як основи формування альянсу із реципієнтних до проекту груп агентів. При цьому повинно бути обрано принципи альянсної співпраці корпоративного чи кооперативного змісту.

III етап брендингу передбачає розроблення стратегії проекту та відповідних функцій брендменеджменту, що включає визначення цілей та задач проекту, формування інвестиційних ресурсів та стратегії їхньої реалізації, втілення контрактних умов співпраці. На IV етапі здійснюється реалізація самого проекту відповідно до розроблених раніше планів, цілей і задач брендингу.

Водночас, з врахуванням об'єктивно нових умов реалізації бізнес-проектів в межах територіального брендингу, відповідна система управління повинна передбачати функції розширення брендингового впливу, захист бренду від конкурентів, удосконалення бренду відповідно до результатів моніторингу стосовно реально досягнутих показників ефективності та результативності проекту із корегування цілей, задач, дій і т.ін. Таким чином, на відміну від багатьох управлінських технологій, концепція брендингу території в основі своїй – продукт реалізації унікальних інституційних активів території. Відповідно кожна місцева громада в силу індивідуальності свого стану має передумови до формування власної стратегії стійкого розвитку, де сама стратегія – встановлює, артикулює стратегічні інтереси території.

Деталізація сутності брендингу сільських територій передбачає орієнтування на причинно-наслідковий ланцюг реалізації процесу актив-орієнтованого сільського розвитку, який представляє собою наступні колективні дії: постановку цілей, ідентифікацію наявних ресурсів, візуалізацію потенціалу, використання активів, одержання ефектів і вигід від капіталізації активів, тобто нарощування в межах

Філософія, етична приналежність, місія, головна ідея	III	на рівні самоусвідомлення, самореалізації, причетності до культурно-етичних елементів бренду	Формування складової національного патріотизму
Емоційність, індивідуальність, міфологічного бренду	II	на рівні логічної інтерпретації ТМ (бренду) за територіальними характеристиками	Формування образу та репутації в контексті унікальних територіальних особливостей
Асортимент, якість, цінова позиція товарів та послуг бренду	I	на рівні первинного розпізнавання ТМ (бренду)	Формування візуального та асоціативного сприйняття
Характеристика атрибуту		*Рівень реалізації потенціалу атрибуту*	*Зміст атрибуту*

Рис. 1. «Піраміда» атрибутів територіального брендингу

Джерело: авторська розробка

громади «ресурсів – потенціалу – активів – капіталу» (рис. 2); слід підкреслити важливість саме колективних дій, що потребує механізмів їхнього узгодження та реалізації, що актуалізує питання контрактного забезпечення процесів.

Математичне узагальнення аналітичної моделі брендингу сільських територій в авторському тлумаченні може бути описане формулами (1–2), де, по-перше, акцентовано увагу на визначальній ролі монополістичної конкуренції [21] при формуванні брендингових проектів (1), а також синергетичному ефекті, що створюється внаслідок колективних дій агентів, які узгоджують свої економічні дії при реалізації даних проектів (2).

$$KS = \sum R_1M_{p1} \dots R_2M_{p2} \dots R_nM_{pn} \quad (1)$$

де KS – конкурентне середовище даної економічної системи;

R – окремі суб'єкти (агенти) ринкових відносин;

M_p – монопольні особливості суб'єктів ринку.

Згідно вище зазначеного, ринкове середовище складається із достатньо великої кількості суб'єктів, які об'єктивно мають монопольні особливості та потенційні переваги на цій основі. Стосовно сільських громад аналогії полягають у констатації об'єктивної наявності особливостей у кожної із них, що виражається в унікальному співвідношенні ресурсів і активів економічного (ринкового) та неекономічного (інституційного) змісту, що потенційно придатні до капіталізації та максимізації доданої вартості.

$$\begin{matrix} E_ф KS \\ \max \end{matrix} \begin{cases} R_n \rightarrow \max \\ M_{pn} \rightarrow \max \\ E_ф R_n \rightarrow [\text{opt} \dots \max] \\ B_{БСТ} \rightarrow \max, \end{cases} \quad (2)$$

де $E_ф KS$ – ефективність конкурентного середовища;

R_n – кількість економічно активних суб'єктів даного конкурентного середовища;

$E_ф R_n$ – ефективність економічної діяльності суб'єктів;

$B_з$ – загальна вигода від реалізації проекту.

Ефективність конкурентного середовища (див. 2) досягається максимізацією кількості суб'єктів (посилення конкуренції), ролі монопольних факторів конкурентоспроможності таких суб'єктів, а також забезпечення прийнятної ефективності функціонування кожного універсального суб'єкту та їхньої сукупності (у даному випадку ми розглядаємо сукупність агентів, що є реципієнтними до відповідного брендингового проекту, а також бенефеціаріїв такого). При цьому виразом ефективності конкурентного середовища є загальна (сума прямої та опосередкованої) вигоди від реалізації проекту брендингу сільських територій. Таким чином, логіка універсального проекту брендингу сільських територій побудована на багатокомпонентному характері взаємодії різних груп економічних агентів, які зацікавлені у проекті та здійснюють витрати (або прикладають зусилля) для його здійснення, що реалізується у домовленостях як засобу збереження/формування сприятливого конкурентного середовища(значення цього фактору відповідає в першу чергу змісту теорії недосконалої конкуренції Дж. Робінсон [22]).

Принциповим методологічним доповненням авторського підходу у тлумаченні теорії територіального брендингу, окрім теорій монополістичної/недосконалої конкуренції [21–22], розглядали положення інституційної теорії [23]. Як вже було зазначено, зміст останньої передбачає, що в реальному економічному середовищі існують унікальні активи інституційного змісту, які можуть мати економічну інтерпретацію (у досліджуваному випадку – унікальні особливості окремих сільських територій).

Капіталізація активів у процесі територіального брендингу спирається на загальний мультиплікативний ефект від відповідних інвестицій. Принциповим моментом є поділ мультиплікативного ефекту подібних інвестицій на обумовлений (тобто такий, що планується і здійснюється відповідно до брендингового проекту) та опосередкований (пов'язаний із тим, що інвестиції та їхні наслідки формуються не безпосередньо у проект, а як супутня діяльність, доціль-

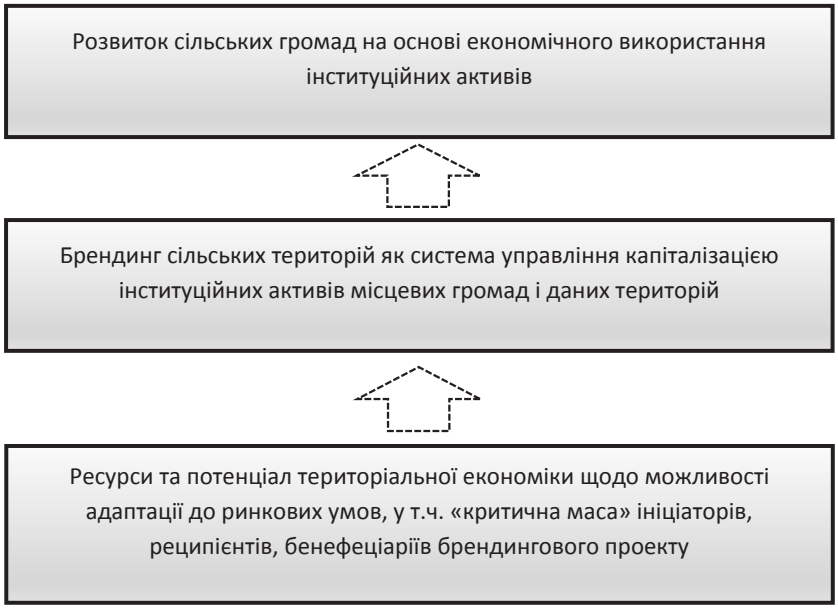


Рис. 2. Концептуальний опис брендингу сільських територій

Джерело: авторська розробка

ність і потреба в якій обумовлена проектом). В обох випадках можна провести аналогії із ефектом «невидимої руки» А.Сміта [24], коли, наприклад, бізнесова діяльність приводить до поліпшення стану всієї системи та всіх агентів системи більшою чи меншою мірою.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, брендинг територій розглядається як основний об'єкт дослідження, як самостійні одиниці аналізу і як важливі та досі фактично не задіяні джерела розвитку місцевих економік. Важливим видається уточнення визначення такого брендингу, а також виділення його характеристик. Відмінністю визначення, що пропонується, від традиційних тлумачень брендингу, є те, що територіальний брендинг стосовно територій розглядається як система формування послідовно-логічного формування ресурсів, потенціалу та активів розвитку місцевих громад. Це надає можливість наблизитися до моделювання брендингу територій в матриці конкретного інституціонального середовища окремих громад як самостійних динамічних об'єктів дослідження.

Основу авторського концепту склали методологічна позиція до моделювання ефектів брендингу територій через опис наступних ефектів: 1) можливість економічного виразу унікальних активів територій інституційного змісту як фактору потенційної монопольної переваги; 2) обґрунтування на цій основі алгоритму побудови універсального проекту територіального брендингу; 3) формування нового типу самоорганізації в межах місцевих економік та відповідної синергії результатів інвестування мультиплікативного змісту, корпоратизації та кооперації реципієнтних до даного бренду груп агентів на основі альянсових стратегій брендингу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб : Изд-во «Стокгольмская школа экономики, 2005. – 382 с.
2. Анхольт С. Брендинг: дорога к мировому рынку / С. Анхольт. – М.: Кудиц-Образ, 2004. – 272 с.
3. Dinnie K. Place branding : Overview of an emerging literature / K. Dinnie // Place Branding and Public Diplomacy. – 2004. – №1. – Pp. 106–110.
4. Нагорняк Т.Л. Брендинг територій у сучасних політичних практиках / Т.Л. Нагорняк // Політологія. – 2014. – №3. – С. 53–58.
5. Зозульов О.В. Брендінг та антибрендінг: що вибрати в Україні? / О.В. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 26–28.
6. Полішко Г.Г. Теоретико-методологічні основи брендингу територій / Г.Г. Полішко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Випуск 2. – С. 126–129.
7. Колесницька Н.М. Територіальний брендинг: науково-методологічні підходи до визначення та формування / Н.М. Колесницька // Наукові праці. Політологія. – 2012. – Випуск 185. Том 197. – С. 47–50.
8. Брендинг міст: досвід країн Вишеградської групи для України / За загальною ред. О.І. Соскіна. – К.: Вид-во «Інститут трансформації суспільства», 2011. – 80 с.
9. Інковська Ю.М. Механізми державної політики брендингу територій / Ю.М. Інковська // Держава та регіони. Серія: Державне управління : науково-виробничий журнал. – 2013. – № 1. – С. 72–76.
10. Глуха В.В. Вдосконалення економічного механізму державного регулювання депресивних регіонів шляхом впровадження стратегій брендінгу територій / В.В. Глуха // Економіка та держава. – 2014. – № 3. –С. 128–130.
11. Савчук Т.В. Территориальный брендинг / Т.В. Савчук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
12. Балдерьян И. Маркетинг территории: учебное пособие. / И. Балдерьян. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 344 с.
13. Визгалов Д.В. Маркетинг города / Д.В. Визгалов. – М. : Институт экономики города, 2008. – 110 с.
14. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий / А.П. Панкрухин. – Спб : Питер, 2006. – 416 с.
15. Олефиренко О.М. Проблемы теории и практики брендинга территорий на примере концепции формирования бренда Сумской области / О.М. Олефиренко, М.Ю. Карпищенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №4. ТІІ. – С. 30–40.
16. Попова О.Л. Зайнятість на селі: наслідки аграрного реформування / О.Л. Попова, Н.М. Скурська // Економіка АПК. – 2006. – №7. – С. 11-14.
17. Герчанівська С.В. Оцінка стану економічної активності сільського населення Тернопільської області / С.В. Герчанівська // Економіка АПК. – 2006. – №5. – С. 147–151.
18. Лукіна Г.І. Економічна активність сільської молоді Запорізької області / Г.І. Лукіна // Економіка АПК. – 2008. – №6. – С.147–151.
19. Бородіна О.М. Теоретичні основи сільського розвитку на базі громад: капіталізація активів/ О.М. Бородіна, С.В. Киризюк, О.В. Риковська // Економіка АПК. – 2011. – №5. – С.153–160.
20. Гладунов О. Бренд Майдану в чотирьох вимірах / О. Гладунов // Маркетинг в Україні. – 2013. – № 6. – С. 20–21.
21. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: реориентация теории стоимости./ Эдвард Чемберлин. – М: Юрайт, 1996. – 650с.
22. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. / Джоан Робинсон. – М: Юрайт, 1986. – 450 с.
23. Норт Д. Інституції, інституційні зміна та функціонування економіки / Даглас Норт. // Пер. з англ. І.Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
24. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит ; пер. с англ. – М.: ЭКСМО, 2007. – 960 с.

УДК 332.01(477)

Приходченко Т.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри регіоналістики і туризму
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

РОЛЬ РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАТЕГІЙ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Стаття присвячена розгляду сучасних проблем розробки стратегій регіонального розвитку в контексті забезпечення ними стабільності соціально-економічного розвитку України. Проаналізовано роль інструмента «регіональна стратегія» у забезпеченні стабільності розвитку регіону. Надано рекомендації щодо удосконалення процесу формування та реалізації стратегій регіонального розвитку з огляду на необхідність сприяння відновленню економічного зростання в регіонах України.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, регіональна стратегія, державна стратегія регіонального розвитку, державна регіональна політика.

Приходченко Т.А. РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ
Статья посвящена рассмотрению современных проблем разработки стратегий регионального развития в контексте обеспечения ими стабильности социально-экономического развития Украины. Проанализирована роль инструмента «региональная стратегия» в обеспечении стабильности развития региона. Даны рекомендации по совершенствованию процесса формирования и реализации стратегий регионального развития с учетом необходимости содействия возобновлению экономического роста в регионах Украины.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, региональная стратегия, государственная стратегия регионального развития, государственная региональная политика.

Prykhodchenko T.A. THE ROLE OF REGIONAL STRATEGIES IN SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF UKRAINE
The article is devoted to consideration of the modern problems of scientific elaboration of regional development strategies in the context of ensuring their stability for socio-economic development of Ukraine. Analyzed the role of the instrument «regional strategy» to ensure the stable development of the region. Recommendations for improvement of the process of formation and implementation of regional development strategies taking into account the need to promote the resumption of economic growth in the regions of Ukraine.

Keywords: region, regional development, regional strategy, national strategy of regional development, state regional policy.

Постановка проблеми. В умовах мінливості соціально-економічної ситуації зростає необхідність визначення перспектив розвитку регіонів, що має втілюватися в посиленні уваги до розробок у сфері стратегічного планування. Нормативно-правовим документом, який здатен означити перспективи розвитку регіонів, є стратегія регіонального розвитку на середньостроковий період. Метою розробки та реалізації регіональних стратегій є упорядкування стратегічного планування на рівні регіонів та надання системності управлінню регіонами на місцях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За значного обсягу наукових робіт, присвячених проблемам розробки стратегій регіонального розвитку в контексті забезпечення ними стабільності соціально-економічного розвитку України, питання збалансованого розвитку регіонів в наукових публікаціях відображені недостатньо, оскільки проблема є досить новою для української теорії і практики управління регіональною економікою.

Теоретичну і методологічну основу дослідження становлять наукові праці як відомих зарубіжних учених, а саме П. Друкера, М. Портера, П. Самуельсона, А. Сміта, А. Томпсона, І. Фішера, Д. Хікса, Г. Штейнера, так і вітчизняних науковців, а саме О.І. Амоши, В.П. Антонюк, О.Ф. Новікової [1], Н.Л. Гавкалової, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, Т.А. Заяць, В.С. Кравціва, Я.В. Остафійчука, А.В. Шевчук [2], В.Ф. Савченко [3], Л.Т. Шевчук, М.М. Вишиванюк, В.І. Воськало, Ю.І. Гелетій, Л.П. Казьмір, М.І. Мельник, Я.В. Шевчук, С.Д. Щеглюк, С.Л. Шульц, Р.Є. Яремчук [4], М.І. Фащевського.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Цілі та завдання процесу формування та реалізації ефективних стратегій регіонального розвитку потребують подальшого дослідження, а також адаптації до сучасних українських умов. Отже, нерозробленість цієї проблеми за її важливості для забезпечення економічного зростання та модернізації української економіки обумовлює актуальність цього дослідження.

Мета статті полягає в розгляді наявних проблем розробки стратегій регіонального розвитку в контексті забезпечення ними стабільності соціально-економічного розвитку України. Основними завданнями є аналіз інструмента «регіональна стратегія» у забезпеченні стабільності розвитку регіону; надання рекомендації щодо удосконалення процесу формування та реалізації стратегій регіонального розвитку з огляду на необхідність сприяння відновленню економічного зростання в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегії регіонального розвитку регіонів України на період до 2020 року були ухвалені у 2014–2015 роках (крім стратегій АР Крим та м. Севастополь); необхідність підготовки таких стратегій була означена в Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року (2014 рік) [5] (далі – ДСРР) на виконання Плану заходів з її реалізації.

Стратегія як документ, що окреслює перспективи розвитку регіонів на середньостроковий період, повинна забезпечити стабільність розвитку регіонів та створювати передумови для економічного зростання.

Формування регіональних стратегій та процес їх реалізації засвідчили існування низки проблем.

1. Часта зміна нормативно-правових документів з формування стратегій регіонального розвитку, що не сприяє системності і планомірності регіонального планування.

Процес формування та виконання стратегій перебуває у залежності від зміни суспільно-політичної ситуації та економічної кон'юнктури, що зумовлює необхідність періодичного оновлення методичного забезпечення розробки стратегій. Нині є такі чинні

документи щодо формування стратегій розвитку регіонів. Так, у листопаді 2015 року Кабінетом Міністрів України (далі – КМУ) було ухвалено Порядок розроблення ДСРР і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів (11 листопада 2015 року, Постанова № 931) [6], Порядок розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів (11 листопада 2015 року, Постанова № 932) [7], у 2016 році Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (далі – Мінрегіон України) запроваджено Методику розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації (31 березня 2016 року, Наказ № 632) [8]. Натомість, як зазначалось, чинні регіональні стратегії, сформовані на виконання вимог ДСРР, були ухвалені у 2014–2015 роках, тобто до унормування методичних засад розробки стратегій та моніторингу їх оцінки на основі попередніх методичних рекомендацій (2011 рік). Тим самим методичну рекомендацію 2016 року можна застосувати лише до моніторингу виконання стратегій та оцінки виконання планів заходів з їх реалізації. Відповідно, виникає потреба у черговому оновленні стратегій регіонального розвитку та коригуванні трирічних планів заходів з їх реалізації.

2. Відмінність підходів до формування стратегій регіонального розвитку.

Стратегії містять такі структурні частини: вступна частина – процес підготовки стратегії, актуальність стратегії; аналіз соціально-економічної ситуації в регіоні; SWOT-аналіз розвитку або аналіз конкурентних переваг і обмежень регіону; стратегічне бачення розвитку області; стратегічні, операційні цілі та завдання; механізм та інструменти реалізації стратегії; моніторинг реалізації стратегії; узгодженість стратегії з програмними документами та напрямами розвитку регіону; сценарії розвитку регіону; інші розділи; додатки.

Аналіз стратегій регіонального розвитку показав, що місцеві органи виконавчої влади використовували різні підходи до підготовки частин стратегії. Перш за все це стосується подання інформації про соціально-економічне становище регіону. Окремі стратегії містять надмірну кількість (порівняно з обсягом інших частин) статистичної інформації, яка швидко втрачає актуальність і не відображає динаміку розвитку регіону (це відноситься до стратегій розвитку Вінницької, Волинської, Житомирської, Закарпатської, Запорізької, Київської, Миколаївської, Полтавської, Рівненської, Тернопільської, Чернігівської областей). При цьому в одних стратегіях представлені характеристики соціально-економічного розвитку регіонів (Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Рівненська області), в інших надано аналіз соціально-економічної ситуації регіонів (Вінницька, Київська, Миколаївська, Полтавська, Тернопільська, Чернігівська області).

Не всі стратегії містять інші згадані вище структурні частини. Так, стратегічне бачення розвитку області представлене у стратегіях Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Донецької, Івано-Франківської, Кіровоградської, Львівської, Хмельницької, Черкаської, Чернівецької, Вінницької, Житомирської, Закарпатської, Запорізької, Київської, Миколаївської, Полтавської, Рівненської, Сумської, Тернопільської, Чернігівської областей та м. Києва.

Механізми та інструменти реалізації стратегії надано в усіх стратегіях, крім стратегій Харківської, Хмельницької, Чернівецької областей.

Моніторинг реалізації стратегії надано в усіх стратегіях, крім стратегій Кіровоградської, Харківської, Хмельницької областей.

Питання узгодженості стратегії з програмними документами та напрямами розвитку регіону подане у стратегіях Вінницької, Житомирської, Закарпатської, Запорізької, Дніпропетровської, Донецької, Івано-Франківської, Київської, Кіровоградської, Львівської, Миколаївської, Полтавської, Рівненської, Сумської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Черкаської, Чернівецької, Чернігівської областей.

Сценарії розвитку регіону представлені у стратегіях Івано-Франківської, Житомирської, Закарпатської, Кіровоградської, Львівської, Луганської, Полтавської, Сумської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Черкаської, Чернігівської областей.

Розділи щодо місця даного регіону серед регіонів України подані у стратегіях Дніпропетровської та Черкаської областей, а проекти для досягнення стратегічних пріоритетів розвитку області – у стратегії Харківської області.

Отже, такі відмінні підходи до підготовки стратегій та, як наслідок, багатоваріантність стратегій не дають змогу сформувати єдину зіставну оцінку стратегій, а також є перешкодою до формування інтегральних цілей регіонального розвитку для всієї країни, приводить до зменшення можливостей застосування управлінського впливу на регіони. Інтегративними цілями могли б бути нарощення експортного потенціалу, зміцнення внутрішніх зв'язків між регіонами України за рахунок перерозподілу торговельно-збутових потоків та зацікавлення контрагентів у налагодженні виробничих зв'язків з підприємствами всередині країни, рівномірне насичення внутрішнього ринку, розширення географії зовнішньої торгівлі, диверсифікація джерел енергопостачання та зменшення енергозалежності від єдиного постачальника, проведення комплексних структурних реформ у сфері промисловості.

3. Складність узгодження пріоритетів розвитку кожного регіону з пріоритетами державної регіональної політики. Ця проблема є наслідком відсутності в ДСРР пріоритетних напрямів розвитку кожного регіону; натомість у додатку 3 до ДСРР означені стратегічні цілі, пріоритетні напрями та завдання державної регіональної політики (далі – ДРП), а також вказані регіони, яких такі цілі, напрями і завдання стосуються. Це не дає можливості сформувати комплексне бачення цілей, пріоритетів розвитку і завдань кожного регіону. З одного боку, такий підхід свідчить про необхідність підвищення відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за розвиток підпорядкованої території, а з іншого боку, це позбавляє центральний орган виконавчої влади, відповідальний за реалізацію регіональної політики, – Мінрегіон України – можливості сформувати єдину картину розвитку регіонів і забезпечити втілення загальнодержавних інтересів.

Питання узгодженості пріоритетів розвитку регіону із ДСРР означені у стратегіях Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Донецької, Житомирської, Закарпатської, Запорізької, Івано-Франківської, Київської, Львівської, Миколаївської, Полтавської, Рівненської, Сумської, Харківської, Херсонської,

Черкаської, Чернівецької областей, а питання узгодженості пріоритетів розвитку регіону з іншими програмними документами та основними аспектами регіонального розвитку означені у стратегіях Дніпропетровської, Запорізької, Івано-Франківської, Київської, Львівської, Миколаївської, Полтавської, Рівненської, Сумської, Херсонської, Черкаської, Чернівецької, Чернігівської областей.

Означення пріоритетів розвитку кожного регіону і унормування цих пріоритетів у ДСРР дасть змогу центральним органам виконавчої влади враховувати інтереси регіонів під час формування галузевих політик, ув'язувати різні галузеві політики між собою та забезпечити єдність макроекономічної політики та регіональної політики, скоординувати загальнодержавні та регіональні інтереси.

4. Статичний характер стратегій та неспроможність реагування на плинність соціально-економічної ситуації, що є наслідком відсутності прогнозної частини у регіональних стратегіях або сценаріїв розвитку на середньостроковий період.

Сценарії розвитку регіону представлені в стратегіях Івано-Франківської, Житомирської, Закарпатської, Кіровоградської, Львівської, Луганської, Полтавської, Сумської, Тернопільської, Харківської, Херсонської, Черкаської, Чернігівської областей. Подолання статичності стратегій і сприяння підвищенню ефективності від стратегій можливі за рахунок коригування трирічних планів реалізації стратегій.

5. Недостатнє врахування інтересів громадськості під час розроблення стратегій та здійснення контролю за їх виконанням. Неможливість врахування в стратегіях інтересів усіх зацікавлених сторін – громадськості, бізнесу, органів влади, органів місцевого самоврядування, територіальних громад – приводить до оцінки стратегії як чергового документа, що мало стосується проблем регіону або спрямований на вирішення лише окремої їх частини і не охоплює всіх проблем регіону. Значення громадськості під час розроблення стратегії розвитку регіону важко переоцінити, інакше процес розробки стратегій перетворюється на завдання лише обласної адміністрації та обласної ради за часткового врахування інтересів бізнес-одиниць та громадськості.

Є низка критичних для стратегічного розвитку регіонів питань, які неможливо вирішити без участі громадян та бізнесу (питання планування та забудови територій, встановлення чи зміна призначення земельних ділянок, розвиток житлово-комунального господарства та культурного життя), однак виникає питання можливості врахування усіх цих різноспрямованих інтересів.

6. Регіональні стратегії є розрізненими, стосуються винятково питань даного регіону, не пов'язані між собою. Така ситуація спричинена відсутністю у стратегіях опису інструмента міжрегіонального співробітництва; у стратегіях не втілено ідей зміцнення міжрегіональних зв'язків між регіонами України.

Вказані проблеми формують нездатність інструмента «регіональна стратегія» у забезпеченні стабільності розвитку регіону. Виникає питання про те, як можна змінити стратегії, щоб вони були актуальними і спроможними забезпечити стабільність розвитку регіонів. Відповідь така: стратегія як документ, що окреслює перспективи розвитку регіонів на середньостроковий період, повинна забезпечити стабільність розвитку регіонів та створювати передумови для економічного зростання; для цього необхідна наявність відповідних цілей та заходів з їх реалізації у самій стратегії.

Основними шляхами вирішення цих проблем можуть бути такі.

1) З метою упорядкування процесу нормоутворення у сфері стратегічного планування розвитку регіонів та забезпечення певної часової сталості регіональних стратегій на період до 2020 року КМУ спільно з Мінрегіоном України слід доручити місцевим державним адміністраціям (далі – МДА) вжиття таких заходів: забезпечити відповідність формування трирічних планів заходів з реалізації стратегій, їх оцінки та проведення моніторингу виконання планів заходів з реалізації стратегій до чинних методичних рекомендацій; внести зміни до стратегій регіонального розвитку, коригування планів заходів з реалізації стратегій згідно з оновленими стратегіями та поточною ситуацією відповідно до Методики розроблення регіональних стратегій.

Доцільно чітко означити інструменти та інституції, які можуть забезпечити виконання цілей стратегії і на основі яких мають формуватися плани заходів з реалізації стратегій. Ними є Державний фонд регіонального розвитку (далі – ДФРР), державно-приватне партнерство, субвенції з Державного бюджету на виконання проектів (інвестиційні субвенції). Ці інструменти та інституції можуть бути означені на етапі формування регіональних стратегій і далі отримати поширення у планах заходів з реалізації стратегій. Доцільно переоцінити значення такого інструмента як угоди щодо регіонального розвитку з метою надання їм нового смислу щодо забезпечення розвитку регіонів та реалізації завдань регіональних стратегій.

2) З метою уніфікації підходу до формування стратегій регіонального розвитку Мінрегіону України слід внести зміни до Методики розроблення регіональних стратегій, яка містить рекомендації щодо складових регіональної стратегії, щодо необхідності включення всіх вказаних розділів до регіональних стратегій для узгодження стратегічних цілей регіонального розвитку з інтегративними цілями регіонального розвитку країни, досягнення стабілізації розвитку та забезпечення поступового економічного зростання.

3) З метою узгодження пріоритетних напрямів розвитку кожного регіону з пріоритетами ДРП, КМУ спільно з Мінрегіоном України слід означити у ДСРР пріоритети розвитку кожного регіону; доручити МДА внести зміни до регіональних стратегій щодо відображення у стратегіях зв'язків стратегічних цілей регіональних стратегій із програмними документами розвитку регіонів та зв'язку цілей регіональної стратегії з основними аспектами розвитку регіону.

Тим самим можна сформувати єдиний підхід до політики стабілізації регіонального розвитку та зменшення самих критичних проявів регіональної диспропорційності (у сфері зайнятості, рівня середньої заробітної плати).

4) З метою забезпечення динамічного характеру стратегій регіонального розвитку Мінрегіону України слід доручити МДА виконання таких завдань: включити до регіональних стратегій прогноз розвитку регіону на період до 2020 року; забезпечувати періодичне коригування планів заходів з реалізації стратегії та ухвалення короткострокових програм виконання стратегії відповідно до поточної ситуації; скоротити обсяг констатуючої частини стратегії (вступна частина, актуальність, аналіз соціально-економічної ситуації в регіоні, SWOT-аналіз регіону, стратегічне бачення розвитку області, узгодженість стратегії з програмними документами та напря-

мами розвитку регіону, сценарії розвитку регіону); розширити розділи «стратегічні, операційні цілі та завдання», «механізм та інструменти реалізації стратегії» та наповнювати їх більшим обсягом інформації; включити до розділу «моніторинг реалізації стратегій» оцінку виконання планів заходів з реалізації стратегії.

5) З метою забезпечення відповідності стратегій інтересам зацікавлених сторін регіону Мінрегіону України слід доручити МДА розширити механізми та інструменти участі громадян та підприємців у процесі розробки стратегій за рахунок проведення громадських слухань, соціологічних та експертних опитувань, розміщення стратегій на сайтах МДА та проведення голосування.

6) З метою подолання «територіальної розрізненості» стратегій та з огляду на існування на території України постконфліктних територій Мінрегіону України слід внести зміни до Методики розроблення стратегій щодо таких положень: включення до стратегій розділу щодо зміцнення господарських зв'язків між регіонами; передбачення у стратегіях напрямів відновлення громадянської стабільності та економічної відбудови зруйнованого господарства, проведення відбудови зруйнованих в результаті бойових дій територій, вирішення проблем внутрішньо переміщених осіб (для Донецької та Луганської областей), надання допомоги таким територіям (для всіх інших регіонів), перебудови системи господарювання в регіонах з урахуванням порушення господарських зв'язків внаслідок тимчасової окупації частини території країни, зміцнення міжрегіональних зв'язків Донецької та Луганської областей перш за все із сусідніми з ними областями (Харківська, Дніпропетровська, Запорізька).

Висновки. З наведеного вище можна зробити такий висновок. Впродовж останніх двох десятиліть в Україні сформувалась система державного управління регіональним розвитком, однак досі не вирішено низку важливих проблем розвитку територій, що виявляються у нерівномірному розподілі економічної активності, який посилює поляризаційні тенденції та поглиблює міжрегіональну диспропорційність; стисненні економічного простору регіонів внаслідок посилення концентраційних процесів та збереження ареалів локальної депресивності; загостренні міжтериторіальних конкурентних відносин, зокрема під час розподілу засобів державної підтримки. Такі реалії життя підтверджують те, що регіональну політику України [9] не можна вважати досить ефективною.

У зв'язку з цим вказані заходи дадуть змогу актуалізувати та підвищити ефективність стратегій розвитку регіонів, а також розробити механізм поступового їх перетворення на гнучкий інструмент вирішення сучасних регіональних проблем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти : [монографія] / [О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.]. – Донецьк : НАН України, Інститут економіки промисловості, 2012. – 534 с.
2. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / за ред. В.С. Кравціва. – Львів : НАН України, ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України, 2015. – 204 с.
3. Савченко В.Ф. Програмне регулювання соціально-економічного розвитку на регіональному рівні : [монографія] / В.Ф. Савченко. – Чернігів : Чернігівські обереги, 2007.– 516 с.
4. Просторовий розвиток регіону: соціально-економічні можливості, ризики і перспективи : [монографія] / за ред. Л.Т. Шевчук. – Львів : ПП «Арал», 2011. – 256 с.
5. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова КМУ від 6 серпня 2014 року № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF.
6. Про затвердження Порядку розроблення Державної стратегії регіонального розвитку України і плану заходів з її реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених Стратегії і плану заходів : Постанова КМУ від 11 листопада 2015 року № 931 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/931-2015-%D0%BF.
7. Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів : Постанова КМУ від 11 листопада 2015 року № 932 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/932-2015-%D0%BF.
8. Про затвердження Методики розроблення, проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації регіональних стратегій розвитку та планів заходів з їх реалізації : Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України від 31 березня 2016 року № 79 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0632-16.
9. Про засади державної регіональної політики : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/156-19.

УДК 331.5

Рубежанська В.О.
здобувач кафедри економіки та підприємництва
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

МЕТОДОДОГІЯ ОЦІНКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ ПРАЦІ З ПОЗИЦІЇ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

У статті розглянуто наукові підходи до оцінки показників функціонування регіональних ринків праці. Схематично зображено системний підхід до функціонування регіонального ринку праці. Визначено сутність таксономічного аналізу як найбільш оптимального способу оцінки функціонування регіональних ринків праці. Розроблено змінний алгоритм таксономічного аналізу. Підібрано генеральну сукупність (первинні вимірні ознаки) для оцінки функціонування регіональних ринків праці.

Ключові слова: регіональний ринок праці, показники функціонування регіонального ринку праці, таксономічний аналіз, генеральна сукупність (первинні вимірні ознаки), системний підхід.

Рубежанская В.О. МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА С ПОЗИЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

В статье рассмотрены научные походы к оценке показателей функционирования региональных рынков труда. Схематично изображен системный подход к функционированию регионального ринка труда. Определена сущность таксономического анализа как наиболее оптимального способа оценки функционирования региональных рынков труда. Разработан изменяющийся алгоритм таксономического анализа. Подобрана генеральная совокупность (первичные измеряемые признаки) для оценки функционирования региональных рынков труда.

Ключевые слова: региональный рынок труда, показатели функционирования регионального ринка труда, таксономический анализ, генеральная совокупность (первичные измеряемые признаки), системный подход.

Rubezhanska V.O. METHODOLOGY OF ESTIMATION OF THE FUNCTIONING OF REGIONAL LABOR MARKETS FROM THE POSITION OF THE SYSTEM APPROACH

In the article the scientific campaigns to evaluate the performance indicators of regional labor markets are considered. A systematic approach to the functioning of the regional labor market is shown schematically. The essence of taxonomic analysis as the most optimal way of assessing the functioning of regional labor markets is defined. A changing algorithm of taxonomic analysis is developed. The general population (primary measurable characteristics) is selected to assess the functioning of regional labor markets.

Keywords: regional labor market, indicators of the functioning of the regional labor market, taxonomic analysis, the general population (primary measurable characteristics), the system approach.

Постановка проблеми. Регіональний ринок праці – динамічний та складний елемент ринкової економіки. На такому ринку переплітаються інтереси працівників та роботодавців, які відображаються у вигляді попиту на робочу силу та її пропозиції. Такі результати зумовлені впливом інституціональних чинників територіального розвитку, які різні у кожному регіоні. Тому основною нашою метою є дослідження особливостей функціонування ринку праці у регіонах у найбільш оптимальний та доцільний спосіб, враховуючи системний підхід. Зазначене дасть нам можливість виявити стан ринку праці на мезорівні, дослідити проблеми його розвитку та визначити внутрішні резерви щодо поліпшення його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей функціонування регіональних ринків праці присвячено праці таких учених, як Д. Аутор, О.В. Волкова, В.Г. Герасимчук, А.А. Гриценко, В.А. Ландсман, О.В. Макарова, С.В. Мочерний, В.П. Петюх, В.М. Соболєв, М. Шаленко, Д.Е. Шапоренко, В.С. Чорний, А.А. Чухно та інші.

Віддаючи належне науковим роботам вищевказаних вчених, хотілося б зазначити про відсутність єдиного оптимального способу дослідження показників регіональних ринків праці. Зазначена проблема зумовила вибір напряму дослідження та формулювання мети статті.

Метою статті є визначення найбільш оптимального та доцільного способу дослідження показників регіональних ринків праці з урахуванням системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, у спрощеному вигляді системний підхід до функціонування регіонального ринку праці відображає рис. 1.

Аналізуючи рис. 1, варто відзначити, що регіональний ринок праці функціонує як система. На вході такої системи доцільним є вираховування параметрів «входу», під якими ми розуміємо кількісне вираження потреб у ресурсах, які формують задовільне функціонування ринку праці. Тобто сукупність екстерналій виражається у матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсах, які задають тренд організаційно-економічного розвитку окремої параметричної системи. На «вході» система позначається у контрольованому або неконтрольованому зовнішньому впливі економічних, соціальних та політичних факторів, що формують оточення ринку праці певної території. Ядром системи є процес функціонування ринку праці, який позначається здатністю останнього адаптуватися до зовнішнього оточення та вчасно реагувати на нього з урахуванням наявних внутрішніх ефектів-інтерналіїв. Ринкова та адміністративна підтримка дає базис місцевому ринку праці, завдяки їй можна коригувати гнучкість ринку праці, що і визначає його результативний стан.

Параметри «входу» та «виходу» позначаються взаємозв'язком, який реалізується у продуктивному використанні внутрішніх та зовнішніх ресурсів (модернізації обладнання, відтворенні робочої сили, збільшенні заробітної плати тощо), які впливають на результати діяльності ринку праці. Параметри «виходу» характеризують результат функціонування ринку праці, який доцільно оцінювати як єдиний інтегральний показник.

З огляду на зазначене вважаємо, що оцінювання діяльності регіонального ринку праці з позицій сис-

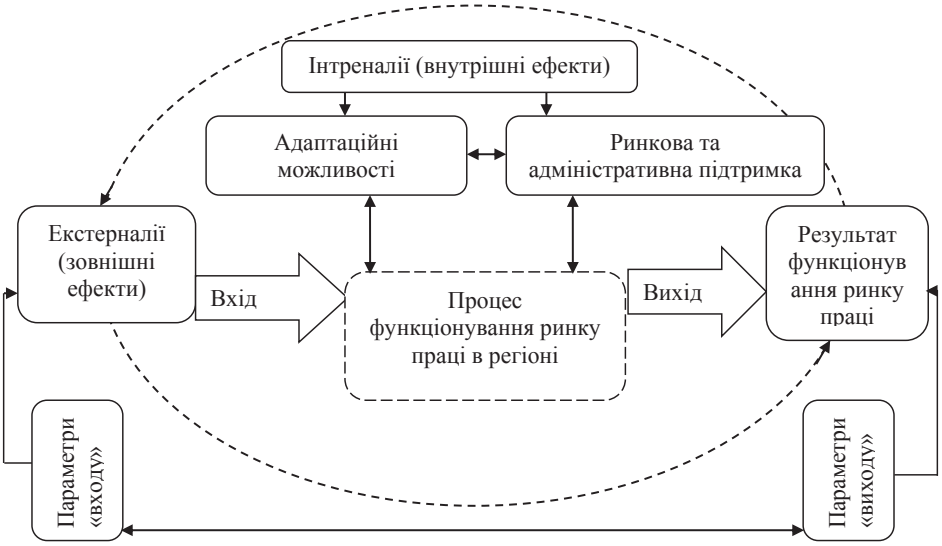


Рис. 1. Системний підхід до функціонування регіонального ринку праці

Джерело: складено автором

темного підходу варто проводити з визначенням єдиного показника, що буде характеризувати його стан, але з урахуванням сукупності ознак, які чинять вплив на ринок праці. З приводу зазначеного зауважимо, що у науковому світі запропоновано низку прийомів, способів, у тому числі авторських методик, що дають змогу визначити стан ринку праці, використовуючи системний підхід (наприклад, горизонтальний часовий аналіз; вертикальний структурний аналіз; трендовий аналіз; аналіз відносних показників коефіцієнтів; порівняльний аналіз (традиційні статистичні прийоми); факторний аналіз (прийоми стахостичного факторного аналізу – кореляційний та дисперсійний аналіз) тощо). Зазначені прийоми аналізу пов'язані між собою, а мета їх проведення визначається глибиною дослідження та наявною інформаційною можливістю.

Варто зазначити, що розглянуті вище прийоми оцінки ринку праці позначаються своєю багатогранністю, складністю та неоднозначністю результатів. Не завжди окреслені прийоми дають змогу системно підійти до аналізу ринку праці. Крім того, використання окремих прийомів не приведе до ефективності оцінювання сукупності показників, які характеризують ринок праці як систему, тоді як використання усіх зазначених прийомів одночасно не дасть змоги визначити один цілісний та результативний показник, який можна аналізувати у динаміці. На нашу думку, у такому разі доцільним є застосування методу таксономічного аналізу, який має значний арсенал математичної алгоритмізації та статистичної систематизації різних за визначенням (одиницями виміру) показників. Таксономічний метод дасть нам змогу порівнювати результативні об'єкти ринку праці, які характеризуються багатовимірністю ознак, та упорядкувати різнозначний статистичний матеріал, який характеризує досліджуване нами явище.

Головною метою застосування таксономічного аналізу є отримання узагальнюючого показника складного об'єкта, який дасть змогу здійснити рейтинговий розподіл регіонів України за ступенем динамічного розвитку ринку праці. До завдань застосування таксономічного аналізу в нашому дослідженні варто віднести узагальнення стану об'єкта дослідження за допомогою інтегрування сукупності показників ринку праці; забезпечення порівняння регіонів у часі за інтегральним показником.

Отриманий рейтинговий розподіл дасть можливість визначити проблемні зони за розвитком ринку праці, які потребують перспективного планування стратегії підтримки ринку праці з урахуванням вітчизняного та європейського досвіду.

Використана нами методика оцінки регіонального ринку праці є досить простою та зрозумілою, тому може використовуватися зацікавленими фізичними та юридичними особами (підприємствами, установами, організаціями) з метою отримання концентрованої інформації щодо розвитку регіонального ринку праці в умовах реальної конкуруючої економіки. Останнє дасть можливість інформувати бізнес-структури та потенційних інвесторів про можливості ринку праці на певній території; забезпечити державні та місцеві органи влади версифікаційною оцінкою розвитку ринку праці з метою подальшого прийняття управлінських рішень у напрямі формування стратегій та механізмів ефективної зовнішньої підтримки функціонування ринку праці тощо.

Отже, запропонована нами оцінка функціонування регіонального ринку праці проводилася з використанням змінного алгоритму таксономічного аналізу та трансформації отриманого таксономічного показника в єдиний рейтинговий коефіцієнт (рис 2). З метою швидкості і точності проведення розрахунків доцільним є використання програми Microsoft Office Excel та універсальної інтегрованої аналітичної системи Statistica.

Аналізуючи рис. 2, варто відзначити, що спочатку ми визначили генеральну сукупність (первинні вимірні ознаки) для таксономічного аналізу, яку у подальшому згрупували у матрицю спостереження.

Під час визначення індикаторів первинних вимірних ознак ми враховували такі вимоги:

– відібрані первинні вимірні ознаки (показники) у своїй синергії визначають результат узагальнюючого показника та відповідають принципу допустимої мультиколінеарності;

– зведені різні за характером, одиницями вимірювання, значущістю та варіабельністю первинні

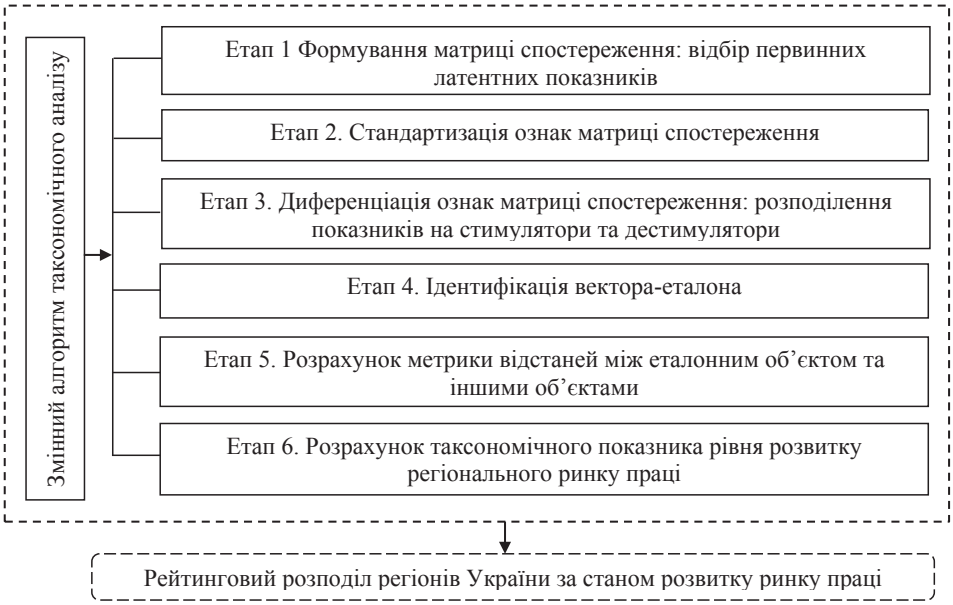


Рис. 2. Послідовність оцінки функціонування регіонального ринку праці

Джерело: складено автором

ознаки повинні бути зрозумілими, легко розрахованими та достовірними;

– відібрані первинні ознаки повинні бути кількісними, а не атрибутивними.

На початковому етапі проведення оцінки дуже важливим є правильне використання таких первинних вимірних ознак, які б дійсно оцінювали результат функціонування регіонального ринку праці з позицій системи та відповідали б вимогам, які ми зазначили вище. З іншого погляду, кількість таких ознак не повинна бути значною, бо це збільшить ймовірність похибки та приведе до отримання помилкового інтегрального показника.

З метою вирішення питання щодо підбору первинних вимірних ознак ми звернулися до відомих здобутків науковців, вчених та державних діячів. З аналізу їх досліджень ми визначили, що пошук первинних ознак щодо функціонування ринку праці перебуває у стадії постійної еволюції, а отже погляди на це питання позначаються протилежністю думок. Як приклад, відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 р. № 856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [1] для оцінки ефективності ринку праці варто використовувати показники, що характеризують продуктивність праці; рівень безробіття населення віком 15–70 років (за методологією МОП); рівень зайнятості населення віком 15–70 років (за методологією МОП); співвідношення прийнятих працівників та тих, що вибули; індекс реальної заробітної плати; суму заборгованості з виплати заробітної плати відповідно до фонду оплати праці за останній місяць звітного року. Більшість учених вважає, що під час вибору показників, що характеризують ринок праці, варто використовувати набутки, що містяться у статистичних спостереженнях ILOSTAT, Eurostat, The World Bank, UNESCO, Organisation for Economic Cooperation and Development.

Важливими у контексті нашого дослідження є наукові позиції В.С. Чорного, який справедливо вважає, що: «система показників статистики ринку праці складається з декількох підсистем, кожна з яких містить показники різних видів, що характеризують певний аспект функціонування та розвитку ринку праці, зокрема на регіональному рівні» [2, с. 76–77]. Автор розмежовує такі підсистеми на 10 угрупувань та пропонує показники, які доцільно застосовувати у цих системах, такі як:

– підсистема I – показники статистики населення як бази формування трудового потенціалу певного регіону чи держави загалом (показники чисельності та складу населення; показники демографічного навантаження; природного і міграційного руху населення, показники чисельності та структури населення за основними віковими групами);

– підсистема II – показники економічної активності населення, зайнятості, безробіття і втрат економіки від безробіття;

– підсистема III – показники кон'юнктури ринку праці, попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці;

– підсистема IV – показники неповної (часткової) зайнятості, втрат економіки від неповної зайнятості;

– підсистема V – показники тривалості та ефективності використання робочого часу;

– підсистема VI – вартість робочої сили;

– підсистема VII – показники оплати праці (заробітна плата, інші доходи від трудової діяльності, динаміка номінальної та реальної заробітної плати);

– підсистема VIII – показники продуктивності праці (рівень та динаміка; оцінка впливу факторів на рівень продуктивності праці);

– підсистема IX – показники статистики праці та соціально-трудових відносин (соціальної, професійної і територіальної мобільності робочої сили);

– підсистема X – показники умов праці, відпочинку та рівня життя зайнятого населення (реальні і номінальні доходи; видатки і заощадження; показники споживання матеріальних благ та послуг; показники роздрібного товарного обороту; забезпеченості населення житлом та предметами довготривалого використання; показники виробничого травматизму, професіональних захворювань, трудових конфліктів;

показники вільного часу тощо) [2, с. 76–77]. Вважаємо, що наукові здобутки В.С. Чорного можна, трансформувавши, застосувати під час відбору первинних вимірних ознак, що характеризують функціонування регіонального ринку праці.

Отже, на нашу думку, для аналізу функціонування регіонального ринку праці з позицій системного підходу варто застосовувати такі первинні вимірювальні ознаки (показники), як рівень зайнятого населення віком 15–70 років (за методологією МОП); рівень безробіття населення віком 15–70 років (за методологією МОП); рівень неформальної зайнятості населення; навантаження зареєстрованих безробітних на 1 вільне робоче місце або вакантну посаду; середня заробітна плата працівників за місяць; рівень економічної активності населення; частка заборгованості з виплати заробітної плати у загальному фонді на кінець місяця; рівень економічної активності населення, що мало та не мало вищу освіту; середня тривалість пошуку роботи безробітними; частка працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, в обліковій кількості працівників; коефіцієнт (індекс) Джині; кількість інфраструктурних елементів ринку праці; інвестиції у ринок праці; продуктивність праці; співвідношення прийнятих працівників та тих, що вибули (рух працівників).

Висновки. У результаті проведеного дослідження встановлено, що найбільш оптимальним та доцільним способом, який дасть можливість дослідити показники регіональних ринків праці, є використання таксономічного методу. Адже цей метод дасть змогу порівнювати результативні об'єкти ринку праці, які характеризуються багатовимірністю ознак, та упорядкувати різнозначний статистичний матеріал, який характеризує досліджуване явище. Застосування таксономічного аналізу дасть можливість отримати узагальнюючий показник складного об'єкта, який дасть змогу здійснити рейтинговий розподіл регіонів України за ступенем динамічного розвитку ринку праці. Отриманий рейтинговий розподіл дасть можливість визначити проблемні зони за розвитком ринку праці, які потребують перспективного планування стратегії підтримки ринку праці з урахуванням вітчизняного та європейського досвіду.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.10.2015 р. № 856 «Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/856-2015-%D0%BF
2. Чорний В.С. Статистичний аналіз ринку праці регіону / В.С. Чорний. – дис. к.е.н. – К. 2010. – 180 с.

УДК 303.72:332.012

Турський І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і фінансів
Тернопільського національного технічного університету
імені Івана Пулюя

МОДЕЛЮВАННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ВАЛОВОГО РЕГІОНАЛЬНОГО ПРОДУКТУ ВІД РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

Запропоновано підхід до економетричного моделювання залежності валового регіонального продукту від показників розвитку підприємництва в регіонах України. Моделювання проведено на основі лінійної багатофакторної регресії та багатофакторної адаптивної сплайнової регресії за даними Державної служби статистики України. Доведено, що для врахування і оцінювання впливу всіх факторів економічного розвитку регіонів з позиції активізації підприємницької діяльності у подальшому необхідним є застосування комбінованих методів інтелектуального аналізу даних.

Ключові слова: регресійна модель, регіональний розвиток, сплайн, підприємництво.

Турский И.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ЗАВИСИМОСТИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА ОТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Предложен подход к эконометрическому моделированию зависимости валового регионального продукта от показателей развития предпринимательства в регионах Украины. Моделирование проведено на основе линейной многофакторной регрессии и многофакторной адаптивной сплайновой регрессии по данным Государственной службы статистики Украины. Доказано, что для учета и оценки влияния всех факторов экономического развития регионов с позиции активизации предпринимательской деятельности в дальнейшем необходимо применение комбинированных методов интеллектуального анализа данных.

Ключевые слова: регресионная модель, региональное развитие, сплайн, предпринимательство.

Turskyj I.V. MODELING THE DEPENDENCE OF THE GROSS REGIONAL PRODUCT ON THE DEVELOPMENT OF UKRAINE's REGIONS ENTREPRENEURSHIP

The approach to econometric modeling of the dependence of the gross regional product with the indicators of entrepreneurship development in the Ukraine's regions is proposed. The modeling is based on linear multivariate regression and multi-factor adaptive spline regression on the springboard data of the State Statistics Service of Ukraine. It is proved that in order to take into account and evaluate the impact of all factors on the economic development of regions from the point of view of activation of entrepreneurial activity in the future it is necessary to use combined methods of data mining.

Keywords: regression model, regional development, spline, entrepreneurship.

Постановка проблеми. Трансформаційні перетворення у соціальній та гуманітарній сферах життєдіяльності українського суспільства, що спрямовані на утвердження в них загальнолюдських цінностей – добробуту, соціальної справедливості, здоров'я, соціальної мобільності, адекватних світоглядно-ціннісних орієнтацій, сучасної освіти, розвиненої науки, тощо мають бути системними та послідовними. При цьому треба враховувати, що у ринковій економіці значущість підприємництва як головного роботодавця, інноватора і джерела економічного зростання давно визнана. Оскільки успішна ринкова економіка базується саме на підприємництві, то ефективність і успішність останнього є визначальним чинником економічного розвитку країн та регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем соціально-економічного розвитку регіонів приділено значну увагу вітчизняних і закордонних учених-економістів – П. Бєлєнького, І. Благуна, Є. Бойка, П. Бубенка, І. Буднікевич, А. Голікова, М. Долішнього, С. Дорогунцова, Е. Забарної, В. Захарченка, М. Кизима, Л. Ковальської, О. Козирєвої, Д. Кузьміна, В. Лучика, М. Портера, В. Плюти, М. Степанова, Д. Стеченка, С. Шульц, Л. Яремко й ін.

У сучасній науковій літературі різні аспекти підприємництва досліджувались у роботах О. Амоші, Б. Буркинського, В. Гриньової, Л. Драгуна, З. Варналія, В. Ткаченка, Р. Тяна, Б. Холода, М. Чумаченка; І. Ансоффа, Г. Бірмана, Ю. Блеха, П. Друкера, Н. Ільїна, Я. Мелкумова, В. Шахназарова, Й. Шумпетера.

Постановка завдання. Мета статті – запропонувати підхід до економетричного моделювання залежності валового регіонального продукту від розвитку підприємництва регіонів України на основі сучасних методів аналізу даних і провести оцінювання зазначеної залежності за даними Державної служби статистики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретико-методологічні засади та практичний базис процесу формування новітньої парадигми регіонального розвитку на основі активізації соціально-гуманітарного розвитку підприємництва потребує вивчення і глибокого аналізу базових та новітніх закономірностей регіонального розвитку; чинників впливу різного рівня – від національного до глобального – та кількісного оцінювання впливу цих чинників на економічні результати регіону (ВРП, ВДВ, тощо).

Розроблення будь-якого інструментарію вимірювання та аналітичного оцінювання економічних процесів потребує концептуальної основи, яка дає змогу визначити інформаційну базу дослідження та прикладний інструментарій моделювання взаємозв'язків.

Концептуальна схема процесу формування новітньої парадигми соціально-економічного розвитку регіональних систем в аспекті активізації підприємництва в регіонах на сучасному етапі розвитку передбачає більшу орієнтацію на взаємозв'язок чинників впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, що докорінно змінюють їх функціонування на основі дії новітніх закономірностей регіонального розвитку (рис. 1).

Відповідно до рис. 1 інформаційною базою моделей, представлених у статті, є дані Державної служби статистики України, що відображають діяльність

підприємств у регіонах (кількість за видами, випуск та обсяги реалізації за видами, зайнятість тощо), та валовий регіональний продукт, валовий регіональний випуск тощо.

У роботі [1] наведено приклад застосування багатофакторного регресійного моделювання для оцінювання соціально-економічних процесів на глобальному рівні. Ми провели регресійне моделювання залежності ВРП від показників результативності підприємницької діяльності і зайнятості відповідно до такого підходу. Із 34 змінних, включених до формування лінійної багатофакторної моделі, значущими виявилися лише дві (табл. 1) за високої статистичної значимості моделі.

Отже попередній аналітичний вигляд регресійної моделі такий:

ВРП=1,67 Обсяг реалізованої продукції підприємствами+0,31*Економічно активне населення*

Таким чином, з огляду на табл. 3 можна вважати, що змінні рівняння репрезентують вплив змінних із

Таблиця 2

Статистична значущість регресійної моделі

	Value
Multiple R	0,99
Multiple R^2	0,99
Adjusted R^2	0,99
F(10,14)	424,66
p	0,000001
Std.Err. of Estimate	6711,65

Джерело: розрахував автор за допомогою ПП STATISTICA

табл. 3 у рівнянні регресії. Модель можна вважати задовільною, якщо залишки некорельовані та розподілені (приблизно) за нормальним законом. Побудуємо таблицю залишків (рис. 2) і перевіримо, чи виходять залишки за межі інтервалу (−3s, 3s), де s – емпіричне середньоквадратичне відхилення залишків (на графіку залишок позначений*).

У нашій моделі залишки не виходять за межі інтервалу, окрім Полтавської області, яка є вида-

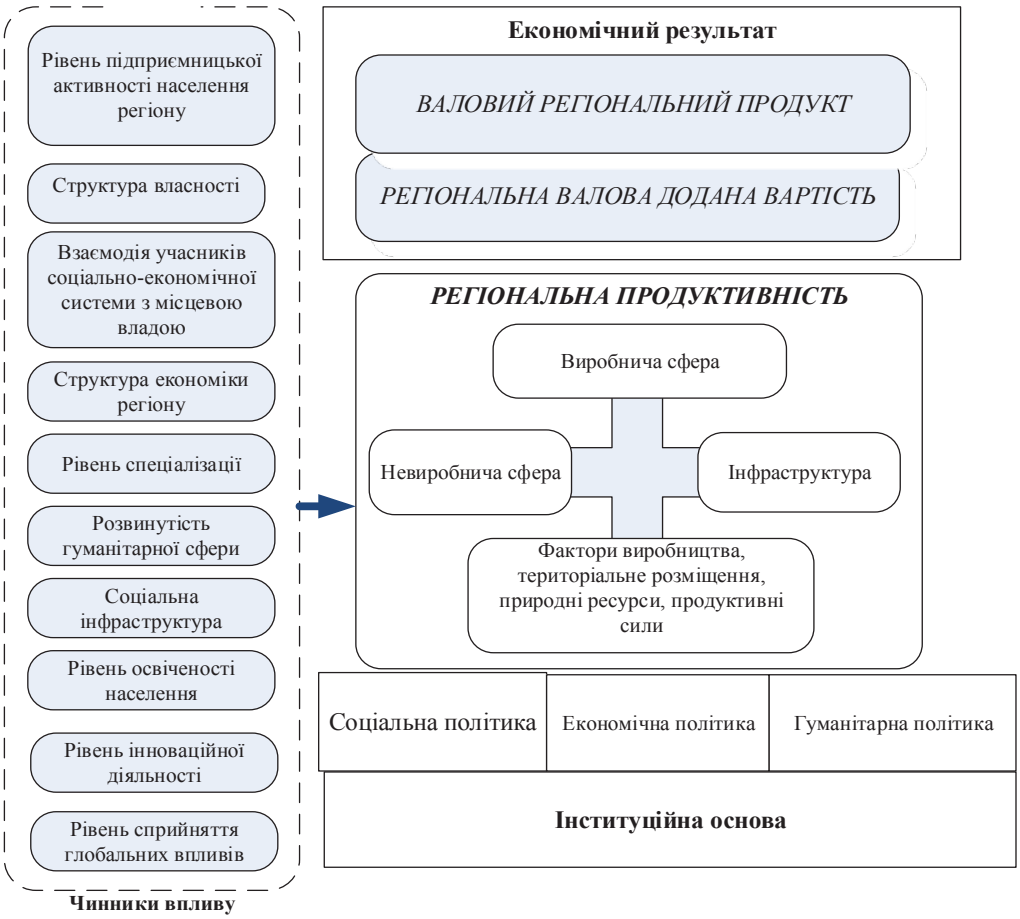


Рис. 1. Концептуальна модель формування `новітньої парадигми регіонального розвитку

Джерело: склав автор

Таблиця 1

Характеристики рівняння регресійної моделі

Змінна	b*	Std.Err. – of b*	b	Std.Err. – of b	t(14)	p-value
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами, млн. грн.	1,67	0,738	0,3	0,135	2,27	0,0039
Економічно активне населення у віці 15–70 р.	0,31	0,081	81,4	21,362	3,808	0,001

Джерело: розрахував автор за допомогою ПП STATISTICA

леною з моделі, а середнє залишків – 0, при цьому залишки розподілені майже нормально (рис. 3). Полтавську область не потрібно видаляти з моделі, оскільки регресія і її значущість суттєво не зміняться.

Як свідчить проведене регресійне моделювання, класичний метод лінійного багатофакторного моделювання не дав змоги отримати взаємозв'язок усіх чинників економічного розвитку регіону у явному аналітичному вигляді. Тому для багатофакторного моделювання має бути застосований один із новітніх методів інтелектуального аналізу даних, що базований на регресійних моделях.

Багатовимірні адаптивні регресійні сплайни (MAR-сплайни) вперше були запропоновані Дж. Фрідманом у 1991 р. [2] для розв'язування регресійних задач і задач класифікації, де необхідно оцінити набір залежних змінних від набору незалежних змінних. Такий метод оцінки фактично є непараметричною процедурою, яка базована на твердженні про те, що між оцінюваними змінними немає визнаного аналітичного функціонального зв'язку у явному вигляді. Відповідно MAR-сплайни задаються базисними функціями та набором коефіцієнтів, які встановлюються на основі емпіричних даних.

Моделювання на основі використання MAR-сплайнів нині широко застосовується у наукових та прикладних дослідженнях у різних галузях наук. Фактично багатовимірні адаптивні регресійні сплайни довели свою ефективність як інструмент аналітичного дослідження великих масивів даних [3–7]. Ми провели моделювання за допомогою модуля MARSpline ПП STATISTICA і отримали сплайнові регресійні лінійні поверхні (рис. 4–6) залежності ВРП від показників підприємницької діяльності регіонів України.

Рівняння сплайнової регресії ВРП регіонів України має вигляд:

*ВРП =–3995+3,19*Податки за виключенням субсидій на продукти+0,87*Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) середніх підприємств+1,88*Кількість малих підприємств*

Висновки з проведеного дослідження. Проведене класичне багатофакторне регресійне моделювання дає змогу стверджувати, що ВРП лінійно залежить від обсягів реалізованої продукції та кількості економічно активного населення. Сплайнове регресійне моделювання дало змогу отримати адаптивне регресійне багатофакторне рівняння, що відображає лінійну

Таблиця 3

Значущі попарні кореляції змінних моделі і змінних, що не увійшли в модель

	Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами, млн. грн.	Економічно активне населення у віці 15–70 р.
Кількість малих підприємств на 10 тис. наявного населення	0,93	
Кількість великих підприємств	0,96	0,73
Кількість середніх підприємств	0,97	0,79
Кількість малих підприємств	0,98	0,75
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами, млн. грн.	1,00	0,66
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) великих підприємств, млн. грн.	0,98	0,68
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) середніх підприємств, млн. грн.	0,99	0,60
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) малих підприємств, млн. грн.	0,99	0,69
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) мікропідприємств, млн. грн.	0,99	0,70
Економічно активне населення у віці 15–70 р.	0,66	1,00
Зайняте населення у промисловості		0,78
Зайняте населення у будівництві		0,91
Зайняте населення в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів	0,72	0,98
Зайняте населення у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності	0,45	0,87
Зайняте населення у тимчасовому розміщуванні й організації харчування	0,72	0,88
Зайняте населення у інформаційній діяльності та телекомунікаціях	0,98	0,75
Зайняте населення у фінансовій та страховій діяльності	0,99	0,71
Зайняте населення в операціях із нерухомим майном	0,84	0,85
Населення, зайняте у професійній, науковій та технічній діяльності	0,97	0,74
Зайняте населення у діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	0,93	0,86
Населення, зайняте у державному управлінні й обороні та обов'язковому соціальному страхуванні	0,82	0,90
Населення, зайняте в освіті	0,62	0,96
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги		0,95
Населення, зайняте у мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку	0,87	0,84
Витрати на персонал підприємств, млн. грн.	1,00	0,67
Витрати на персонал великих підприємств, млн. грн.	0,99	0,62
Витрати на персонал середніх підприємств, млн. грн.	0,97	0,68
Витрати на персонал малих підприємств, млн. грн.	0,99	0,66
Витрати на персонал мікропідприємств, млн. грн.	0,99	0,69

Джерело: розрахував автор за допомогою ПП STATISTICA

Case name	Raw Residuals -3s . . 0 . . +3s	Raw Residual Dependent variable: Observed Value	Residual
Вінницька	. . . * . . .	59871,0	491,82
Волинська	. . * | . . .	31688,0	-7274,68
Дніпропетровська	. . . *| . .	215206,0	-1955,45
Донецька	. . . *| . . .	115012,0	-1864,86
Житомирська	. . * | . .	38425,0	-7565,27
Закарпатська	. . . *| . . .	28952,0	-1281,09
Запорізька	. . . |* . . .	89061,0	1558,74
Івано-Франківська	. . . | * . .	45854,0	3934,60
Київська	. . . *| . . .	104030,0	-1403,23
Кіровоградська	. . . * . .	38447,0	2,11
Луганська	. . . | * . . .	23849,0	3934,59
Львівська	. . . *| . . .	94690,0	-1813,63
Миколаївська	. . . * | . .	48195,0	-2507,55
Одеська	. . . * . . .	99761,0	-381,15
Полтавська	. . . | . . *	95867,0	20752,16
Рівненська	. . . *| . . .	35252,0	-1671,04
Сумська	. . . * . . .	41567,0	514,63
Тернопільська	. . . *| . .	26656,0	-1288,46
Харківська	. . . |* . . .	124843,0	1942,44
Херсонська	. . . * . . .	32215,0	-208,02
Хмельницька	. . . |* . . .	41088,0	748,66
Черкаська	. . . * | . . .	50843,0	-3664,02
Чернівецька	. . . | * . . .	18506,0	2093,56
Чернігівська	. . . * | . . .	36966,0	-2940,65
м.Київ	. . . * . . .	451700,0	-154,22
Minimum	. . * | . . .	18506,0	-7565,27
Maximum	. . . | . . *	451700,0	20752,16
Mean	. . . * . . .	79541,8	-0,00
Median	. . . * . . .	45854,0	-381,15

Рис. 2. Таблиця залишків моделі

Джерело: побудував автор за допомогою ПП STATISTICA

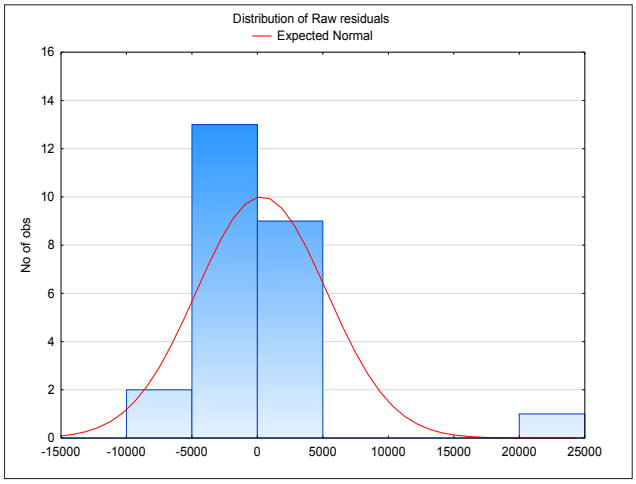


Рис. 3. Розподіл залишків моделі

Джерело: побудував автор за допомогою ПП STATISTICA

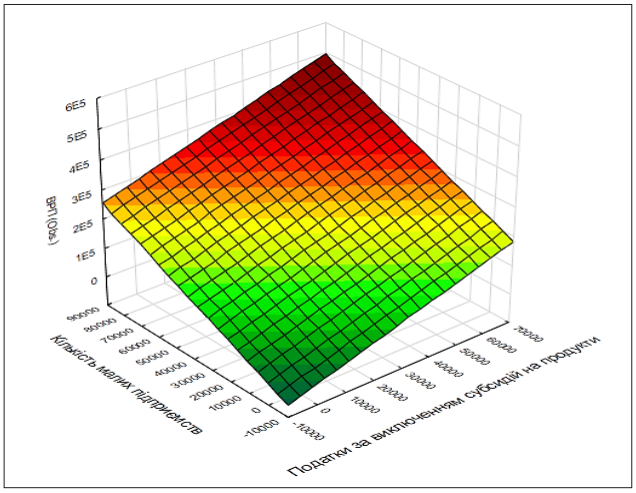


Рис. 4. Сплайнова лінійна регресійна поверхня 1 залежності ВРП

Джерело: побудував автор за допомогою ПП STATISTICA

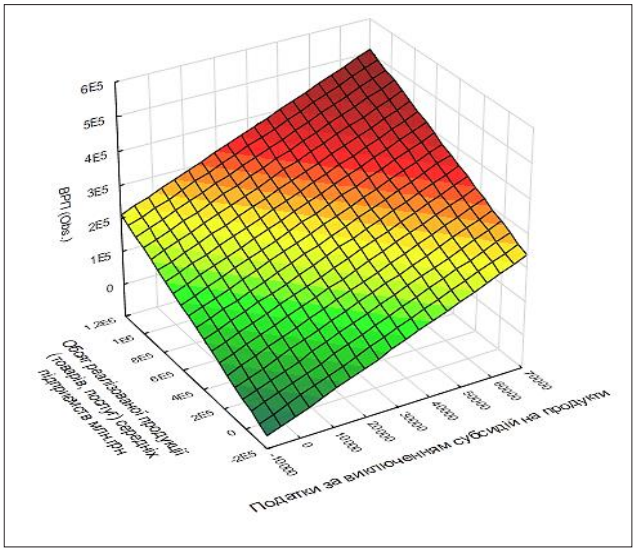


Рис. 5. Сплайнова лінійна регресійна поверхня 2 залежності ВРП

Джерело: побудував автор за допомогою ПП STATISTICA

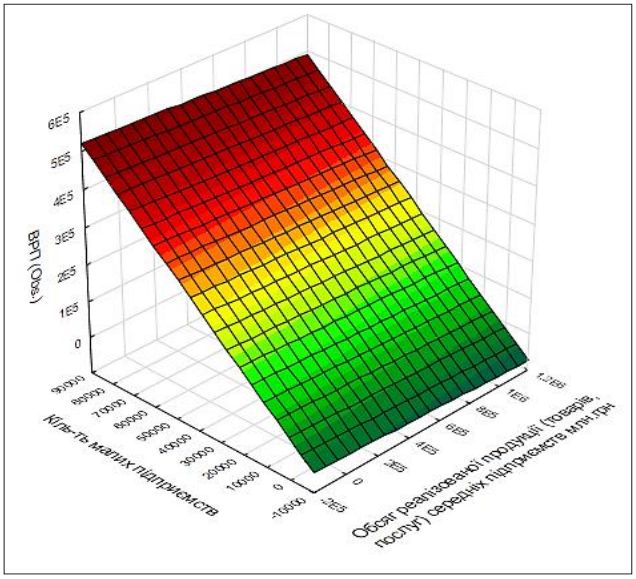


Рис. 6. Сплайнова лінійна регресійна поверхня 3 залежності ВРП

Джерело: побудував автор за допомогою ПП STATISTICA

Таблиця 4

Статистична значущість регресійної сплайнової моделі

	ВРП
Mean (residual)	0,00
Standard deviation (residual)	3990,77
R^2	0,99
Adjusted R^2	0,99

Джерело: розрахував автор за допомогою ПП STATISTICA

залежність ВРП від податків, обсягу реалізованої продукції та кількості малих підприємств. З огляду на різні результати регресійного моделювання, для врахування і оцінювання впливу всіх факторів економічного розвитку регіонів з позиції активізації підприємницької діяльності у подальшому необхідним є застосування комбінованих методів інтелектуального аналізу даних. Це дасть змогу встановити аналітичний вигляд взаємозв'язків чинників впливу на ВРП та комплексно оцінити ці процеси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшенко О.М. Прогнозна модель світового людського розвитку: економетричний підхід / О.М. Ляшенко, О.Я. Ковальчук // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 73–85.
2. Friedman, J.H. Multivariate adaptive regression splines, // The Annals of Statistics,19–1 – 1991– pp. 1– 141.
3. Elith, J., and Leathwick, J. Predicting species distribution from museum and herborium records using multiresponse models fitted with multivariate adaptive regression splines,// Diversity and Distributions, 13, 3–2007 – pp. 265–275.
4. Deconinck, E., Coomons, D., and Heyden, Y.V. Explorations of linear modeling techniques and their combinations with multivariate adaptive regression splines to predict gastro-intestinal absorption of drugs //Journal of Pharmaceutical and Biomedical Analysis, 43, 1 – 2007 – pp. 119–130.
5. Crino, S., and Brown, D.E. Global optimization with multivariate adaptive regression splines //IEEE Transactions on Systems Man and Cybernetics Part b — cybernetics, 37, 2 – 2007. – pp. 333–340.
6. Gints Jekabsons' webpage, ARESLab: Adaptive Regression Splines toolbox for Matlab/Octave, http://www.cs.rtu.lv/jekabsons/regression.html.

УДК 332.133.:338.242

Федулова С.О.
кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедри теоретичної та прикладної економіки
Українського державного хіміко-технологічного університету

Журавель А.О.
студентка
Українського державного хіміко-технологічного університету

СТІЙКІСТЬ РОЗВИТКУ ТА БЕЗПЕКА РЕГІОНАЛЬНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Стаття присвячена вивченню проблем стійкості розвитку та безпеки регіональних соціально-економічних систем в умовах динамічних процесів. Досліджено необхідність урахування фактору часу в динамічних регіональних процесах та його вплив на стійкість та безпеку регіональних систем. У статті наведено приклади існування циклічності в економіці України та сформульвано висновок, що вектор регіонального розвитку треба шукати у площині стійкого збалансованого соціального-економічного розвитку.

Ключові слова: стійкий розвиток, збалансований розвиток, соціально-економічний розвиток, динамічні процеси, безпека регіональної системи, регіональна соціально-економічна система, циклічність, інновації.

Федулова С.О., Журавель А.О. УСТОЙЧИВОСТЬ РАЗВИТИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

Статья посвящена изучению проблем устойчивости развития и безопасности региональных социально-экономических систем в условиях динамических процессов. Исследована необходимость учета фактора времени в динамических региональных процессах и его влияние на устойчивость и безопасность региональных систем. В статье приведены примеры существования цикличности в экономике Украины и сделан вывод, что вектор регионального развития необходимо искать в плоскости устойчивого сбалансированного социального-экономического развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, сбалансированное развитие, социально-экономическое развитие, динамические процессы, безопасность региональной системы, региональная социально-экономическая система, цикличность, инновации.

Fedulova S.O., Zhuravel A.O. SUSTAINABILITY OF DEVELOPMENT AND SECURITY OF REGIONAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS IN CONDITIONS OF DYNAMIC PROCESSES

The article is devoted to the study of the problems of sustainable development and security of regional socio-economic systems in conditions of dynamic processes. The necessity of taking into account the time factor in dynamic regional processes and its influence on the stability and security of regional systems has been studied. The article gives examples of the existence of cyclicality in the Ukrainian economy and concludes that the vector of regional development must be sought in the plane of sustainable balanced social and economic development.

Keywords: sustainable development, balanced development, socio-economic development, dynamic processes, regional system security, regional socio-economic system, cyclicality, innovations.

Постановка проблеми. Особливістю України є її досить велика територія і різноманітні природні, економічні та соціальні умови, які мають безпосередній вплив на створення ефективної економіки.

Розміщення суспільного виробництва по території (у просторі) і розвиток його у часі визначаються способом виробництва матеріальних благ, соціально-економічними законами. Розміщення суспільного виробництва по території має історичний характер, змінюється залежно від рівня розвитку продуктивних сил і особливостей суспільного ладу. Територіальний розвиток виробництва є способом його регулювання з боку держави.

Сьогодні створилася особлива економічна ситуація у пострадянських державах (Білорусії, Молдові, Україні, Росії), а також у центральноазійських – Казахстані та Узбекистані, де є значний потенціал економічного піднесення, але використовуються невдалі моделі соціально-економічної трансформації. Внаслідок таких негативних тенденцій для України може з'явитися загроза стати світовою економічною периферією та втратити перспективу геополітичної активності.

Україна має досить застарілу систему розселення і розміщення продуктивних сил, і принципи територіальної організація та управління абсолютно застаріли. Нагальним завданням сьогодні, на наш погляд, є врахування процесів саморозвитку і самоорганізації у просторі та часі, які притаманні сучасній динамічній еволюції. Це необхідно для раціонального використання економічних ресурсів і для грамотного управління розвитком регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок в розроблення методологічних основ теорії економічного зростання і довгохвильової економічної динаміки внесли такі російські вчені, як М.Д. Контдратьєв, Є.Є. Слуцький, М.І. Туган-Барановський та ін. Серед українських вчених, які займаються проблемами динамічного розвитку, можна назвати таких як В.В. Вітлінський, В.М. Геєць, В.М. Вовк, Т.С. Клебанова, К.Ю. Кононова, А.В. Матвійчук, Т.В. Меркулова, О.І. Черняк, І.В. Шкрабак та ін.

Багато положень і концептуальні схеми економічного розвитку знайшли втілення у роботах К. Маркса, Й. Шумпетера та Дж.М. Кейнса, хоча їхні теорії мали лінійний характер і містили цілу низку обмежень статичного характеру.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження необхідності врахування фактора часу в динамічних регіональних процесах та його впливу на стійкість та безпеку регіональних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах прискореного науково-технічного прогресу значну роль у формування сучасних тенденцій відіграє фактор часу. Час у моделях динаміки є основною незалежною змінною. Треба відзначити, що в динамічних моделях враховується залежність змінних від часу та взаємозалежність змінних у часі. Також основою врахування фактора часу в аналізі еконо-

мічних процесів є процес зародження, розвитку та прояву економічних криз. Жодна економічна криза ще не була кількісно передбачена. Наявні багаточисельні оцінки криз не дають змоги дійти конкретних висновків та визначити майбутню економічну поведінку, але стає чітко зрозумілим, що фактор часу в сучасній економіці має вирішальне значення.

Існують два принципіальні стани економіки, такі як:

– позакризовий розвиток;

– економічна криза як перехідний процес, що має розвиток у часі.

У кризовий період спостерігається стрибкоподібна зміна економічних показників, таким чином здійснюється коливання, як правило, загасаюче, відповідних показників економіки. А у передкризовий період, що важливо, спостерігаються ефекти втрати стійкості, біфуркації сценаріїв подальшого розвитку економіки, зародження нових станів, частина з яких будуть стійкими у нових посткризових умовах. Треба відзначити, що у передкризовий період здійснюється посилення коливань. За висновками М.Д. Контдратьєва, періоди підвищувальних хвиль великих циклів значно багатші великими соціальними потрясіннями та переворотами у житті суспільства (революції, війни) [1].

Вважаємо, що циклічність в економіці можливо прирівняти до хвиль інновацій. Співвідношення між Кондратьєвськими хвилями та технологічним укладами можливо представити таким чином (табл. 1).

Вперше з терміном «інновація» наука зіткнулась у дослідженнях культурологів 19 століття. Тоді він означав введення деяких елементів з однієї культури в іншу. І вже на початку 20 століття стали вивчатися закономірності технічних нововведень.

Як відомо, Йозеф Шумпетер у роботі «Теорія економічного розвитку» виокремив два боки господарського життя:

– статичний, маючи на увазі рутинний кругообіг, пов'язаний із постійним повторенням і поновленням виробництва;

– динамічний, припускаючи інноваційний кругообіг, який означав особливий розвиток, дещо інший на практиці і в свідомості людей, тобто стан, якого немає в ситуації господарського кругообігу.

З досліджень праць М.Д. Контдрат'єва та Й. Шумпетера напрошується висновок, що нововведення в економіці впроваджуються, як правило, не після того, як у споживача стихійно виникнуть нові потреби і відбудеться переорієнтація виробництва, а тоді, коли саме виробництво привчить споживача до нових потреб.

Треба відзначити важливий висновок Й. Шумпетера про розвиток соціалізму та праці К. Маркса. Він був противником вчень К. Маркса і вважав їх більш схожими на релігійні гасла, але все ж таки визнавав, що час появи соціалізму неминучий. Такі перспективи Й. Шумпетеру були не до вподоби, але він їх визнавав. Водночас М. Вебер вказував, що спроба ввести соціалізм у Росії (1918 р.), з огляду на рівень її економічного розвитку, є злочином і закінчиться катастрофою. Й. Шумпетер його підтримав, але зауважив, що цей процес неминучий [2]. Ми можемо наголосити, що сьогодні Україні треба звернути пильну увагу на ці висновки австрійського економіста Й. Шумпетера та німецького соціолога М. Вебера.

Сучасні інноваційні теорії пояснюють чергування циклів ділової активності зміною технологічних укладів у суспільному виробництві. Для технологічного укладу характерна наявність єдиного технічного рівня продуктивних сил і загального наукового потенціалу.

Сучасне прискорення науково-технічного прогресу, скорочення інноваційного періоду зумовлюють появу економічних циклів меншої тривалості.

Приклади циклічності показників сучасної економіки наведено на рис. 1 та 4. На цих графіках ми можемо спостерігати значний підйом показників у передкризові 2006–2007 рр. та у 2010–2012 рр. та завмирання показників на початку кризи – 2007–2008 рр. та 2012–2013 рр.

Необхідно додати, що найкраще динаміку зазначених тенденцій видно саме з графіків, на яких зображено показники в доларовому еквіваленті (рис. 2 та 4). Саме динаміка в доларовому еквіваленті показує наявний стан, тому що враховує фактор знецінення національної валюти у часі. Наочно видно стрибкоподібну динаміку показників під час кризи.

Наприклад, на рис. 3, на якому зображено динаміку наявного доходу у розрахунку на одну особу по регіонах у гривнях, зовсім не видно падіння доходу по Дніпропетровській області, починаючи з 2013 року, а тільки у Луганській та Донецькій області відзначається падіння доходу внаслідок проведення на цій території антитерористичних дій та часткової окупації. Але якщо ми дослідимо даний показник у доларовому еквіваленті, то побачимо системну дію кризи, і не лише на території проведення антитерористичної операції (рис. 4).

Якщо підходити до економіки як до динамічної системи, яка розвивається за рахунок власних механізмів, то регіональну соціально-економічну систему можна розглядати як складну організацію, що має набір взаємопов'язаних цілей і завдань, визначе-

Таблиця 1

Співвідношення між Кондратьєвськими хвилями і технологічним укладами

Великі хвилі Контдратьєва (відзначені моменти мінімумів економічних показників світової економіки)	Технологічні уклади
1 цикл – з 1803 до 1841–1843 рр.	1-й уклад – текстильні фабрики, промислове використання кам'яного вугілля.
2 цикл – з 1844–1851 до 1890–1896 рр.	2-й уклад – вуглевидобуток і чорна металургія, залізничне будівництво, паровий двигун.
3 цикл – з 1891–1896 до 1945–1947 рр.	3-й уклад – важке машинобудування, електроенергетика, неорганічна хімія, виробництво сталі та електричних двигунів.
4 цикл – з 1945–1947 до 1981–1983 рр.	4-й уклад – виробництво автомобілів та інших машин, хімічна промисловість, нафтопереробка, виробництво двигунів внутрішнього згоряння, масове виробництво.
5 цикл – з 1981–1983 до ~ 2018 р. (прогноз)	5-й уклад – розвиток електроніки, робототехніки, обчислювальної, лазерної та телекомунікаційної техніки.
6 цикл – з ~ 2018 до ~ 2060 р. (прогноз)	6-й уклад – можливо, NBIC-конвергенція (конвергенція нано-, біо-, інформаційних та когнітивних технологій).

Джерело: складено автором

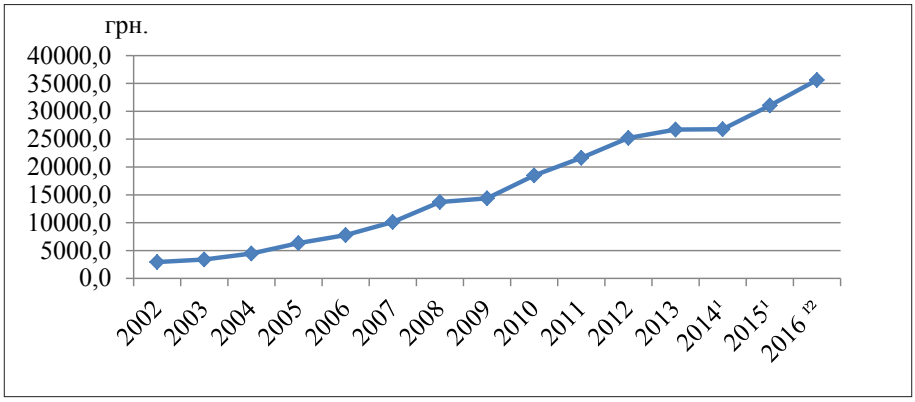


Рис. 1. Динаміка наявного доходу у розрахунку на одну особу по Україні, грн. (побудовано на основі даних [3])

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

2 Попередні дані.

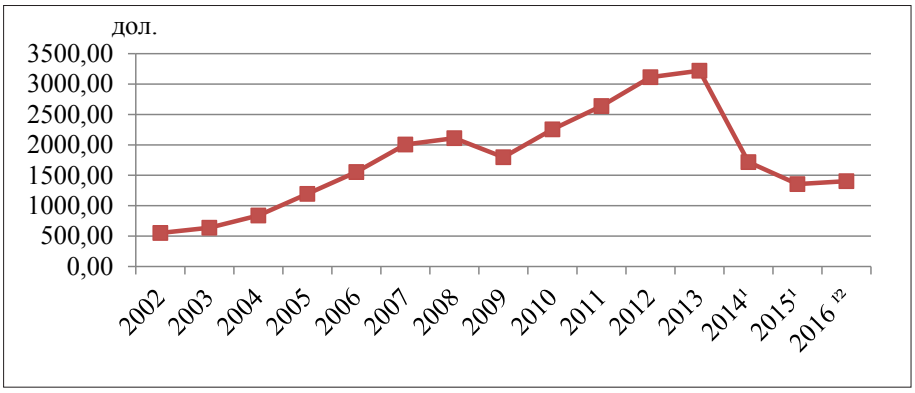


Рис. 2. Динаміка наявного доходу у розрахунку на одну особу по Україні, дол.* (побудовано на основі даних [3])

*Розрахунок значень показників зроблено на основі середньорічного значення курсу долара до гривні у відповідний рік розрахунку

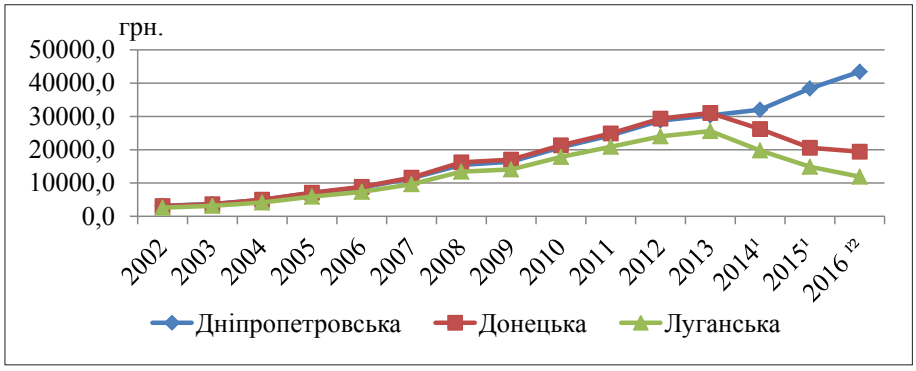


Рис. 3. Динаміка наявного доходу у розрахунку на одну особу по регіонах, грн. (побудовано на основі даних [3])

них потребами населення, його окремими групами, господарюючими суб'єктами та державою. Поняття «безпека системи» можна ототожнювати з поняттями стійкості і стабільності процесу суспільно-економічного розвитку [4, с. 99].

Таким чином, можна стверджувати, що стійкість і безпека – найважливіші характеристики будь-якої системи, в тому числі і регіональної соціально-економічної системи, які вимагають додаткової уваги з боку органів управління будь-якого рівня, особливо в період трансформацій, що характерно і для України.

Формування механізмів досягнення і забезпечення сталого розвитку вимагає, крім визначення

мети, формулювання і відповідних критеріїв, що визначають ступінь досягнення цієї мети.

Формування критеріїв та їх кількісна оцінка є необхідною умовою безпечного функціонування регіональних соціально-економічних систем. Метою вищого порядку є «збалансований сталий розвиток».

Ключовим завданням державної регіональної політики має стати запровадження ефективних механізмів зменшення дисбалансу розвитку регіонів, які базуються на державній підтримці і стимулюванні внутрішнього потенціалу. Відсутність ефективної регіональної політики та організаційно-економічного механізму збалансованого розвитку регіонів, наявність депресивних регіонів і проблеми структурних трансформацій старопромислових регіонів привели до досить радикальної диференціації регіонів України за рівнем економічного і соціального розвитку. Міжрегіональна диференціація соціально-економічного розвитку становить 6,5 раза за показником валового регіонального продукту на одну людину [5].

Задля кількісної оцінки рівня безпеки системи можна використовувати ступінь близькості стану відповідної підсистеми до кордону її стійкості (до точки біфуркації), де буде втрачена передбачуваність її змін у відповідь на зовнішній вплив. У теорії систем термін «точка біфуркації» описує стан системи, коли будь-який малий вплив здатен привести до будь-яких великих змін стану системи. Можливі зміни в суспільстві, що здатні привести до біфуркації, для різних підсистем регіональної соціально-економічної системи представлені в таблиці 2.

Ступінь руйнування елементів соціально-економічної системи залежить від продуктивних сил, якими володіє суспільство. Це вимагає проведення ретельного аналізу інформації, яка адекватно описує функціонування цієї регіональної соціально-економічної системи.

Такий аналіз вимагає синтезу розрахункових процедур для дослідження внутрішніх взаємозв'язків виробництва і споживання. Виробництво в цьому разі є індикатором економічного, а споживання – соціального розвитку системи.

Розглядаючи функціонування економічних і соціальних систем, ми часто взагалі не можемо говорити про визначення строгих функціональних залежностей між їх входами, оскільки великий вплив на функціонування економічних систем має людський фактор. Як відомо, в ринкових умовах суб'єкти

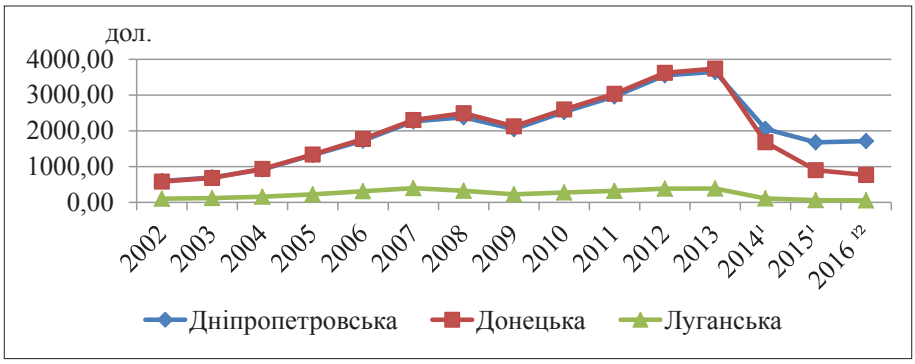


Рис. 4. Динаміка наявного доходу у розрахунку на одну особу по регіонах, дол.* (побудовано на основі даних [3])

*Розрахунок значень показників зроблено на основі середньорічного значення курсу долара до гривні у відповідний рік розрахунку

Таблиця 2

Можливі передбіфуркаційні зміни регіональних соціально-економічних систем

Система	Фактор	Підсистема	Можливі зміни
РЕГІОНАЛЬНА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СИСЕТМА	Економічний фактор	1. Зовнішнє економічне середовище	Коливання сировинних цін, відсоткових ставок, валютних курсів, темпів інфляції
			Зміни цін на внутрішньому і зовнішньому ринку інших держав
			Коливання курсів акцій великих корпорацій
			Зміни митної політики
		2. Внутрішнє економічне середовище	Зміна ступеня і форм втручання держави в економічне життя
			Зміна податкової системи
			Зміна законодавства, кредитної, грошової політики
			Здійснення державою великих фінансових проектів
	Ресурсний фактор	3. Зовнішнє та внутрішнє природне середовище	Відкриття нових джерел ресурсів або вичерпання старих
			Зміна погоди і клімату
			Екологічні катастрофи
			Космічні впливи
	Людський фактор	4. Зовнішнє та внутрішнє соціальне середовище	Різке збільшення або зменшення населення
			Різке зростання соціальної нерівності
			Соціальні революції
			Страйки
			Війна або її загроза

Джерело: складено автором

господарювання наділені значно більшими повноваженнями і свободами порівняно з адміністративно-командною системою. Таким чином, процес прийняття рішення на мікрорівні стає менш передбачуваним, а сама система вже на мікрорівні володіє великою різноманітністю. Необхідно відзначити, що взаємозв'язки і взаємозумовленості процесів і явищ в економіці не дають змоги однозначно визначити безліч входів і виходів системи. На сучасному етапі ми можемо говорити лише про тенденції розвитку, основні залежності, напрями і силу зв'язку між окремими показниками, але ніяк не про функціональний зв'язок.

Таким чином, стан складної системи можна визначити як набір показників, що дає змогу з певною долею ймовірності говорити про поведінку і можливі реакції системи на внутрішні і зовнішні зміни.

Оскільки безпека системи має на увазі як завгодно довге її функціонування і максимальне задоволення інтересів всіх її учасників, то очевидно, що безпека системи безпосередньо пов'язана з таким поняттям, як передбачуваність її поведінки, тому що саме передбачуваність поведінки дає змогу підготувати і провести комплекс превентивних заходів щодо тих чи інших загроз, а значить, забезпечити сталий розвиток та існування системи, тобто її безпеку.

Таким чином, для побудови достовірних прогнозів розвитку необхідно виділити безліч показників розвитку економіки і порогові значення за кожним показником, досягнення яких робить поведінку системи непередбачуваною або хаотичною, тобто стан системи (або будь-якої її підсистеми) стає динамічно нестабільним.

Вважаємо, що розвиток регіональних соціально-економічних систем варто розглядати на основі динаміки показників, яка породжена фундаментальною нелінійністю регіонального розвитку. Облік динаміки дає змогу відрізняти один варіант розвитку від іншого, крок від подальшого або попереднього. Така фундаментальна нелінійності, як доведено у статті, була описана ще за часів М.Д. Кондратьєва та Й. Шумпетера. Не можна не брати до уваги описані закономірності циклічності економіки. Нехтування такими знаннями приведе до некерованості системи та втрати її стійкості, а звідси – і до втрати економічної безпеки як регіональної системи, так і країни загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши вчення австрійського економіста Й. Шумпетера та німецького соціолога М. Вебера, можна дійти висновку, що вектор регіонального розвитку треба шукати в площині стійкого збалансованого соціально-економічного розвитку. І насамперед наголошуємо на збалансованому соціально-економічному розвитку в умовах динамічних процесів. Дослідивши наявність динамічного розвитку, ми визначили існування понять стійкості та безпеки регіональної системи. Подальшим кроком дослідження є визначення синтезу розрахункових процедур для дослідження внутрішніх взаємозв'язків виробництва і споживання з метою передбачення різних станів регіональних систем і вчасного запобігання незбалансованому розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвиления / Сост. Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2002. – 768 с.
2. Müller J.-W. Contesting Democracy: Political Ideas in the Twentieth-Century Europe. Yale: Yale University Press, 2013. (на рус.: Мюллер Я.-В. Споры о демократии. Политические идеи в Европе XX века / Пер. с англ. Анатолия Яковлева. М., 2014.)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Звіт за результатами проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/
4. Гузь М.Г. Моделі трансформаційної економіки. Курс лекцій для самостійного та поглибленого вивчення дисципліни / М.Г. Гузь, А.О. Коломицева. – Донецьк: ДУІ і ШІ, «Наука і освіта», 2008. – 333 с.
5. Дубницький В.І. Парадигма функціонування ринкових процесів в умовах трансформації регіонів / В.І. Дубницький, С.О. Федулова // Вісник економічної науки України. Науковий журнал. – 2016. – № 1 (30). – С. 45–49.

СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.439 : 658.8 : 504

Вдовиченко А.В.
кандидат сільськогосподарських наук,
директор Державного підприємства «Дослідне господарство «Сквирське»
Інституту агроекології та природокористування»
Національної академії аграрних наук України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИРОБНИКІВ НА РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Стаття присвячена дослідженню та обґрунтуванню теоретико-методичних засад оцінки конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції. У статті розглянуто сутність та поняття конкурентоспроможності як економічного явища. Визначено критерії та показники конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції виходячи з особливостей взаємодії складових сталого розвитку. Розроблено комплексний методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності об'єктів ринку продукції органічного сільського господарства на основі матричного аналізу взаємин між різними суб'єктами і об'єктами даного ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ринок, попит, пропозиція, виробники, органічна сільськогосподарська продукція.

Вдовиченко А.В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ОРГАНИЧЕСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Статья посвящена исследованию и обоснованию теоретико-методических основ оценки конкурентоспособности производителей на рынке органической сельскохозяйственной продукции. В статье рассмотрены сущность и понятие конкурентоспособности как экономического явления. Определены критерии и показатели конкурентоспособности производителей на рынке органической сельскохозяйственной продукции исходя из особенностей взаимодействия составляющих устойчивого развития. Разработан комплексный методический подход к оценке конкурентоспособности объектов рынка продукции органического сельского хозяйства на основе матричного анализа взаимоотношений между различными субъектами и объектами данного рынка.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рынок, спрос, предложение, производители, органическая сельскохозяйственная продукция.

Vdovychenko A.V. THEORETICAL AND METHODICAL BASES OF ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF PRODUCERS IN THE MARKET OF ORGANIC AGRICULTURAL PRODUCTION

The article is devoted to the study and substantiation of the theoretical and methodological foundations for assessing the competitiveness of producers in the market of organic agricultural products. The article deals with the essence and concept of competitiveness as an economic phenomenon. The criteria and indicators of the competitiveness of producers in the market of organic agricultural products are determined on the basis of the features of the interaction of the components of sustainable development. A comprehensive methodical approach to assessing the competitiveness of market facilities for organic farming products is developed on the basis of a matrix analysis of the relationships between various subjects and objects of this market.

Keywords: competitiveness, market, demand, supply, producers, organic agricultural products.

Постановка проблеми. Продовольче забезпечення та продовольча безпека населення належить до головних проблем соціально-економічного розвитку у національному та глобальному вимірах. В основі її вирішення лежить ефективне функціонування аграрних підприємств на основі раціонального використання природних ресурсів та ресурсозбереження в інтересах теперішнього і майбутніх поколінь. Тому останнім часом все більшого значення набуває розвиток органічної сільськогосподарської продукції та виробників, які його забезпечують. Його принципи направлені на збереження та відтворення навколишнього природного середовища і його біорізноманіття, збільшення обсягів якісного продовольства, поліпшення здоров'я та умов життєдіяльності населення [1]. В існуючих умовах, коли органічне сільське господарство та ринок органічної сільськогосподарської продукції в цілому на міжнародному рівні вже розглядаються як чинники сталого розвитку, вельми важливою стає проблема обґрунтування оцінки конкурентоспроможності органічних технологій виробництва, органічної продукції на основі комплексного підходу з урахуванням економічної, екологічної та соціальної складових. Це визначає актуальність теми даного дослідження в загальнотеоретичному і методологічному планах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями теорії конкуренції і конкурентоспроможності займалися і продовжують займатися маса вчених-економістів в різних країнах світу, починаючи ще з часів А. Сміта і Д. Рікардо. Надалі серед вітчизняних та зарубіжних учених, які зробили істотний внесок у наукові основи теорії ринкової конкуренції та конкурентоспроможності, доцільно зазначити Т. Васильців, С. Ілляшенка, Д. Кларка, Ф. Котлера, П. Кругмана, Р. Лупак, М. Портера, А. Новикову, Т. Філософову тощо. Дослідженню ринку органічної сільськогосподарської продукції присвячено наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних дослідників як Т.В. Боровик, К.Г. Бородіна, Н.В. Зіновчук, Д.І. Родейл, Ж.Е. Соколова, Т.Б. Харченко, В.А. Чудовська, О.І. Шкуратов, О.М. Яценко та інші.

Що стосується питань конкурентоспроможності на ринку органічної сільськогосподарської продукції, то вони вивчаються досить фрагментарно при відсутності комплексного підходу до проблеми. На нашу думку, найбільш важливими, в області конкурентоспроможності на ринку органічної сільськогосподарської продукції є роботи таких вчених, як Г. Азіз, Л. Вінклер, Р. Грабовський, Р. Дудяк, Н. Косар, Н. Кузьо, Н. Немес, Н. Новак, Д. Піментел, М. Шлютері, Х. Штирхун та інші. Однак детальний аналіз вказаних наукових праць показав, що більшість вчених, що досліджували дану проблему, не приділили достатньої уваги питанням методичного забезпечення оцінювання конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції. Доцільно зауважити, що окремі аспекти зазначеної проблеми залишаються недостатньо розкритими та потребують нових теоретико-методичних підходів до їх вирішення.

Мета статті полягає в дослідженні та обґрунтуванні теоретико-методичних засад оцінки конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Органічне виробництво сільськогосподарської продукції в різних країнах світу спромоглась сягнути комерційного рівня розвитку та сформувати повноцінний ринок органічної продукції, а саме органічне виробництво стало об'єктом та суб'єктом конкуренції. На сьогодні у органічного сільськогосподарського виробництва є два яскраво виражених конкуренти: класичне і неокласичне індустріальне виробництво сільськогосподарської продукції та генно-інженерне сільськогосподарське виробництво. Тому надзвичайно можливо мати змогу правильно оцінити конкурентоспроможність виробників органічної сільськогосподарської продукції у порівнянні з традиційними методами виробництва в розрізі територіальних та галузевих рівнів.

Загалом, варто зазначити, що найскладніші етапи оцінювання рівня конкурентоспроможності виробників органічної продукції включають в себе формування комплексного врахування чинників впливу на рівень конкурентоспроможності органічного виробництва, перш за все, на стадії власне виробництва органічної продукції. В процесі оцінювання варто враховувати не лише показники виробничої ефективності, а й низку екологічних та соціальних вигід та витрат.

Україна має великі можливості для виробництва органічної сільськогосподарської продукції. Споживчий ринок органічної сільськогосподарської продукції, що є сертифікованими, в Україні почав розвиватись з 2006 року. Сьогодні в Україні функціонують 184 виробників, які використовуючи площу понад 450 тис. га, реалізують органічні методи господарювання та часто є сертифікованими як органічні у відповідності з наявними вимогами регулювання Євросоюзу [2].

Слабка розробленість теоретико-методичних питань з проблеми конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції, на нашу думку, є важливим обмежувальним фактором його розвитку, оскільки неясність в даній проблемі перешкоджає виробленню ефективної державної політики в даному питанні і призводить до негативного зворотного зв'язку – до неадекватного регулювання ринку.

В даний час існує багато різних підходів до поняття конкурентоспроможності. Доцільно погодитися з думкою С.М. Ілляшенко, що дане різноманіття визначається: або особливостями постановки мети і завдань дослідження, що призводить авторів до необхідності акцентування своєю уваги на тому чи іншому аспекті конкурентоспроможності, але не приймається в розрахунок подальшими дослідниками; або особливостями вибору предмета дослідження (товар, послуга); суб'єкта конкуренції (підприємство, галузь, регіон, національна економіка, держава); об'єкта конкуренції (попит, ринок, фактори виробництва: природні ресурси, робоча сила, капітал, цінні папери, інформація); масштабу діяльності товарних ринків (регіональні, міжрегіональні, світові) [3].

Ринок органічної продукції – це особлива складова сільськогосподарської галузі, яка потребує окремого підходу до оцінки рівня конкурентоспроможності органічної продукції на ринку сільськогосподарської продукції. Особливості такого підходу загалом зумовлені специфічними характеристиками ринку органічної сільськогосподарської продукції:

– ринок органічної сільськогосподарської продукції відносно молодий навіть у розвинених країнах. Частина ринку сільськогосподарської продукції, яку займає органічна продукція, утворилась як окремий сегмент лише декілька десятиліть тому;

– органічне виробництво відрізняється від традиційного перш за все тим, що базується на принципово іншій ресурсній базі (використовуються лише поновлювані місцеві ресурси та інтелектуально-інформаційні ресурси);

– органічна сільськогосподарська продукція з одного боку являється для кінцевого споживача продукцією підвищеної якості, а це збільшує попит на неї, а з іншого боку – органічна продукція має вищу ціну, що обмежує споживчий попит на таку продукцію;

– ринок органічної продукції на відміну від традиційних агровиробничих ринків, характеризується більш тісним зв'язком між виробником і кінцевим споживачем та меншою кількістю посередників. Це з одного боку позитивно впливає на стабільність такого ринку (стійкий збут, можливість зниження ціни для постійних покупців, більш широка обізнаність покупців про походження та якість органічної продукції), а з іншого боку, це обмежує можливості інвесторів в сфері переробки, оптової та роздрібної торгівлі органічною продукцією;

– функціонування ринку органічної продукції має особливе значення для держави у сфері внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

Виходячи зі складної і багатофакторної специфіки ринку органічної сільськогосподарської продукції, підходи до оцінки конкурентоспроможності його виробників і виготовленої продукції, на нашу думку, найбільш доцільно визначати виходячи з взаємин між основними об'єктами, що володіють конкурентоспроможністю і суб'єктами, які оцінюють конкурентоспроможність тих чи інших об'єктів. Підходи до оцінки конкурентоспроможності на ринку повинні виникати з аналізу взаємин інтересів між «гравцями» ринку органічної сільськогосподарської продукції (виробниками, посередниками, споживачами) і позаринковим регулятором ринку – державою.

Питання структурування суб'єктів і об'єктів конкурентоспроможності, їх взаємини розглядаються в ряді праць зарубіжних і вітчизняних вчених. Для виявлення найбільш об'єктивних підходів до оцінки конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції краще за все, на нашу думку, підходять основи, закладені в дослі-

дженнях Т. Філософової [4]. На основі цих досліджень об'єкти, що володіють конкурентоспроможністю, можуть бути розділені на п'ять категорій: конкурентоспроможність продукції; конкурентоспроможність підприємства; конкурентоспроможність галузі; конкурентоспроможність регіону; конкурентоспроможність країни. При цьому виникає питання, що є базовим поняттям конкурентоспроможність. Автор розглядає в якості базового поняття конкурентоспроможність продукції, і на цій основі будується піраміда, вершиною якої є держава.

На нашу думку, в даному випадку відбувається поєднання класифікаційних критеріїв: товарного, галузевого та територіального. Для певних видів продукції більш високими елементами класифікаційної ієрархії стануть товарні групи більш високого рівня. Рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання в такому випадку є базовим поняттям відносно групи підприємств, які займаються виробництвом даного товару або наданням послуги.

Найбільш досліджуваними видами конкурентоспроможності є конкурентоспроможність товару, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність галузі, національна конкурентоспроможність.

На думку Р. Лупак, конкурентоспроможність підприємства можна визначити, як відносну характеристику, яка відображатиме відміну процесу розвитку даного продуцента від конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами (послугами) потреби споживачів, так і за ефективністю виробничої діяльності [6].

Конкурентоспроможність галузі, якщо останню розглядати, як групу підприємств, можна формулювати, використовуючи, наприклад, визначення конкурентоспроможності підприємства Р. Лупак, проте доцільно враховувати вплив територіального фактора при порівнянні з конкурентами. Однозначного визначення поняття національна конкурентоспроможність (National Competiveness) не існує. Під національною конкурентоспроможністю найчастіше розуміється або здатність країни домогтися високих темпів економічного зростання, які були б стійкі в середньостроковій перспективі, або рівень продуктивності факторів виробництва в даній країні, або здатність компаній даної країни успішно конкурувати на тих чи інших міжнародних ринках [7].

Фінансування, забезпечене об'єктами конкурентоспроможності (до яких залежно від рівня включають товар, підприємство чи галузь) оцінюється суб'єктами з різних позицій. Це дає можливість забезпечити об'єктивну оцінку інтересів кожного з суб'єктів та в результаті такої оцінки створити критерії конкурентоспроможності. Варто приділити додаткову увагу підходу, який передбачає аналіз матриці критеріїв конкурентоспроможності. Для такого аналізу окрім об'єктів конкурентоспроможності визначаються також і суб'єкти: споживач, виробник, інвестор і держава (табл. 1).

Подібний підхід з певним урахуванням особливостей виробництва і реалізації органічної сільськогосподарської продукції, з урахуванням рівня їх сучасного розвитку і сформованих підходів у окремих суб'єктів оцінки конкурентоспроможності може бути застосований і для ринку органічної сільськогосподарської продукції (табл. 2).

Конкурентоспроможність виробників органічної сільськогосподарської продукції кінцевий замовник оцінює з позицій повноти задоволення своїх фізіологічних потреб, очікування підвищеної якості (включаючи смакові властивості), гарантій якості, фізичної та економічної доступності. Крім того, придбання даної продукції стимулюється усвідомленням непрямої участі в оздоровленні навколишнього середовища, оскільки органічне сільськогосподарське виробництво асоціюється в меншому викиді шкідливих речовин і підтримці біорізноманіття.

Споживач оцінює конкурентоспроможність виробників органічної сільськогосподарської продукції в основному абстрактно. Конкретна оцінка виникає при наявності можливості прямого (без посередника) придбання продукції. Що стосується послуг з реалізації органічної сільськогосподарської продукції, то споживач оцінює конкурентоспроможність відповідних виробників зі стандартних позицій (віддаленість торгового підприємства, якість обслуговування, якість продукції, ціни, інформація про походження продукту).

Виробник органічної сільськогосподарської продукції оцінює товар, в першу чергу, з точки зору доходу і чистого прибутку, яку він може отримати при його реалізації, з урахуванням таких специфічних факторів, як тривалість перехідного періоду, рівень державної фінансової підтримки, якість інформаційно-консультаційного забезпечення, можливість встановлення преміальних цін.

Важливим фактором оцінки конкурентоспроможності виробників ринку органічної сільськогосподарської продукції є можливість стійкого збуту продукції, безпосередньо (без посередників) і виробництво

Таблиця 1

Матриця критеріїв оцінки конкурентоспроможності

Об'єкти	Суб'єкти			
	Споживач	**Виробник**	**Інвестор**	**Держава**
Товар	Повнота задоволення потреб.	Прибутковість товару (рентабельність).	Затребуваність товару, рівень рентабельності продажів.	Затребуваність товару, його соціальна значимість.
Підприємство	Надійність підприємства, його стабільність і положення на ринку.	Співвідношення ціни та якості продукції, що випускається, відповідність технічним, екологічним і іншим нормам і стандартам.	Рентабельність підприємства в цілому, його фінансово-економічне становище.	Затребуваність продукції підприємства, її значимість, обсяги продажів.
Галузь	Еластичність попиту на продукцію (роботи, послуги) різних галузей	Середній рівень рентабельності, доцільність роботи в галузі або виходу з неї.	Середній рівень рентабельності.	Затребуваність продукції галузі, її значимість, обсяги продажів.
Країна (регіон)	Забезпечення певного рівня якості життя.	Забезпеченість ресурсами, їх якість і доступність.	Інвестиційний клімат.	Ефективність використання ресурсів, платіжний баланс.

Джерело: адаптовано автором за [8]

брендів [9]. Торговельне підприємство оцінюється виробником органічної сільськогосподарської продукції через можливість стійкого збуту в різних обсягах і здатність швидко її реалізувати кінцевим споживачам без втрати свіжості. Важливе значення при цьому має віддаленість виробників від підприємств торгівлі, а також досвід з реалізації подібної продукції (реклама, інформування і консультування покупців).

Ринок органічної сільськогосподарської продукції оцінюється виробником з позиції рівня державного регулювання (наявність дієвої гарантійної системи якості), питомої ваги органічної сільськогосподарської продукції в загальному агропродовольчому виробництві і реалізації, питомої ваги імпортної органічної сільськогосподарської продукції на органічному ринку, тенденціями в розвитку каналів реалізації, а також можливості отримання дієвої фінансової допомоги з боку держави.

Торговими підприємствами органічна сільськогосподарської продукції оцінюється також з точки зору її прибутковості. Також як і для виробників важливим фактором є преміальні ціни, а роль державної підтримки – тільки непряма у вигляді зручної ідентифікації органічного сільськогосподарського продукту на предмет його походження і відповідності стандартам якості. Особливо це важливо для імпортованої органічної сільськогосподарської продукції. Важливе значення для підтвердження високої конкурентоспроможності реалізованого товару також є високий рівень репутації органічної сільськогосподарської продукції у споживачів.

Держава оцінює різні об'єкти ринку органічної сільськогосподарської продукції з більш широких позицій. Якщо розглядати ставлення держави до різних видів органічної сільськогосподарської продукції, то вона оцінює її конкурентоспроможність з позицій соціально-економічних (затребуваність продукції), економічних (диверсифікація внутрішньої економіки, а можливо і зовнішньої економічної діяльності), соціальних (здоров'я населення в поєднанні з фізичною та економічною доступністю органічної продукції) [10].

Виробники оцінюються по-різному, в залежності від територіального розміщення та функціональної спрямованості. Що стосується органічних фермерських господарств, розташованих в сільській місцевості, то повз здатності виконувати органічні стандарти і забезпечувати стійкість виробництва після проходження перехідного періоду, держава оцінює їх конкурентоспроможність з точки зору зовнішніх переваг, в першу чергу, з природоохоронних позицій, а також з точки зору забезпечення додаткової зайнятості.

Підприємства з переробки органічної сільськогосподарської продукції та підприємства, які надають послуги з реалізації органічної сільськогосподарської продукції, оцінюються з точки зору стійкості виробництва і здатності зберігати початкову якість товарів при дотриманні всіх необхідних стандартів.

Державі доцільно оцінювати конкурентоспроможність виробників ринку органічної сільськогосподарської продукції, ґрунтуючись на обліку як можна більш широкого спектра різноманітних факторів, які лежать як в економічній, екологічній та соціальній площинах. Держава також має оцінювати рівень розвитку внутрішнього ринку з точки зору потенціалу виходу на ринки зовнішні.

Таблиця 2

Матриця критеріїв оцінки конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції

Об'єкти	Суб'єкти			
	Кінцевий споживач органічної продукції сільськогосподарського призначення	**Виробник органічної продукції сільськогосподарського призначення**	**Виробник послуг з реалізації органічної продукції сільськогосподарського призначення**	**Держава**
Органічна продукція сільсько-господарського призначення	Доступність, якість, зовнішні екологічні ефекти.	Прибутковість з урахуванням чинників державного регулювання ціноутворення. Стійкість збуту, можливість збуту без посередників. Виробництво брендів.	Прибутковість, зручна ідентифікація органічного продукту, в тому числі імпортного. Висока репутація у споживачів.	Затребуваність продукції населенням. Соціальні чинники (здоров'я і доступність). Диверсифікація внутрішньої економіки і ЗЕД.
Виробник органічної продукції сільсько-господарського призначення	Можливість придбання продукції без посередників. В іншому оцінка – абстрактна.	Джерело отримання стійкого доходу при відносно низьких витратах. Фактор сталого розвитку сільської місцевості і отримання додаткових несільсько-господарських доходів.	Диверсифікація виробників. Незначна їх віддаленість. Кооперативні поставки.	Забезпечення органічних стандартів і стійкість виробництва після перехідного періоду. Фактор збільшення зайнятості.
Підприємство з реалізації органічної продукції сільсько-господарського призначення	Стандартна оцінка з позицій покупця (віддаленість, ціна, якість тощо).	Можливість сталого прийому торговими підприємствами як великих, так і малих партій органічної продукції і швидка оборотність реалізації.	Обсяг продажу. Частка органічної продукції в продажах. Стійкі зовнішні поставки.	Забезпечення збереження якості за рахунок дотримання органічних стандартів.
Ринок органічної продукції сільсько-господарського призначення на рівні країни	Оцінюється побічно через структуру споживчих витрат.	Розвиненість органічної гарантійної системи. Розвиток каналів реалізації. Можливості державної підтримки в перехідний період.	Розвиненість органічної гарантійної системи. Наявність стійкої виробничої бази.	Частка органічного сегмента на продовольчому ринку. Диверсифікація внутрішньої економіки. Екологічні фактори.

Джерело: [8]

Аналіз зв'язків між суб'єктами та об'єктами конкурентоспроможності виробників органічної сільськогосподарської продукції (табл. 2), свідчить про те, що рівень конкурентоспроможності виробників органічної продукції необхідно оцінювати, враховуючи окрім економічних критеріїв ефективності ще й екологічні та соціальні. До того ж, з точки зору збалансованого розвитку сільськогосподарської галузі, останні два критерії за ступенем значущості не повинні поступатися економічній ефективності.

З огляду на це, оцінювання рівня конкурентоспроможності виробників органічної продукції на сільськогосподарських ринках можна здійснювати на основі підходів, які відповідають сучасній концепції сталого розвитку, та базуються на трьох основних складових, які дають змогу відокремити економічні, екологічні та соціальні критерії оцінки рівня конкурентоспроможності виробників органічної продукції.

До перспективних напрямків підвищення рівня конкурентоспроможності виробників органічної продукції відносять:

– формування основ розвитку органічного виробництва (розширення систем дотацій для здійснення консервування земель, їх залучення до господарського обороту після завершення відновлення);

– удосконалення механізмів залучення земель до виробництва органічної продукції, впровадження інноваційних технологій, використання органічних добрив, додаткове фінансування заходів перекваліфікації кадрів тощо;

– забезпечення належного державного регулювання та контролю за виробництвом та реалізацією органічної продукції на внутрішньому ринку (визначення квот на цінові надбавки для органічної; створення державних програм підтримки сертифікованої продукції; збалансоване регулювання видів органічного виробництва для ефективного розширення товарного асортименту; посилена державна підтримка окремих сегментів органічного виробництва (дитяче і лікувально-профілактичне харчування тощо);

– удосконалення ринкових механізмів регулювання розповсюдження органічної продукції, створення державних програм щодо поширення інформації через засоби масової інформації про переваги споживання органічної продукції.

Висновки. Виробництво органічної сільськогосподарської продукції може стати конкурентною перевагою економіки України і надати імпульс розвитку не тільки сільського господарства, але і багатьох інших супутніх галузей. У методологічному плані до оцінки конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції пропонується підходити комплексно (з урахуванням впливу супутніх зовнішніх ефектів екологічного та соціального характеру). У зв'язку з цим обґрунтовано доцільність використання економічних, екологічних і соціальних складових сталого розвитку в якості рівноправних критеріїв для оцінки конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції з урахуванням особливостей відносин суб'єктів і об'єктів на даному ринку. Проведена в дослідженні оцінка конкурентоспроможності виробників на ринку органічної сільськогосподарської продукції показує в цілому загальні конкурентні переваги повністю сформованого ринку органічної сільськогосподарської продукції, якщо розглядати його з позиції держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Новак Н.П. Принципи та конкурентні переваги розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / Н.П. Новак // Агросвіт. – №9. – 2016. – С. 30–33.
2. Єрошина Т.В. Екологічно чиста продукція АПК: суть поняття, суспільно-географічні підходи до дослідження / Т.В. Єрошина // Український географічний журнал. – 2012. – №2. – С. 33–37.
3. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: [підручник] / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД Університетська книга, 2005. – 234 с.
4. Философова Т.Г. Конкуренция и конкурентоспособность: [учеб. пособ.] / Т.Г. Философова, В.А. Быков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 271 с.
5. Ходаківська О.В. Світова практика державного регулювання та підтримки органічного виробництва / О.В. Ходаківська, С.Г. Корчинська // Вісник Харківського національного університету сільського господарства. – 2011. – Вип. 113. – С. 418–423. – (Серія: «Економічні науки»).
6. Чудовська В. А. Еколого-економічний механізм розвитку органічного сільського господарства: теорія і практика: [монографія] / В.А. Чудовська, О.І. Шкуратов, В.В. Кипоренко. – К.: ТОВ "ДІА", 2016. – 332 с.
7. Лупак Р.Л. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / Р.Л. Лупак, Т.Г. Васильців. – Львів: Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
8. Соколова Ж.Е. Развитие мирового рынка продукции органического сельского хозяйства: дис. … доктора экон. наук: 08.00.14 / Соколова Жанна Евгеньевна. – Москва, 2013. – 383 с.
9. Грабовський Р.С. Конкурентоспроможність органічної продукції на продовольчому ринку України / Р. С. Грабовський, Р.П. Дудяк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 184–188.
10. Філон М.М. Дослідження економічної сутності конкуренції, її вплив на формування структури ринку в національній економіці / М.М. Філон // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Вип. 17. – Ч. 4. – 2016. – С. 40–43. – (Серія: «Економічні науки»).
11. Косар Н.С. Дослідження ринку органічних продуктів харчування України та напрями підвищення їх конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Н.С. Косар, Н.Є. Кузьо // Ефективна економіка. – 2016. – Режим доступу: http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4777
12. Жавнерчик О.В. Напрями підвищення конкурентоспроможності органічної продукції в Україні [Електронний ресурс] / О.В. Жавнерчик. – 2013. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20130214_econ/3_zhavnerchik.htm

УДК 664.7:656.01

Єгоращенко І.В.
старший викладач
Одеського Державного екологічного університету

ВИРОЩУВАННЯ І ЕКСПОРТ ЗЕРНОВИХ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИКИ

У статті розглянуто особливості логістичного забезпечення експорту зернових з України. Проаналізовано технологічні основи зберігання та транспортування зернових, сучасний стан логістичної інфраструктури. Розглянуто проблеми, які стримують її розвиток та нарощування обсягів експорту.

Ключові слова: експорт зернових, вирощування зернових, логістичне забезпечення, логістична інфраструктура, аграрна логістика.

Егоращенко И.В. ВЫРАЩИВАНИЕ И ЭКСПОРТ ЗЕРНОВЫХ В УКРАИНЕ: ОСОБЕННОСТИ ЛОГИСТИКИ
В статье рассмотрены особенности логистического обеспечения экспорта зерновых из Украины. Выполнен анализ технологических основ хранения и транспортировки зерновых, современное состояние логистической инфраструктуры в стране. Рассмотрены проблемы, которые сдерживаютее развитие и наращивание объемов экспорта.

Ключевые слова: экспорт зерновых, выращивание зерновых, логистическое обеспечение, логистическая инфраструктура, аграрная логистика.

Yegorashchenko I.V. GRAIN CULTIVATION AND EXPORT IN UKRAINE: LOGISTICAL ASPECT
This article is about wheat export from Ukraine and its logistic infrastructure. The author of this article made the analysis of wheat production technological base, condition of logistic infrastructure in the country. Also author made researched factors, which restraint Ukrainian wheat export and its logistic infrastructure.

Keywords: grain export, grain growing, logistic support, logistic infrastructure, agrarian logistics.

Постановка проблеми. Значення аграрного сектору для економіки країни наразі добре відоме і в експертних колах, і широкій громадськості. Зокрема, саме надходження від експорту аграрної продукції стали основним джерелом підтримки платіжного балансу країни. Саме в розвитку аграрного виробництва деякі експерти вбачають можливості для виводу економіки країни з кризи. Однак, з огляду на особливості територіальної організації аграрного сектора (віддаленість основних ринків збуту продукції від місць її виробництва), потенціал нарощування експорту прямо залежить від можливостей логістики. Відтак, дана стаття присвячена проблемі логістичного забезпечення експорту зернових з України. Головна думка та, що, при постійному зростанні обсягів експорту зернових (і аграрної продукції в цілому), логістична інфраструктура фізично не зможе задовольнити нові потреби. Вже зараз граничні обсяги продукції, які щорічно може відвантажувати український агросектор, обмежені можливостями її перевезення від агропідприємств до морських портів. Суттєве збільшення експортних показників можливе лише за умови оновлення логістичної інфраструктури та розширення її можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо досліджень і публікацій, які присвячені і аграрному сектору взагалі, і його логістичному забезпеченню зокрема, слід вказати, що даний напрямок є вельми популярним у науковому середовищі в Україні. Зростання значення аграрного сектора обумовило підвищення уваги зі сторони наукової спільноти. З-поміж праць, присвячених дослідженню логістичного забезпечення аграрного розвитку можна виділити декілька найбільш популярних тем. Так, увага приділяється питанням організації логістики у великих агрохолдингах (О.П. Величко). Розглядаються питання розширення можливостей транспортної інфраструктури в Україні (Т.Г. Дзюбенко). Велика кількість публікацій присвячена проблемі зберігання сільськогосподарської продукції, розвитку елеваторного господарства (І.М. Іванків, І. І. Савенко). Також багато уваги приділяється власне аналізу інфраструктури аграрного сектору (В.А. Колодійчук, І.В. Куценко). Детально розглядається логістичний аспект розвитку аграрного сектора як такий (О. І. Кондратюк). Водночас, замало уваги приділяється саме логістичній інфраструктурі, яка покликана забезпечувати експортні операції, зокрема з зерном. До того ж, можна взагалі стверджувати, що наукові праці в цьому напрямі носять фрагментарний та вузько спеціалізований характер. Здебільшого вони присвячені лише одному аспекту, і не дають змого скласти уявлення про проблематику в цілому.

Відповідно, **метою написання статті** є виявлення економічних і технологічних особливостей логістичного забезпечення експорту зернових з України, а також перепон, що стримують нарощування його обсягів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі аграрний сектор – один з небагатьох в економіці України, який демонструє зростання. Його розвиток стримується лише щорічними показниками врожайності та рівнем цін на аграрну продукцію на світовому ринку. У 2013 р. в Україні було зібрано 63 млн. тон зернових, з них пшениці – 22,3 тис. тон. Вартість всієї ж сільськогосподарської продукції, що була вироблена в країні, склала 252,8 млрд. грн. При чому 77% від сумарної вартості склало саме рослинництво, з яких, в свою чергу, 37% склала вартість зернових. Особливістю організації аграрної сфери країни, як загально відомо, є то, що більша частка виробництва за всіма видами продукції припадає на великі підприємства (53%). Частки у вартості продукції фермерських господарств (7%) значно менша. Частка приватних господарств населення (40%) формується в основному за рахунок низько товарного виробництва. Що ж до культур, що формують аграрний експорт країни, то тут частка великих підприємств ще більша (58%). Щодо особливостей розвитку рослинництва в країні можна вказати наступне. Всього в Україні 41,5 млн. га сільськогосподарських угідь, при цьому площа лише ріллі скла-

дає 32,5 млн. га, або 53% від загальної площі країни. При цьому за останні п'ятнадцять років вона постійно збільшується (хоча і незначними темпами). Тобто потенціалу до накошування виробництва в сільському господарстві самими лише екстенсивними методами немає [11, с. 125]. Як вже зазначалося, експортні надходження від реалізації сільськогосподарської продукції мають вирішальне значення для утримання платіжного балансу країни. У 2013 р. такої продукції було експортовано на 17 млрд. дол. США, що склало 26,8% всього надходження від експорту. При цьому саме продукція рослинництва має найбільше значення: надходження від її реалізації склали 8,8 млрд. дол. США, або 14,0% від всіх надходжень від експорту [7, с. 13].

Особливістю експорту зернових з України, як і взагалі експорту сільськогосподарської продукції взагалі, є його концентрація. У 2015 р. на десять найбільших аграрних компаній України припало 54% виручки від експорту [14]. У 2012 ці цей показник склав лише 51%. До переліку цих компаній відносяться: «Державна продовольча зернова корпорація України» (частка 18,4%) «Нібулон» (12,7%), «Миронівський хлібопродукт» (5,6%), «ГранумІнвест» (4,7%), «Бессарабія-Агро» (2,9%), «Райз-Максімо» (2,8%), «Індустріальна молочна компанія» (1,8%), «Сватівська олія» (1,6%), «КЛОВ» (1,5%). Вони є водночас і основними власниками основних логістичних потужностей, в першу чергу, елеваторів. Розвинена логістична інфраструктура дозволяє їм оптимізувати товарні потоки. При цьому щорічно операції з експорту зерна здійснюють лише кількасот компаній [3, с. 22].

Як видно з даних рис. 1, саме зернові за своїм обсягом завжди домінували в експорті сільськогосподарської продукції. Друге місце посідає олія та продукти її переробки (макуха, в основному). Їх співвідношення змінюється лише в наслідок неврожаю або зміни цінової ситуації на світовому ринку [13, с. 70]. Втім, технологічно організувати експортні операції можливо лише за наявності відповідних логістичних можливостей. Для відвантаження експортних партій сільськогосподарської продукції, в тому числі зернових, властиві суттєві сезонні коливання, – від 2,0 млн. тон до 4,0 млн. тон. Мінімальні обсяги відвантаження припадають на червень-липень, після чого вони починають стрімко зростати, і досягають максимальних позначок у вересні-жовтні. Це явище обумовлюється особливостями функціонування ринку, а також технологічними особливостями інфраструктури. З невеликими відхиленнями така тенденція повторюється щороку. До того ж, щорічно обсяг середньомісячного відвантаження зростає. Як правило, коефіцієнт варіації (відхилення щомісячних обсягів відвантаження продукції від середньорічних) складає 13% (у 2015 р.). Так, 2010 р. цей показник склав 1,6 млн. тон на місяць, а у 2012 р. – 2,9 млн., у 2015–3,6 млн. тон на місяць [2]. Важливою рисою аграрного сектору України є орієнтація на експорт. Щорічно зростають і показники виробництва сільськогосподарської продукції, і частка експорту. Для зернових у аграрному експорті у 2015 р. склала 38%. У 2012 р. ж доля експорту зернових була 59%, для продуктів їх переробки – 10%, для олійних – 28%, для продуктів переробки олійних (в т. ч. макухи) – 79% [11, с. 131].

На рис. 2 зображена схема логістичного забезпечення експортних поставок зернових з України. В цілому логістичний ланцюжок відправлення зернових на експорт виглядає наступним чином. Після збирання врожай доставляється до основного приміщення сільськогосподарського підприємства на вантажівках, звідки, вже більшими партіями, зерно завозиться на хлібоприймальний пункт (також вантажівками). Іноді зерно безпосередньо доставляється одразу на хлібоприймальний пункт. Там його зважують, сушать та складують на деякий час (від кількох днів до кількох тижнів). Для тривалого зберігання великих партій зерна хлібоприймальний пункт не має умов. На пункті формуються великі партії, які більшими вантажівками доставляються на найближчий лінійний елеватор, – основний сегмент у логістичному ланцюжку.

В Україні діє розвинена мережа таких елеваторів. Саме на них відбуваються основні процедури по прийому зернових (прийом, класифікація, зва-

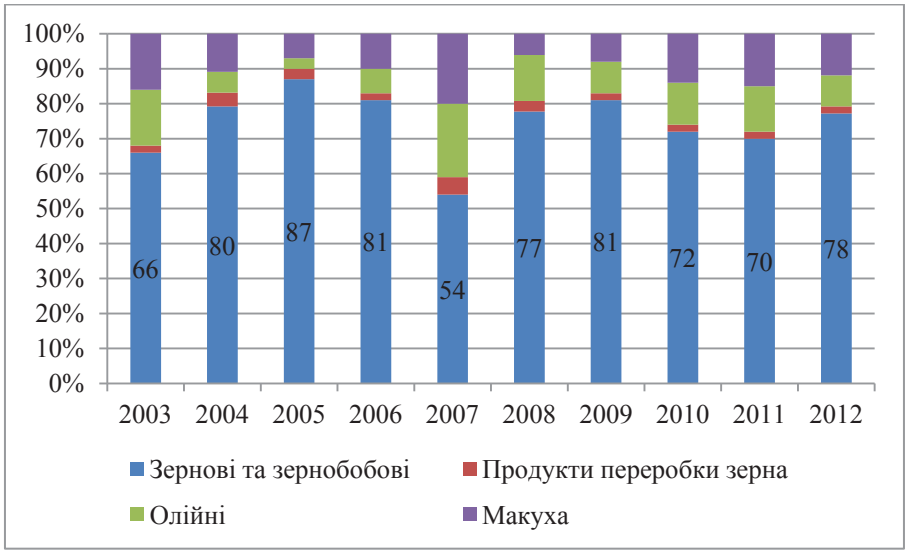


Рис. 1. Частка сільськогосподарської продукції у експорті (за вагою).

Джерело: складено за даними [1]

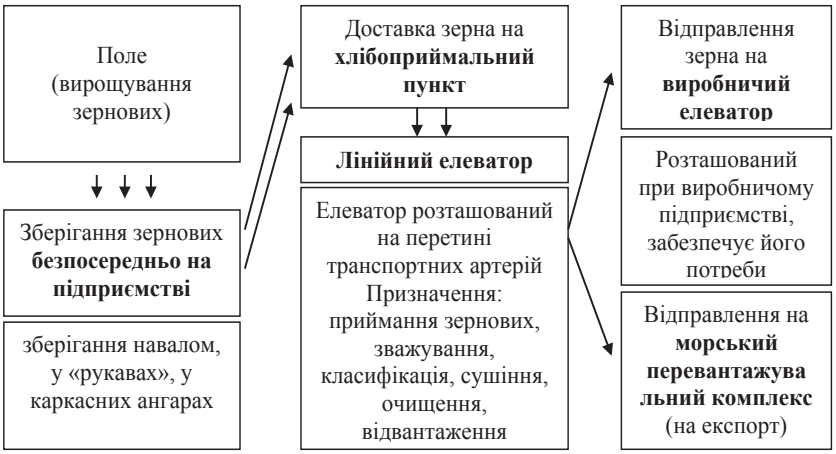


Рис. 2. Схема організації логістики експорту зернових з України

Джерело: власна розробка автора

жування, сушіння, очищення) та його зберігання. Обов'язковою умовою для такого елеватора є розташування на перетині транспортних шляхів. Так, кожен великий елеватор в Україні має сполучення з залізницею. Саме тут зберігається основна маса зібраного врожаю, в тому числі та його частка, котра спрямовується на експорт. На лінійних елеваторах у залізничні вагони відвантажуються великі партії, що прямують або до морських перевантажувальних комплексів (для подальшого експорту), або до промислових елеваторів. Останні функціонують при великих підприємствах харчової промисловості, і обслуговують їх потреби [6, с. 27].

Важливою складовою організації аграрного виробництва в Україні є накопичення запасів сільськогосподарської продукції. Протягом року спостерігається два піки накопичення: у липні-серпні та жовтні-листопаді: це зумовлено тривалістю кампанії збирання врожаю у різних культур, а також їх часткою в урожаї у цілому. Перший пік накопичення припадає на кінець кампанії по збиранню жита та рапсу, а другий пік – переважно при збиранні кукурудзи. Починаючи із січня, запаси починають зменшуватись, і досягають мінімуму наприкінці травня – початку червня. Як видно з даних діаграми на рисунку 3, щороку більша частина обсягів зернових зберігається безпосередньо у умовах сільськогосподарських підприємств, де була вирощена [6, с. 30]. В середньому, протягом року, безпосередньо в умовах підприємств зберігається 67% від всього обсягу запасів зернових. При цьому понад 80% всіх обсягів зернових, що зберігаються, становить жито (рис. 3).

Логістика аграрної продукції, що спрямовується на експорт, суттєво відрізняється від логістики продукції, орієнтованої на внутрішнє споживання. Так, перевезення насипних сільськогосподарських вантажів для споживання на внутрішньому ринку здійснюється переважно автомобільним транспортом. Також, як вже зазначалося, саме вантажівками перевозиться весь зібраний врожай з полів до місць збору та первинної обробки. Також саме автомобільним транспортом здійснюється перевезення готової аграрної продукції та продуктів харчової промисловості до споживачів.

Що ж до того, яким саме видом транспорту відправляються на експорт зернові, можна сказати наступне [4]. У 2015 р.98% всіх зернових, відправлених на експорт, було відвантажено через порти (33,9 млн. тон), на автомобільний транспорт (48 тис. т.) та залізничний (265,3 тис. т.) припадали мізерні частки. В свою чергу, до портів 88% обсягів зернових було доставлено залізницею, 10% автомобільним транспортом, і 2% – річковим. Залізницею перевезення здійснюються за допомогою спеціалізованих вагонів-зерновозів. Автомобільні ж перевезення здійснюються переважно універсальними вантажівками. Перевезення морем здійснюються судами для перевезення насипних вантажів. На найбільш перспективний сегмент – перевезення за допомогою контейнерів – припадає лише 5% експорту зернових.

Якщо казати про системні проблеми, що заважають розвитку логістичної інфраструктури, то по кожному виду транспорту вони мають свою специфіку. Спільним для них є те, що данні проблеми спричинені не стільки специфічними умовами в кожній сфері, скільки кризовими явищами економіки взагалі.

Обмеження застосування автотранспорту полягає, перш за все, у тому, що мережа автошляхів в Україні вже не відповідає основним транспортним потокам, я якість покриття майже всіх доріг є незадовільною. При цьому обмеження максимальної ваги вантажівок (і нормативне, і фактичне) робить неможливим застосування великотоннажних машин. А, відтак, робить нерентабельним перевезення зернових автотранспортом на великі відстані.

Можливою альтернативою і залізничним перевезенням, і автомобільним є застосування річкового транспорту, оскільки він є найбільш рентабельним, – якщо розглядати перевезення зернових з внутрішніх районів країни до морських портів, на експорт. Розвиток даного виду стримується, головним чином, загальною занедбаністю цієї галузі в країні. Об'єктивно, перевезення зернових річковим транспортом (від навантажувальних терміналів на Дніпрі до Чорноморських портів) є найбільш рентабельними, оскільки дозволяють оперувати великими партіями зерна, та мають найнижчу собівартість. Водночас, загальна зношеність суден річкового флоту, а також недостатні можливості перевантажувальних терміналів суттєво обмежують темпи росту обсягів транспортування. Але, з огляду на щорічне погіршення і стану залізниці, і автошляхів, саме річковий транспорт може бути їм альтернативою [5, с. 102]. Розвиток перевезень зернових залізницею

стримується, головним чином, високим ступенем зношеності рухомого складу та локомотивів. Якщо мережа залізничних колій в країні досить розвинена, то стан зношеності рухомого складу є загрозливим і продовжує збільшуватися. Так, якщо зношеність вагонів для перевезення зернових та їх недостатню кількість можна вирішити відносно оперативно, то питання зношеності локомотивів набуває загрозливих масштабів [10, с. 159].

Наразі основним елементом логістичної інфраструктури, яка забезпечує експортні поставки зернових, є морські перевантажувальні термінали. Оскільки основними напрямками відвантаження експортних партій (які, до того ж, демонструють найбільше зростання) є Близький Схід та Північна Африка, саме морські термінали набувають ще більшого значення. У 2013 р. 91% обсягів зернових, відправлених на експорт, було відвантажено саме через морські термінали. Природно, що морські перевантажувальні термінали розміщенні в чотирьох приморських регіонах (таблиця 1) – морських портах Одеси, Миколаєва, Криму, портах Азовського моря. Менше значення на сьогоднішній день (але значне в перспективі) мають річкові порти на Дніпрі та Дунаї. Через відомі обставини – окупацію Криму, порти у цьому регіоні більше не задіяні у логістиці зернових з України. Втім, з огляду на те, що до 2014 р. вони відігравали певну роль, ми включили їх до загального переліку задля об'єктивності аналізу. Для морських перевантажувальних терміналів властива тенденція інтенсивного розвитку. Так, ще у 2010 р. загальна потужність перевантажувальних терміналів оцінювалась у 32,9 млн. т. на рік. На 2014 р. потужність 47,5 млн. т. на рік.

Середня інтенсивність роботи морських перевантажувальних терміналів по всій країні складає 4 млн. т. на місяць. Збільшення обсягів перевантаження обмежується навігаційною ситуацією у кожному з портів, станом акваторії у портах (в тому числі регулярністю проведення днопоглиблювальних робіт). Найбільша частка перевантажувальних потужностей сконцентрована у Одеській області, – 42% перевантажувальних потужностей і 57% потужностей одночасного зберігання. В регіоні Миколаєва ж сконцентровано 34% перевантажувальних потужностей країни (щодо зернових) та 25% потужностей одночасного зберігання. Окрім згаданих характеристик перевантажувальних потужностей, також суттєвим показником є допустимий дедвейт суден, які можуть ставати під навантаження. Зараз в Україні

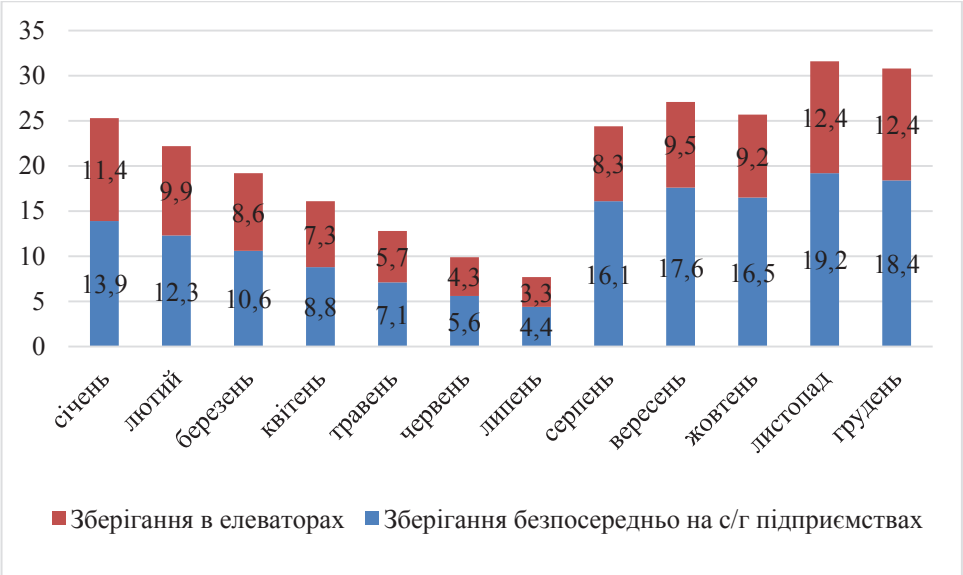


Рис. 3. Щорічні коливання обсягів запасів зернових, у млн. т (у 2015 р.).

Джерело: складено за даними [12].

Таблиця 1

Перевантажувальні зернові термінали в Україні

Морські термінали	Кількість зернових терміналів	Потужність перевалки, млн. т / рік	Обсяг одночасного зберігання, млн. т	Інтенсивність перевантажувальних робіт, т / доба (мін. та макс.)	Глибина біля причальної стінки, м (мін. та макс.)
Морські термінали					
Порти Одеси	10	19,85	1,4	3/30	4,5/15
Порти Миколаєва	6	16	0,6	5/20	5/12,5
Порти Криму	5	3,15	0,1	6,5/30	7,5/14
Порти Азовського моря	4	4,2	0,1	3,5/12,5	5/8
Усього	25	43,2	2,2	3/30	4,5/15
Порти Дніпра	7	3,2	0,2	2,5/9	4/7,6
Порти Дунаю	3	1,1	0,04	3/6	4/5
Усього	10	4,3	0,24	2,5/9	4/7,6

Джерело: складено за даними [1]

є лише сім терміналів, які здатні приймати судна дедвейтом до 80 тис. тон. Це суттєво стримує розвиток експортного потенціалу країни, адже існує чітка тенденція до перевезення зерна великотоннажними суднами (зокрема, типу Panamax) [10, с. 157]. Таким чином, складається парадоксальна ситуація. Щороку (при нормальній врожайності) збільшується обсяг зерна, який можна відправити на експорт. При цьому головні рушійні сили українського аграрного сектору – великі агрохолдинги, інвестуюсь або в елеваторне господарство, або у перевантажувальні термінали. Але при цьому інші сегменти інфраструктури (автошляхи, залізничний транспорт) деградують. Тобто, якщо така ситуація розвиватиметься і далі, додаткові обсяги зерна на експорт не буде змоги вивезти з території України.

Також важливим експлуатаційним показником, що характеризує ефективність роботи перевантажувального терміналу, є забезпечення його сполучення з іншими видами транспорту. Так, дуже важливо, щоб перевантажувальний термінал мав сполучення з залізничною мережею (без одноколійних вставок), і під'їзні автошляхи з можливістю проїзду вантажівок вантажопідйомністю 30 тон та більше. Саме при використанні автомобілів такої потужності можна оптимізувати логістичні витрати. При використанні менш потужних вантажівок не доцільно перевозити зернові на відстань більш ніж 200 км. З огляду на те, що сучасний стан доріг в Україні вкрай незадовільний, перевезення автомобільним транспортом здійснюються на невеликі відстані, здебільшого до хлібоприймального пункту. Перевезення ж на значні відстані та більших партій здійснюються, як правило, залізницею (в тому числі від лінійних елеваторів до морських перевантажувальних терміналів) [9, с. 559]. Але проблема в тому, що структура залізничного транспорту, і автомобільного (мережі автомобільних доріг) орієнтована на логістичні потоки, які існували 30-40 років тому. Зараз територіальна структура транспортних мереж не відповідає сучасним логістичним напрямкам. Це, в свою чергу, не дозволяє оптимізувати логістичні витрати аграрних підприємств: вони суттєво вищі, ніж у їх зарубіжних конкурентів.

Перевезення зернових через перевантажувальні термінали в Україні також характеризується декількома тенденціями. Так, у 2012 р., через порти Одеси було перевантажено 56,9% всього обсягу зернових, відправлених на експорт; порти Миколаєва – 28,5%; порти Криму – 7,5%; інші порти – 7,2%. Співвідношення видів зернових, а також їх сортів, що були відвантаженні на експорт, сильно залежить від їх врожаю в Україні, а також цінової ситуації на світовому ринку. Так, постійно змінюється співвідношення між пшеницею та кукурудзою. При цьому ці дві культури складають маже весь обсяг зернових, відправлених на експорт. Наприклад, структура насипної сільськогосподарської продукції, відправленої на експорт, у 2015 р. виглядала наступним чином: частка кукурудзи – 54% (19,6 млн. т), пшениці – 30% (10,8 млн. т.), ячменю – 12% (4,4 млн. т), на всі інші категорії припало менше 4% [1, с. 84]. Тобто можна стверджувати, що нині вирішальне значення для на обсяги експорту має урожайність різних сільськогосподарських культур кожного року. Доходи ж від експорту по кожній категорії залежать, головним чином, від поточних цін на світових ринках.

Висновки з проведеного дослідження. Спираючись на викладений вище матеріал, можна зробити наступні висновки. Наразі недостатній рівень розвитку логістичної інфраструктури в країні виступає як один з стримуючих факторів розвитку аграрного сектору взагалі. Очевидно, що через звуження внутрішнього ринку подальше зростання виробництва у цій сфері можливо лише за рахунок збільшення обсягів експорту. Але при нинішньому рівні розвитку логістичної інфраструктури це вдається мало реальним: додаткові обсяги сільськогосподарської продукції просто неможливо буде вивезти.

Розширення логістичних можливостей аграрного сектору має відбуватися в декількох напрямках. По-перше, в Україні має розвиватися мережа елеваторів, аби забезпечити можливості зберігання понад 70% від зібраного врожаю. По-друге, необхідне оновлення парку вагонів та локативів на залізниці, аби в середньостроковій перспективі забезпечити принаймні нинішній рівень перевезень. По-третє, критично важливим є суттєве підвищення якості покриття автошляхів та розвиток мережі автомобільного сполучення взагалі. По-четверте, доцільним є розвиток первинної ланки логістики – переобладнання хлібоприймальних пунктів задля збереження товарних якостей врожаю. В цілому ж, можна додатково вказати на стримуючий ефект, котрий зараз чинить логістика.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ зерновой логистики Украины и предложения по ее модернизации (материалы исследования) / «Украинская зерновая ассоциация». – ИА «АПК-Информ», 2013. – 88 с.
2. Аналіз перевезення зернових вантажів у 2016 маркетинговому році [Електронний ресурс]. Режим доступу: http: //publications. chamber.ua/Grain_Transportation_08.06. _PDF.pdf
3. Величко О.П. Розвиток логістичних потужностей сучасних агрохолдингів / О.П. Величко // Економічний форум, №2; 2012. – С. 21-28.
4. Вузькі шляхи великого експорту: аналітичний огляд (Електронний ресурс). Режим доступу: http: //www.bakertilly.ua/news/id1190
5. Дзюбенко Т.Г. Потенціал внутрішнього водного транспорту України в системі зернової логістики / Т.Г. Дзюбенко // Економіка АПК, №2; 2015. – С. 100-104.
6. Івашків І.М. Аналіз формування логістичних систем зберігання насіння олійних та зернових культур в Україні / І.М. Івашків // Економічний аналіз, №3; 2014. – С. 26-39.
7. Колодійчук В.А. Логістична інфраструктура експортного зернового потенціалу України / В.А. Колодійчук // Агросвіт, №15; 2013. – С. 11-16.
8. Колодійчук В.А. Логістична концепція формування експортного зернового потенціалу України / В.А. Колодійчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України, № 5 (103), 2013. – С. 127-137.
9. Кондратюк О. І. Логістичний аспект розвитку підприємств / О. І. Кондратюк // Глобальні та національні проблеми економіки, №2; 2014. – С. 558-562.
10. Куценко І.В. Розвиток зернової заготівельно-збутової інфраструктури інтегрованих аграрних формувань / І.В. Куценко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, № 2; 2016. – С. 155-158.
11. Осауленко О.Г. (ред.) Статистичний щорічник України за 2013 рік / О.Г. Осауленко (ред.), О.А. Вишневська (відп. за випуск). – К. : Державна служба статистики України, – 534 с.
12. Прокопенко О.М. (ред.) Надходження зернових та олійних культур на підприємства, що займаються їхнім зберіганням та переробкою, у січні-таврі 2016 р. (статистичний бюлетень) / О.М. Прокопенко (ред.). – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 26 с.
13. Савенко І. І. Аналіз регіональної мережі зберігання зерна Одеської області / І. І. Савенко // Наукові праці Одеської національної академії харчових технологій, №35; 2010. – С. 65-71.
14. ТОП-10 експортерів агропродукції у 2015 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http: //latifundist.com/rating/top-10-eksporterov-agroproduktsii

УДК 338.24:502.35

Самойленко Ю.І.
здобувач
Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ГРОМАДСЬКОГО ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті здійснено аналіз передумов організаційно-економічного забезпечення розвитку громадського екологічного управління як бази для формування механізму його стимулювання. Визначено основні рівні та доповнена класифікація типів екологічного управління з урахуванням громадської участі. Уточнено зміст понять «громадське екологічне управління» та «організаційно-економічне забезпечення громадського екологічного управління», що дозволяє більш коректно формувати методологічні основи концепції в цій сфері.

Ключові слова: громадське екологічне управління, довкілля, суспільство, організаційно-економічне забезпечення, розвиток, система.

Самойленко Ю.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье проведен анализ предпосылок организационно-экономического обеспечения развития общественного экологического управления как базы для формирования механизма его стимулирования. Определены основные уровни и дополнена классификация типов экологического управления на основе общественного участия. Уточнено содержание понятий «общественное экологическое управление» и «организационно-экономическое обеспечение общественного экологического управления», что позволяет более корректно формировать методологические основы концепции в этой сфере.

Ключевые слова: общественное экологическое управление, окружающая среда, общество, организационно-экономическое обеспечение, развитие, система.

Samoilenko Yu.I. CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF THE ORGANIZATIONAL-ECONOMIC SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF PUBLIC ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

The article analyzes the prerequisites of organizational and economic support for the development of public environmental management as a basis for the formation of a mechanism for its stimulation. The main levels are defined and the classification of types of environmental management based on public participation is added. The content of the terms "public environmental management" and "organizational and economic support of public environmental management" has been clarified, which allows more correctly to formulate the methodological foundations of the concept in this area.

Keywords: public environmental management, environment, society, organizational and economic support, development, system.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвиток еколого-економічних систем супроводжується протистоянням двох основних їх складових – довкілля та суспільства. Це підтверджується наявністю значної сукупності екологічних проблем, які проявляються в забрудненні навколишнього природного середовища, що поряд з надмірним використанням природних ресурсів спричиняє деградацію земельних ресурсів, зміну клімату, забруднення води та атмосфери, обезліснення, скорочення біорізноманіття тощо. Тому сучасні екологічні проблеми актуалізують наукові дослідження в сфері економіки природокористування, що спрямовані на вивчення особливостей взаємодії суспільства з навколишнім природним середовищем. Одним з найважливіших наукових завдань в цій сфері є аналіз громадського екологічного управління, оскільки громадські екологічні об'єднання, є одними з основних суб'єктів формування екологічної свідомості населення. В ринкових умовах господарювання дослідження економічних проблем розвитку громадського екологічного управління є особливо актуальним, оскільки це є одним з елементів суспільного розвитку, що має свою структуру, виконує певні функції, і є частиною соціально-економічних відносин та процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні фундаментальні дослідження проблем екологічного управління широко висвітлено в економічній науці. Серед визнаних учених, які зробили вагомий внесок у розв'язання вказаних питань, слід відзначити Г. Дейлі, Ф. Кене, Д. Медоуза, Ю. Одума, А. Пігу, А. Фішера, Дж. Форестера та ін. Теоретико-методичні положення наукових досліджень, які складають базис формування основних закономірностей громадського екологічного управління, ґрунтуються на наукових працях таких вітчизняних вчених, як О. Білявський, О. Веклич, А. Гетьман, О. Фурдичко, Є. Хлобистов, В. Шевчук, Ю. Шемшученко, О. Шкуратов та ін. Однак, проблеми формування ефективної системи організаційно-економічного забезпечення громадського екологічного управління потребують подальших досліджень щодо її удосконалення та розвитку в аспекті адаптації до відповідних еколого-економічних умов та інституціонального середовища.

Постановка завдання. Формування ефективної системи забезпечення розвитку громадського екологічного управління пов'язане, в першу чергу, зі станом суб'єктів природогосподарювання та різноманітністю організаційно-економічних чинників впливу на них. Тому, дуже важливим теоретико-прикладним аспектом є аналіз концептуальних засад організаційно-економічного забезпечення розвитку громадського екологічного управління з урахуванням взаємозв'язку цієї сфери з основними чинниками впливу.

Виклад основного матеріалу. Формування організаційно-економічного механізму регулювання природокористування та захисту навколишнього природного середовища в умовах ринково орієнтованої економіки стало дуже важливим завданням держави. Однак, часто він не дає потрібного результату, тому практика останніх років свідчить про необхідність його вдосконалення. Поряд з тим, слід зважати на управлінську систему, через механізми реалізації

якої розкривається якраз можливість впливу людини на природу та її якісні характеристики.

Процес управління визначає реалізацію суб'єктом управління низки відповідних дій, зокрема таких як підготовка і прийняття управлінських рішень, забезпечення їх виконання та належного контролю на основі здійснення аналізу інформаційних потоків, а також можливе коригування прийнятих управлінських рішень в контексті проведеної роботи. Процес управління обов'язково має передбачати безперервний інформаційний обмін в межах елементів системи та довкілля [1].

На національному рівні органи влади багатьох країн проводять системну цілеспрямовану внутрішню екологічну політику. Проте, незважаючи на позитивні зрушення, приходить усвідомлення, що інститути держави у відриві від суспільства не здатні змінити негативну динаміку глобальної негативної екологічної ситуації [2]. Тому за вітчизняних умов господарювання саме вплив суспільства посідає особливе місце у забезпеченні екологічної безпеки країни, який має реалізовуватися через спільну соціальну активність кожного громадянина України.

Згідно багаторічного досвіду розвитку екологічної системи управління, вченими виокремлено її чотири основні рівні: державне управління, регіональне управління, рівень місцевого самоврядування, господарський рівень [3]. Поряд з тим, на нашу думку, в сучасних ринкових умовах господарювання та зростання громадської активності, варто розширити зазначену класифікацію ще двома рівнями управління, а саме: громадським та корпоративним (рис. 1).

Не зважаючи на рівень управління, сьогодні поряд з поняттям екологічного управління в теорії і практиці активно використовується термін екологічний менеджмент. Однак, на нашу думку, не можна ототожнювати ці поняття, адже, екологічне управління здійснюється в глобальному, національному, регіональному масштабах, а екологічний менеджмент – на локальному рівні і, в першу чергу, господарюючими суб'єктами.

Відомо, що різні організаційні рівні екологічного управління (державний, регіональний, громадський, господарських, корпоративний тощо), як соціальні явища, мають спільну сферу застосування, проте передбачають різний за характером вплив на об'єкти управління з метою досягнення певних результатів, тобто реалізації встановлених цілей та завдань управлінського впливу (табл. 1).

Згідно Закону України «Про охорону навколишнього природнього середовища» екологічне управління (управління охороною навколишнього природного середовища) полягає у здійсненні в цій галузі функцій спостереження, дослідження, екологічної експертизи, контролю, прогнозування, програмування, інформування та іншої виконавчо-розпорядчої діяльності [8]. Однак, окремі вчені підкреслюють, що в чинному законодавстві немає а ні чіткого визначення, а ні поняття «екологічне управління», а ні, тим паче, «громадське екологічне управління», що перешкоджає визначенню місця управління в галузі охорони довкілля та екологічної безпеки в системі суспільних відносин.

При цьому серед представників наукової спільноти існують різні підходи до розуміння сутності екологічного управління. Зокрема В. Шевчук [3] визначає екологічне управління як системну складову загальної системи управління, що має за мету здійснення екологічної політики й досягнення екологічних цілей та яка містить організаційну структуру, діяльність із

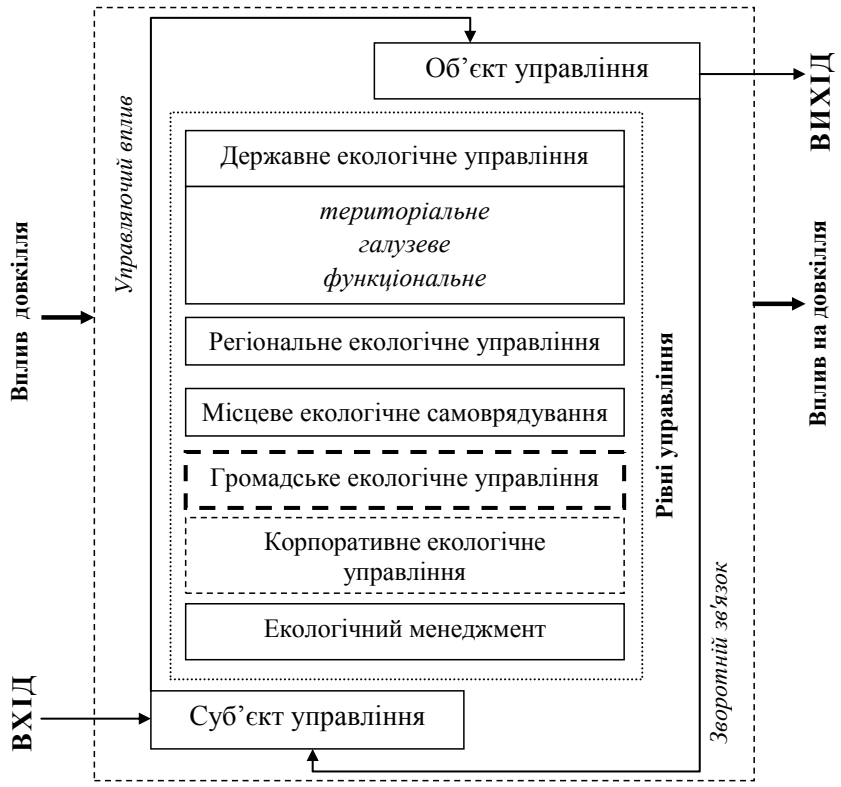


Рис. 1. Основні рівні системи екологічного управління

Джерело: сформовано автором за [3-5].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика екологічного управління за окремими рівнями

Критерій	Державне екологічне управління	Господарське екологічне управління (екологічний менеджмент)	Громадське екологічне управління
Суб'єкт управління	Органи державної влади	Виключно суб'єкти господарювання	Громадські об'єднання та громадяни
Рівень управління	Локальний, місцевий, регіональний, національний	Локальний та організаційний	Локальний, місцевий, регіональний, національний
Мотивація	Зовнішньо вмотивована діяльність	Внутрішньо вмотивована, ініціативна діяльність	Охоплює ширшу сферу організаційної діяльності
Орієнтація	Орієнтація на централізоване управління	Ринкова орієнтація	Суспільні потреби
Основні принципи	Законодавча відповідальність	Екологічна ефективність	Збереження екосистем
Основні функції	Прогнозування, планування, регулювання, організація, моніторинг, контроль, систематизація	Аналітика, удосконалення, інтеграція, мотивація	Планування, організація, моніторинг, контроль

Джерело: сформовано автором за [3-7].

планування, функціональні обов'язки, відповідальність, методології і методи, процедури та ресурси, а також професійно підготовлені кадри. О.М. Величко та Д.В. Зеркалов [7] під екологічним управлінням розуміють процес, що передбачає виявлення екологічних проблем, формулювання екологічної політики, вибір інструментів запровадження політики, трансформацію її в закони й регулятивні акти, а також примусове впровадження цих законів і регулятивних актів у дію. С. Боголюбов [9] розглядає екологічне управління як сукупність суспільних відносин, що виникають між керуючим суб'єктом і керованим суб'єктом з приводу дотримання екологічного законодавства та обов'язкових екологічних вимог.

На нашу думку, свідома діяльність чи то суб'єктів господарювання, чи громадськості, що спрямована на розроблення, запровадження, реалізацію, контроль та свідоме управління в сфері охорони довкілля включає в себе сукупність принципів, форм, методів, прийомів та інших заходів природоохоронного характеру, що сприятимуть збалансованому ресурсовикористанню на засадах забезпечення екологічної безпеки.

Виходячи з проведено аналізу і використовуючи вже існуючі в сфері управління довкіллям розробки, пропонуємо власний підхід до визначення сутності громадського екологічного управління, як систематичної цілеспрямованої діяльності громадських суб'єктів управління на процеси природогосподарювання через сукупність механізмів, інституцій, форм та методів, що дозволяє уникнути небезпечного впливу цих процесів на екологічну безпеку і виражається в захищеності інтересів особистості, суспільства й держави від несприятливих впливів, що створюють реальну загрозу функціонування екосистем. Відтак, процес громадського екологічного управління повинен бути спрямований на збереження оптимального стану екосистем та захисту життя і здоров'я людини. Саме в такому підході виражаються соціальні, економічні, організаційні передумови формування дієвої системи забезпечення громадського екологічного управління.

Отже, сутністю громадського екологічного управління є постійне вдосконалення процесу природогосподарювання на засадах сталого розвитку, який передбачає поєднання економічної ефективності, екологічної цілісності та соціальної справедливості. При цьому, вплив громадського екологічного управління має скеровуватися у напрямі безперебійної системної оцінки та поліпшення екологічних підвалин процесу природогосподарювання задля забезпечення та збереження якісного стану довкілля, його охорони, збалансованого ресурсовикористання, дотримання низки відповідних нормативно-правових норм і вимог, а також налагодженої взаємодії зі світовими партнерами, державою та національною громадою в цілому (рис. 2).

Формування системи громадського екологічного управління є взаємопов'язаним зі станом економічного розвитку суспільства. Однак, слід визнати відсутність практичної дієвості традиційної системи громадського екологічного управління без взаємодії екологічних та економічних аспектів. Тому, надзвичайно важливою умовою ефективного функціонування подібних систем є їх організаційно-економічне забезпечення. Адже, основною метою залучення громадськості до процесів прийняття державних і корпоративних рішень є підвищення якості та ефективності процесів управління й забезпечення екологічної безпеки. Окрім того, така система управління сприятиме забезпеченню економічного розвитку для країни, а також отриманню низки еколого-економічних ефектів для субєктів господарювання та суспільства в цілому. Тому, дуже важливо розглядати громадське екологічне управління через призму його організаційно-економічного забезпечення. Загалом, організаційно-економічне забезпечення громадського екологічного управління – це процес формування й реалізації системного керуючого впливу суб'єктів на об'єкти, спрямований на запобігання небезпечного впливу процесів природогосподарювання та захист від їх прояву шляхом використання відповідних організаційно-економічних механізмів, інституцій, форм, методів, заходів і засобів.

Організаційно-економічний механізм (включаючи інструменти, методи, важелі тощо), на відміну від адміністративно-правового, покликаний впливати на сферу економічних інтересів природокористувачів – юридичних і фізичних осіб. Такий механізм сприятиме зростанню зацікавленості природокористувачів у дотриманні екологічних правил, адже допомагатиме розкривати кінцеві ефекти від тих чи інших поведінкових варіантів, що уже віддзеркалюватимуть площину майнової корисності конкретного природокористувача.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, можемо стверджувати, що організаційно-економічне забезпечення розвитку громадського екологічного управління є не лише базою для формування механізму його стимулювання, а й сприяє забезпеченню економічного розвитку держави та отриманню низки еколого-економічних ефектів для природоко-

Рис. 2. Система управлінського впливу громадськості в сфері охорони довкілля

Джерело: сформовано автором за [4-6].

ристувачів та суспільства в цілому, тим самим підвищуючи якість та ефективність процесів управління й забезпечення екологічної безпеки країни. Окреслені концептуальні засади організаційно-економічного забезпечення розвитку громадського екологічного управління сприятимуть формуванню ефективної системи організаційно-економічного забезпечення громадського екологічного управління, зокрема в частині її удосконалення та розвитку в аспекті адаптації до відповідних еколого-економічних умов та вітчизняного інституціонального середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шилов А.С. Связи с общественностью в экологическом управлении: учебное пособие / А.С. Шилов. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 50 с.
2. Герасимов А.В. Экологическая безопасность современной России: политика обеспечения: [монография] / А.В. Герасимов. – М.: РУДН, 2008. – 201 с.
3. Шевчук В.Я. Екологічне управління: Підручник / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський та ін. – К.: Либідь, 2004. – 432 с.
4. Шкуратов О.І. Організаційно-економічні основи екологічної безпеки в аграрному секторі України: теорія, методологія, практика: [монографія] / О.І. Шкуратов. – К.: ДКС-Центр, 2016. – 356 с.
5. Jiang Mingjun, Introduction to Ecological Safety / World Affairs Press, 2012. – 491 p.
6. Максимів Л.І. Сутність, функції, завдання і нормативно-правове забезпечення екологічного менеджменту / Л.І. Максимів, О.А. Потай // Наукові праці Лісівничої академії наук України: зб. наук. пр. – Львів: Львівська політехніка, 2007. – Вип. 5. – С. 103–109.
7. Величко О.М. Екологічне управління: навч. посіб. / О.М. Величко, Д.В. Зеркалов. – К.: Наук. світ, 2001. – 193 с.
8. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» № 1264–XII від 25 червня 1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/
9. Боголюбов С.А. Экологическое право: конспект лекций / С.А. Боголюбов, Н.В. Кичигин, Д.О. Сиваков. – М.: Проспект, 2010. – 224 с.

УДК 338.48 (477)

Ступень Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри землевпорядкування та кадастру
Сумського національного аграрного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті визначено основні напрями досягнення збалансованого розвитку рекреаційних територій. Розроблено концептуальну модель збалансованого розвитку рекреаційних територій, яка базується на реалізації трьох логічно взаємопов'язаних блоків: підготовчого (розробка Дорожньої карти), інформаційно-аналітичного (формування системи індикаторів) та функціонально-інструментального (вибір оптимального інструментарію збалансованого розвитку). Реалізація запропонованої концептуальної моделі збалансованого розвитку рекреаційних територій дозволить цілеспрямовано впливати на внутрішнє середовище територіальних елементів та організацію рекреаційної діяльності з метою отримання бажаного результату в процесі ефективної їх взаємодії.
Ключові слова: збалансований розвиток, формування, рекреаційні території, концептуальна модель, система.

Ступень Н.М. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ТЕРРИТОРИЙ
В статье определены основные направления достижения устойчивого развития рекреационных территорий. Разработана концептуальная модель устойчивого развития рекреационных территорий, основанная на реализации трех логически взаимосвязанных блоков: подготовительного (разработка Дорожной карты), информационно-аналитического (формирование системы индикаторов) и функционально-инструментального (выбор оптимального инструментария устойчивого развития). Реализация предложенной концептуальной модели устойчивого развития рекреационных территорий позволит целенаправленно влиять на внутреннюю среду территориальных элементов и организацию рекреационной деятельности с целью получения желаемого результата в процессе эффективного их взаимодействия.
Ключевые слова: устойчивое развитие, формирование, рекреационные территории, концептуальная модель, система.

Stupen N.M. CONCEPTUAL MODEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RECREATIONAL TERRITORIES
The article outlines the main directions for achieving sustainable development of recreational areas. The conceptual model of sustainable development of recreational territories is developed, based on the implementation of three logically interrelated blocks: preparatory (development of the Roadmap), information-analytical (formation of a system of indicators) and functional-instrumental (selection of the optimal tool for balanced development). The implementation of the proposed conceptual model of sustainable development of recreational territories will allow to purposefully influence the internal environment of territorial elements and the organization of recreational activities with the aim of obtaining the desired result in the process of their effective interaction.
Keywords: sustainable development, formation, recreational territories, conceptual model, system.

Постановка проблеми. Відсутність в Україні ефективного механізму становлення ринкових відносин та реформування економіки зумовили загострення еколого-економічних проблем розвитку територій. Не виключенням стали і рекреаційні території. Існування рекреаційних об'єктів чи комплексів – запорука сталого розвитку суспільства: рекреаційні території своїм існуванням задовольняють соціальні потреби населення, створюють робочі місця та підкреслюють економічну цінність об'єктів рекреації, які згідно Земельного Кодексу України знаходяться під охороною держави, що забезпечує екологічну складову сталого розвитку рекреаційних територій.

У зв'язку з цим сьогодні важливим є формування концептуальної моделі збалансованого розвитку рекреаційних територій. Формування такої моделі повинно сприяти вирішенню найважливіших соціально-економічних завдань, як для самих рекреантів, які відвідують рекреаційні території, так і для місцевого населення, а також забезпечити базу для збалансованого розвитку даних територій, що у сучасних умовах є актуальним завданням наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика збалансованого розвитку в останні десятиліття знаходиться в центрі пильної уваги представників економічної думки. Серед зарубіжних авторів, що займаються нею, можна відзначити таких, як Р. Браймер, Х. Ван де Керк, А. Вебер, Е. Пенроуз, Ф. Флетчер та інші. Питання розвитку рекреаційної діяльності розглянуто у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців як О. Арбузов, В. Голян, І. Єрко, Л. Кауфман, Н. Коленда, М. Мельнійчук, О. Міщенко, Х. Мюллер, М. Ганич, Л. Черчик, С. Юрченко та багато інших. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень з даної проблематики, в даний час відсутні напрацювання щодо формування економічно обґрунтованої моделі збалансованого розвитку рекреаційних територій, які до теперішнього часу не отримали належного висвітлення в літературі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних положень, спрямованих на формування концептуальної моделі збалансованого розвитку рекреаційних територій.

Виклад основного матеріалу. В даний час рекреаційні території розглядаються вченими в двох аспектах: як підвид соціально-економічної системи та як самостійний вид територіальних систем [1; 2]. Аналіз та узагальнення наукових досліджень вітчизняних і закордонних вчених дозволили запропонувати підхід до розуміння рекреаційних територій як самостійного виду еколого-економічних систем, спрямованого на здійснення рекреаційної діяльності на конкретній території. Формування еколого-економічних систем на практиці неможливе без врахування особливостей чинників та врахування рівня їх впливу на збалансований розвиток рекреаційних територій. Тому фундаментальною основною моделювання збалансованого розвитку рекреаційних територій має стати системний підхід, як механізм систематизації чинників впливу на процес управління через структурованість основних його елементів. Об'єднання основних складових збалансованого розвитку рекреаційних територій дозволяє здійснювати системний підхід до розробки і реалізації цільових програм і проектів.

Важливою складовою формування моделі будь-якого явища чи процесу є визначення її елементів.

Для характеристики і визначення збалансованого розвитку рекреаційних територій як самостійного виду територіальних систем були виділені їх цілі, види, принципи, індикатори, інструменти, чинники, методи тощо (рис. 1).

Основою організації будь-якої діяльності є наявність природних ресурсів на конкретній території. Оскільки об'єктом дослідження територіальних систем є унікальні рекреаційні території, що вимагають контролю за використанням та споживанням екологічного, економічного та соціального потенціалів, збалансована рекреаційна діяльність повинна мати організовану форму і відповідати певним моделям. Розглядаючи можливості застосування концепції збалансованості територіальних соціально-економічних систем і поширюючи її постулати на рекреаційні території, можна говорити також і про параметри досягнення їх збалансованості, виділяючи при цьому і нестійкі показники, які не дозволяють досягти збалансованості в розвитку територій за критеріями збалансованого стану [3].

Проблемні питання незбалансованого стану територій характеризується зменшенням екологічних, соціальних та виробничих ресурсів обраного рівня (первинна та вторинна незбалансованість) [4]. В даний час цілями державної політики в галузі збалансованого розвитку рекреаційних територій в рамках реалізації «Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» є створення сприятливих соціально-економічних умов для виконання виробничої та інших загальнонаціональних функцій і завдань територіального розвитку [5]. Тому збалансований розвиток рекреаційних територій має узгоджувати завдання оздоровлення максимальної кількості людей з дотриманням вимог екологічно невиснажливого рекреаційного природокористування, які дозволяють не оптимально використовувати асиміляційний потенціал рекреаційних територій та забезпечити соціо-еколого-економічну ефективність регіону.

Забезпечення збалансованого розвитку рекреаційних територій в тривалій перспективі дуже важливе, бо обсяги розвитку туристично-рекреаційної діяльності багато в чому залежать від наявності пам'яток, стану природного середовища, наявної історичної та культурної спадщини. У зв'язку з антропогенним впливом туристично-рекреаційної діяльності природно-рекреаційні ресурси можуть погіршитися або руйнуватися, що спричинить за собою втрату інтересу рекреантів і зниження ефективності розвитку рекреаційних території. Тому система управління рекреаційною діяльністю повинна забезпечувати реалізацію тенденцій його збалансованого розвитку за такими основними напрямами (табл. 1).

Систмне вирішення проблем збалансованого розвитку рекреаційних територій можливе за допомогою формування моделей оцінки збалансованості і прийняття відповідних управлінських рішень. У теорії – це застосування концептуальних моделей, а в прикладному аспекті – використання конкретної функціональної, логічної моделі, що дозволяє вносити коригувальні заходи, пов'язані, наприклад, з раціональним використанням ресурсної бази територіальної системи. Причому, в логічну модель можуть бути закладені як певний комплекс економічних, соціальних, правлінських, інституційних, матеріально-технічних, виробничих та інших параметрів, так і окремі структурні елементи. Модель виступає у вигляді абстрактного уявлення реальних об'єктів в певній формі і призначена для відображення тих основних властивостей, які в повній мірі притаманні самому об'єкту моделювання (в нашому випадку рекреаційній території).

Процес моделювання при дослідженні рекреаційних територій на основі оптимізації відповідних критеріїв оцінювання реалізується зазвичай у розрізі окремих складових (зокрема, наявності рекреаційних ресурсів та територій, їх розміщення, попиту на туристичні послуги та відповідного порядку туристичних локацій, моделювання резервування рекреаційних послуг тощо) і не враховує при цьому низку соціальних та екологічних чинників. Так, науковцями Дж. Мейером та Г. Хелфманом в межах проведення екологічного форуму ще у 1993 р. наголошено про необхідність переорієнтації досліджень збалансованого розвитку рекреаційних територій на локальний рівень задля адаптації й узгодженості принципів такого розвитку із низкою регіональних особливостей та сформованих інституціональних норм [8].

Рис. 1. Структурні елементи системи збалансованого розвитку рекреаційних територій

Джерело: адаптовано автором за [3; 4]

Зокрема, згідно теоретичної моделі розвитку рекреаційних територій Р. Касагранді та С. Рінальді, яка поєднала в собі як економічні, так і соціально-екологічні чинники розвитку рекреаційних територій, виокремлено три взаємопов'язані складові: кількість рекреантів, які знаходяться в межах конкретної рекреаційної території в даний момент часу; якість наявних на конкретній рекреаційній території природних ресурсів; обсяг витрат, необхідних для формування відповідної рекреаційної інфраструктури [9]. Окрім того, авторами цієї моделі виділено абсолютне значення привабливості рекреаційної території, що визначається як сума трьох показників привабливості, зокрема: якості довкілля, розвиненості рекреаційної інфраструктури та насиченість відповідної території рекреантами.

При цьому, зміна кількості рекреантів, які знаходяться в межах конкретної рекреаційної території в даний момент часу є прямо пропорційною величи-

Таблиця 1

Напрями формування збалансованого розвитку рекреаційних територій

Збалансований розвиток рекреаційних територій	
Тенденції розвитку рекреації	**Напрями діяльності в рамках системи управління рекреаційними територіями**
Збереження і відтворення рекреаційних ресурсів території	Підтримка рекреаційних ресурсів територій в нормальному стані для їх подальшого відтворення, охорона та раціональне природокористування
Планування допустимого екологічного навантаження від розвитку рекреаційних території	Аналіз і оцінка всіх складових довкілля для визначення граничних вимог до об'єктів інфраструктури рекреаційних територій
Взаємодія з населенням рекреаційних територій	Залучення місцевих жителів до процесу планування рекреації з метою розвитку його найбільш вигідних для населення видів
Створення і просування якісних послуг та продукції рекреаційних територій	Забезпечення відповідного співвідношення ціни і якості продукції та послуг рекреаційних територій, залучення туристів з збереженням умов навколишнього природного середовища
Отримання економічних і соціальних переваг від розвитку рекреаційних територій	Збільшення значень фінансового, соціального, природного капіталів на душу населення

Джерело: [6; 7]

ною до умовної привабливості рекреаційної території. Остання ж відображає різницю між абсолютним показником привабливості конкретної рекреаційної території та очікуваним показником привабливості території уже всього досліджуваного регіону, який можна застосувати для зіставлення всіх альтернативних рекреаційних територій в його межах. Поряд з тим, Р. Касагранді та С. Рінальді зазначають, що ці основні, виокремлені ними, три змінні все таки не мають змоги врахувати всі соціально-культурні та політичні площини, залучені до збалансованого розвитку рекреаційних територій [9].

Інша модель збалансованого розвитку рекреаційних територій (основоположниками якої є Р. Джонстон та Т. Тіррелл [10]) – динамічна – представлена двома розрахунковими показниками, де один відображає розмір так званого «збалансованого» прибутку, визначуючи мету на довготривалу перспективу щодо розвитку рекреаційної індустрії та розраховується додаванням дисконтованих прибутків майбутніх періодів; а другий – показує взаємозалежність якісних характеристик довкілля та результатів рекреаційної діяльності.

При визначенні першого показника на «збалансований», тобто довгостроковий прибуток головним чином впливатимуть два фактори: кількість рекреантів в межах рекреаційної території та якісний стан довкілля. Тобто, наприклад, збільшення кількості рекреантів, звичайно, сприятиме зростанню прибутку рекреаційної території, поряд з тим, маржинальний прибуток кожного наступного рекреанта ставатиме меншим. Так само, поліпшення якісних характеристик довкілля аналогічно сприятиме зростанню прибутку рекреаційної території (завдяки готовності рекреанта сплачувати більше за відпочинок в якісніших природних умовах), однак теж з кожним наступним реалізованим етапом у напрямі покращення якості довкілля, зменшуватиметься довгостроковий прибуток.

Другий показник відображає загальну зміну якісних характеристик стану довкілля протягом досліджуваного періоду на основі врахування екологічного та соціального чинників, зокрема позитивної дії відновлення природних комплексів (що вимагає досить тривалого часу) і негативних ефектів від поведінки та діяльності рекреантів (результат проявляється відносно швидко).

В цілому, зміна якісних характеристик стану довкілля може досягати позитивних або негативних значень, чи залишатися на нульовому рівні. Тобто, за умови відсутності будь-яких трансформацій якісний стан довкілля є збалансованим, засвідчуючи нагальність збалансування природних процесів поновлення природних ресурсів та господарської діяльності, пов'язаної із рекреаційною діяльністю. Таким чином, можемо засвідчити про спрощеність та певну обмеженість розглянутих моделей збалансованого розвитку рекреаційних територій через неможливість врахування цілої низки факторів, про що вказують і безпосередні автори такого моделювання. Подібне призводить до відображення розвитку рекреаційних територій лише в загальних рисах, адже передбачає врахування головних концептуальних положень збалансованого розвитку (екологічної, економічної та соціальної площин) і не зважає на характерні регіональні особливості, притаманні тільки для певної конкретної території. Тому, на нашу думку, ці моделі є вузько зорієнтованими та не віддзеркалюють реального становища щодо розвитку рекреаційних територій.

Звичайно, в умовах обмеженості ресурсів, формування та підтримка сприятливого ділового середовища, яке б заохочувало підприємницьку активність в межах конкретної рекреаційної території є доволі складним питанням. Тому, на нашу думку, з метою формування сприятливого ділового середовища рекреаційних територій можна скористатися показником бізнес-ємності, що відображає рівень насиченості такого середовища підприємницькими структурами, за умови збереження якісного стану довкілля та задоволення інтересів господарюючих суб'єктів в межах рекреаційної території, тобто досягнення ними бажаного рівня рентабельності при дотриманні відповідних екологічних вимог.

Таким чином, модель збалансованого розвитку рекреаційних територій має враховувати вплив екологічних, економічних і соціальних факторів. Тому розгляд збалансованого розвитку рекреаційних територій як системи, а також специфічні особливості її організації, зумовили необхідність розробки концептуальної моделі, в складі якої можна виділити наступні блоки: підготовчий, інформаційно-аналітичний та функціонально-інструментальний (рис. 2).

В межах підготовчого блоку відбувається комплексна оцінка рекреаційних ресурсів даних територій і виявлення на основі отриманих даних суб'єктів рекреаційного природогосподарювання, які можуть бути включені до складу рекреаційної території, з подальшим визначенням її функціональної спеціалізації. Розробка плану заходів щодо реалізації концепції збалансованого розвитку рекреаційних територій здійснюється в процесі формування Дорожньої

Рис. 2. Концептуальна модель збалансованого розвитку рекреаційних територій

Джерело: сформовано автором на основі [3; 8-10]

карти і моделювання на її основі основних сценаріїв розвитку. Зміст інформаційно-аналітичного блоку в концептуальній моделі полягає у визначенні складу критеріїв та індикаторів збалансованості розвитку, що входять до складу рекреаційної території, їх оцінки та визначення на основі отриманих даних результативності та ефективності стратегічних напрямів збалансованого розвитку рекреаційних територій.

Реалізація функціонально-інструментального блоку здійснюється через сукупність інструментарію, що включає оптимальний набір методів, інструментів, важелів та технологій функціонування системи управління розвитком рекреаційних територій.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в основі збалансованого розвитку рекреаційних територій лежать елементи, що враховують, специфіку туристично-рекреаційної галузі та спрямовані на реалізацію потенціалу територіальних еколого-економічних систем. Тому фундаментальною основною моделювання збалансованого розвитку рекреаційних територій має стати системний підхід, як механізм систематизації чинників впливу на процес управління через структурованість основних його елементів. Загалом реалізація запропонованої концептуальної моделі збалансованого розвитку рекреаційних територій дозволить цілеспрямовано впливати на внутрішнє середовище територіальних елементів та організацію рекреаційної діяльності з метою отримання бажаного результату в процесі ефективної їх взаємодії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Винар Н.В. Врахування критеріїв сталого розвитку в управлінні туристично-рекреаційними територіями Карпатського регіону / Н.В. Винар // Науковий вісник Ужгородського Університету. – Ужгород, 2015. – Вип. 2(46). – С. 132–136. – (Серія: «Економіка»).
2. Публічне управління в забезпеченні сталого (збалансованого) розвитку: [навч. посіб.] / Т.К. Гречко, С.А. Лісовський, С.А. Романюк, Л.Г. Руденко. – Херсон: Грінь Д.С. – 2015. – 264 с.
3. Макаров М.Ю. Объективная необходимость перехода к устойчивому развитию туристских территорий / М.Ю. Макаров // В мире научных открытий. – Красноярск. – 2015. – №9.1(69). – С. 352–364.
4. Бекирова С.Э. Механизм регулирования развития рекреационного комплекса Украины / С.Э. Бекирова // Культура народов Причерноморья. – 2011. – №216. – С. 13–16.
5. Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [Електронний ресурс] / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-%D1%80
6. Шимин Н.А. Управление туризмом на региональном уровне: маркетинговый аспект / Н.А. Шимин // Известия Сочинского государственного университета. – 2013 – №4-1(27). – С. 207–212.
7. Краєвська А.С. Рекреаційні ресурси санаторно-курортних підприємств: сутність та перспективи використання: монографія / А.С. Краєвська, О.О. Мороз, Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2012. – 186 с.
8. Гулич О.І. Екологічно збалансований розвиток курортно-оздоровчих територій: питання теорії і практики: монографія / О.І. Гулич. – Львів: ІРД НАН України, 2007. – 208 с.
9. Casagrandi R. A theoretical approach to tourism sustainability [Электронный ресурс] / R. Casagrandi, S. Rinaldi // Conservation Ecology. – 2002. – №6(1). – Режим доступа: http://home.deib.polimi.it/rinaldi/ENS/fr_5.a.pdf
10. Tyrell T.J. A dynamic model of sustainable tourism / T.J. Tyrell, R.J. Johnston // Journal of Travel Research. – 2005. – №44(2). – P. 124–134.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 378.07

Касич А.О.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Київського національного університету технологій та дизайну

ОЦІНКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВТРАТ СИСТЕМИ ОСВІТИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗОВНІШНЬОЇ АГРЕСІЇ

У статті досліджено наслідки зовнішньої агресії, яка привела до втрати території, людських та матеріально-технічних ресурсів, господарюючих суб'єктів тощо. Втрати системи освіти мають негативний вплив не лише на поточну господарську діяльність, а й на розвиток економіки у майбутньому. Проведено дослідження рівня соціально-економічних втрат системи освіти Донецької та Луганської областей.
Ключові слова: система освіти, соціально-економічні втрати, розвиток, заходи.

Касич А.А. ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТЕРЬ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЙ АГРЕССИИ
В статье исследованы последствия внешней агрессии, которая привела к потере территории, человеческих и материально-технических ресурсов, хозяйствующих субъектов. Потери системы образования оказывают негативное влияние не только на текущую хозяйственную деятельность, но и на развитие экономики в будущем. Проведено исследование уровня социально-экономических потерь системы образования Донецкой и Луганской областей.
Ключевые слова: система образования, социально-экономические потери, развитие, мероприятия.

Kasych A.O. ASSESSMENT OF SOCIAL AND ECONOMIC LOSSES OF EDUCATION FROM UKRAINE UNDER EXTERNAL AGGRESSION
The article describes the effects of external aggression that led to the loss of territory, human and material resources, business entities and others. The education loss negatively impact not only on current economic activity, but also on the economic development in the future. Was carried the investigation of the socio-economic costs of education Donetsk and Luhansk regions.
Keywords: education system, social and economic costs, development activities.

Постановка проблеми. Вплив зовнішньої агресії та втрата частини території Донецької та Луганської областей проявляється у всіх сферах функціонування національної економіки, як у реальних поточних збитках, так і пролонгованому впливі, через необхідність відновлення інфраструктури, обмеження розвитку освітнього сектора тощо. Людські втрати є невідновними. Вказані області, безпосередньо м. Донецьк та м. Луганськ, володіли потужним виробничим комплексом, джерелом розвитку якого була розгалужена система навчальних закладів, перш за все, вищих. У зв'язку з окупацією території багато ВНЗ були змушені переїхати до інших міст. Загалом за межі окупованих територій переїхали 18 ВНЗ, а це три з половиною тисячі науково-педагогічних працівників та майже сорок тисяч студентів [13]. Повна втрата матеріально-технічної бази, часткова втрата науково-педагогічного складу та студентів поставили на межу виживання переміщені ВНЗ та суттєво знизили освітній та науковий потенціал цих територій. Тобто проблема соціально-економічних втрат регіону та системи освіти країни в цілому є серйозним випробування для самих ВНЗ та органів місцевої та державної влади.

Актуальність дослідження. Вирішення перерахованих вище та інших проблем є принципово «новими» для України, потребують системного дослідження задля мінімізації негативних наслідків для подальшого розвитку освітніх закладів. Саме тому питання оцінки соціально-економічних втрат ВНЗ як складної категорії має важливе значення в контексті визначення їх економічної безпеки та збереження системоутворюючих функцій для розвитку відповідних територій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Роль системи освіти у розвитку національної економіки досліджено у роботах багатьох авторів. Так, теоретико-методологічні засади модернізації вищої освіти в Україні досліджено в статті В.П. Андрущенка [1], чинники підвищення ефективності освітньої діяльності вищих навчальних закладів розкрито в роботі І.М. Грищенка [4], питання якості освіти як ключового чинника економічного розвитку країни досліджено в роботі Ю.В. Гончарова [5], складові економічної безпеки ВНЗ представлено в працях М.П. Денисенка [6], К.В. Карпової [8], інших [10; 11; 12]. Важливою є роль освіти у розвитку національних інноваційних систем, на чому наголошено в роботі [9]. Однак більшість цих праць стосувались проблем розвитку ВНЗ в стабільних умовах. Проблеми втрати території, виникнення різнопланових проблем розвитку цілих регіонів та секторів, перш за все, збереження функціональності системи освіти, потребують аналітичного осмислення та застосування дієвого інструментарію управління.

Комплексний аналіз проблем економічного та соціального розвитку Донбасу, наслідків воєнного конфлікту представлено в роботі [2]. У роботі [3, с. 62] автори роблять застереження, що втрати людського потенціалу можуть бути для цих регіонів

невідновлюваними, оскільки значна частина внутрішніх переселенців адаптується в регіонах переселення і не повернеться назад. Однак питання соціально-економічних втрат, безпосередньо системи освіти, залишаються невивченими в аналітичному плані та невирішеними у реальному житті.

Мета статті – дослідити соціально-економічні втрати системи освіти України в умовах зовнішньої агресії та обґрунтувати дієві інструменти щодо мінімізації наслідків негативного впливу.

Методологія дослідження. Теоретичною основою дослідження проблем розвитку системи освіти є наукові погляди зарубіжних та вітчизняних учених у галузі теорії економічного зростання національної економіки та теорії інновацій. Методика дослідження ґрунтується на системному та комплексному підходах до дослідження ролі системи освіти у розвитку національної економіки. Для досягнення поставленої мети використані: загальнонаукові методи, які дозволяють врахувати існуючі причинно-наслідкові зв'язки між діяльністю ВНЗ та розвитком регіонів, країни в цілому; спеціальні методи, які дозволили провести необхідні аналітичні розрахунки. Системний підхід дав можливість встановити наслідки зовнішньої агресії з позицій соціально-економічного втрат системи освіти. На основі синтезу та узагальнення зроблено висновки щодо необхідності реалізації комплексу заходів для мінімізації негативних наслідків зовнішньої агресії на розвиток освітніх закладів.

Основні результати дослідження. Система освіти формує найважливіший фактор економічного розвитку – інтелектуальні ресурси, що володіють необхідними технологічними знаннями та вмінням, спроможністю їх постійно нарощувати. Розвиток освіти має не лише цивілізаційне значення, він являє собою інвестиції в майбутнє та повинен трансформуватись у розвиток національного господарства, який би підтверджувався позитивними макроекономічними показниками.

Загальна тенденція формується досить чітко: чим більшою є частка освіченого населення (в тому числі з вищою освітою), тим вищим є рівень економічного розвитку країни, регіону. Така ситуація відслідковується на прикладі більшості країн світу. Відповідно втрати в економці та системі освіти призведуть до виникнення вторинних негативних ефектів. Саме тому їх слід оцінити та мінімізувати за рахунок нестандартних механізмів та програм.

Дослідження величини соціально-економічних втрат системи освіти в Україні доцільно провести за таким алгоритмом: проаналізувати динаміку валового регіонального продукту; визначити динаміку кількості ВНЗ, студентів, аспірантів та докторантів; окреслити коло найбільш критичних аспектів діяльності переміщених ВНЗ.

Основою розвитку ділової активності у регіоні є валовий регіональний продукт, відповідно, його динаміка свідчить про розширення чи зменшення масштабів діяльності на певних територіях. Військова агресія призвела до скорочення величини ВВП України в цілому, однак найбільше падіння валового регіонального продукту мало місце в межах Донецької та Луганської областей (рис. 1).

Оскільки величина валового регіонального продукту визначає, в тому числі, перспективи подальшого розвитку територій, то представлені дані свідчать про те, що за 2014-2015 роки втрачено левову частку економічного ресурсу Донецької та Луганської областей, а це означитиме серйозні проблеми забезпечення соціально-економічного розвитку у найближчі роки. Так, за даними [2, с. 45] загальні втрати системи освіти у Донецькій та Луганській областях складає 4,9 млрд. дол.

Зменшення фізичного обсягу валового регіонального продукту в узагальненому вигляді відображає загальні втрати відповідних територій, однак саме поняття соціально-економічних втрат є значно складнішим.

Соціально-економічні втрати території, на нашу думку, слід розглядати з позицій: матеріальних втрат (відбулися захоплення та зниження тисяч будівель та споруд); людських втрат (тисячі людей загинули, а сотні тисяч стали вимушеними переселенцями, що негативно вплинуло на їх професійну діяльність та продуктивність); фінансових втрат (доходоутворюючі елементи економіки у багатьох випадках перестали формувати фінансові потоки).

Всі перераховані втрати в повній мірі відносяться до регіону в цілому та безпосередньо до системи освіти.

Система вищої освіти у Донецькій та Луганській області станом на 2013 рік до початку воєнної агресії, була представлена 28 ВНЗ III та IV рівнів акредитації, у яких навчалось близько 170 тис. студен-

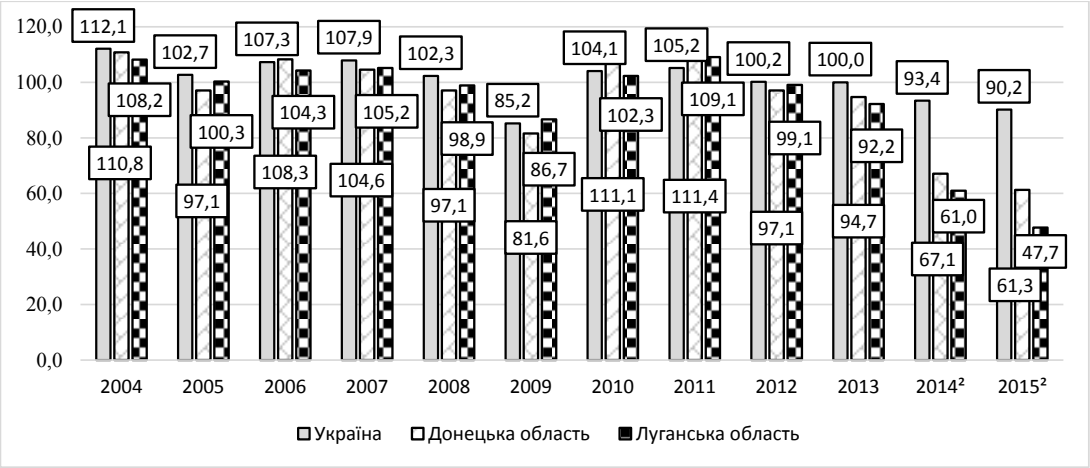


Рис. 2. Комплексний підхід до розуміння втрат ВНЗ

Джерело: розробка автора

тів. Підприємства регіону у 2014 році поповнились 55,5 тис. випускниками.

Враховуючи ситуацію та виходячи з необхідності збереження сформованого наукового та інтелектуального потенціалу системи освіти регіонів Міністерством освіти та науки було прийнято рішення про переміщення ВНЗ. Переміщення ВНЗ було об'єктивно-необхідною мірою, яка мала на меті забезпечити збереження ВНЗ як інститутів, що зросли як конкурентоспроможні освітні заклади та мали визнання не лише в Україні, а й за кордоном. Втрати були катастрофічними: ВНЗ втратили матеріально-технічну базу, більшу частину науково-педагогічних кадрів, інтелектуальну власність (підручники та методичні розробки, програмні продукти), сформований імідж. За даними МОН України, у ВНЗ, евакуйованих до інших міст, навчається близько 40 тис студентів (39502 на 01.07.2015) і працює 2844 науково-педагогічних працівників. Основні показники, які відображають розвиток освітньої галузі Донецької та Луганської областей представлено в таблиці 1.

Таким чином, соціально-економічні втрати системи вищої освіти України від зовнішньої агресії проявились:

– ***по-перше***, у втраті безпосередньо матеріально-технічної бази ВНЗ, а саме навчальних корпусів, гуртожитків, басейнів та стадіонів, які забезпечували освітню діяльність та складали соціальну інфраструктуру. Ці втрати складно оцінити у вартісному вимірі, а тим більше відновити. Інфраструктурні комплекси ВНЗ формувались протягом десятків років, а на нових територіях окремі матеріально-технічні проблеми є особливо критичними. Так, відсутність гуртожитків не дозволяє ВНЗ забрати з окупованих територій студентів.

– ***по-друге***, у фрагментарному збереженні наукового-потенціалу ВНЗ – лише частина викладачів, аспірантів та докторантів, студентів переїхали разом з вищими навчальними закладами, однак кількісні показники діяльності можуть відновлюватись ще дуже довго. Загальний рівень відповідності показників довоєнним значенням складає: за показником переміщених ВНЗ – 46 %; за чисельністю студентів – 24,5 %; за кількістю аспірантів – 22,0 %; за кількістю докторантів – 31,3 %.

Певні втрати неможливо навіть кількісно оцінити. Так, порушеними виявились зв'язки між системою освіти та реальним сектором виробництва, які забезпечували взаємну підтримку розвитку регіону. Зниження продуктивності праці науково-педагогічних працівників у зв'язку зі стресовими ситуаціями та життєвими негараздами суттєво вплинули на результативність науки переміщених ВНЗ. Крім того, слід наголосити, що соціально-економічні втрати слід розглядати через призму поточного періоду – кількісної оцінки у даний момент часу та в контексті прогнозних наслідків.

Для розуміння масштабів втрат слід використати поняття ресурсний потенціал ВНЗ та існуючі підходи до його тлумачення [7], оскільки саме це забезпечить комплексне бачення складу ресурсів та дозволить визначити масштаби їх втрати окремими ВНЗ (рис. 2).

Ресурси ВНЗ доцільно розглядати у розрізі: *первинних* – тих, що формують основу для здійснення основної (освітньої) діяльності та *вторинних* – тих, які за природою відносяться до ресурсної бази, однак втілюють собою рівень забезпечення первинними ресурсами та відображають результати здійснення освітньої діяльності.

Таким чином, ***соціально-економічні втрати ВНЗ*** – сукупність втрачених матеріальних, нематеріальних, людських та інтелектуальних активів, які можуть бути кількісно оцінені, та якісних характеристик діяльності ВНЗ (імідж, досвід науково-педагогічного персоналу, система науково-технічних зв'язків), що проявляються в згаяних поточних та перспективних можливостях стійкого розвитку.

Переміщені ВНЗ отримують певну матеріально-технічну базу в нових містах, однак вона не повній мірі відповідає вимогам підготовки фахівців за певними спеціальностями. Тобто для того, щоб у повній мірі відповідати не лише своєму статусу, а й сучасним вимогам, державі слід понести ще додаткові витрати.

ВНЗ завжди виконують функцію не лише освітнього та наукового, а й культурного центру розвитку певних територій. Відповідно, переміщення ВНЗ, означає переселення і викладачів, і студентів та зумовлює економічні й соціокультурні втрати. Переміщені студенти, здобуваючи освіту в інших регіонах можуть і не повернутись на територію Донецької та Луганської області із самих різних обставин. Відповідно решта території областей без своїх провідних освітніх закладів прогнозовано будуть розвиватись фрагментарно та несистемно.

Таблиця 1

Показники розвитку системи вищої освіти Донецької та Луганської областей

Показники	2012/ 2013 н.р.	2013/ 2014 н.р.	2014/ 2015 н.р.	2015/ 2016 н.р	2016/ 2017 н.р.	Рівень відповідності показників довоєнним значенням, %
Донецька область						
Кількість ВНЗ III та IV рівнів акредитації	23	20	1	6	9	45
Кількість студентів, тис. осіб	110,9	100,2	-	18,5	25,0	25
Прийнято до ВНЗ, тис. осіб	22,8	21,7	-	3,6	5,4	24,9
Випуск фахівців, тис. осіб	34,2	29,6	-	7,2	5,7	19,3
Кількість аспірантів, осіб	1748	1610	69	339	274	17,1
Кількість докторантів, осіб	74	82	3	24	18	21,9
Луганська область						
Кількість ВНЗ III та IV рівнів акредитації	8	8	2	4	4	50
Кількість студентів, тис. осіб	71,9	66,3	-	17,2	15,7	23,7
Прийнято до ВНЗ, тис. осіб	15,3	14,2	-	2,8	3,1	21,8
Випуск фахівців, тис. осіб	24,2	25,9	-	5,5	4,5	17,4
Кількість аспірантів, осіб	1082	952	532	381	290	30,5
Кількість докторантів, осіб	76	68	45	32	29	42,6

Джерело: [15, 16]

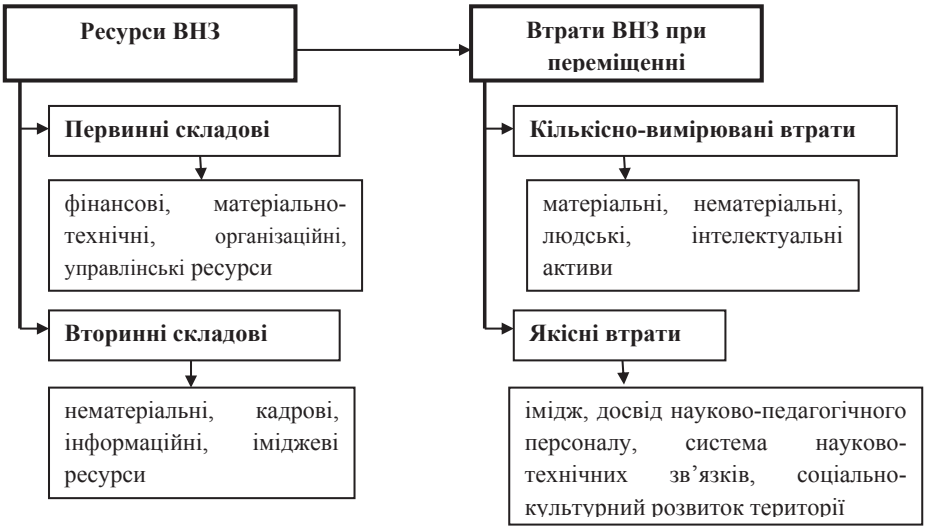


Рис. 1. Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у цінах попереднього року, відсотків)

Джерело: [14-16]

Висновки. Деструктивні процеси в системі освіти, які стали наслідком втрати частини території України, мають реальне кількісне вираження в поточний момент часу та більш серйозні перспективні втрати у розвитку не лише відповідних територій, а й країни в цілому. Причиною прогнозованих соціально-економічних втрат є та роль, яку виконують освітні заклади у розвитку суспільства та країни.

Для мінімізації перспективних соціально-економічних втрат економіки України внаслідок втрати значної частки потенціалу багатьох ВНЗ Донецької та Луганської області необхідно:

– *на загальнодержавному рівні* – збільшити фінансову допомогу переміщеним ВНЗ та створити грантову підтримку науковцям, які здатні створити в нових умовах центри науково-технічного розвитку;

– *на регіональному рівні* – створити організаційно-економічні та інфраструктурні умови для залучення переміщених ВНЗ до системи управління розвитком відповідних територій, сприяння їх перетворенню у бізнес-інкубатори та технопаркові структури.

– *на рівні ВНЗ* – розробити стратегію збереження та розвитку ресурсного потенціал на основі пріоритетного кадрового та інформаційного забезпечення освітнього процесу в даний час.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрущенко В. П. Теоретико-методологічні засади модернізації вищої освіти в Україні на рубежі століть (за матеріалами доповіді, виголошеної на засіданні загальних зборів АПН України 23 листопада 2000 р.) // Вища освіта України. – 2001. – №2. – С. 5 – 13.
2. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних трат і пріоритетні напрями державної політики / Наукова доповідь. Національна Академія Наук України. За загального керівництва Лібанової Е.М. – 2015. – 167 с.
3. Внутрішньо переміщені особи: від подолання перешкод до стратегії успіху: монографія / О.Ф. Новікова, О.І. Амоша, В.П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Київ, 2016. – 448 с.
4. Грищенко І. М. Фактори підвищення ефективності освітньої діяльності вищих навчальних закладів України / І.М. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – №3(177). – С. 134-141.
5. Гончаров Ю.В. Якість освіти як ключовий чинник економічного розвитку країни / Гончаров Ю.В., Касич А.О. // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки». Спецвипуск. – 2016. – С.37-44.
6. Денисенко М. П. Економічна безпека вищих навчальних закладів з урахуванням тенденцій ринку праці / М. П. Денисенко, С. В. Бреус // Ринок праці та зайнятість населення. Виробничо-практичний науковий журнал. – 2016. – №2 (47). – С. 17-22.
7. Загорій А.М. Управління системою ресурсів вищого навчального закладу / А.М. Загорій // Економічний вісник НГУ. – 2012. – № 3. – С. 167-171.
8. Карпова К. В. Функціональні складові економічної безпеки вищого навчального закладу: критерії та індикатори / К.В. Карпова // Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 109-113.
9. Касич А. О. Досвід формування національних інноваційних систем в країнах, що розвиваються / А.О. Касич // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5 (143). – С. 46–49.
10. Касич А.О. Сутність та характеристики поняття «економічна безпека вищих навчальних закладів» / А.О. Касич // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2017. – №2(109). – С.22-28.
11. Коврегін В. В. Механізми забезпечення економічної безпеки вищих навчальних закладів / Коврегін В.В. // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 4 (51). – С. 20-27.
12. Мартинюк В. П. Економічна безпека вищих навчальних закладів в Україні: передумови оцінювання / Економіка Менеджмент Підприємництво. – 2013. – № 25 (II). – С. 193-198.
13. Переміщенні ВНЗ: три роки на новому місці [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://vnz.org.ua/statti/9793-peremischenni-vnz-try-roky-na-novomu-mistsi.
14. Валовий внутрішній продукт Державна служба статистики [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
15. Демографічна та соціальна статистика / Освіта / Головне управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.lg.ukrstat.gov.ua/sinf/osvita/osvita.php.htm
16. Демографічна та соціальна статистика / Освіта / Головне управління статистики у Донецькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.donetskstat.gov.ua/statinform1/osvita.php

УДК 334.722:364.016

Наумова М.О.
аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СУЧАСНИЙ СТАН СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано стан соціального підприємництва (СП) в Україні на основі результатів власного соціологічного дослідження. Результати дослідження підтвердили позитивні висновки, що соціальні підприємства отримують стійкий комерційний ефект завдяки продажу товарів і надання послуг, і є самоокупними для систематичної реалізації соціальної місії, орієнтованої на підвищення якості життя суспільства, надання допомоги соціально незахищеним групам населення та створення сприятливих умов праці для працівників. Зроблено висновок про необхідність у обґрунтованій державній підтримці СП в Україні, що надасть імпульс до його розширення.

Ключові слова: соціальне підприємництво (СП), соціальні підприємства, якість життя населення, метод якісного аналізу, державна підтримка.

Наумова М.А. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ
В статье проанализировано состояние социального предпринимательства (СП) в Украине на основе результатов собственного социологического исследования. Результаты исследования подтвердили положительные выводы, что социальные предприятия получают устойчивый коммерческий эффект благодаря продаже товаров и услуг, и являются самоокупаемыми для систематической реализации социальной миссии, ориентированной на повышение качества жизни общества, оказание помощи социально незащищенным группам населения и создание благоприятных условий труда для работников. Сделан вывод о необходимости в обоснованной государственной поддержке СП в Украине, что даст импульс к его расширению.

Ключевые слова: социальное предпринимательство (СП), социальные предприятия, качество жизни населения, метод качественного анализа, государственная поддержка.

Naumova M.O. CURRENT STATE OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE
The article analyzes the state of social entrepreneurship (SE) in Ukraine based on the results of own sociological research. The study confirmed positive conclusions that social enterprises receive a sustainable commercial effect through the sale of goods and services and are self-supporting for the systematic implementation of a social mission aimed at improving the quality of life of society, providing assistance to socially vulnerable groups of population and creating favorable working conditions for workers. The corollary of this analysis is the need for the substantiated government support to SE in Ukraine, that will give an impetus to its expansion.

Keywords: social entrepreneurship (SE), social enterprises, the quality of life of the population, the method of qualitative analysis, government support.

Постановка проблеми. СП розвивається у відповідь на зміни, що торкаються системи соціального забезпечення населення. Операційна діяльність соціальних підприємств зумовлена прагматичними та інноваційними бізнес-моделями, які ставлять за мету змінити конфігурацію вирішення соціальних проблем для створення стійких соціальних цінностей.

Розуміння того, що ефективне функціонування СП впливає на якість життя як окремої особистості, так і всього суспільства, визначає необхідність вивчення його особливостей, сфер діяльності та сучасних тенденцій розвитку.

Однією з основних перешкод глибокого вивчення соціального та економічного впливу СП на якість життя населення різних країн світу є відсутність актуальних, репрезентативних і порівняних даних про структуру СП у міжнародному масштабі. Реалістична кількісна оцінка СП необхідна для того, щоби показати на науковому рівні існування моделі СП на практиці, яка відрізняється від моделі комерційного підприємництва, домінуючої у світі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений нами аналіз науково-фахових публікацій, які висвітлюють проблеми СП дозволив дійти таких висновків. У більшості фахових наукових статей відсутні емпіричні частини, у той час як ті, які містять емпіричні висновки отримані на підставі використання методів якісного аналізу [1-6]. Успішні практики діяльності соціальних підприємств та аналітичні огляди доволі часто застосовуються для ілюстрації теоретичних концепцій СП, але водночас не мають нічого спільного з усталеними принципами побудови обґрунтованої наукової теорії. Не викликає сумніву той факт, що аналітичні огляди експертів та інші форми методів якісного аналізу є важливим інструментом для аргументації розв'язку наукової проблеми, але у випадку їх застосування в поєднанні з виконанням аналізу статистичних даних.

За приблизними оцінками експертів соціальних підприємств в Україні у 2016 році налічувалося близько 700 (з яких 290 були створені громадськими організаціями людей з інвалідністю), попри це у дослідженні «Соціальне підприємництво в Україні», що проводилося у 2016 році Школою соціальної роботи Національного університету «Києво-Могилянська академія» за підтримки Pact Int. та Western NIS Enterprise Fund, взяли участь лише 73 соціальних підприємства, які ідентифікували себе як такі [7].

Ми стверджуємо, що методологічно подальше використання в аналізі для покращення забезпечення репрезентативності статистичної вибірки таких джерел інформації, як аналітичні огляди експертів, інтерв'ю, анкетування респондентів та антропологічні дослідження, сприяє поліпшенню наукових теоретичних доробків у сфері СП, тому що в цій науковій сфері досі не зібрано достатніх за обсягом та часовим періодом статистичних масивів даних для здійснення масштабних досліджень із використанням методів кількісного аналізу.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягає в аналізі основних чинників що визначають стан СП в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нами були проведено соціологічне дослідження соціальних підприємств в Україні із застосуванням методу анкетування керівників. Анкети, що включає список

запитань для опитування керівників підприємств, були надіслані на адреси електронних скриньок соціальних підприємств разом із відповідними поясненнями, які представляють мету опитування. Метою соціологічного дослідження є вивчення стану СП в Україні з подальшим визначенням способів надання йому підтримки. Анкетування спрямоване на краще розуміння соціальних підприємств. Приділяється особлива увага їх потребам, підприємницькому та соціальному характеру діяльності, а також тому, які соціальні цінності вони створюють.

Респондентами стали керівники (директор, заступник) 62 соціальних підприємств, які ідентифікувалися в даному статусі зовнішніми експертами школи соціальної роботи ім. професора В. І. Полтавця Національного університету «Києво-Могилянська академія». Дане дослідження не є репрезентативним, бо генеральна сукупність соціальних підприємств на поточний момент достовірно не відома, проте воно відображає основні тенденції розвитку цього явища. Респонденти кожного соціального підприємства могли зазначити будь-яке число варіантів відповіді в відведених місцях анкети.

Велика частина підприємств, керівництво яких було нами проанкетовано, досить недовго представлені на ринку – до 5 років. Найбільша кількість (сплеск) реєстрації підприємств відзначений в період 2015-2016 рр.

У табл. 1 представлені критерії, за якими респонденти відносять свої підприємства до соціальних. Соціальні підприємці опираються на принципи самоокупності, фінансової стійкості та інноваційності підходів у виробництві товарів і наданні послуг для підвищення якості життя цільової аудиторії. До інших відповідей відносилось спрямування прибутку на соціальні програми згідно Статуту громадських організацій, які були ініціаторами створення соціальних підприємств. Ключова перевага соціальних підприємств – бути здатними вирішувати соціальні проблеми за рахунок власних доходів – підтверджується позитивними відповідями респондентів щодо здійснення господарської комерційної діяльності (71 % підприємств від загальної вибірки). Лише 2% соціальних підприємців здійснюють інноваційну діяльність.

Для прикладу наведемо місію соціального підприємства «Творчий магазин-майстерня Сімейка», яка полягає у покращенні якості життя родин віддалених сільських регіонів Херсонщини через створення нових робочих місць для жінок, внутрішньо-переміщених осіб, сімей, що знаходяться в складних життєвих обставинах, сільської молоді, а також підтримка програм регіонального та місцевого розвитку Громадської організації «Центр сімейного добробуту».

Результати опитування показують, що СП характеризується різноманітністю напрямів діяльності, яка прописана в їх статутних документах. Основними напрямами діяльності соціальних підприємств є:

– забезпечення зайнятості людей з особливими потребами, економічно активних людей старшого віку, в т. ч. пенсіонерів, жінок, які мають дітей та не реалізували повною мірою свій професійний потенціал, випускників дитячих будинків, безхатченків, а також осіб, звільнених з місць позбавлення волі, осіб, які перебувають у важкій життєвій ситуації, людей пенсійного віку, а також продовження активного довголіття;

– надання соціальних послуг: сприяння професійному навчанню; соціалізація і ресоціалізація незахищених прошарків населення; соціальне обслуговування громадян; послуги охорони здоров'я, фізичної культури і масового спорту; проведення занять в дитячих і молодіжних гуртках, секціях, студіях; надання психологічної допомоги постраждалим в результаті військових конфліктів і вимушеним переселенцям; забезпечення культурно-просвітницької діяльності; надання психологічних й юридичних консультацій; освітні послуги; реінтеграційна допомога;

– виробництво соціально важливих товарів;

– захист довкілля.

У табл. 2 представлені в процентному співвідношенні кількість підприємств за різними напрямами їх діяльності, при цьому значна частина підприємств є багатопрофільними.

Як приклад соціального підприємства в Україні, наведемо ресторан "Urban Space 100» в Івано-Франківську. Цілями діяльності ресторану є [8]:

Таблиця 1

Критерії віднесення підприємств до соціальних

1	Місія підприємства – підвищення якості життя цільової аудиторії	96,8%
2	Визначена частка прибутку спрямовується на реалізацію соціальних та екологічних цілей підприємства	95,2%
3	Здійснення підприємницької діяльності задля вирішення соціальних проблем	91,9%
4	Покращення соціально-економічного стану в місцевості, де проживають Ваші цільові споживачі	88,7%
5	Прибуток не розподіляється між власниками підприємства, виручка розподіляється на зарплату усіх працівників та реалізацію цілей підприємства	80,6%
6	Підприємство працевлаштовує та допомагає соціально вразливим прошаркам населення	74,2%
7	Інше	32,3%

Джерело: складено за результатами авторського соціологічного дослідження

Таблиця 2

Напрями діяльності соціальних підприємств за Статутом

1	Залучення до соціально-активної діяльності соціально незахищених груп населення, включаючи зайнятість і професійне навчання	97%
2	Надання послуг оздоровчо-спортивного характеру	93 %
3	Виробництво соціально важливих товарів	84%
4	Надання послуг з благоустрою території	32%
5	Інше	16%
6	Соціальний туризм	8%
7	Надання послуг зі збирання, вивезення, утилізації та переробки відходів	5%

Джерело: складено за результатами авторського соціологічного дослідження

• створення, прозорого цільового фонду, призначеного для фінансування соціальних стартапів та проектів, спрямованих на розвиток міста;

• створення фізичного майданчика для активізації проактивного кластера міста, що дає імпульс ініціативам та зберігає динаміку їх розвитку;

• об'єднання ста людей практичного інтелекту, готових інвестувати у проект та розподіляти кошти на фінансування інших ініціатив.

Соціальне підприємство «Миті» створюють можливості для самореалізації та фінансової самостійності людей з особливими потребами (ВПО, СЖО, ЛЖВ) шляхом працевлаштування на підприємство, 10% від прибутку щомісяця перераховуються на різноманітні соціальні ініціативи. Успіх підприємства полягає в тому, що вони допомогли матеріально 23-ом людям, реалізували 4 соціальні колективні заходи по допомозі жінкам похилого віку, ВІЛ-позитивним дітям, стали співорганізаторами одного студентського конкурсу краси, придбали пробірки для Центра СНІДу і організували багато інших соціальних ініціатив [9].

За шість років діяльності соціального підприємства «Горіховий дім», клієнтками «Центру інтегральної опіки для жінок», який фінансується за рахунок їх підприємницької діяльності, стали близько 90 жінок, 80% з яких успішно пройшли програму інтеграції і повернулися до звичних, а не кризових, умов життя [10].

Соціальні підприємства «Барвиста» (займаються виготовлення одягу, еко–торбинок, ланч–бегів на замовлення брендів та вишивкою домашнього текстилю й одягу) та «Рукомисли» (допомагають людям у кризових життєвих ситуаціях (безробітні, жертви торгівлі людьми, учасники АТО, ВПО тощо) шляхом залучення до трудової і арт-терапії та сприяння у працевлаштуванні), створено в рамках проекту «Запобігання торгівлі людьми в Україні шляхом посилення економічних можливостей представників груп ризику», який впроваджується Координатором проектів ОБСЄ в Україні у співпраці з Міністерством соціальної політики України за фінансової підтримки уряді Канади, Норвегії та США. Соціальним продуктом підприємства «Барвиста» є [11]:

• отримані практичні навички та працевлаштовані випускниці ПТУ за професією «кравець», «швачка», «закрійник», які не мали практичного досвіду роботи;

• надання безкоштовної психологічної, юридичної допомоги жінкам, що перебувають у кризових ситуаціях і проведення освітніх та соціальних програм для населення фахівцями ЖІКЦ на безоплатній основі.

До складу підприємства «Рукомисли» входить майстерня з обробки деревини та майстерня з валяння та розпису по тканині. Вони навчають працівників для отримання ними навичків роботи з деревом, вовною, малювання батіком. Крім професійного орієнтування надають психологічну та юридичну підтримку [12].

Усі соціальні підприємства реалізовують свої товари та/або послуги виключно в Україні, а саме в регіонах, у межах яких знаходиться їх підприємство, а 56 % підприємств також й в інших регіонах України.

Аналіз особистих характеристик респондентів наведено у табл. 3, що включає вікові, статеві ознаки та рівень освіти керівників. Більшість респондентів становлять чоловіки (серед директорів – 53,2 %, заступників – 58,9 %). Вік респондентів помірно змінюється, однак соціальних підприємців у віці до 34 років більше, найменше представників старшого покоління. Наймолодший респондент – 22 роки, а найстаршому 78 років. Рівень освіти виявився вельми високий – більшість мають повну вищу освіту (85,5% і 80,4%), що говорить про їх високий інтелектуальний потенціал, соціальну активність і прагнення до навчання.

Структура мотивів соціальної підприємницької діяльності у керівників (табл. 4) спрямована на досягнення суспільно значущих цілей, а не свого матеріального благополуччя. Домінуючими мотивами, що представляють сутнісні особливості соціальних підприємців, є початкова націленість на вирішення нагальних соціальних проблем, підвищення якості життя як певних категорій, так і населення загалом. Серед інших мотивів респонденти виокремили бажання бути корисним суспільству, змінювати світ на краще, прагнення займатися добродійними справами, реалізовувати нові ідеї тощо.

СП притаманна найважливіша перевага і можливість – це внутрішня мотивація до роботи. Соціальні підприємства створюються для реалізації визначених соціальних цілей, їх не потрібно змушувати та мотивувати до виконання своєї соціальної місії. У більшості випадків вони готові працювати виключно за

Таблиця 3

Загальна кількість респондентів1

Загальна кількість опитаних керівників	З них жінок	З повною вищою освітою	У віці до 34 років	У віці 35–49 років	У віці 50–59 років	У віці старше 60 років
62 директора	46,8 %	85,5 %	54,8 %	30,6 %	12,9 %	1,7 %
51 заступник	41,1 %	80,4 %	60,8 %	29,4 %	9,8 %	-
Середнє значення	43,95	83 %	57,8 %	30 %	11,4 %	0,8 %

Джерело: складено за результатами авторського соціологічного дослідження

Таблиця 4

Основні мотиви здійснення соціальної підприємницької діяльності

1	Вирішувати нагальні соціальні проблеми	98,4%
2	Підвищувати якість життя певних категорій населення	96,8%
3	Підвищувати якість життя населення України	93,6%
4	Бути соціально відповідальним	90,3%
5	Підвищувати якість життя своєї місцевості	85,5%
6	Допомагати конкретним людям (наприклад, учасникам АТО, внутрішньо переміщеним особам тощо)	80,6%
7	Інше	9,7%

Джерело: складено за результатами авторського соціологічного дослідження

ідею, підвищувати якість життя населення або окремих категорій.

Кадрова політика соціальних підприємств представлена як відсоток підприємств, що працевлаштовують ту чи іншу категорію працівників: внутрішньо переміщених осіб (80,65%), жінок, які опинилися у скрутному становищі (74,19%), молодь без вищої освіти, яка шукає перше робоче місце (56,45%), студентів (45,16%), осіб, у яких обмежена працездатність і які зацікавлені в роботі на гнучких умовах (38,71%), пенсіонерів (32,26%), учасників АТО (29,03 %). Зазначимо, що на більшості підприємств чисельність працівників не перевищує десяти. Мала чисельність пояснюється тим, що підприємства є відносно молодими, а отже мають нестабільний фінансовий стан для виплати заробітної плати більшій чисельності працюючих. Соціальні підприємства працевлаштовують також й осіб, які не належать до соціально вразливих категорій населення, респонденти дали відповідь у рядку «інші» (відповіло 90,32% керівників). Для здійснення цілей статутної діяльності підприємств були залучені також і волонтери (відповіло 38,7% керівників), що дозволяє частину робіт здійснювати з меншими витратами.

Основна цільова аудиторія збігається майже для всіх досліджених соціальних підприємств. Найчисленнішими цільовими групами населення є: населення міста, області й України, де знаходиться соціальне підприємство (90,32%, 75,81% і 64,52% відповідно відповіло керівників), жінки з дітьми та внутрішньо переміщені особи (80,65% і 72,58%), потім люди з особливими потребами (54,84%), інваліди (48,39%), пенсіонери (32,26%), учасники АТО (29,03%), молодь без вищої освіти (25,81%), інші представники цільової аудиторії (16,13%), колишні ув'язнені (4,34 %).

Згідно з результатами опитування грошові кошти підприємств для фінансування їх діяльності формуються переважно за рахунок виручки від реалізації товарів і послуг, грантів міжнародних фондів, благодійних внесків (зазначені респондентами у рядку «інші джерела») (наведено на рис. 1). Отже, більшість підприємств має декілька джерел фінансування діяльності, а саме виручку та міжнародні гранти. Така фінансова політика соціальних підприємств сприяє підвищенню платоспроможності підприємства, а отже дозволяє розвивати діяльність в умовах мінливої ринкової кон'юнктури.

Результати нашого дослідження також підтверджують, що 35 % підприємств більшу частину прибутку (від 60 до 79 %) спрямовують на реалізацію соціальних та екологічних цілей відповідно до місії (рис. 1). Більше 80 % прибутку спрямовують сімнадцять підприємств (27 %).

Важливим завданням даного дослідження є оцінювання соціального впливу результатів діяльності соціальних підприємств. Опитування показало, що лише 51,6 % респондентів вимірюють соціальний вплив переважно через відгуки про їх діяльність, підрахунок чисельності задоволених осіб, які отримали соціальні послуги та кількості проведених заходів тощо. Результати дослідження показали, що через брак фінансових коштів, відсутність уніфікованих показників оцінки соціального впливу результатів діяльності соціальних підприємств і підготовлених кадрів, переважна більшість соціальних підприємств не вбачають можливим наразі проводити моніторинг такого впливу.

Цікавим видається досвід соціального підприємства «Творчий магазин-майстерня Сімейка», який розробив Стратегічний план розвитку свого підприємства до 2020 року. В цьому плані є Моніторингова стратегія з індикаторами оцінки результатів діяльності підприємства, а саме: кількісні та якісні показники, фінансові показники як діяльності підприємства, так і росту доходів працюючих, соціальний вплив, проміжні результати впливу на цільову групу (економічні, соціальні, психологічні тощо).

Соціальне підприємство «Турклуб Манівці» на своєму сайті розміщує щорічні звіти про кількість проведених соціальних заходів та чисельність їх учасників, а в майбутньому планує провести соціальний аудит.

Соціальні підприємства (58%) проводять якісне оцінювання рівня задоволеності працівників умовами праці та якістю наданих їм соціальних послуг шляхом регулярних опитувань персоналу і спілкувань у вільній формі з кожним працівником.

У процесі опитування керівниками були відзначені низка побажань та озвучені потреби в підтримці діяльності своїх підприємств:

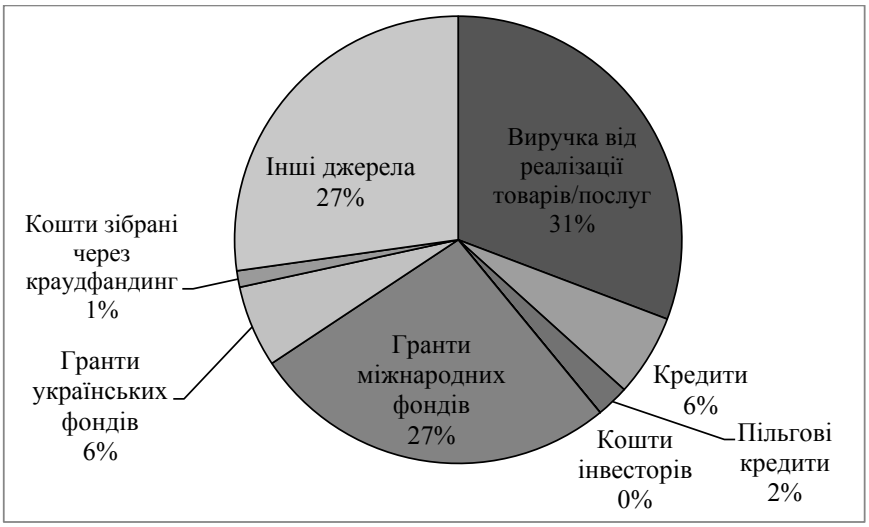


Рис. 1. Джерела фінансування СП

Джерело: складено за результатами авторського соціологічного дослідження

• надання фінансової допомоги в діяльності підприємства;

• надання інформаційної підтримки на краудфандінгових платформах, а також організаційна допомога в підготовці документів на отримання грантів та для отримання доступу до міжнародних програм;

• програми підтримки на чесній конкурсній основі;

• підвищення рівня свідомості і відповідальності організацій-посередників між донорами і соціальними підприємцями;

• надання соціально активним громадянам більше можливостей для реалізації своїх проектів, ідей і цілей;

• підтримка соціальних ініціатив органами державної та місцевої влади.

Респонденти відповіли, що соціальне підприємництво в їх регіонах підтримується та розвивається виключно завдяки громадянам з активною життєвою позицією.

Загалом соціальні підприємці позитивно ставляться до державної підтримки СП, що полягає у введенні для них додаткових податкових пільг, наданні доступного фінансування та субсидій.

Для активізації СП в Україні необхідно формування державою підтримуючого інституційного середовища через:

– прийняття норм і закону, а також запровадження реєстру, що у комплексі забезпечать соціальним підприємцям статус і преференції (субсидії, податкові пільги, державні закупівлі);

– доступ до фінансових ресурсів (програми фінансової підтримки);

– інформаційне просування через створені регіональні центри СП, які дозволять забезпечити доступність й різноманіття інформації.

Висновки з проведеного дослідження. Відсутність повноцінної скоординованої звітності соціальних підприємств є перешкодою у сформуванні загального й реального портрету СП в Україні. Проте, учасники опитування демонструють готовність інвестувати власний час і сили в соціальну діяльність для підвищення якості життя окремих категорій й населення загалом. Дослідження підтвердило позитивні висновки, що соціальні підприємства отримують стійкий комерційний ефект, внаслідок продажу товарів і надання послуг, і є самоокупними для систематичного виконання соціальної місії. Даний факт показує відмінність СП від благодійництва, що зосереджений виключно на фандрейзингу та інших фінансових ресурсах зовнішньої підтримки, а від соціально відповідального бізнесу його відрізняє стійка і систематична реалізація встановлених соціальних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Yeasmin N. The Sociopolitical Determinants of Social Entrepreneurship Action: A Qualitative Analysis / N. Yeasmin, R. Kemppainen-Koivisto //South Asian Journal of Business and Management Cases. – 2017. – Vol. 6. – №. 1. – P. 47-60.
2. Fernandes V. A Qualitative Analysis of Social Entrepreneurship Involving Social Innovation and Intervention / V. Fernandes, A. C. Moreira, A. I. Daniel // Handbook of Research on Entrepreneurial Development and Innovation Within Smart Cities. – IGI Global, 2017. – P. 417-438.
3. Braga J. C. Motivations for social entrepreneurship–Evidences from Portugal / J. C. Braga, T. Proenca, M. R. Ferreira //Tékhne. – 2014. – Vol. 12. – P. 11-21.
4. Mastrangelo L. M. How Social Entrepreneurs can Influence their Employees' Commitment / L. M. Mastrangelo, D. G. Benitez, S. Cruz-Ros //Journal of Promotion Management. – 2017. – P. 1-12.
5. Costanzo L. A. Dual-Mission Management in Social Entrepreneurship: Qualitative Evidence from Social Firms in the United Kingdom / L. A. Costanzo et al. //Journal of Small Business Management. – 2014. – Vol. 52. – №. 4. – P. 655-677.
6. Грішнова О. А. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 2 (20). – С. 167-178.
7. Соціальне підприємництво в Україні: звіт за результатами довартоження / Н. Гусак, В. Кузнєцова, Т. Стеценко. – К. : Pact, Inc., Western NIS Enterprise Fund, Школа соціальної роботи НаУКМА, ГО «Молодіжний центр з трансформації соціальної сфери «СОЦІУМ XXI» 2016. – 45 с.
8. Urban Space 100 – приклад соціального підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //warm.if.ua/projects/urban-space-100
9. Миті – Соціальне підприємство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: myti.com.ua/
10. Соціальне підприємство «Горіховий дім» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: //walnut.house/
11. Соціальне підприємство «Барвиста» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //wicc.com.ua/sotsialne-pidpryyemstvo-barvysta/
12. Соціальне підприємство «Рукомисли» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //rukomysly.com.ua/

УДК 351.84

Приступа М.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Директор центру підвищення кваліфікації,
післядипломної освіти та довузівської підготовки
Хмельницького національного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА»

У статті розглянуто історичні аспекти становлення соціальної політики. Досліджено економічну сутність поняття «соціальна політика». Виокремлено методологічні підходи до його трактування та здійснено їх критичний аналіз. Запропоновано авторський підхід до визначення сутності поняття «соціальна політика».
Ключові слова: соціальна політика, поняття, економічна сутність, методологічні підходи, складові.

Приступа Н.И. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА»
В статье рассмотрены исторические аспекты становления социальной политики. Исследована экономическая сущность понятия «социальная политика». Выделены методологические подходы к его трактовке и осуществлено их критический анализ. Предложен авторский подход к определению сущности понятия «социальная политика».
Ключевые слова: социальная политика, понятие, экономическая сущность, методологические подходы, составляющие.

Prystupa M.I. CONCEPTUAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE CONCEPT OF SATISFACTION «SOCIAL POLICY»
The article deals with historical aspects of the formation of social policy. The economic essence of the concept of «social policy» is explored. The methodological approaches to its interpretation are distinguished and their critical analysis is carried out. The author's approach to the definition of the essence of the concept of «social policy» is proposed.
Keywords: social policy, notion, economic essence, methodological approaches, components.

Постановка проблеми. Суспільна трансформація в Україні передбачає створення докорінної зміни системи соціального розвитку і насамперед соціально-економічних відносин у державі. Питання соціальної політики є надзвичайно важливими в умовах формування постіндустріального суспільства. Глобалізація всіх сфер суспільного життя робить проблеми ефективності функціонування суспільної сфери важливими чинниками побудови соціальної економіки та задоволення культурних, духовних та матеріальних потреб людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження сутності та проблем соціальної політики здійснили такі вченні як: Н. А. Балтачеєва, А. В. Барсуков, В. І. Борейко, Дж. Варгас-Хернандес, В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, М. А. М. Колот, Е. М. Лібанова, В. О. Мандибура, Т. В. Семигіна, та інші. Аналіз наукових досліджень виявив, що, на сьогодні, у фаховій літературі не існує єдності стосовно трактування сутності поняття «соціальна політика», досі дискусійними в науці залишаються питання теоретичного обґрунтування змісту та складових соціальної політики в ринкових умовах. Актуальність, практична значущість, недостатня розробленість і недослідженість вказаних питань зумовили вибір теми статті та визначили її мету.

Метою дослідження є формування теоретичних основ соціальної політики, визначення економічної сутності поняття «соціальна політика», розробка авторського підходу до трактування його змісту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку світу є відхід від усталених форм економічної, соціальної, гуманітарної політики. Соціально орієнтована діяльність у тих чи інших проявах була присутня в усіх історичних формах організації суспільного життя. Наприклад, у кодексі Хаммурапі було встановлено, що в разі стихійного лиха обов'язок суспільства – допомогти жертвам, а Афінська держава впроваджувала пенсії для інвалідів війни та сиріт.

Соціальне страхування у Стародавньому Римі застосовувалося різними організаціями, корпораціями, колегіями, які об'єднували своїх членів на основі професійних, матеріальних і особистих інтересів. Наприклад, у положенні Статуту Ланувімської колегії (м. Ланувім, 133 р. н. е.) передбачалося внесення початкового й щомісячного грошових платежів, призначенням яких було одержання нащадком певної суми на поховання у випадку смерті члена колегії [1, с. 20].

Немало свідчень про соціальні акції збереглося з епохи княжої доби (знайшли втілення у відомостях про принципи організації поселень, нормах соціального співжиття), козацької держави (знаменувалася вільним соціальним устроєм, закріпленням громадянських прав), територіальної роздробленості (характеризувалася ліквідацією кріпацтва та завоюванням селянством основних прав і свобод). Не зважаючи на це, тривалий час соціальна діяльність не була чітко окресленою та визначеною у суспільній системі.

З цивілізаційним поступом, розподілом праці, зростанням економічного, виробничого потенціалу все більшу частку функціонального спектра займають соціальні питання. У більш-менш завершеному вигляді, а не у фрагментарному поданні, соціальна політика реалізується на межі XIX-XX ст. Передумовою для цього став перехід розвиненої частини світової спільноти до розуміння необхідності не лише економічного, але й соціального розвитку [2, с. 142].

Термін «соціальна політика» введений на межі XIX-XX ст., а в активному науковому обігу знаходиться тільки починаючи з 70-х рр. XX ст. Поява самого поняття «соціальна політика» пов'язана з формуванням у Європі другої половини XIX ст. теорії і практики соціальної держави, яка активно втручається в суспільні процеси з метою їх регулювання і стабілізації. Нові функції держави, що виникли у зв'язку з її соціалізацією і набули більш системного і якісного характеру, об'єдналися в термін «соціальна політика. Поняття «соціальна політика» в науковий

обіг було запроваджено у Франції теоретиком утопічного соціалізму Ш. Фур'є, який наголошував на обов'язках держави надавати своїм громадянам певні соціальні гарантії.

Виходячи з історичного досвіду, слід зазначити, що соціальна політика носить конкретний історико-еволюційний характер. Кожній суспільно-економічній формації притаманний свій тип соціальної політики.

Сьогодні питання визначення суті соціальної політики в українській науковій літературі вивчено недостатньо. Різні дослідники в своїх означеннях виходять з різних поглядів на зміст та цілі того, що називають соціальною політикою. На нашу думку, це пов'язано з тим, що комплекс заходів, який традиційно вважали соціальною політикою в Радянському Союзі, є набагато вужчим від того феномену, що існує сьогодні [3]. Тому проблема з'ясування суті соціальної політики є доволі актуальною.

На основі проведеного дослідження визначено, що у науковій фаховій літературі поняття «соціальна політика» трактується як: система заходів, дій, рішень; система ідеологічних уявлень; діяльність; складова, підсистема політики держави; сфера здійснення функцій держави; взаємовідносини, взаємодія; керівні положення; процес використання доходу; напрям розвитку суспільства; продукт розвитку цивілізації; втручання в соціальну та економічну сферу держави (табл. 1).

Достатньо широке коло науковців сутність соціальної політики трактує як систему заходів, дій, рішень. Однак, на нашу думку, такий підхід звужує сутність поняття, оскільки заходи, програми, рішення є похідним від діяльності суб'єктів соціальної політики та конкретизують її напрями. Такого підходу, зокрема, дотримуються: Н. А. Балтачеєва, А. В. Барсуков, В.Ф. Бєсєдіна, І.К. Бондар, Н.А. Соколенко, Ф. Бородкін, О.Д. Воронін, В.В. Дерега, Т. В. Семигіна, А. О. Чемерис, П. І. Шевчук, П.Ф. Гураль.

Визначати соціальну політику як системи ідеологічних уявлень пропонують у своїх дослідженнях В.О. Мандибура, Є.І. Холостова. Проте, на наш погляд, такий підхід є досить узагальненим, оскільки

Таблиця 1

Погляди науковців на сутність поняття «соціальна політика»

	Система заходів, дій, рішень	Система ідеологічних уявлень	Керівні положення	Діяльність	Процес використання доходу	Напрям розвитку суспільства	Продукт розвитку цивілізації	Підсистема, складова політики держави	Взаємовідносини, взаємодія	Сфера здійснення функцій держави	Втручання в економічну і соціальну сферу держави
Н. А. Балтачеєва [4]	+								+		
Р. Баркер [5]				+							
А. В. Барсуков [6]	+										
В.Ф. Бєсєдіна, І.К. Бондар, Н.А. Соколенко [7]	+										
Ф. Бородкін [8]	+										
Л.І. Безтелесна, Г.М. Юрчик [2]		+		+							
В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб [9]				+							
Дж. Варгаса-Хернандеса [10]			+								
О.Д. Воронін [11]	+										
В. І. Гілко, Л. І. Кормич, Е. А. Гансова [12]				+							
Л. Я. Гончарук [13]					+						
І. А. Григор'єва [14]				+							
В.В. Дерега [1]	+										
Н.І. Єсінова [15]						+					
А.В. Калина [16]				+							
А. Колот [17]							+				
В.О. Мандибура [18]		+									
О.Ф. Новікова [19]								+			
Б. В. Ракітський [20]									+		
Т. В. Семигіна [21]	+							+			
А. Сіленко [22]									+		
О. В. Сімкіна [23]								+			
В. Б.Тропіна [24]										+	
Є.І. Холостова [25]		+									
Л. Четверікова [3]											+
А. О. Чемерис, П. І. Шевчук, П.Ф. Гураль [26]	+										

ідеологія є системою поглядів, ідей, переконань, цінностей та установок, що виражають інтереси різних соціальних груп, класів, товариств та не розкриває сутність поняття в повній мірі.

У своїх дослідженнях Дж. Варгаса-Хернандеса пропонує трактувати соціальну політику як керівні положення, що, на нашу думку, значно звужує сутність поняття, оскільки суб'єктами соціальної політики окрім держави виступають ще й недержавні інститути, які реалізують певні напрями соціальної політики за власної ініціативи і без примусу та контролю.

Ряд науковців, а саме: Р. Баркер, В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб, В. І. Гілко, Л. І. Кормич, Е. А. Гансова, І. А. Григор'єва, А.В. Калина підтримують діяльнісний підхід до визначення соціальної політики, що, на наш погляд, є досить обґрунтованим, оскільки формування та реалізація напрямів соціальної політики відбувається через призму конкретних дій.

Л.І. Безтелесна, Г.М. Юрчик вивчаючи сутність соціальної політики не заперечуючи можливості використання різних підходів до визначення соціальної політики, вважають, що все ж більш обґрунтованим є її трактування через призму поєднання ідеологічної та діяльнісної компоненти. Автори пропонують трактувати соціальну політику як систему ідеологічних уявлень та ціленаправлену діяльність держави, громадсько-політичних інститутів, підприємств та окремих громадян на соціальну сферу для забезпечення безконфліктності соціальних відносин, урегульованості соціальних процесів та задоволення соціальних потреб в цілях соціального (людського) розвитку [2, с. 146]. Проте, на нашу думку, такий підхід робить акцент на суб'єктній та цільовій складові поняття та не враховує ресурсну та організаційну складову і тим самим звужує його сутність.

Л. Я. Гончарук у своїх дослідженнях визначає соціальну політику як процес використання певної частини чистого грошового доходу на потреби соціально-матеріального і соціально-духовного розвитку людини, колективів і суспільства в цілому [13]. Ми вважаємо, що такий підхід є дискусійним, оскільки соціальна політика є складним багатоаспектним поняттям, яке включає в себе не лише розробку і фінансування соціальних програм, а й здійснення різних організаційних заходів, зокрема створення умов для адаптації військовослужбовців, звільнених у запас або відставку; організацію ефективного співробітництва місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з профспілками та їх об'єднаннями, організаціями роботодавців та їх об'єднаннями, підтримки сім'ї, попередження насильства в сім'ї; забезпечення рівності прав чоловіків та жінок, протидії торгівлі людьми тощо.

Н.І. Єсінова пропонує трактувати соціальну політику як стратегічний соціально-економічний напрям розвитку суспільства, обраний урядом країни для всебічного розвитку громадян, що забезпечує їм гідний рівень, умови життя і праці, їх соціальну захищеність [15, с. 84]. Такий підхід, на наш погляд, є досить узагальнений та потребує уточнення суб'єктів, механізмів організації та реалізації соціальної політики.

У своїх дослідженнях А. Колот розглядає соціальну політику як продукт розвитку людської цивілізації, інститут, що створює передумови задля того, щоб кожен індивід вирішував наявні соціальні проблеми не самотужки, а з допомогою потенціалу держави, підприємницьких структур, інших суб'єктів громадянського суспільства [17, с. 14]. При цьому, дослідник не пояснює яким чином мають вирішуватися соціальні проблеми, за рахунок яких ресурсів та з допомогою яких механізмів.

Такі науковців як О.Ф. Новікова, Т. В. Семигіна, О. В. Сімкіна у своїх дослідженнях визначають соціальну політику як підсистему, складову політики держави. Такий підхід звужує перелік суб'єктів соціальної політики лише до органів державної влади і не включає існування недержавних суб'єктів соціальної політики.

Н. А. Балтачеєва, Б. В. Ракітський, А. Сіленко трактують соціальну політики як «взаємовідносини, взаємодія». Такий підхід не відображає визначальних складових та особливостей соціальної політики. Практично будь-який політичний вектор (соціальний, економічний, екологічний) можна розглядати через призму взаємодії відповідних органів, структур та окремих осіб [2, с. 143].

В. Б. Тропініна визначає соціальну політику як процес реалізації соціальної функції держави [24, с. 5], При цьому, науковець не пояснює в чому саме полягає соціальна функція держави, і яким чином держава реалізовує цю функцію.

Л. Четверікова розглядає соціальну політику через втручання в економічну і соціальну сферу держави та інших недержавних суб'єктів соціальної політики з метою забезпечення добробуту суспільства, що передбачає як захист незаможних верств населення, так і підтримку і зростання рівня добробуту середніх верств населення [3, с. 69]. На нашу думку, такий підхід потребує уточнення. Зокрема автор не пояснює що має на увазі під втручанням, не конкретизує хто його здійснює та якими методами. Також не до кінця обґрунтованим є виокремлення незаможних та середніх верств населення.

Отже, проаналізувавши існуючі підходи до визначення сутності соціальної політики, ми вважаємо за доцільне, трактувати дане поняття як систему принципів та напрямів діяльності державних та недержавних інститутів націлених на гарантування конституційних прав, досягнення гідного рівня матеріального добробуту, умов життя і праці громадян, забезпечення підтримки соціально найуразливіших верств населення, соціальної безпеки держави та соціального розвитку суспільства, що здійснюється за допомогою механізмів перерозподілу матеріальних і нематеріальних ресурсів з врахуванням історичних умов, соціокультурних традицій, вимог національного та міжнародного законодавства. Таке визначення соціальної політики сприяє конкретизації та уточнення змісту даного поняття, оскільки містить наступні складові:

– суб'єктна складова – державні та недержавні інститути (суб'єкти соціальної політики)

– цільова складова – гарантування конституційних прав громадян, досягнення гідного рівня матеріального добробуту і умов життя людей, забезпечення підтримки соціально найуразливіших верств населення, соціальної безпеки держави та соціального розвитку суспільства

– ресурсна складова – за допомогою механізмів перерозподілу матеріальних та нематеріальних ресурсів

– організаційна складова – з врахуванням історичних умов, соціокультурних традицій, вимог національного та міжнародного законодавства.

Висновки. Таким чином, соціальна політика є складним та багатоаспектним поняттям, яке торкається інтересів багатьох груп населення та різних

сфер соціального життя. Соціальна політика передбачає забезпечення соціальної безпеки, регулювання соціальних процесів, реалізацію інтересів споживачів, створення умов для сталого людського розвитку, і займає суттєве місце в механізмі забезпечення потреб людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дерега В. В. Соціальна і гуманітарна політики: навч. посібник / В.В. Дерега. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. П. Могили, 2012. – 152 с.
2. Безтелесна Л. І. Сутність та складові соціальної політики: теоретичний аспект / Л. І. Безтелесна, Г. М. Юрчик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2(2). – С. 141-147
3. Четверикова Л. Суть соціальної політики та аналіз її моделей в соціальних державах / Л. Четверикова // Соціогуманітарні проблеми людини. – 2005. – № 1. – С. 68-74.
4. Балтачеєва Н. А. Уточнення змістовної характеристики категорії «соціальна політика» в контексті розвитку її наукових концепцій / Н.А. Балтачеєва // Вісник Донецького національного університету. – Серія В. Економіка і право. – 2012. – № 1. – С. 9-13
5. Баркер Р. Словарь социальной работы: [пер. с англ.] / Р. Баркер. – М.: Наука. – 1994. – 345 с.
6. Барсуков А. В. Регіональна соціальна політика: інформаційне забезпечення її формування та реалізації. Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / Інститут регіональних досліджень НАН України / А. В. Барсуков. – Львів, 2006. – 23 с.
7. Економіка України: потенціал, реформи, перспективи : монографія : у 5 т. / [за ред. В.Ф. Бєсєдіна, І.К. Бондар, Н.А. Соколенко]. - К. : Науково-дослідний економічний інститут Мінекономіки України, 1996. - Т. 4: Соціальна та регіональна політика в умовах переходу до ринкової економіки. – 432 с.
8. Бородкин В. М. Взаимодействие социологии и экономических наук / В. М. Бородкін // Тезаурус социологии. Тематический словарь-справочник / Под. ред. Тощенко Ж. Т. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 487 с.
9. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: навч. посібник / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб та ін. – К.: КНЕУ, 2003. – 403 с.
10. Vargas-Hernández J. What is Policy, Social Policy and Social Policy Changing / J. Vargas-Hernández, M. Noruzi, F. Irani // International Journal of Business and Social Science. – 2011. – Vol. 2. – No. 10. – pp. 287–291.
11. Воронін О. Д. Завдання і можливості соціальної політики на сучасному етапі демократичних реформ в Україні / О. Д. Воронін // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К.: Миколаїв. – 2004. – Вип. 5. – С. 316–324.
12. Соціальні орієнтири державної політики. Діагностика соціального розвитку Одеського регіону : Моногр. / В. І. Гілко, Л. І. Кормич, Е. А. Гансова; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. Одес. регіон. ін-т держ. упр. - О. : ОРІДУ НАДУ, 2005. – 376 с.
13. Гончарук Л. Я. Ефективність соціальної політики в умовах ринкових перетворень: проблеми соціалізації економічного розвитку: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.09.01 / Л. Я. Гончарук ; Ін-т регіон. дослідж. НАН України. – Л., 2001. – 16 с.
14. Григорьева И. А. Социальная политика и социальное реформирование в России в 90-х годах / И. А. Григорьев; Сев.-Зап. акад. гос. службы. – СПб.: СЗАГС, 1998. – 112 с.
15. Єсінова Н. І. Економіка праці та соціально-трудові відносини / Н. І. Єсінова. – К.: Кондор, 2006. – 432 с.
16. Калина А. В. Економіка праці / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
17. Колот А. Міфи соціальної політики, або з чого слід розпочати формування нової моделі / А. Колот // Дзеркало тижня. – 2010. – 23 січ. (№2). – С. 14.
18. Мандибура В.О. Соціальна політика держави та її структурні складові / В.О. Мандибура // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 7. – С. 21–23 с.
19. Новікова О.Ф. Соціальна безпека: організаційно-економічні проблеми і шляхи вирішення / О.Ф. Новікова. - Донецьк : ІЕП НАН України, 2012. - 460 с.
20. Ракитский Б. В. Социальная политика, социальная защита, самозащита трудящихся в обществе / Б. В. Ракитский // Трудовая демократия. – 1997. – № 9. – С. 2–9.
21. Семигіна Т. В. Моделі соціальної політики економічно розвинутих країн: історія та сучасний розвиток. Автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 23.00.01 «Теорія та історія політичної науки» / Т. В. Семигіна. Нац. Пед. Університет імені М. П. Драгоманова – К, 2007. – 22 с.
22. Сіленко А. Соціальна політика та її пріоритети у перехідному суспільстві / А. Сіленко // Людина і політика. – 2003. – № 1. – С. 118–128.
23. Сімкіна О. Змістовне наповнення поняття «соціальна політика»: державно-управлінський аспект / О. Сімкіна // Економіка та держава. – 2012. – № 11. – С. 122–125.
24. Тропіна В. Б. Фіскальне забезпечення реалізації соціальної функції держави в Україні. Автореф. дис.. на здоб. наук. ступ. док. економ. наук зі спеціальності 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.Б. Тропіна. Науково-дослідний фінансовий інститут при Міністерстві фінансів України. – Київ : 2009. – 54 с.
25. Холостова Е. И. Социальная политика / Е. И. Холостова. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – 204 с.
26. Місцеве самоврядування. Кн. 1: Організація роботи сільського, селищного голови / [А. О. Чемерис, П. І. Шевчук, П. Ф. Гураль та ін.]. – Львів: Ліга-Прес. – 2002. – 320 с.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7:336.02:338.53:338.57

Гладких Д.М.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач сектору грошово-кредитної політики
відділу фінансової безпеки
Національного інституту стратегічних досліджень

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ СВІТОВИХ ТРЕНДІВ

Стаття присвячена дослідженню нових тенденцій розвитку світового фінансового ринку та прогнозуванню змін, що мають відбутись в цьому контексті у грошово-кредитній системі та на фінансовому ринку України.
Ключові слова: процентні ставки, безготівкові розрахунки, дефляція, інформаційні технології.

Гладких Д.М. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ С УЧЕТОМ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ
Статья посвящена исследованию новых тенденций развития мирового финансового рынка и прогнозированию изменений, которые могут случиться в этом контексте в денежно-кредитной системе и на финансовом рынке Украины.
Ключевые слова: процентные ставки, безналичные расчеты, дефляция, информационные технологии.

Hladkykh D.M. STRATEGIC GUIDELINES FOR THE DEVELOPMENT OF THE MONETARY SYSTEM OF UKRAINE WITH THE WORLD TRENDS
The article is devoted to the study of the new trends in the development of the world financial market and forecasting the changes that may occur in this context in the monetary and financial system of Ukraine.
Keywords: interest rates, non-cash settlements, deflation, information technology.

Постановка проблеми. Стрімкі фундаментальні зміни на світовому фінансовому ринку ставлять питання про готовність України протистояти принципово новим для неї викликам та загрозам у фінансовій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку фінансового ринку України як невід'ємної складової світової фінансової системи досліджуються у працях В. М. Гейця [4], О. С. Власюка [2], І. О. Лютого [7] та багатьох інших вітчизняних фахівців. Дослідженню основних проблем банківської системи України присвячені роботи О. В. Дзюблюка [3], В. І. Міщенка [8], С. В. Науменкової [8], Т. С. Смовженко [9] та інших науковців. Банківська, грошово-кредитна та валютна безпека як складові елементи механізму забезпечення фінансової безпеки держави є об'єктами досліджень О. І. Барановського [1], В. П. Загарія [5], В. В. Коваленко [6], О. М. Шарова [10] та інших фахівців. Проте дискусійною та не до кінця вирішеною залишається проблема формулювання адекватної відповіді на принципово нові ризики та загрози, що несуть для грошово-кредитної системи України фундаментальні технологічні та інституційні зміни світового фінансового ринку.

Постановка завдання. На основі аналізу поточних загальносвітових тенденцій розвитку економіки та фінансів доцільно окреслити основні подальші заходи держави в особі Уряду та Національного банку, спрямовані на мінімізацію майбутніх ризиків та очікуваних негативних наслідків швидкої трансформації світового фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні тенденції розвитку грошово-кредитних систем та банківського бізнесу в найбільш успішних країнах світу дають змогу зазирнули у майбутнє та у загальних рисах описати основні напрями розвитку грошово-кредитної системи України як складової частини світової фінансової системи. Ключовими змінами в діяльності фінансових систем, що відбудуться у світі та в Україні протягом наступних років, ймовірно, будуть наступні.

Розвиток інформаційних технологій. Використання IT-технологій у фінансовій сфері обумовлено великим обсягом інформації (про контрагентів, конкурентів та світові ринки), що постійно оновлюється. Вже сформована інфраструктура обміну інформацією між банками, що складається із систем SWIFT, Reuters, Western Union тощо. IT-технології використовуються в процесі розрахункового обслуговування («Банк-клієнт»), залучення депозитів, кредитування, у внутрішньобанківських процесах, пов'язаних з аналізом, контролем, обліком, бюджетуванням, звітністю. Одним з перших напрямів оптимізації банкінгу за допомогою IT було впровадження *PC-банкінгу*, а пізніше – *Інтернет-банкінгу*, що дозволив розпоряджатись рахунками дистанційно. Це дало змогу банкам розширяти власну присутність без відкриття відділень. Останнім часом деякі установи закривають відділення та передають функції інтернет-представництвам. Проте існують і винятки з цієї тенденції. Провідний інтернет-банк США «Security First Network Bank» відкрив відділення на всій території країни, адже його дослідження довели, що потреба у спілкуванні клієнтів та працівників банку не зменшується, адже в електронному режимі можливо вирішити не всі питання [11, с. 122].

Big data. Обсяг даних багатьох компаній зростає у геометричній прогресії. Наприклад, з метою уникнення перевантаження системи банк «JP Morgan» вже почав зберігати дані у публічній «хмарі». Згідно

оцінок фахівців, загальний обсяг даних банків до 2020 р. має зрости у 6-7 разів, що змусить їх частково чи повністю перейти у «хмари».

Напрями ІТ, що можуть знищити банківську систему в класичному вигляді [12]:

1) Блокчейн (технологія зберігання та передачі даних у зашифрованому вигляді) – напрямок ІТ, що може зруйнувати банківську систему у звичному розумінні. Завдяки блокчейну Центральний банк може відкривати рахунок кожному жителю будь-якої країни просто з моменту народження. Ця технологія дає змогу керувати рахунком та переказами без допомоги банку. Система має багаторівневий захист, а відповідний код бачать всі учасники транзакцій, отже рух викрадених грошей можливо буде спостерігати, а скористатись ними неможливо. Провідні світові банки вже почали досліджувати цю технологію та впроваджувати її.

2) Кредитні електронні платформи – компанії, що визначають платоспроможність потенційних позичальників за рахунок великої бази даних без допомоги банків. При цьому у світі існує безліч інвесторів, що бажають оперативно виділити кошти для кредитування. Ця форма кредиту потенційно може знищити банки як суб'єкти кредитування. Піонери цього ринку «Prosper» та «Landing Club» на сьогодні вже мають мільярдну капіталізацію.

Алгоритмічна торгівля. Фондові та валютні ринки перетворюються на ринки трейдерів-автоматів за рахунок поширення торгівлі з використанням «чорних скриньок» (автоматичного створення торгових ордерів). Проте цей вид торгівлі не є абсолютно досконалим, адже саме він став причиною обвалів Нью-Йоркської фондової біржі у 1987 та 2010 рр. Різновидом алгоритмічної торгівлі є *високочастотна торгівля* (HFT), що характеризується надзвичайно коротким часом прийняття рішень та реалізації угоди. Цей вид торгівлі потребує складного програмного забезпечення, отже є прерогативою найбільших банків. Згідно прогнозів «IBM», поширення алгоритмічної торгівлі у найближчі роки призведе до втрати роботу 9 трейдерів з 10. Загалом же переваги механічних торгових систем зводяться до наступного:

- використання автоматики замість людини дозволяє радикально скоротити час прийняття рішень;
- автоматизовані торгівельні системи мають більший відносно людини аналітичний потенціал, що дозволяє за секунду обробити і прорахувати тисячі варіантів рішення;
- алгоритмічні моделі можуть бути налаштовані на будь-яку біржову стратегію;
- використання алгоритмічних систем гарантує конфіденційність та виключає виток будь-якої інформації, адже «машини, на відміну від брокерів, не розмовляють» [11, с. 127-133].

Від'ємні ставки. Стикнувшись зі стелею споживчого попиту, розвинуті країни впритул наблизились до реалізації політики від'ємних процентних ставок. В межах політики кількісного пом'якшення спочатку Японія та США, потім країни Європи знизили ставку рефінансування практично до нуля, однак помітного ефекту (активізації кредитування та зростання споживчого попиту) це не принесло. Навпаки, додаткові емісійні кошти були спрямовані на фондовий ринок, що призвело до формування бульбашок, які спровокували фінансову кризу 2008-2009 років. Для пожвавлення попиту деякі Центральні банки в цих умовах пішли на експеримент з від'ємними ставками по рахунках банків у Центробанках, адже цей захід повинен був зацікавити банки активізувати кредитування. Як наслідок, станом на кінець 2016 р. від'ємні ставки по коштах банків у Центральному банку були зафіксовані в Японії, Швейцарії, Данії, Швеції, Угорщині та у ЄЦБ, а рівень ставок становив від -0,05% в Угорщині до -1,25% у Швейцарії [13]. Як наслідок, комерційні банки також будуть вимушені стягувати з клієнтів (поки що переважно корпоративних) плату за обслуговування депозитів. Наприклад, у 2016 р. британський «Royal Bank of Scotland» (RBS) попередив 1,3 млн. своїх клієнтів про впровадження такої плати [14]. На тлі зростання попиту на надійні інструменти уряди деяких країн (Японії, Нідерландів, Італії, Швейцарії, ФРН, Данії [15, 16]) також знижують ставки по державних цінних паперах до нуля та у від'ємну зону. Негативні наслідки від'ємних ставок, згідно дослідження МВФ [13], пов'язані з загрозами для страхового ринку та пенсійних фондів. Натомість фізичні особи, що мають депозити, при від'ємних ставках купують нерухомість або фізичне золото. Як наслідок, за 2015 р. ціни на житло в 7 найбільших містах ФРН зросли на 31,5% [17].

Дефляція. На відміну від громадян України, що пам'ятають шалені темпи інфляції 90-х років, мешканці розвинутих країн в останні роки почали стикатись із дефляцією. Причини цього явища полягають у перенесенні промислового виробництва з розвинутих країн до країн, що розвиваються. Як наслідок, це призводить до здешевлення витрат на робочу силу та оптимізації логістики. Крім того, споживання в окремих розвинутих країнах вже досягло межі біологічної «стелі», адже кількість предметів побуту, необхідних для задоволення потреб людини, не може бути безкінечною. Загалом це призводить до насичення споживчого ринку та провокує розвиток дефляції. Дотримання поточної консервативної монетарної політики в Україні також не виключає виникнення проблеми дефляції у середньостроковій перспективі.

Остаточний перехід до безготівкових розрахунків. В Україні практично всі отримувачі грошових трансфертів вже отримують кошти у безготівковій формі. Отже, соціальні та інші виплати за допомогою поштових переказів у перспективі мають відійти у минуле. При цьому більше 70% операцій за допомогою платіжних карток в Україні здійснюється у безготівковій формі [18]. Національний банк регулярно знижує ліміт готівкових операцій для населення. На сьогодні він становить 50 тис. грн. на добу, що виключає «великі» покупки (будинок, квартира, автомобіль тощо) з використанням готівки. При цьому у багатьох розвинутих країнах ліміти на готівкові розрахунки ще менші: у Греції – до 1500 євро, в Італії (до 2016 р.), Франції, Португалії – 1000 євро [19].

В межах заходів по боротьбі з фінансуванням тероризму, наркоторгівлею, тіньовою економікою у світі також очікується *зменшення номіналів паперових грошей*, зокрема, заборона обігу банкнот у 500 євро. Очевидно, що *монети в перспективі також будуть виводитись з обігу*.

Перемога над побутовою корупцією та тіньовою економікою. Відмова від готівки може призвести до повної транспарентності всіх доходів і витрат населення та юридичних осіб, що спростить податкове адміністрування та унеможливить податкові махінації. Однак відмова від готівки може призвести до незручностей для звичного спо-

собу життя, адже унеможливить приватні розрахунки з лікарями та репетиторами, позики між друзями і родичами, приватні подарунки у формі готівки, продаж селянами продуктів на стихійних ринках. Таким чином, звичний нам спосіб життя може суттєво змінитись.

Трансформація ринку праці. Відмова від готівки та автоматизація фінансів мають суттєво змінити ринок персоналу. Зокрема, можуть зникнути професії касира, біржового трейдера, кредитного спеціаліста, бухгалтера, інкасатора. Прикладом цих змін є скорочення протягом 2017 р. 3000 юристів «Сбербанку» (РФ) як наслідок впровадження програми робота-юриста, адже, на думку керівництва банку, функцію написання стандартних позовних заяв цілком можливо довірити роботу [20].

На думку О. Пасхавера [21], основний працівник майбутнього – це не людина із середніми здібностями з доброю координацією рухів, дисциплінована та достатньо розумна, щоб розібратись у сучасних технологіях, натомість це – креативна людина. Це означає, що у цієї людини є не лише здатність, але й потреба постійно щось вигадувати. Крім того, ця людина буде розбиратись у проблемі в умовах невизначеності, швидко адаптуватись та шукати індивідуальний порядок у загальному безладі, що пов'язаний із швидким оновленням зовнішньої середи. Зрозуміло, що таких «ідеальних» людей у процентному відношенні до загальної кількості працівників дуже мало, отже вивільнення усіх «зайвих» робітників як наслідок розвитку ІТ-технологій має створити колосальні соціальні проблеми, що, у свою чергу, також потребуватимуть нестандартних та креативних шляхів вирішення.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки.

1. Ключовими змінами в діяльності фінансових систем, що відбудуться у світі та в Україні протягом наступних років, можуть стати: поступова відмова від готівкових розрахунків, дефляція, поширення від'ємних відсоткових ставок, стрімкий розвиток інформаційних технологій у фінансовій сфері, зокрема Інтернет-банкінгу, алгоритмічної торгівлі, індустрії Big data, кредитних електронних платформ та блокчейну.

2. Негативними наслідками та загрозами від реалізації цих змін можуть стати: руйнація депозитного ринку, системи накопичувального пенсійного забезпечення, зростання вартості нерухомості та банківських металів як наслідок поширення від'ємних відсоткових ставок, необхідність суттєвої перебудови промислового та товарного виробництва внаслідок дефляційних процесів, радикальні зміни на ринку праці та драматичні соціальні зміни внаслідок зникнення цілої низки професій як результату поширення нових ІТ-техногологій, у т.ч. на фінансовому ринку.

3. Основним позитивним наслідком цих змін може стати практично повна перемога над тіньовою економікою та побутовою корупцією. Проте ця перемога супроводжуватиметься суттєвою перебудовою звичного способу життя більшості людей.

4. З метою мінімізації зазначених ризиків та протидії очікуваним негативним наслідкам фундаментальних змін в діяльності світової фінансової системи держані органи України мають здійснювати превентивні захисні заходи в межах таких основних напрямків:

В межах протидії «сповзанню» в дефляцію та в зону від'ємних відсоткових ставок:

На рівні Національного банку України – використання наявного інструментарію грошово-кредитного регулювання, що гарантує монетарний суверенітет держави та у повній мірі вже недоступний для окремих країн єврозони (облікова ставка, обсяг грошей в обігу, обов'язкове резервування залучених банками коштів тощо), з метою дотримання додатного цільового показника інфляції на рівні 2-3% у середньостроковій перспективі, що має забезпечити необхідний рівень попиту з боку споживачів та одночасно дасть змогу зберегти депозитний ринок у класичному розумінні, що є основою для подальшого кредитування та функціонування накопичувальної пенсійної системи.

В межах оперативної адаптації до стрімкого розвитку інформаційних технологій у фінансовій сфері:

На рівні Міністерства освіти та науки України:

– відмова від державного замовлення на підготовку фахівців окремих спеціальностей сфери фінансів та банківської справи зі спрямуванням еквівалентної суми коштів на державне фінансування підготовки спеціалістів у сфері інформаційних технологій;

– організація проведення активної роз'яснювальної роботи серед школярів, абітурієнтів, студентів перших курсів навчання, в інформаційному просторі, спрямованої на популяризацію ІТ-спеціальностей в контексті фундаментальних змін, на які очікує сфера виробництва та фінансова сфера в Україні та світі.

На рівні Міністерства соціальної політики України та Міністерства освіти та науки України – розробка комплексу заходів, спрямованих на термінову та масову перекваліфікацію та соціальну адаптацію працівників фінансової сфери, що втрачатимуть роботу внаслідок фундаментальних технологічних змін.

На рівні Міністерства фінансів України – розробка концепції повного виходу з капіталу державних банків у середньостроковій перспективі шляхом їх продажу приватним внутрішнім та зовнішнім інвесторам, які традиційно більш оперативно реагують на виклики, пов'язані з трансформаціями у фінансовій сфері та сфері інформаційних технологій.

5. З метою більш ефективного використання потенційних можливостей, що надасть Україні повний перехід на безготівкову форму розрахунків та перемога над тіньовою економікою державні органи України мають здійснювати відповідні підготовчі заходи, зокрема:

На рівні Міністерства соціальної політики України, Пенсійного фонду України, Національного банку України та УДППЗ «Укрпошта» – розробка концепції 100%-го переведення отримувачів грошових трансфертів на безготівкову форму отримання грошей у короткостроковій перспективі.

На рівні Державної фіскальної служби України – розробка концепції адаптації системи податкового адміністрування до повної прозорості всіх безготівкових транзакцій між фізичними особами та суб'єктами господарювання з метою радикального збільшення податкових, митних та інших бюджетних надходжень внаслідок суттєвого розширення бази оподаткування у середньостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Специфіка фінансової безпеки в банківській сфері / О. І. Барановський // Вісник НБУ. – 2014. – № 9. – С. 17–23.
2. Власюк О.С. Фінансова система України: проблеми та пріоритети оздоровлення / О. С. Власюк // Стратегічні пріоритети – 2015. – № 4. – С. 4-15.

3. Дзюблюк О. Соціально-економічні засади суспільної довіри до банківського сектору / О. Дзюблюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету – 2016. – № 2. – С. 54–69.
4. Геєць В. М. Якісні зміни в економіці України є нагальними / В. М. Геєць // Вісник НБУ. – 2014. – № 4. – С. 5-9.
5. Загарій В. П. Монетарні важелі досягнення фінансової безпеки: досвід розвинених країн / В. П. Загарій // Бізнес-інформ. – 2014. – № 4. – С. 400-404.
6. Коваленко В.В., Гайдукович В.С. Достатність капіталу банківської системи в умовах циклічного розвитку економіки / В. В. Коваленко, В.С. Гайдукович // Стратегічні пріоритети – 2014. – № 1. – С. 48-58.
7. Лютий І.О., Мороз П.А. Суперечності процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні / І. О. Лютий, П. А. Мороз // Економіка України – 2014. - № 4. – С. 29-39.
8. Науменкова С.В., Міщенко В.І. Розвиток кредитування у посткризових умовах / С. В. Науменкова, В. І. Міщенко// Банківська справа. – 2013. – № 1. – С. 3–19.
9. Смовженко Т., Багратян Г., Кравченко І. / Макроекономічна політика в Україні в 2014-2019 рр.: банківська і фінансова сфери / Т. Смовженко, Г. Багратян, І. Кравченко // Вісник НБУ. – 2014. – № 10. – С. 20–24.
10. Шаров О. М. Місце України в глобальній економічній системі: потенціал та перспективи // Стратегічні пріоритети. – 2017. – № 2. – С. 4-19.
11. Розвиток інформаційного суспільства. Колективна монографія. – під ред. В.В.Рокочої. Т.1: Міжнародний бізнес в інформаційному суспільстві. – К: Крок, 2012. – 238 с.
12. Греф предсказал будущее – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://utro.ru/articles/2016/11/14/1304545.shtml
13. Лагард: без отрицательных ставок ситуация в экономике была бы хуже – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ria.ru/economy/20160411/1408083902.html
14. С.Мануков. Банки хотят взимать плату за хранение средств – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://expert.ru/2016/07/27/banki
15. Доходность облигаций Германии впервые стала отрицательной – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://expert.ru/2016/06/7/germaniya
16. Морген Ф. Мировой кризис набирает обороты. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://cont.ws/post/318804
17. С.Мануков. Рынок недвижимости в Германии опасно перегрелся – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://expert.ru/2016/04/15/na-ryinke-nedvizhimosti-v-germanii-naduvaetsya-puzyir
18. Усе більше українців надають перевагу безготівковим платежам – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=39820116&cat_id=55838
19. Зниження граничної суми розрахунків готівкою за участю фізичних осіб до 50 тис. грн. сприятиме подальшому розвитку безготівкових розрахунків – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=41706735&cat_id=55838
20. Сбербанк в 2017 году сократит три тысячи рабочих мест из-за робота-юриста– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ria.ru/economy/20170112/1485611123.html
21. Александр Пасхавер: "Цифровая экономика изменит мир так, что мы его не узнаем" – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://radio.vesti-ukr.com/interview/34346-aleksandr-pashaver-cifrovaya-ekonomika-izmenit-mir-tak-chto-my-ego-ne-uznaem-.html

УДК 336.22

Голіков С.С.
аспірант кафедри фінансів економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПОДАТКОВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню місця та ролі податкової безпеки в системі фінансової безпеки України. В роботі досліджена сутність терміну «податкова безпека», її взаємозв'язок та взаємовплив із фінансовою безпекою. Зроблено висновок, що для забезпечення розвитку економіки нашої держави необхідно дотримуватися усіх без винятку умов відповідності показників податкової безпеки вимогам фінансової безпеки держави.
Ключові слова: безпека, податки, оподаткування, податкова безпека, фінансова безпека.

Голиков С.С. НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ
Статья посвящена исследованию места и роли налоговой безопасности в системе финансовой безопасности Украины. В работе исследована сущность термина «налоговая безопасность», ее взаимосвязь и взаимовлияние с финансовой безопасностью. Сделан вывод, что для обеспечения развития экономики нашего государства необходимо соблюдать все без исключения условий соответствия показателей налоговой безопасности требованиям финансовой безопасности государства.
Ключевые слова: безопасность, налоги, налогообложения, налоговая безопасность, финансовая безопасность.

Golikov S.S. TAX SECURITY AS PART OF FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE
The purpose of the paper is to the study the place and role of tax security in Ukraine's financial security system. The paper studies the essence of the term "tax security", its interconnection and investigated interaction with financial security. The paper analyses that to ensure the development of the economy of our state, it is necessary to observe all the conditions of compliance of the indicators of tax safety with the requirements of financial security of the state.
Keywords: security, taxes, taxation, tax security, financial security.

Постановка проблеми. Податки є основним джерелом наповнення дохідної частини бюджету держави, кошти від яких необхідні задля виконання державою покладених на неї функцій – соціальні, економічні, оборонні, правоохоронні тощо. Крім того, роль оподаткування в сучасних економічних умовах є формувати сприятливі фінансові відносини між фізичними та юридичними особами.

В умовах кризових явищ у економіці, ефективність податків та податкової політики загалом спроможні суттєво вплинути на стан фінансової безпеки держави, яка є однією із найважливішою складовою економічної безпеки держави, оскільки без фінансових ресурсів жодне завдання держави не можна буде вирішити. Проблема реформування системи оподаткування наразі є найбільш актуальною, а для більш ретельного розуміння які саме заходи слід запроваджувати, необхідно детально розглянути взаємозв'язок та взаємовплив податкової безпеки із фінансовою безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчивши та проаналізувавши роботи як вітчизняних, так і іноземних науковців, можна зробити висновок, що у вчених існує однакове трактування поняття «податкова безпека» в цілому, хоча є певні відмінності у визначеннях та поглядах авторів. Тому ми вважаємо за необхідне зосередитися на найбільш повних та точних визначеннях вітчизняних та іноземних спеціалістів для розробки власного бачення поняття податкова безпека.

Згідно досліджень В. Ішенка, податкова безпека є частиною фінансової безпеки країни, яка характеризується наявною сформованою податковою системою та оптимальним рівнем оподаткування, що дозволяє бюджету отримувати достатній дохід для виконання покладених на державу функцій, розвиває реальний сектор економіки та забезпечує необхідний захист населення.

О. Барановський стверджує, що податкова безпека є станом податкової сфери, якому характерні захищеність інтересів суб'єктів господарювання, економічна незалежність податкової системи, стабільності законодавства, можливості системи до самовдосконалення та саморозвитку, можливість не тільки виявлення, але й запобіганням загрозам оподаткування на ранніх етапах та здатність системі оподаткування виконувати всі функціх податків [2].

А. Сухоруков визначає податкову безпеку як підсистему національної безпеки держави, тобто стан, коли забезпечується захист та раціональний розвиток усієї податкової системи, податкові інструменти захищають національні інтереси держави, підтримують соціальну та економічну стабільність суспільства, генерують необхідні фінансові ресурси для органів влади для виконання покладених на них фугкцій та забезпечують захист від потенційних загроз податковій системі [8].

Ю. Іванов розглядає податкову безпеку як підсистему економічної безпеки, що здатна впливати на фінансове забезпечення всіх її складових [6]. І.Тимофеева визначає податкову безпеку як певний стан податкової системи, при якому гарантується захист інтересів держави, підприємницьких структур та населення від дії зовнішніх та внутріщніх загроз. Д.Тіхонов рохуміє під податковою безпекою такий стан економіки, коли забезпечений постійний потік податкових надходжень до бюджету, захищаються національні інтереси, соціально спрямовується податкова політика та присутній достатній потенціал для оборони держави. І.Волошин визначає податкову безпеку як метод забезпечення права держава на доходи, отримані від податкових надходжень та показує здатність протистояти загрозам при наповненні податковими платежами [4].

Як видно, складність поняття «податкова безпека» полягає в тому, що існують різноманітні погляди вчених на тлумачення даного визначення. Це викликано тим, що частина науковців звертають увагу на основні властивості оподаткування та можливості незалежно функціонувати, а інші звертають увагу на здатності захищати інтереси держави та платників податків.

Постановка завдання. На основі даного дослідження сформувати уяву про місце податкової безпеки у фінансовій безпеці держави для подальшого вироблення основних заходів щодо поліпшення поточного становищаю Крім того, як результат цього дослідження мають бути виявлені слабкі місця податкової безпеки, вирішення яких будуть відобрежені у подальших дослідженнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед складових фінансової безпеки податкова безпека є фундаментальною основою, яка забезпечує фінансовими ресурсами усі складові фінансової безпеки. Роль податків надзвичайно важлива, адже вони впливають на функціонування всіх суб'єктів господарювання та є інструментом регулювання економіки. Таке призначення податків притаманне усім без виключення країн світу. Податкову безпеку держави необхідно розглядати як самостійний об'єкт дослідження через достатність надходжень від податків до бюджету та вплив податкового тиску на суб'єктів господарювання. Лише збалансованість необхідною кількістю податкових надходжень разом з ефективним податковим тиском здатні визначити ефективність економіки в цілому.

Для початку слід враховувати багатоаспектність терміну податкова безпека держави, складні взаємозв'язки її елементів та поєднання інтересів індивідумів, підприємств, регіонів та держави у забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку. Варто виділити податкову безпеку індивідуального платника податку, що означає такий його стан, за якого досягається мінімальні податкові ризики за умови дотримання законодавства; податкову безпеку регіону, що означає такий стан оподаткування на певній території, що визначається рівнем місцевого оподаткування; податкова безпека держави, що означає такий стан податкової безпеки, при якій існує досконале законодавство, присутній справедливий та доречний рівень оподаткування; міжнародна податкова безпека, що означає таку безпеку, яка забезпечує податкову безпеку міжнародним об'єднанням та організаціям [8].

Держава має беззаперечну керівну роль в процесі забезпечення економічної безпеки держави, дії якої можуть не узгоджуватися із власною економічною безпекою. Це пояснюється необхідністю виконання державою функції гаранта державних інтересів. Тому необхідним є дослідження узгодження державних, корпоративних та індивідуальних інтересів.

Для того щоб національна податкова безпека була досягнута, усі елементи податкової системи мають відповідати вимогам національної економічної безпеки. Тому можна констатувати про чітку залежність національної безпеки від ступеня розвинутості та ефективності податкової політики, можливості пристосування до змін податкової системи.

Сама ж національна податкова безпека може бути визначена як такий стан податкової системи, що характеризується стабільністю та ефективністю, передбачає спроможність захисту національних економічних інтересів та протистоянню загрозам, здатність розвивати та реалізовувати податковий потенціал, ефективно використовувати конкурентні переваги податкової системи в сучасних умовах.

Податкова безпека держави може бути визначена ефективністю податкової політики держави, що поєднує податкові інтереси як держави, так і індивідумів. Із фіскальної точки зору, проблема податкової безпеки може бути зведена до забезпечення державою певного обсягу надходжень від податків, який є оптимальним для виконання її функцій [6, с. 9-10].

Податкова безпека може бути досягнута при такому стані в економіці, при якому збігаються інтереси держави та платників податків шляхом економічно-обґрунтованої кількості та величини податків, чіткості та прозорості їх стягнення на основі досконалого податкового законодавства та принципу справедливості.

З точки зору фіскальної достатності, забезпечення податкової безпеки відбувається через отримання такого обсягу податкових надходжень, який необхідний для виконання функцій, які покладені на державу. Фіскальна безпека також залежна від податкової безпеки, на неї впливають численні податкові пільги.

Провівши досліження сутності «податкової безпеки» можна помітити, що науковці розуміють її як форму безпеки, яка має забезпечувати такі умови взаємодії держави, підприємницьких структур та особи, щоб був досягнутий принцип взаємної відповідальності суб'єктів господарювання. Складність дослідження даного терміну полягає в тому, що автори по різному визначають властивості даної категорії [7, с. 3-40]. По-перше, податкова безпека характеризує стан захисту інтересів платників та тих, хто розподіляє валовий внутрішній продукт через систему оподаткування. По-друге, це здатність системи вчасно виконувати свої функції та вчасно реагувати на будь-які зміни. По-третє, вміння та спроможність реагувати на ризики та небезпеки, ліквідовувати, мінімізувати, приймати чи ігнорувати їх вплив на учасників податкової безпеки. З цього видно, що єдиного підходу поки що не існує на тлумачення поняття «податкова безпека».

Необхідно всесторонньо досліджувати даний економічний термін, а саме проаналізувати економічну, соціальну та правову природу його існування. Це дозволить грунтовніше дати характеристику поняття «податкова безпека», її характеристик та принципів функціонування.

Економічний аспект податкової безпеки полягає у ступені наповненості бюджетів різних рівнів фінансовими ресурсами, на який впливає низка факторів: рівень розвитку економіки, приріст валового внутрішнього продукту, рівень інфляції, податкове навантаження на суб'єктів економіки, що залучені у відтворенні. З цього приводу у фінансовій теорії досліджується податкова або економічна ефективність як податків, так і всієї системи оподаткування держави, що і визначає рівень ефективності податкової безпеки. Для більшого розуміння даного аспекту необхідно розібратися що означає ефективність податків, як визначається його рівень.

Теоретично система оподаткування не повинна заважати людям розподіляти свій час та свої ресурси так, щоб це приносило їм максимальну вигоду. Податки, які задовольняють даній умові, називають нейтральними податками – тобто податками, що не підривають структуру споживчих витрат, виробництво в фірмах, що не штовхають індивідів і фірми до ухилення від сплати податків, не створюють зайвого податкового тягаря. Нейтральний податок не штовхає людину витрачати більше своїх ресурсів на ділові відрядження, на медичну допомогу, зменшувати витрати на харчування та одяг тільки тому, що відрядження або медичні послуги, наприклад, не обкладаються податками, а одяг і продовольчі товари обкладаються. Податки не повинні змушувати людей і фірми витрачати більше часу і грошей на пошуки інвестиційного докладання своїх ресурсів, що начебто знижує тягар податків.

Ефективність податків може бути розрахована шляхом співвіднесення витрат та результатів.

Результатами можна вважати обсяг зібраних податків державою до бюджету, витратами – кошти на стягування цих податків. З іншої сторони, якщо платник сплатив велику суму податків, то це може спричинити зменшення активності у підприємців та інветорів, або ж перехід бізнесу в тінь, що в подальшому призведе до зменшення податкових надходжень до бюджету [5, с. 6-8].

Правовий аспект полягає у процесі контролю за податковою системою, створивши умови для справедливого оподаткування суб'єктів суспільного відтворення та декларації цих умов у законах. Крім того, за допомогою регламентованих положень, як дійсного практичного інструменту втілення багатьох програм, можна мінімізувати зловживання при процесі росподілу коштів бюджету. Проте через політично-економічні кризові явища важко уникнути зловживань внаслідок того, що в українському законодавстві існує низка розбіжностей та складностей. Основними складностями є: суперечність двох видів обліку – бухгалтерського та податкового, різностороннє трактування розподілу на витрати та доходи об'єктів оподаткування, неясність схем підрахунку фінансового результату, ЄСВ, податку на прибуток, податку на додану вартість тощо. Як результат вищеперерахованих складностей ускладнюється процес декларування фінансових результатів суб'єктів господарської діяльності, з'являються шляхи умисного та так званого легального ухилення сплати окремих податків та зменшення загального обсягу надходжень до бюджету держави. Як результат, низький рівень податкової безпеки на усіх рівнях її формування.

Соціальний аспект податкової безпеки полягає у ступені захищеності інтересів усіх суб'єктів господарювання – держави, підприємницьких структур та населення, шляхом справедливого оподаткування, податкових преференцій, сплати податків та розподілу родаткових надходжень між суб'єктами фінансової системи. Має бути сформована так звана «податкова культура» та норми дисципліни, які забезпечить необхідний рівень податкової безпеки. Соціальна направленість податків має проявлятися через співвідношення прямого та непрямого оподаткування. При чому, пряме оподаткування має переважати, що знизить навантаження на самих споживачів, а в разі ефективних ставок податків ще й активізує виробництво в державі. Крім того, зібрані податки мають ефективно реалізовуватися для вирішення соціально-економічних завдань для задоволення інтересів як держави, так і населення.

Таким чином, лише завдяки стабільному розвитку економіки, суспільства та раціонального використання бюджетних коштів можна досягти необхідного рівня податкової безпеки, який задовольнить інтереси всіх економічних суб'єктів. Проте все це лише можливе при функціонуванні ефективної, дієвої та раціональної податкової системи [3, с. 10].

Ще одним підтвердженням ключового місця податкової безпеки у системі складових фінансової безпеки є ланцюговий характер її впливу, тобто при умові недосконалості податкової безпеки бюджет недоотримає заплановані фінансови ресурси. В результаті постраждає бюджетна безпека, оскільки буде мати місце порушення її рівноваги через недоотримання грошей від сплачених податків. Після того, як сформується дефіцит коштів у бюджеті, постаждає боргова безпека, оскільки виникне необхідність запозичень та, як результат, скоротяться обсяги золотовалютних запасів, що негативно вплине на стан грошово-кредитної та валютної безпеки. В свою чергу будь-які різкі та некеровані державою коливання кон'юнктури ринку порушать стабільність на безпеку фондового ринку [2]. Таким чином, через недосконалість податкової безпеки постраждають не лише складові фінансової безпеки, але й буде загроза неможливості реалізації стратегічних планів та завдань держави.

Основним механізмом розвитку стабільної системи оподаткування є податкова політика, яка має забезпечувати достатній обсяг фінансових надходжень до бюджетів різних рівнів, ефективність економіки, справедливого оподаткування та формувати сприятливі умови для інтеграції України у європейське співтовариство.

Тепер необхідно розібратися із проблемами в процесі забезпечення податкової безпеки в умовах економічної нестабільності. Головні чинники, які формують загрози для фінансової безпеки через недосконалості в оподаткуванні та податкової безпеки є високий рівень тіньової економіки, недосконалість нормативно-правової бази, негативне сальдо державного бюджету, відсутність податкової культури, величезні запозичення держави, активне використання інфляційного податку, дискримінація у оподаткуванні, незбалансованість бюджету, неефективне використання бюджетних коштів, постійне недофінансування ключових державних програм, що дестабілізовує соціальне та економічне становище країни.

Немало важливим фактором є рівень податкової культури, який показує якою мірою платники податків знають податкове законодавство та дотримаються його [8]. До цього слід віднести правильне обрахування розміру податків, зборів та інших платежів, обізнаність у своїх правах, правильне виконання своїх обов'язків як платниками, так і виконавчими та контролюючими органами.

Лише при тісній співпраці та довірі суб'єктів одні одним можливо сформувати таку податкову культуру, яка стане фундаментом та можливістю проведення майбутніх реформ податкової системи, дасть змогу створити ефективну національну економіку та забезпечить високий рівень податкової безпеки держави.

Проте в наслідок низки проблем рівень податкової безпеки залишається незадовільним та може бути покращений при умові вирішенні наступних загроз:

– недосконалості системи оподаткування та низькоефективним адмініструванням податків та зборів;

– монополізація великих стратегічних вітчизняних підприємств суб'єктами з інших країн, що може спричинити значні ризики у разі погіршення загальної економічної в країні та виходом їх з ринку;

– посилення диференціації по регіонам;

– проблема високої тіньової економіки, шляхом винайдення все нових методів ухилення від оподаткування через недосконалість його нормативно-правового врегулювання;

– нестійке економічне зростання та залежність від низки внутрішніх та зовнішніх факторів (політика правлячої партій, диктування умов іншими державами та міжнародними організаціями).

Шляхами зміцнення податкової безпеки може бути сформована ефективна податкова політика, що передбачатиме можливість обрання платниками податків найефективнішого способу сплати податків при умови альтернативності напрямків діяльності.

Висновки з проведеного дослідження.

Для того, щоб забезпечити розвиток економіки нашої держави необхідно дотримуватися усіх без винятку умов відповідності показників податкової безпеки вимогам фінансової безпеки держави. Сут-

тєвою загрозою податкової безпеки є політичний та економічний фактори, з якими постійно стикаються державні органи. Тому необхідне постійне дослідження та моніторинг даних факторів, необхідно виробити дієві методи їх нівелювання та вирішення задля досягнення податкової безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранецька О. Вплив інфляційного податку на фіскальну безпеку держави / Ольга Баранецька // Фінансово-економічні проблеми розвитку України в умовах ринку: матеріали другої Всеукр. наук. -практ. конф. студентів, аспірантів та науковців, м. Рівне, (26–27 лютого 2009 р.). – Рівне: РІ ВМУРоЛ «Україна», 2009. – С. 17–20.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / Барановський О. І. – К. : Київ. нац. торг. -екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Варналій З.С. Економічна безпека: навчальний посібник / З.С. Варналій // Знання. – 2009. – 647 с.
4. Волошин В. І. Системний підхід до аналізу та забезпечення фінансової безпеки підприємства / В. І. Волошин, В.В. Каркавчук // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект: сб. Науч. Тр. – Донецьк: ДонНУ. – 2012. – С. 73-77.
5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
6. Іванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю.Б. Іванов, Ю.В. Бережна // Економіка розвитку. – 2010. – № 2 (54). – С. 9-11.
7. Соловйов В. І. Фінансова безпека як основоположний фактор незалежності держави / В. І. Соловйов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 149-152.
8. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія / А. І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.

УДК 336.76

Калашник І.О.
аспірант кафедри «Фінансові ринки»
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

РИЗИК-ФАКТОРИ УКРАЇНСЬКОГО ФОНДОВОГО РИНКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЦІВ ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Стаття присвячена дослідженню впливу ризиків українського фондового ринку на діяльність торговців цінними паперами. Досліджено та охарактеризовано основні фактори, що впливають на ризикованість операцій з цінними паперами. Визначено основні загрози у процесі брокерської та дилерської діяльності, андерайтингу і управління цінними паперами.

Ключові слова: андерайтер, брокер, дилер, кредитний ризик, операційний ризик, ризик ліквідності, ринковий ризик, управління цінними паперами.

Калашник И.А. РИСК-ФАКТОРЫ УКРАИНСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЦЕВ ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Статья посвящена исследованию влияния рисков украинского фондового рынка на деятельность торговцев ценными бумагами. Исследованы и охарактеризованы основные факторы, влияющие на рискованность операций с ценными бумагами. Определены основные угрозы в процессе брокерской и дилерской деятельности, андеррайтинга и управления ценными бумагами.

Ключевые слова: андеррайтер, брокер, дилер, кредитный риск, операционный риск, риск ликвидности, рыночный риск, управление ценными бумагами.

Kalashnyk I.O. INFLUENCE OF UKRAINIAN STOCK MARKET'S RISKS ON SECURITIES TRADERS

The article is about the impact of the Ukrainian stock market's risks on securities traders. The author investigated and characterized the main factors influencing riskiness of operations with securities. The main threats in the process of brokerage and dealership, underwriting and securities management were identified.

Keywords: underwriter, broker, dealer, credit risk, operational risk, liquidity risk, market risk, securities management.

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективного функціонування ринкової економіки важливим є перерозподіл ресурсів через фондовий ринок. Обслуговуванням цього процесу в Україні займаються торговці цінними паперами. У процесі своєї діяльності вони стикаються з рядом ризиків. Ці ризики загалом є універсальними, проте також набувають регіональної специфіки в результаті існування особливостей вітчизняного фондового ринку. Для успішного управління ризиками торговцями цінними паперами важливим є їх ідентифікація та вивчення, що пояснює актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням ризиків та їх особливостей на вітчизняному фондовому ринку займався ряд дослідників, серед яких можна виділити Є. Боброва, М. Гапонюка, Л. Гриценко, К. Іванову, Г. Калача, А. Пересаду, В. Поворозник та багато інших. Проте більш детального дослідження вимагає вплив ризиків українського фондового ринку на торговців цінними паперами.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження впливу ризик-факторів вітчизняного фондового ринку на діяльність торговців цінними паперами. Для реалізації мети були поставлені наступні завдання: визначити основні ризики вітчизняного фондового ринку; розкрити шляхи та ступінь впливу ризиків на брокерську та дилерську діяльність, андерайтинг і управління цінними паперами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризики, які безпосередньо пов'язані з функціонуванням фондового ринку, можна розбити на кілька груп:

- Ринкові ризики. Вони характеризують зміни фінансового становища особи, що сталися в результаті коливань ціни або іншого сутнісного параметру біржового активу, що слугує кількісною оцінкою його вартості (наприклад, спреду кредитно-дефолтних свопів). Є спекулятивними, тобто можуть спричиняти як втрати, так і доходи.
- Ризики ліквідності. Відображають можливість та швидкість перетворення біржового активу у більш ліквідний без втрати вартості.
- Кредитні ризики. Характеризують можливість втрат у результаті невиконання контрагентом своїх зобов'язань.
- Операційні ризики. Найбільш широка група, складові якої часто є суб'єктно-специфічними (характерними для окремих складових інфраструктури фондового ринку чи компаній, що на ньому працюють). До її складу входять ті ризики, що пов'язані з можливістю технічних збоїв у обладнанні, яке обслуговує функціонування фондового ринку та роботу його учасників. Також ця група включає ризик-фактори втрат внаслідок помилок чи недобросовісної поведінки працівників фондового ринку та його учасників. Ще однією підгрупою виступають юридичні ризики.

Торговці цінними паперами в Україні можуть отримати ліцензії на здійснення кількох видів діяльності: брокерської, дилерської, андерайтингу та управління цінними паперами. Ризики, з якими матиме справу компанія, залежать від конфігурації видів діяльності, на які отримана ліцензія та якими активно займається торговець.

Перший вид діяльності з торгівлі цінними паперами – брокеридж – безпосередньо не пов'язаний з ризиками фондового ринку. Зазвичай дохід компанії формується за рахунок комісійних платежів. Ці платежі залежать не від успішності діяльності клієнта, а від обсягів або кількості виконаних операцій. Проте реалізація ризиків, що призводять до втрат клієнта, може зменшити обсяг клієнтської бази, що, у свою чергу, зменшить доходи компанії.

На рис. 1 показано динаміку кількості відкритих рахунків клієнтів на одній з провідних вітчизняних бірж – Українській біржі, – яка надає можливість здійснювати торгівлю широким колом фінансових інструментів через мережу Інтернет. Біржа розпочала роботу в 2009 році і швидко нарощувала клієнтську

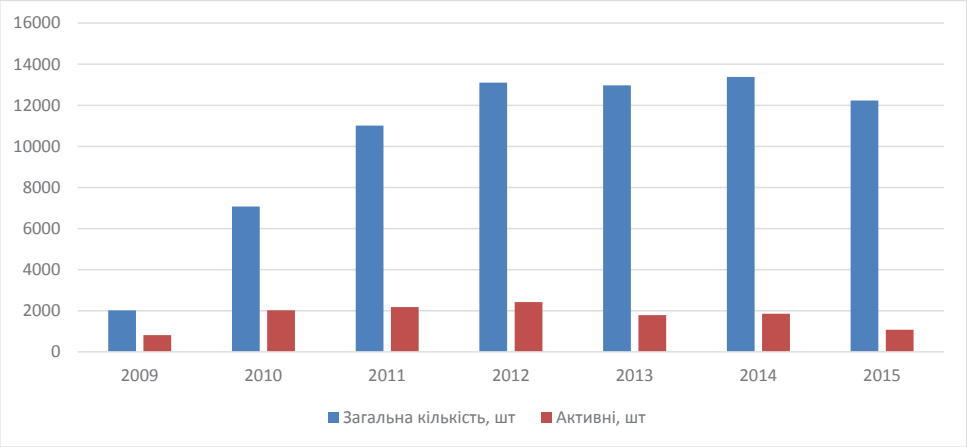


Рис. 1. Кількість рахунків клієнтів на Українській біржі в 2009–2015 рр.
Джерело: побудовано автором за даними Української біржі [1]

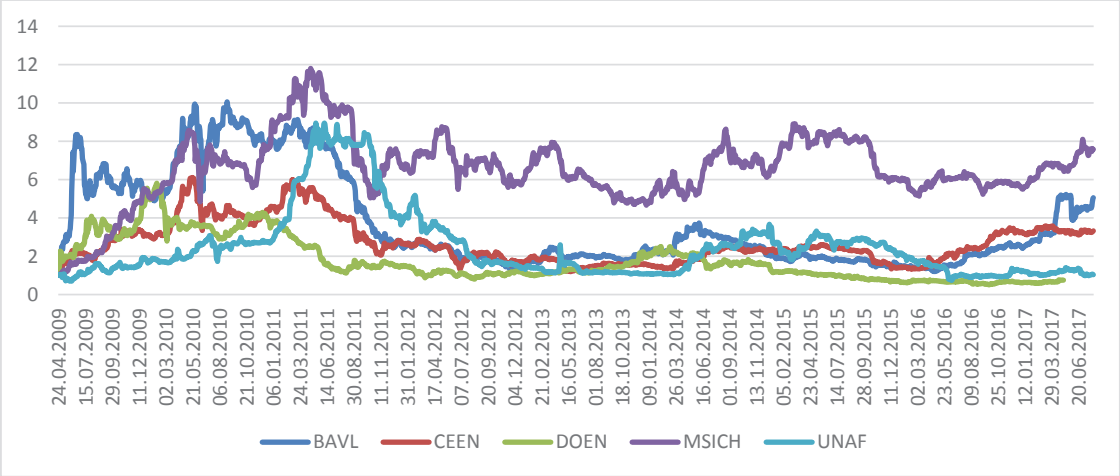


Рис. 2. Приріст цін індексних акцій Української біржі за квітень 2009 – липень 2017 рр.
Джерело: побудовано автором за даними Української біржі [1]

базу. Спільно з брокерами проводилась активна маркетингова політика. Проте з часом активність трейдерів зменшилась, а приріст числа рахунків зупинився. Найбільш яскраво відтік клієнтів демонструє такий показник, як кількість активних рахунків. Він враховує лише тих трейдерів, які здійснювали хоча б одну операцію за місяць. Саме цей показник є важливим для брокерів, адже, згідно найбільш поширених в Україні тарифних планів, комісія не стягується (або стягується в мінімальному розмірі) зі «сплячих» рахунків клієнтів.

Таким чином, стан фондового ринку в цілому в країні опосередковано впливає на результати діяльності торговців цінними паперами через зміну суми комісійних платежів клієнтів. Варто відзначити, що вагомість цього фактору може зменшитись, адже в червні 2017 року НБУ значно спростив порядок видачі індивідуальних ліцензій для перерахування закордон коштів у сумі, що не перевищує 50 тис. дол.[2]. Якщо українські інвестори будуть активно користуватись наданою можливістю, залежність від стану внутрішнього ринку суттєво зменшиться.

Важливою проблемою для торговців цінними паперами, які виконують функції брокерів, є управління операційними ризиками. У випадку проблем чи помилок втрати можуть понести їх клієнти, а тому вимоги до надійності їх систем мають бути підвищеними. В регулюванні це відображається у більш строгих порівняно з дилерською діяльністю вимогах для отримання ліцензії. Хоча дилери ризикують лише своїми коштами, вони мають справу зі значно вищими ризиками.

Дилери заробляють на безпосередній торгівлі фінансовими інструментами, а тому для них особливо важливим є ринковий ризик. На рис. 2 показано приріст цін акцій, що входять до кошику індексу Української біржі на липень 2017 року. Індексні акції зазвичай є найбільш привабливими і стабільними (так звані «голубі фішки»). Проте навіть їх динаміка цін характеризується значними коливаннями, особливо в період з 2010 по 2011 роки. З одного боку, така ситуація є сприятливою для трейдерів, адже дозволяє швидко примножити вкладені кошти. З іншого боку, так же швидко їх можна і втратити. Також варто згадати, що в момент початку розрахунку в індекс входило 15 акцій, а станом на липень 2017 лише 5. При цьому деякі з колишніх індексних цінних паперів узагалі виведені з ринку. Це є ще

одним свідченням високого рівня ризику при торгівлі на вітчизняному ринку.

Для кількісного оцінювання рівня ринкового ризику зазвичай використовується показник стандартного відхилення. На рис. 3 показані денні прирости та стандартні відхилення індексу акцій Української біржі (для розрахунку стандартних відхилень було використано віконний метод з періодом у 30 торгівельних днів). Згідно з ним, волатильність агрегованого індикатора вітчизняного ринку пайових цінних паперів є досить високою. Впродовж ряду днів денна зміна індексу перевищувала 10 %, а то й 15 %. Цікавим є також те, що графік показує періоди високої та низької волатильності. Така її властивість носить назву кластеризації. Це означає, що в окремі періоди коливання на ринку можуть бути досить значними та концентрованими у часі.

Для торговців цінними паперами, що займаються дилерською діяльністю, велике значення має не лише волатильність ринку, але і його ліквідність. На рис. 4 показано обсяги торгів основними фінансовими інструментами на українському ринку: акціями, державними та корпоративними облігаціями. Обсяги операцій з акціями показували стабільне та стрімке зростання з початку досліджуваного періоду в 2004 році до 2011 року. Проте після цього в результаті падіння ринку знизилась вартість найбільш ліквідних акцій, а отже і грошова оцінка обсягу операцій з ними.

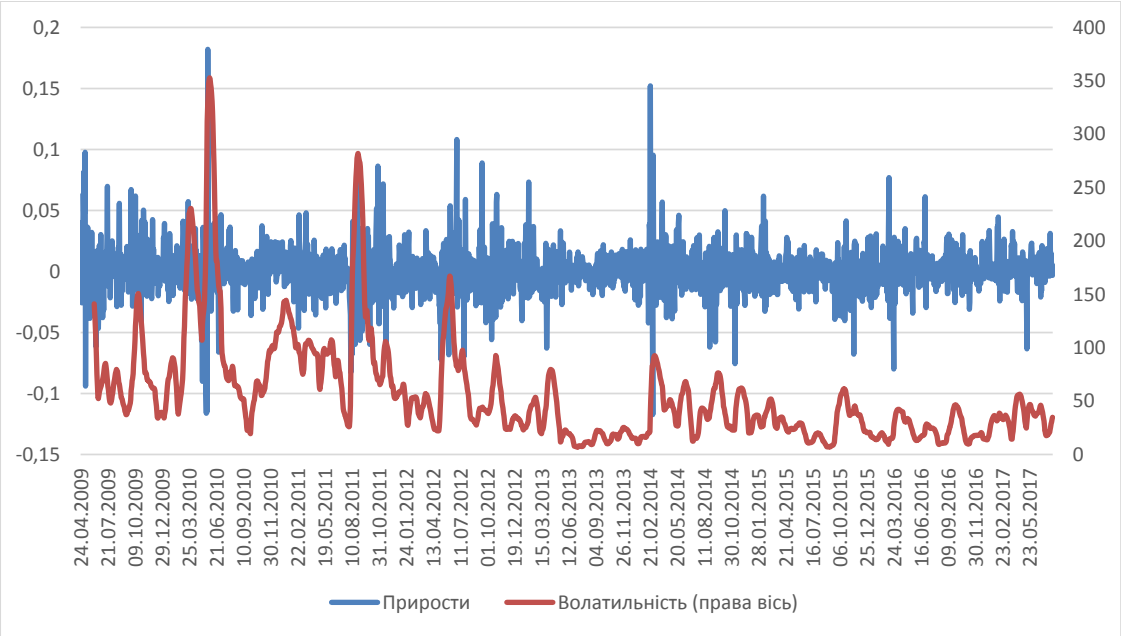


Рис. 3. Прирости та волатильність індексу Української біржі за квітень 2009 – липень 2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними Української біржі [1]

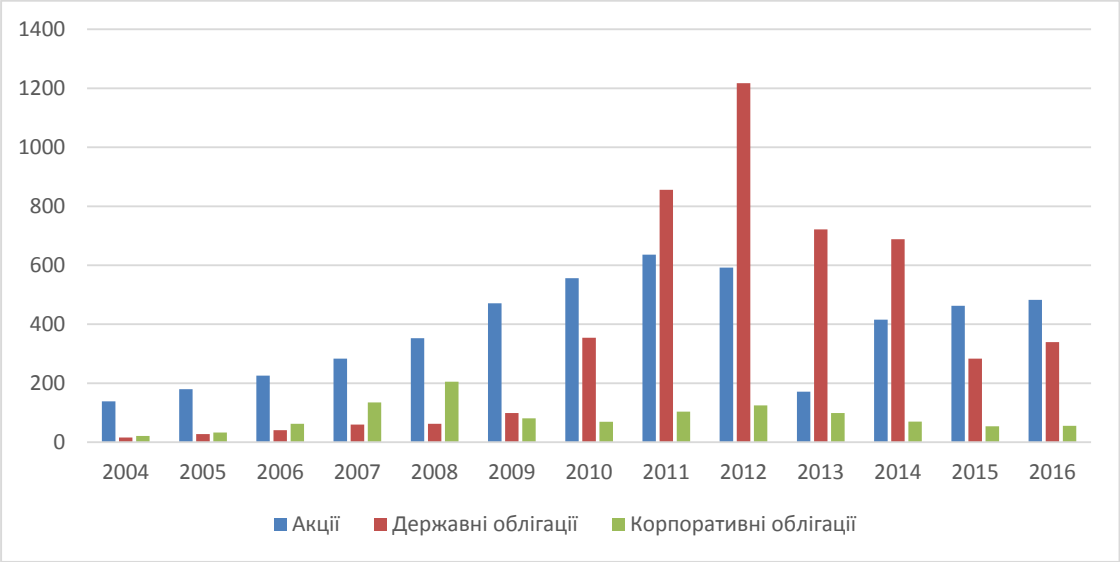


Рис. 4. Обсяги торгів акціями, державними та корпоративними облігаціями в Україні у 2004–2016 рр., млрд грн

Джерело: побудовано автором за даними НКЦПФР [3]

Але найбільше падіння відбулось в 2013 році. Воно пов'язане в першу чергу з намаганнями НКЦПФР удосконалити регулювання фондового ринку та зробити його більш прозорим шляхом переведення торгів з позабіржового ринку, частка якого перевищувала 90 %, на організовані торгівельні майданчики. Часка біржового ринку і справді в 2013 році значно виросла, проте це відбулось на фоні суттєвого падіння загального обсягу операцій з акціями. У подальшому зростання операцій з акціями відновилось, проте рівня 2011 року так і не було досягнуто.

Обсяги торгів корпоративними облігаціями показували швидкий ріст в період до кризи 2008 року. Після цього довіра інвесторів до емітентів даних цінних паперів була підірвана рядом дефолтів та проблемами із захистом своїх прав у судах. В подальшому ринок так повністю і не відновився. Ще однією причиною цього дослідники називають заміщення корпоративних облігацій державними [4]. Обсяги торгів державними цінними паперами показали стрімке зростання в 2010 – 2012 роках. Фактично, впродовж певного періоду вони були домінантними фінансовими інструментами на українському ринку, займаючи його левову частку. При цьому їх найближчим конкурентом за інвестиційні ресурси зі схожими характеристиками були якраз корпоративні облігації. Проте державні цінні папери мали не лише вищу надійність, але й досить високу дохідність, а тому з легкістю перемогли у цій боротьбі. У 2015 – 2016 роках обсяги та частка торгів державними облігаціями знизились, проте вони залишаються одним із основних інструментів вітчизняного фондового ринку. При цьому варто відмітити, що ризики за ними є досить високими порівняно з іншими країнами (табл. 1).

Таблиця 1

Країни з найвищим та найнижчим ризиком дефолту станом на січень 2017

Країна	Moody's рейтинг	CDS спред
Норвегія	Aaa	0,34%
США	Aaa	0,38%
Швеція	Aaa	0,40%
Данія	Aaa	0,41%
Німеччина	Aaa	0,44%
Аргентина	B3	5,14%
Ліван	B2	5,57%
Нігерія	B1	5,76%
Україна	***Caa3***	***7,64%***
Венесуела	Caa3	30,82%

Джерело: складено автором за даними Moody's та Bloomberg [5; 6]

В табл. 1 показано 5 країн з найнижчими спредами кредитно-дефолтних свопів (CDS) та 5 країн з найвищими станом на січень 2017 року. Також вказані суверенні рейтинги агентства Moody's. Спред CDS є його ціною та є кількісною оцінкою ризику дефолту країни учасниками міжнародного фінансового ринку. Його значення фактично показує вартість купівлі захисту від дефолту країни. Наприклад, для України CDS спред становив 7,64 %, тобто за захист боргу обсягом 100 дол потрібно заплатити 7,64 дол. Як показують дані таблиці, вітчизняні державні облігації є одними з найбільш ризикованих у світі з найнижчим кредитним рейтингом. Дорожчим захист від дефолту є тільки для цінних паперів Венесуели. Таку ситуацію можна пояснити повільними темпами економічних реформ, значними обсягами боргу, виплати за яким необхідно здійснити найближчими роками та бойовими діями на сході країни. Наявність цих факторів свідчить про високі ризики інвестування в державні облігації України. Щоправда, і дохідність за ними є вищою, компенсуючи значну ймовірність майбутніх втрат.

В цілому, вітчизняний фондовий ринок є неліквідним та слабко диверсифікованим. Обсяги торгів є дуже незначними порівняно з країнами з розвиненим фондовим ринком. Кількість наявних інструментів є дуже малою. Все зазначене вище означає, що ризики ліквідності українського ринку є значними та суттєво впливають на діяльність торговців цінними паперами, що здійснюють дилерську діяльність.

Також варто відзначити значну фрагментарність українського фондового ринку, на якому існує 10 бірж за досить малого обсягу торгів. Така ситуація може розмивати ліквідність, яка розпорошується на різні ринки. Проте покращує ситуацію те, що основні обсяги торгів різними інструментами сконцентровані на окремих ринках. Так, наприклад, основним місцем торгівлі облігаціями виступає біржа Перспектива, а акціями та деривативами – Українська біржа. При цьому варто відмітити, що проблемою є наявність «фіктивних» операцій, які здійснюються не як частина процесу інвестування, а з міркувань податкової оптимізації чи подібних[7]. На це ж вказує і Голова НКЦПФРТ Хромаєв, який говорить про те, що для інвесторів на внутрішньому ринку привабливими є лише державні облігації та незначна кількість акцій, а 90 % інструментів використовується для оптимізації оподаткування та фінансових потоків [8]. Таким чином, незважаючи на наявність значної порівняно з обсягами торгів кількості бірж, це не є значною проблемою та не розпорошує ліквідність. Окрім того, сучасні електронно-комунікаційні технології дозволяють швидко та безперешкодно проводити операції на різних ринках, а тому просторові обмеження мають все менше значення.

Кредитний ризик, зокрема один з його різновидів – ризик контрагента – є досить важливим для учасників фінансового ринку. Проте сучасні технології біржової торгівлі акціями та облігаціями дозволяють його практично нівелювати. В Україні біржі використовують принцип «поставки проти платежу» (Delivery versus Payment, DVP), реалізація якого передбачає блокування коштів на біржі перед купівлею фінансового інструменту, а також блокування цінних паперів перед їх продажом.

При цьому навіть при торгівлі на ринку з поставкою проти платежу кредитний ризик може залишатись, якщо торговець цінними паперами використовує сам або дає можливість використовувати своїм клієнтам маржинальну торгівлю. Вона полягає в тому, що трейдер бере цінні папери в борг для того, щоб здіснювати короткі продажі або ж скористатись левериджем. Короткі продажі полягають в тому, що учасник ринку бере в борг цінні папери та продає їх на ринку в надії на падіння ціни. Якщо ціна дійсно падає, він може купити акції та повернути борг. Його доходом (або ж збитком) виступає різниця між цінами продажу та купівлі за вирахуванням плати за позику в цінних паперах. Леверидж дозволяє здійснювати операції на суму більшу, ніж є на рахунку трейдера. Це дає можливість як заробляти, так і втрачати значно більші суми коштів відносно суми в розпорядженні учасника торгів. Очевидно, що значні втрати від невдалих операцій мають покриватись за рахунок коштів трейдера. Проте в разі швидкої та

значної зміни ціни на фондовому ринку може виникнути ситуація, коли цієї суми буде недостатньо. Варто зауважити, що даний різновид кредитного ризику є більш актуальним для торговця цінними паперами, який займається брокерською діяльністю та надає кредити в цінних паперах своїм клієнтам.

Якщо операції з цінними паперами здійснюються на позабіржовому ринку, ризик контрагента є суттєво вищим. Зазвичай це пов'язано з відсутністю попереднього депонування коштів та фінансових інструментів, а також відносно тривалим періодом між моментом укладення угоди та проведенням розрахунків за нею. Тому при операціях на позабіржовому ринку, який займає досить значну частку в торгах цінними паперами в Україні, трейдери повинні консервативно оцінювати надійність контрагентів.

Якщо при операціях з акціями та облігаціями можна практично позбутись кредитного ризику за рахунок використання поставки проти платежу, то при операціях з деривативами це є неможливим. Хоча похідні є ефективним інструментом управління ризиком шляхом хеджування, спекуляція або ж неправильне їх використання може призвести до дуже значних втрат [9]. На українському ринку в 2015 – 2017 рр. з'явилось досить багато нових деривативів. Якщо до цього тривалий час на біржовому ринку були лише ф'ючерси та опціони на індекс акцій Української біржі, то згодом до них долучились валютні похідні (на обмінні курси долара, гривні, євро та фунта стерлінгів), ф'ючерси на золото та срібло, нафту, сільськогосподарську продукцію та навіть bitcoin. Але проблема в тому, що дані інструменти наразі використовуються лише для спекуляцій, а не хеджування (можливо, винятком будуть деривативи з поставкою на сільськогосподарську продукцію, запущені влітку 2017 року). Спекулятивна привабливість похідних пояснюється наявністю вбудованого левериджу – сторони вносять початкову маржу у розмірі, який є суттєво меншим обсягу операції у майбутньому. І хоча на біржовому ринку для управління кредитним ризиком застосовується складна гарантійна система, побудована на використанні центрального контрагента, ймовірністю втрат учасників за умови різкої зміни ринкової кон'юнктури нехтувати не можна.

Ризики, з якими мають справу торговці цінними паперами в процесі андерайтингу, досить сильно залежать від умов укладеного з емітентом договору. Полюсами рамок угод є повний викуп андерайтером цінних паперів з подальшим розміщенням на ринку на власний ризик, а також принцип «кращих зусиль», коли андерайтер фактично не гарантує емітенту нічого. Також може існувати практично будь-яка комбінація умов між вказаними вище полюсами. Проте даний вид діяльності в Україні є майже незатребуваним. Компанії, які хочуть залучити кошти шляхом розміщення своїх цінних паперів на фондовому ринку, як правило, проводять IPO або випуск єврооблігацій на зарубіжних майданчиках. Причиною цього є відсутність на вітчизняному ринку достатніх обсягів ресурсів. Компанії, що обслуговують розміщення на Варшавській, Франкфуртській чи Лондонській біржі, працюють у інших юрисдикціях, а тому розглядати їх в контексті ризик-факторів вітчизняного фондового ринку є недоцільним.

Послуги з управління цінними паперами також на українському ринку не дуже затребувані. Інвестори, зацікавлені у вкладенні коштів у фінансові інструменти, зазвичай роблять це самостійно. Проблемою є низька довіра до рівня майстерності торговців цінними паперами при управлінні портфелями цінних паперів. Також конкуренцію їм складають компанії з управління активами та інвестиційні фонди у їх розпорядженні.

Висновки з проведеного дослідження. Враховуючи усе сказане вище, можна відзначити, що ризик-фактори вітчизняного фондового ринку чинять значний вплив на діяльність торговців цінними паперами. При цьому він є як прямий (наприклад, у випадку з дилерською діяльністю), так і опосередкований (наприклад, у випадку з брокерською діяльністю). На ринку досить мало фінансових інструментів, а ті, що є, характеризуються високою волатильністю, низькою ліквідністю та значним рівнем ризику. Це підвищує ризикованість дилерської діяльності та зменшує затребуваність брокериджу, андерайтингу та управління цінними паперами. Подальше дослідження може бути спрямованим на оптимізацію управління ризиками торговців цінними паперами в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Річні звіти Української біржі [Електронне джерело] // Офіційний сайт Української біржі – Режим доступу: http://www.ux.ua/
2. Новини НБУ [Електронне джерело] // Офіційний сайт Національного банку України – Режим доступу:https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=50043833&cat_id=55838
3. Річні звіти НКЦПФР [Електронне джерело] // Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку – Режим доступу: https://www.nssmc.gov.ua/activities/annual
4. Гапонюк М. А. Заміщення корпоративних облігацій державними на фондовому ринку України / М. А. Гапонюк // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; ред. кол.: А. М. Мороз (голов. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2015. – Вип. 2. – С. 36–47.
5. Moody's sovereign ratings[Online resource] // Official site of Moody's – Available at: https://www.moodys.com/
6. 10-year CDS Spreads[Online resource] // Official site of Bloomberg – Available at: https://www.bloomberg.com
7. Щербина А. Г. Біржова торгівля фінансовими інструментами в Україні: тенденції розвитку: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / А. Г. Щербина ; ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана». – Київ, 2013. – 20 с. – укр.
8. Філонич В., Проценко О., НКЦБФР: 90% фондового рынка Украины– мусор [Електронне джерело] // Офіційний сайт UBR – Режим доступу: http://ubr.ua/finances/finance-ukraine/rynok_video-3850001
9. Парандій О. В. Ризики та втрати у торгівлі деривативами / О. В. Парандій // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 1–2. – С. 77–82.

УДК 334.01

Клапків Ю.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія
Тернопільського національного економічного університету

АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Досліджено розвиток ринку страхових послуг, зокрема послуг страхування життя в контексті інституціонального розвитку. Проаналізовано сучасний рівень розвитку ринку страхування життя. Розглянуто характер та фази інституціонального розвитку ринку страхування життя.

Ключові слова: страхові послуги, інституціоналізація, страхування життя, страховий ринок, страхова культура.

Клапкив Ю.М. АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ В УКРАИНЕ

Исследовано развитие рынка страховых услуг, в частности услуг страхования жизни в контексте институционального развития. Проанализирован современный уровень развития рынка страхования жизни. Исследован характер и фазы институционального развития рынка страхования жизни.

Ключевые слова: страховые услуги, институционализация, страхование жизни, страховой рынок, страховая культура.

Klapkiv Y.M. ANALYSIS OF THE INSTITUTIONAL DEVELOPMENT OF THE LIFE INSURANCE MARKET IN UKRAINE

The development of the insurance services market, in particular, life insurance services in the context of institutional development, has been studied. The modern level of development of the life insurance market is analyzed. The nature and phases of the institutional development of the life insurance market has been studied.

Keywords: insurance services, institutionalization, life insurance, insurance market, insurance culture.
JEL Classification: B52, G22

Постановка проблеми. У процесі інституціоналізації виникають і закріплюються нові структури та відносини між людьми, між організаціями, або між людьми і організаціями. Європейські вчені виокремлюють ступінчастий характер інституціоналізації, а саме: формально-політичну і соціально – культурну фази [1]. Формально-політична фаза має місце на початку процесу змін, коли виникають формальні установчі акти, закони, умови, під впливом яких формуються інститути. Цій фазі притаманні, нав'язані зовнішнім асимілятором правила і норми. У соціально-культурній фазі формується індивідуальне ставлення особистості до організації, виникають формальні обмеження, напівформальні та неформальні, які служать для особи свого роду путівником дій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблема інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні постійно знаходяться в полі зору вітчизняних науковців і практиків страхового бізнесу, зокрема Т. Артюх, В. Базилевича, С. Волосович, Д. Гвасалії, О.Залєтова, Л. Куделі, О. Ковтуна, С. Осадця, О. Кнейслер, В. Тринчука, Т. Яворської та інших. Однак потребує регулярного аналізу динаміки змін з метою наукового обґрунтування спрямування сучасного розвитку.

Постановка завдання. В статті репрезентовано дослідження, що полягає в аналізі сучасного стану інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні, з урахуванням економічних та соціальних змін, що мають місце в економіці України та необхідності розвинення даної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукові умовиводи, щодо існуючого етапу інституціоналізації ґрунтуються на підставі характеристики окремих рис притаманних для адаптації, об'єктивізації і седиментації, що мають місце у страховій справі. Де, видатки на страхових захист, як соціально-економічний інститут, найкраще засвідчують соціальну значимість та пріоритетність певного виду захисту у населення та інституціональний розвиток страхового ринку України.

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Фінансова криза та падіння курсу гривні фактично унеможливили реальний аналіз абсолютних фінансових показників. Загальна кількість страхових компаній демонструй стабільне скорочення ринку, станом на 31.12.2016 становила 310, у тому числі компаній страхування життя – 39 компаній, компаній ризикового страхування – 271 компаній, продемонструвавши зменшення на 10 компаній у першій групі та аж на 41 компанію в другій групі. По відношенню до 2014 року загальне зменшення кількості компаній становило 72 інституції що більше ніж кількість зареєстрованих страхових компаній – акціонерних товариств та товариств взаємного страхування на ринку страхових послуг Польщі [2].

Водночас, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій – 99,9% – акумулюють 200 інституцій що займаються ризиковим страхуванням та 99,5% – 20 компаній страхування життя або 51,3%.

По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ) склав 1 079,59 (у 2015 році – 982,98), по ринку ризикових видів страхування становив 280,74 (у 2015 році – 232,72). В цілому по страховому ринку Індекс Герфіндаля – Гіршмана склав 245,09 (у 2015 році – 205,07).

Дані свідчать, що на ринку видів страхування інших, ніж страхування життя, спостерігається значний рівень конкуренції, Індекс Герфіндаля – Гіршмана більше як у 4 рази менше 1000, хоч ще декілька років тому цей показник був більш як у 5 разів менше окресленого індексу [3]. В той час як на ринку страхування життя виокремилась стабільна тенденція до помірної монополізації [4].

Компанії страхування життя, за суттю пропонованих послуг виконують компенсаційну функцію, тобто, виправляють асиметрію, що виникла в соціально-економічних процесах, через фінансову компенсацію збитків чи втрачених за визначених обставин доходів фізичних осіб. Ринковий стан розвитку підтверджується стабільним попитом серед осіб, які хочуть передати ризик страховій компанії в обмін на премію. За результатами діяльності страхових компаній у 2016 році мало місце

зменшення кількості застрахованих 4 165 014 фізичних осіб. Окрім зменшення загальної кількості, помітний і спад кількості застрахованих упродовж року осіб на 11,0%, що фактично склав 1 378 643 фізичних осіб, у порівнянні із більше ніж півтора мільйонами за 2015 рік [5]. Водночас, незважаючи на кількісне поширення серед суспільства страхових послуг реальний страховий захист значно зменшився.

Декілька років тому мінімальний щорічний внесок за договором накопичувального страхування становив від 800 до 1000 доларів США. На сьогодні значна кількість страхових компаній пропонують програми, де сума внеску становить від 100 до 200 доларів США на рік. Але при цьому і страхова сума, нажаль, незначна. Так при страховому платежі у 100 доларів США, через 20 років застрахована особа отримає трохи більше 2000 доларів США [3]. Дану тенденцію чітко демонструє розмір валових страхових платежів при страхуванні життя, так станом на 30.09.2015 вони становили 1 503,3 млн. грн, що на 0,2% більше, ніж за 9 місяців 2014 року [5; 6], і це навіть із урахуванням значного відсотку договорів із прив'язкою страхових платежів до іноземних валют. Незначне покращення продемонстрував останній квартал 2015 року, довівши валові страхові платежі у страхуванні життя за 2015 рік становили 2 186,6 млн. грн., підвищивши темп річного зростання до 1,2% у порівнянні із 2014 роком [6]. З урахуванням даної динаміки на 1.01.2017 року валові страхові платежі становили 2 756,1 млн. грн., що в гривневому еквіваленті забезпечило 26,0% зростання у порівнянні із результатами 2015 року. Та дозволило говорити про певну стабілізації ринку [6].

Суттєва зміна вартості національної грошової одиниці відобразилась і на розірванні договорів страхування життя. Так курс долара США станом на 30.09.2014 р. – становив 11,82 грн., а 30.06.2015 р. – 21,01 грн., на 1.01.2017 – 27,19 [9]. Нажаль темп знецінення національної валюти суттєво переважає номінальне зростання ринку страхових послуг. Тому мало місце від'ємне значення приросту резервів із страхування життя на загальну суму 1 000,7 млн. грн. станом на 1.01.2017, що на 718,8 млн. грн. менше у порівнянні з попереднім роком.

Основна частина величини зміни резервів зі страхування життя сформована за іншими договорами накопичувального страхування, а саме – 997,2 млн. грн. За іншими договорами страхування життя величина зміни резервів зі страхування життя становить –18,9 млн. грн, нажаль дана тенденція була притаманна і для 2014 року.

В сучасних умовах, сума прибутковості поліса накопичувального страхування життя в деяких випадках цілком може конкурувати з прибутковістю банківських депозитів надійних банків (табл. 1), хоч суттєвим негативом є відсутність фонду гарантування, який на даний момент є основною перевагою банківського депозиту в Україні.

Якщо аналізувати показники основних страхових компаній, що представленні на ринку страхування життя (табл. 1), помітною є взаємозалежність як курсу національної валюти, так і стану економіки, відносно інвестиційного доходу за накопичувальними програмами. Основні компанії що працюють на ринку страхування життя України демонструють, суттєве зменшення гарантованої прибутковості, особливо в іноземних валютах, аж до повної відмови від накопичувальних складових в іноземних валютах. Яскравим прикладом є практика компанії страхування життя «МетЛайф», яка договори в валюті взагалі не укладає і ніколи не укладали. Компанія «Княжа Лайф Вієнна Іншуранс Груп» ще в 2015 році зменшила гарантовану прибутковість за валютними договорами до 1,5% з 3%, а «КД Життя», «PZU Україна Страхування життя», починаючи з 2016 року взагалі відмовились від оформлення договорів в іноземних валютах. Компанія страхування життя «ТАС» реалізує послуги страхування життя із накопичувальною складовою під 1% гарантованої прибутковості, а з 1 січня 2018 року буде 0,5%. Тоді як компанія «УНІКА Життя» з 01.01.2018 планує зменшити її до 0,5% з поточних 4% [8].

Таблиця 1

Інвестицій дохід компаній страхування життя

Назва страхової компанії	Валюта	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Юпітер VIG (Княжа)	UAH	4	27,51	23,28	13,1	15,5	14,13	14,21	15,2	14,2
	USD	3	10,83	9,6	6,56	5,69	5,78	5,29	5,1	4,3
	EURO	3	7,78	5,4	3,75	4,09	4,21	4,17	4,1	3,8
ТАС Життя	UAH	19,2	18,5	17	14,7	17	17,3	21	23	20,1
	USD	11,61	10,1	7	5,5	5,5	5	5	7	6,5
	EURO	8,67	7	4,1	4	4	4	4	7	5,5
МетЛайф / АлікоУкраїна	UAH	14,26	17,56	18,5	17,5	17	13	13,16	15,01	13,71
		Лише національна валюта								
PZU Україна СЖ	UAH	15,28	18,94	14,42	12,82	18,5	18,33	19,61	20,21	16,78
	USD	11,81	10,07	8,01	5,97	8,01	8,29	8,5	6,41	6,18
	EURO	8,77	9,35	5,86	3,42	6,08	7,14	7,59	4,37	4,08
Уніка життя	UAH		11,3	17,9	14,9	14,9	16,1	17,4	17,4	14,90
	USD		8,25	9,4	5,5	7,1	7,8	8,4	8,1	7,4
	EURO		8,25	8,7	6,1	7	7,3	8,4	8,1	7,4
Аска – Життя	UAH	13	13	13	15	17	22	22	22	21,5
	USD	4	9	9	9	9	10	10	10	9,5
	EURO	4	8	8	8	8	9	9	9	8
КД Життя	UAH	-	17,4	18,3	13,2	16,2	19,5	22	19,2	19,7
	USD	-					10,2	12,5	10,2	7,5
	EURO	-	11	5,7	7	7,4	8,3	9,6	8,3	5,4

Джерело: складено на основі [8; 9; 10]

На нашу думку, хоч страхові послуги і демонструють перевагу у фінансових результатах у порівнянні із банківськими депозитами, та все ж вони локалізують дані кошти в тій же економіці, тієї ж держави, що не дозволяє отримувати суттєві переваги жодній із фінансових інституцій. Так наприклад, компанія страхування життя «КД Життя» майже 30 млн. грн. на 1.01.2017 розміщувала на депозитних рахунках із строком погашення понад 3 місяці [9].

Рисунок 1 демонструє динаміку середнього інвестиційного доходу у провідних компаніях страхування життя в євро, доларах США та гривні. Як показано на рис. 1, інвестиції зростали в останні роки доволі динамічно. Безперечно, становище на страховому ринку також є необов'язковим елементом інституціонального розвитку страхування життя. Компанії страхування життя є важливим елементом української економіки, а їх роль зростає з року в рік.

В даний час в Україні працює близько сорока товариств страхування життя, сама ж кількість компаній страхування життя невпинно зменшується з 62 у січні 2014 року до 50 компаній у вересні 2015 року, до 39 у січні 2017 року.

Водночас, незважаючи на динамічні зміни притаманні компаніям що працюють на ринку страхування життя, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій (98,9% – у 2015 році чи 99,5% – 2016 році) отримують 20 страхових компаній тобто, можна саме таку кількість компаній страхування життя можна визначити як реально діючу на ринку страхових послуг України. При тому, із них лише 3 компанії задекларували приріст страхових резервів зі страхування життя понад 100 млн. грн. що забезпечило по 72,5% загального приросту страхових резервів.

В той час як 13 компаній у 2016 році отримали від'ємне значення приросту резервів із страхування життя на загальну суму 37,2 млн. грн., що було обумовлене достроковим розірванням договорів страхування. Нажаль, тенденція дострокового розривання укладених договорів у аналогічної кількості компанії, мала місце і в попередньому році, що демонструє сталий розвиток ринку страхових послугу України [10].

Водночас найсуттєвішим показником спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні є рівень чистих страхових виплат, який станом на 1.01.2016 р. за видами добровільного особистого страхування складав 48,9%, а зі страхування життя – 25,0%, а на 1.10.2017- 43,2 та 15,2% відповідно [5].

Соціально-культурна фаза інституціоналізації страхового ринку України яскраво характеризується структурою страхових премій із добровільних видів страхування. Так, на 1 січня 2017 року: 21,7% всіх страхових премій від громадян становили премії від страхування наземного транспорту, що демонструє стабільне близько 1,0% щорічне зростання; від страхування життя надійшло – 19,9% всіх страхових премій від громадян, що на що на 27,6% більше в порівнянні з відповідною датою 2016 року; від медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) – 7,2% у порівнянні до 8,0% у 2014 році; тоді як страхування від нещасних випадків – 5,4% всіх страхових премій від громадян, що на 76,1% більше в порівнянні з 2015 роком, який продемонстрував більше ніж 50,8% порідіння по відношенню до 2014 року [4].

Подібна динаміка демонструє турботу пересічного українця про власний транспортний засіб, що посилилось зростанням його вартості через знецінення власної грошової одиниці. Та неоднозначне ставлення до ролі страхування життя і здоров'я у системі цінностей та пріоритетів фізичних осіб. Що дозволяє говорити про стан початкового формування відповідної страхової культури, та навиків життя громадян у ринковій економіці. Даний стан демонструє соціально-культурну фазу інституціоналізації страхового ринку України, період становлення поглядів, використання та формування інститутів страхового ринку під інтереси потенційних клієнтів.

Соціально – культурні засади інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні важко оцінити, так як це тривалий процес, що проходить у кілька етапів, крім того, не піддається об'єктивному вимірюванню свідомість суспільства. Дослідження на тему ставлення українців до страхування стосуються, в основному, страхування в цілому, а не окремо страхування життя, або накопичувального пенсійного страхування. Саме тому, важко оцінити соціально-культурну фазу інституціоналізації розвитку страхування життя. Науковці вважають, що формування добровільного ринку страхування життя в розвинених країнах почалось із заробітної плати еквівалентної $500 на місяць. Якщо середньомісячна зарплата громадян становить менше зазначеної суми, то важко говорити про соціально-культурну готовність до поширення страхування життя. В Україні середня заробітна плата менше $200 [11]. Тому для середньостатистичного громадянина України платіж на страхування життя зазвичай належить до групи так званих відкладених потреб, які досить болісно дадуть про себе знати лише в майбутньому і часто не усвідомлюються сьогодні [12, с. 91].

Дослідження, проведенні І. В. Фисун та О. В. Сороковою (2013) [13], визначили не готовність Українського суспільства навіть у найменш ризиковій щодо здоров'я віковій групі, використовувати послугу стра-

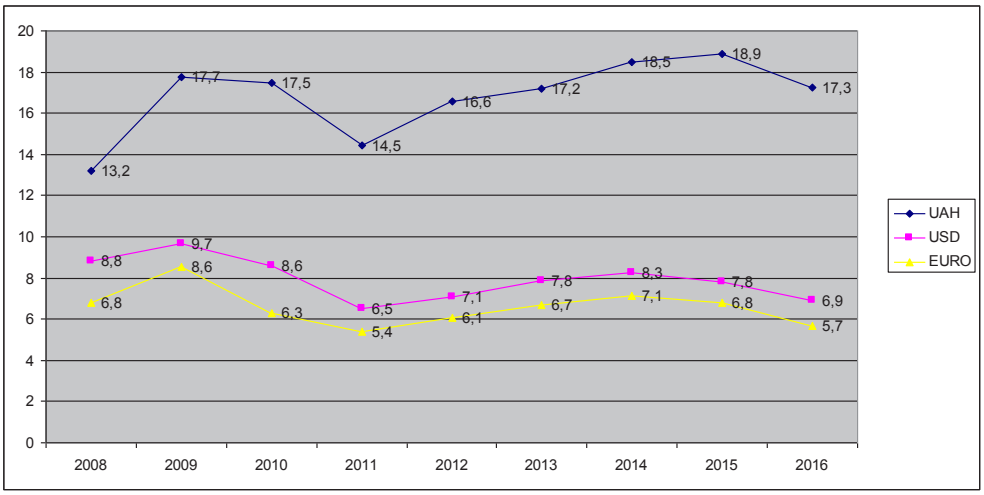


Рис. 1. Середній інвестиційний дохід по договорах страхування життя

Джерело: побудовано на основі даних таблиці 1

хування життя, як могутній та комплексний інструменту соціального захисту [13]. Має місце на ринку і недобросовісна практика агентів, яка шкодить розповсюдженню страхової культури та підтриманню високого реноме страхування, але стає високо вартісним шляхом поширення фінансової грамотності [14].

Проведене нами дослідження демонструє надзвичайно повільну реалізацію соціально – культурної фази інституціоналізації страхування життя в Україні. Водночас виявлено, що незважаючи на негативні тенденції, держава все частіше перекладає соціальні функції власне на інститут страхування та особисте вирішення майбутніх проблем її громадянами.

Формально-політична інституціоналізація розвитку страхування життя через організацію процесу покликана забезпечити фінансову компенсацію.

Фінансовим аспектом втрат є, насамперед, зменшення сімейного бюджету через відсутність доходу, яким поповнював сімейний бюджет один із годувальників, а іноді це був єдиний годувальник сім'ї. У разі такої ситуації родина, згідно чинного законодавства, отримує допомогу на поховання [15], яка має бути не меншою за прожитковий мінімум (на 1 січня 2017 року – 1544 гривні), у разі ж смерті пенсіонера особам, які здійснили його поховання, виплачується допомога на поховання пенсіонера в розмірі двомісячної пенсії, яку отримував пенсіонер на момент смерті. Крім того, якщо є неповнолітні діти до 18 років, передбачена пенсія по втраті годувальника, у разі навчання – період виплати продовжується до 23 років. Для отримання цієї допомоги визначено необхідний мінімум страхового стажу годувальника на день його смерті, передбачений для призначення членам його сім'ї пенсії у зв'язку із втратою годувальника.

Передбачене соціальними стандартами забезпечення не є достатнім для покриття існуючої фінансової уразливості. Страхову суму та страхове покриття у полісах страхування життя на практиці визначають на підставі статистичної інформації про потреби сім'ї, які можуть виникнути в подібній ситуації. Враховуватись може ряд кумулятивних факторів, де основним є забезпечення втраченого доходу сім'ї, а основою для оптимальної страхової суми, як правило, встановлюється сумарний 5-10 річний дохід застрахованої особи. В українській практиці більшість договорів страхування життя укладається із метою забезпечення погашення споживчих кредитів або іпотеки. Значно рідше, але мають місце і більш складні форми, наприклад, захист капіталу на старт у доросле життя дітей, накопичення на весілля, навчання чи для придбання житла. Через рефінансування понесених збитків організація страхування життя забезпечує відчуття фінансової безпеки [16].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, саме в процесі інституціоналізації виникають і закріплюються інституції, що працюють на ринку страховому ринку та відносини між особами, організаціями, клієнтами та органами нагляду. Аналіз інституціоналізації на політично-правовій чи ринковій фазі, засвідчив сформовані та законодавчо закріпленні інститути. На рівні соціально-культурного формування, поглядів як працівників, власників, суспільства та клієнтів зокрема, необхідним є зміна та функціонування страхового ринку впродовж декількох поколінь. Позитивом є переорієнтація із майнового страхування, а саме страхування наземного транспорту, до турботи про життя і здоров'я, та абсолютні показники страхових платежів засвідчують доволі низьку страхову культуру населення, та незначну фінансову спроможність до використання цих фінансових продуктів.

Зменшення кількості страхових компаній поступово монополізує ринок, на початок 2017 року Україні працювало близько сорока товариств страхування життя, сама ж кількість компаній страхування життя невпинно зменшується з 62 у січні 2014 року до 50 компаній у вересні 2015 року, до 39 у січні 2017 року. При тому, із них лише 3 компанії задекларували приріст страхових резервів зі страхування життя понад 100 млн. грн. що забезпечило по 72,5% загального приросту страхових резервів.

В той час як 13 компаній у 2016 році отримали від'ємне значення приросту резервів із страхування життя, що було обумовлене достроковим розірванням договорів страхування. Нажаль, тенденція дострокового розривання укладених договорів у аналогічної кількості компанії, мала місце і в попередньому році, що демонструє сталий розвиток ринку страхових послугу України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Morawski W. Zmiana instytucjonalna. / W.Morawski // Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka, Wydawnictwo Naukowe PWN. – Warszawa. – 1998.
2. Raport roczny 2015 Polskiej Izby Ubezpieczeń. – PIU. – 2016. – 159 s.
3. Клапків Ю.М. Спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні // Юрій Клапків / Світ фінансів. – 2016. – Випуск 1. – С. 206-215.
4. Підсумки діяльності страхових компаній за І півріччя 2015 року [Электронный ресурс]. URL: forinsurer.com/files/file00556.pdf
5. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: //nfp.gov.ua/files/sk_%202016.pdf
6. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: //forinsurer.com/files/file00565.pdf
7. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: //http: //www.bank.gov.ua/control/uk/index
8. Чедрик О. Інвестиційний дохід компаній зі страхування життя, або тенденції на ринку страхування життя / Олександр Чедрик, Володимир Погребной// Все про гроші. [Електронний ресурс]. –. Режим доступу: http: //vseprogroshi.com.ua/tendenci%D1%97-na-rinku-straxuvannya-zhittya.html
9. СК «КД Життя» примітки до фінансової звітності за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу http: //www.kd-life.com.ua/files/2016/notes_2016.pdf
10. Клапків Ю.М. Визначники формування сприятливого середовища для сталого розвитку ринку страхових послуг // Юрій Клапків / Економічний простір. – №119. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. – С. 122-134.
11. Ільєнко Н. «Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати-важливий напрямок регулювання оплати праці.» / Н. Ільєнко, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2015. – 1. – С. 22-27.
12. Ярошенко С. Л. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні / С. Л. Ярошенко, Л.В. Куделя // Формування ринкових відносин в Україні. – № 4. (83). – 2012. – С. 86-93
13. Фисун І. Адаптація програм страхування життя до сучасних умов функціонування ринку освітніх послуг в Україні / І. В. Фисун, А. В. Сорокова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 338-343.
14. Janowski A. Commision based compenstion system the factor of effectiveness or pathology determinant/ Andrzej Janowski // ScienceRise. – 2015. – N3.3 (8).
15. Закон України «Про поховання та похоронну справу» // Відомості Верховної Ради. – 2004. – N7. – Ст. 47.
16. Jensen N. Personal finance and life insurance under separation of risk aversion and elasticity of substitution/ Jensen Ninna Reitzel, Mogens Steffensen // Insurance: Mathematics and Economics. – 2015. – № 62. – S. 28-41.

УДК 336.14

Онищенко В.В.
аспірант кафедри фінансів та банківської справи
ПВНЗ «Європейський університет»

РОЛЬ ПОДАТКОВОЇ СКЛАДОВОЇ У ПРОЦЕСІ ЗМІН БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню ролі податкової складової при провадженні змін бюджетного регулювання в Україні, ґрунтуючись на аналізі показників податкових надходжень до місцевих бюджетів у період до впровадження реформи децентралізації в країні та в процесі її імплементації. Вивчено динаміку та структуру виконання місцевих бюджетів за доходами. Визначено місце окремих податків у дохідній частині бюджетів нижчої ланки та недоліки їхнього стягнення, усунення яких сприятимуть розширенню фінансової автономії місцевих бюджетів. Запропоновано шляхи вдосконалення бюджетного регулювання за рахунок впровадження змін у процесі формування податкової компоненти місцевих бюджетів.
Ключові слова: податкові надходження, дохідна частина місцевих бюджетів, фінансова автономія, бюджетна децентралізація, бюджетне регулювання.

Онищенко В.В. РОЛЬ НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ В ПРОЦЕССЕ ИЗМЕНЕНИЙ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ
Статья посвящена исследованию роли налоговой составляющей в ходе изменений бюджетного регулирования в Украине, основываясь на анализе показателей налоговых поступлений в местные бюджеты в период до внедрения реформы децентрализации в стране и в процессе ее осуществления. Изучена динамика и структура выполнения местных бюджетов по доходам. Определено место отдельных налогов в доходной части бюджетов низшего звена и недостатки их взыскания, устранение которых будут способствовать расширению финансовой автономии местных бюджетов. Предложены пути совершенствования бюджетного регулирования за счет внедрения изменений в процессе формирования налоговой компоненты местных бюджетов.
Ключевые слова: налоговые поступления, доходная часть местных бюджетов, финансовая автономия, бюджетная децентрализация, бюджетное регулирование.

Onishchenko V.V. THE ROLE OF THE TAX ASPECT IN THE PROCESS OF BUDGETARY REGULATION REFORM IN UKRAINE
The article is devoted to the study of the role of the tax component in the course of changes in budgetary regulation in Ukraine, based on the analysis of indicators of tax revenues to local budgets in the period before the introduction of the decentralization reform in the country and in the process of its implementation. The dynamics and structure of execution of local budgets on income are studied. It have been determined the place of separate taxes in the revenue part of the local government finances and the shortcomings of their collection, which elimination could contribute to the expansion of financial autonomy of local budgets. The ways of improving the budgetary regulation by introducing changes in the process of forming the tax component of local budgets are proposed.
Keywords: tax revenues, revenue part of local budgets, financial autonomy, budget decentralization, budget regulation.

Постановка проблеми. Дієздатне місцеве самоврядування є прямим доказом існування демократичного ладу в суспільстві. Відповідно здатність органів місцевого самоврядування (ОМС) забезпечити ефективне функціонування територіальних громад вимагає в першу чергу достатнього фінансового базису. Раціональне бюджетне регулювання здатне вирішити проблему фінансової самостійності місцевих бюджетів, які б могли гарантувати виконання функцій та завдань, що знаходяться в компетенції ОМС.

За своєю суттю місцевий бюджет через формування та порівнянна структурних елементів є відображенням фінансового стану, особливостей та тенденцій економічного розвитку громади. Окрім того, динаміка податкових надходжень місцевих бюджетів засвідчує стан господарської активності окремої громади та рівень прибутковості підприємницької діяльності адміністративно-територіальної одиниці.

Забезпечення зростання дохідної бази окремого місцевого бюджету, а відтак й сприяння економічному розвитку територіальних громад в умовах імплементації реформи децентралізації в країні можливе при реалізації засад фіскальної децентралізації на місцях. Яка в свою чергу здатна ліквідувати недоліки існуючої системи формування і розподілу доходів місцевих бюджетів та стимулювати окремі території до нарощування власної податкової бази.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику процесу змін у підходах до бюджетного регулювання в рамках проведення реформи децентралізації в країні, питання розширення дохідної бази місцевих бюджетів за рахунок збільшення податкових надходжень ґрунтовно вивчали у своїх працях такі вітчизняні науковці як В. Опарін, Ю. Пасічнік, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій, І Чуркіна та ін. Проте оскільки кінцева мета реформи децентралізації залишається ще не досягнутою, на часі є подальші дослідження та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення процесу бюджетного регулювання, зокрема й з врахуванням податкової складової.

Постановка завдання. На основі зазначеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у вивченні роль податкової складової у процесі змін у підходах до бюджетного регулювання в Україні та розробці пропозицій щодо його вдосконалення за рахунок розширення податкової бази місцевих бюджетів, впроваджені змін у адміністрування податків на місцях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично сформована модель бюджетного регулювання з надмірною централізацією фінансових потоків наглядно продемонструвала, що призводить лише до надмірно високого рівня бюрократизації та корупції на рівні центральної влади, слабкості місцевих бюджетів, економічної деградації територіальних громад. Поряд з іншими складовими реформи децентралізації, податковий аспект є неменше важливим та потребує ретельного вивчення задля докорінної зміни моделі бюджетного регулювання в країні.

Станом на 2016 рік в Україні налічувалося 10838 місцевих бюджетів, у тому числі: 24 обласних

бюджети, бюджет міста Києва, 148 міських бюджетів міст обласного значення, 460 районних бюджети, 159 бюджетів об'єднаних територіальних громад. Всі зазначені бюджети мали прямі взаємовідносини з державним бюджетом України. Окрім того до числа місцевих бюджетів входили 224 міських бюджетів міст обласного значення, 592 селищних бюджети, 27 бюджетів районів у містах, 9199 сільських бюджетів, 4 районних бюджети, які не мали міжбюджетних відносин [1].

Для аналізу даних щодо виконання місцевих бюджетів України було обрано період з 2010 по 2016 роки, задля розуміння змін, що мали місце в ході проведення реформи децентралізації в країні, яка розпочалася у 2014 році. Протягом 2010-2016 років (табл. 1 та 2), можна виокремити наступні особливості та тенденції у формуванні дохідної частини бюджетів нижчих рівнів.

Податкові надходження формують найбільшу частину власних доходів місцевих бюджетів. Проте якщо у грошовому виразі їхній обсяг зростав впродовж років, що досліджуються, майже в 2 рази, то у відносному виразі частка податкових надходжень у структурі доходів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів) скоротилася з 42,6 % у 2010 році до 40,1 % у 2016 році. При чому найнижча частка податкових надходжень у розмірі 33; 4 % припала на 2015 рік, що було спричинено перерозподілом з початку 2015 року доходів між державним та місцевими бюджетами, зокрема через часткове зарахування надходжень податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) до державного бюджету, а також запровадження місцевих акцизів.

Неподаткові надходження мали тенденцію до зростання у абсолютному виразі, збільшившись з 9,4 до 21,8 млрд грн впродовж 2010-2016 років, або більш як у 2 рази. Відносний показник формування неподаткових надходжень залишався майже незмінним, та становив в середньому 6 % від доходів місцевих бюджетів (з урахуванням міжбюджетних трансфертів).

Найбільшою за обсягом статтею неподаткових надходжень до місцевих бюджетів є власні надходження бюджетних установ, які зросли з 6,6 млрд грн у 2010 році до 14; 8 млрд грн у 2016 році. Традиційно незначну роль відіграють доходи, що формуються в результаті проведення операцій з капіталом, для яких характерна тенденція до спаду обсягів надходжень як у абсолютному, так і у відносному виразі.

Загалом протягом 2010-2016 років власні доходи місцевих бюджетів зросли з 80,5 млрд грн у 2010 році до 170,6 млрд грн у 2016 році. Однак у структурі доходів їхня частка зменшилася на 3,9 в. п. з 50,5 % у 2010 році до 46,6 % у 2016 році.

Таблиця 1

Динаміка виконання місцевих бюджетів України за доходами в 2010-2016 рр., млрд грн

Показник / період	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Податкові надходження, в т. ч.	67,9	73,1	85,9	91,2	87,3	98,2	146,9
податок на доходи фізичних осіб	51,0	54,1	61,1	64,6	62,6	54,9	79,0
податок на прибуток підприємств	0,4	0,4	0,4	0,7	0,3	4,3	н/д
податки на власність ***	1,9	0,7	0,7	0,6	0,4	0,002	0,001
Збори за спеціальне використання природних ресурсів:	9,8	12,9	15,2	15,0	14,6	2,2	1,9
у т. ч. плата за землю*	9,5	10,7	12,6	12,8	12,1	-	-
Акцизний податок**	0,7	0,9	1,2	1,4	0,2	7,7	11,6
Місцеві податки і збори, в т. ч.	3,0	2,5	5,5	7,3	8,1	27,1	42,3
податок на майно	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,1	18,3
плата за землю	-	-	-	-	-	14,8	23,3
збір за місця для паркув. транспортних засобів	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
туристичний збір	0,001	0,002	0,001	0,004	0,003	0,004	0,005
збір за провадження деяких видів під-ої дія-і (до 01.01 2015 р.)	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	-	-
Єдиний податок	1,9	2,0	4,8	6,6	7,4	11,0	17,2
Фіксований с. -г. податок	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2****	3,5****
Екологічний податок	-	1,2	1,6	1,5	1,2	1,6	1,9
Неподаткові надходження, у т. ч. :	9,4	10,9	12,6	12,1	12,3	20,2	21,8
власні надходження бюджетних установ	6,6	8,3	9,5	8,9	9,6	15,3	14,8
Доходи від операцій з капіталом	2,6	1,8	1,8	1,4	1,1	1,6	1,4
Цільові фонди	0,7	0,8	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
Разом доходів (без врахування міжбюджетних трансфертів)	80,5	86,7	100,8	105,2	101,1	120,5	170,6
Офіційні трансферти	78,9	94,9	124,5	115,8	130,6	174,0	195,4
Дотації	44,2	48,1	60,6	61,2	64,4	7,3	10,0
Субвенції	33,5	46,8	63,8	54,6	66,2	166,7	185,4
ВСЬОГО	159,4	181,5	225,3	221,0	231,7	294,5	366

2010 р. приведено до співставної бюджетної класифікації.

* З 2015 року земельний податок та орендна плата включаються до місцевих податків.

**акцизний податок в 2010-2014 рр. – з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції); з 2015 р. – з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизними товарами;

***З 2015 року скасовано збір за першу реєстрацію транспортного засобу; введено транспортний податок з фізичних осіб та юридичних осіб.

****з 2015 року віднесено до складу єдиного податку

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України [1; 2]

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів України в 2010-2016 рр., %

Показник / період	Рік						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Податкові надходження, в т. ч.	42,6	40,3	38,1	41,3	37,7	33,4	40,1
податок на доходи фізичних осіб	32,0	29,8	27,1	29,2	27,0	18,7	21,6
податок на прибуток підприємств	0,3	0,2	0,2	0,3	0,1	1,5	н/д
податки на власність ***	1,2	0,4	0,3	0,3	0,2	0	0
Збори за спец. викор-ня природних ресурсів:	6,1	7,1	6,8	6,8	6,3	0,7	0,6
у т. ч. плата за землю*	6,0	5,9	5,6	5,8	5,2	-	-
Акцизний податок**	0,4	0,5	0,6	0,6	0,1	2,6	3,2
Місцеві податки і збори, у т. ч.	1,9	1,4	2,4	3,3	3,5	9,2	11,6
податок на майно	-	-	-	0,01	0,02	5,4	5,0
плата за землю	-	-	-	-	-	5,0	6,3
збір за місця для паркув. транспортних засобів	-	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,01
туристичний збір	-	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01
збір за провадження деяких видів під-ої дія-ті (до 01.01.2015 р.)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-	-
Єдиний податок	1,2	1,1	2,1	3,0	3,2	3,7	4,7
Екологічний податок	-	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,1
Фіксований с. -г. податок	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	-	-
Неподаткові надходження, у т. ч. :	6,1	6,0	5,6	5,5	5,3	6,8	6,0
власні надходження бюджетних установ	4,1	4,6	4,2	4,0	4,1	5,2	4,0
Доходи від операцій з капіталом	1,6	1,0	0,8	0,6	0,5	0,6	0,4
Цільові фонди	0,4	0,5	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1
Разом доходів (без врахування міжбюджетних трансфертів)	50,5	47,7	44,8	47,6	43,6	40,9	46,6
Офіційні трансферти	49,5	52,3	55,2	52,4	56,4	59,1	53,4
Дотації	27,7	26,5	26,9	27,7	27,8	2,5	2,7
Субвенції	21,8	25,8	28,3	24,7	28,6	56,6	50,7
ВСЬОГО	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України, Державної казначейської служби України [1; 2]

В структурі податкових надходжень основним джерелом формування доходів місцевих бюджетів виступають загальнодержавні податки, частка яких залишається у розпорядженні місцевих бюджетів, зокрема податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), рентна плата (до 2015р. збори та плата за спеціальне використання природних ресурсів), майновий та акцизний податки.

Податок на доходи фізичних осіб, попри переспрямування його значної частки до державного бюджету, продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела дохідної частини місцевих бюджетів – 46,3 % від обсягу власних доходів за результатами виконання місцевих бюджетів у 2016 році. Динаміка надходжень ПДФО мала зростаючий характер протягом 2010-2013 років (з 51,0 млрд грн до 64,6 млрд грн), проте у 2014 році надходження ПДФО до місцевих бюджетів скоротилися на 2,0 млрд грн або на 3,1% до відповідного показника попереднього року, що було зумовлено загальним економічним спадом в країні, спричиненим політичним та військовим конфліктами. В 2015 році надходження ПДФО продовжували скорочуватися в результаті запровадження змін у пропорціях його розподілу для міста Києва, що було передбачено положеннями реформи бюджетної децентралізації. Надходження такого податку у 2016 році склали 79,0 млрд грн, що на 24,1 млрд грн, або на 43,8 %, більше за відповідний показник 2015 року.

Відповідно спад надходжень ПДФО до місцевих бюджетів мав місце й в структурі доходів місцевих бюджетів, де у 2010 році частка ПДФО становила 32 % від загального обсягу доходів з урахуванням міжбюджетних трансфертів, а до 2016 року знизилась на 10,4 в. п.

До 2015 року надходження від справляння рентної плати становили 2 -гу за розміром групу у складі податкових надходжень місцевих бюджетів, де плата за землю складала основну питому вагу. Відповідно до ст. 64 та ст.66 Бюджетного Кодексу України місцеві бюджети акумулювали 50% плати за спеціальне використання лісових ресурсів у частині рубок деревини головного користування, 50% плати за спеціальне використання води, 25% плати за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення, 100% рентної плати за використання об'єктів місцевого. Починаючи з 2015 року плату за землю було перейменовано у земельний податок та відносено до місцевих податків та зборів.

Впродовж 2010-2014 років збори за спеціальне використання природних ресурсів мали позитивну динаміку зростання з показниками 9,8 млрд грн, 12,9 млрд грн, 15,2 млрд грн, 15,0 млрд грн, 14 6 млрд грн відповідно по роках. Їхня частка в середньому становила 6,6 % у структурі доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів. З 2015 року частка таких доходів впала до 0,7 % за рахунок виключення з групи плати за землю. Проте розмір надходжень плати за землю продовжує зростати щорічно. Одним із чинників збільшення надходжень плати за землю було проведення грошової оцінки земель за введеними новими коефіцієнтами, зокрема у м. Києві.

До початку дії реформи децентралізації в країні, частка надходжень податку на прибуток підприємств

мала мізерний відсоток у структурі доходів місцевих бюджетів (від 0,3 % загального обсягу доходів у 2010 році до 0,1 % у 2014 році), що у абсолютному виразі складало в середньому 400 млн грн щорічних надходжень. Такий податок сплачувався лише підприємствами комунальної форми власності, а відтак не здатний був забезпечити достатній рівень надходжень до місцевих бюджетів через низький рівень економічної активності підприємств такої форми власності.

В рамках реформи бюджетної децентралізації починаючи з 2015 року відбулася передача на місцевий рівень 10% податку на прибуток підприємств, що відповідає міжнародній практиці його розподілу між центральним та суб-центральним рівнем. В результаті за підсумками 2015 року надходження такого податку до місцевих бюджетів забезпечило 4,3 млрд грн, що у відносному виразі становило 1,5 % від загального обсягу доходів місцевих бюджетів.

Реформа децентралізації сприяла й збільшенню доходів місцевих бюджетів в частині акумуляції акцизного податку, який до 2015 року зараховувався до місцевих бюджетів як частка акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції). З 2015 року на місцевому рівні було запроваджено акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів. В результаті, якщо у структурі доходів місцевих бюджетів до 2015 року частка від справляння акцизного податку становила в середньому 0; 5%, а за підсумками 2014 року взагалі скоротилася до 0,1 % від обсягу доходів місцевих бюджетів з урахуванням міжбюджетних трансфертів, то вже у 2015 році його частка зросла до 2; 6%. У 2016 році з цього джерела надійшло 11,6 млрд грн, що на 3,9 млрд грн, або на 51,3 %, більше, ніж у 2015 році.

Реформа децентралізації, зокрема в частині податкової децентралізації, сприяла збільшенню частки надходжень від справляння місцевих податків та зборів за рахунок включення єдиного податку до складу цієї групи та запровадження податку на майно, який, починаючи з 2015 року, об'єднав три податки, зокрема : податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; земельний податок; транспортний податок. Завдяки впровадженню таких податкових новацій місцеві податки та збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у загальній структурі доходів місцевих бюджетів (разом з міжбюджетними трансфертами) з урахуванням податків на майно та єдиного податку у 2016 році сягнула 11,6 %, а обсяг – 42,3 млрд грн.

Впродовж періоду, що досліджується, продовжується зростання обсягів надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва. За підсумками 2016 року такий податок був другою за обсягом складовою місцевих податків і зборів, який надійшов у сумі 17,2 млрд грн, що на 56,0 % більше за обсяги надходжень 2015 року. Єдиний податок у 2016 році досяг показника у 4,7 % у структурі загальних доходів місцевих бюджетів попри 1,2% у 2010 році. Зростання надходжень від справляння такого податку забезпечується щорічним збільшенням кількості платників податку – фізичних осіб та суб'єктів малого підприємництва. Ще однією причиною збільшення обсягу цих надходжень стало віднесення до платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників, у яких частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%. Аналогом цього компонента у попередні періоди був фіксований сільськогосподарський податок. У 2016 році з цього джерела надійшло 3,5 млрд грн, що в 1,75 раза більше, ніж у 2015 році [3, с. 73].

Оскільки податкові надходження формують більшу частину надходжень бюджетів усіх рівнів бюджетної системи країни, відповідно, на нашу думку саме податковий аспект є одним з ключових при розробці та впроваджені заходів щодо вдосконалення бюджетного регулювання, яке буде здатне забезпечити ефективне функціонування багаторівневої бюджетної системи сприяти меті реформи децентралізації щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оздоровлення місцевої економіки. Поряд з очікуваними позитивами від впровадження реформи децентралізації, на сьогодні можна виділити ряд проблем в площині податків, що мають бути усуненні в ході імплементації реформаторських змін.

Наявна динаміка зростання у грошовому виразі податкових надходжень як у власних доходах місцевих бюджетів, так і у загальних доходах з урахуванням міжбюджетних трансфертів, супроводжується й зростанням податкового боргу до місцевих бюджетів. На підтвердження такої тези слугують дані Фіскальної служби України [4]: у 2010 році розмір податкового боргу до місцевих бюджетів становив 1,7 млрд грн, у 2011 році – 1,6 млрд грн, у 2012 році – 1,8 млрд грн, у 2013 році – 2 млрд грн. Станом на кінець 2014 рік податковий борг до місцевих бюджетів стрімко зріс до 4 млрд грн, на кінець 2015 року показник сягнув 4,8 млрд грн, а на перший квартал 2017 року сума податкового боргу до місцевих бюджетів становила 6 млрд грн. При чому нарощування податкового боргу відбувається майже у всіх регіонах України.

Податковий борг виникає в результаті несплати до бюджета коштів в порядку, що визначає податкове законодавство. Така наявна проблема гальмує процес розширення фінансової автономії місцевих громад через недоотримання раніше прогнозованих фінансових ресурсів у вигляді сплачених податків. Відповідно зменшення грошових фондів місцевих бюджетів на суму податкового боргу прямо пропорційно впливає на зниження якості та обсягу надання публічних послуг населенню окремого регіону чи громади.

У структурі податкового боргу переважає несплата за податком на доходи фізичних осіб. ПДФО є ключовим бюджетоутворюючим податком для власних доходів місцевих бюджетів, та в той же час є інструментом вирівнювання в процесі здійснення бюджетного регулювання. За даними Держказначейства, на його частку припадає 70% усіх податкових надходжень до місцевих бюджетів. Його питома вага в районних бюджетах сягає 98%, по областях загалом – до 78–80, у Києві – 40–45% доходів [2]. В той же час за підрахунками Фіскальної служби України [4] загальні обсяги недонадходжень від сплати цього податку в країні перебувають у межах від 23 до 49 млрд грн.

Прогалини чинного податкового законодавства в країні дозволяють деяким підприємствам (переважно великими платниками податків у сільській місцевості) вдаватися до ухилення від сплати такого ключового джерела надходжень до місцевих бюджетів. Платник відповідного податку (податковий агент), не подаючи до фіскальної служби декларацію з податку на доходи фізичних осіб (найманих працівників), не несе юридичних зобов'язань перед державою та громадянином щодо його сплати до місцевих бюджетів.

Крім бухгалтерських документів з нарахування заробітної плати для розрахунків ПДФО передбачена лише одна форма податкової звітності – форма 1-ДФ, де міститься інформація по кожному працівнику в розрізі нарахованої заробітної плати, виплаченої зарплати, нарахованого (утриманого) з фізичної особи податку на доходи фізичних осіб і перерахованого податку до бюджетів, а також код доходу [5]. Така форма звітування має достатньо інформативний характер, та повинна була б слугувати інструментом контролю та аналізу справляння ПДФО до місцевих бюджетів. Однак документ не має статусу податкової декларації, а відтак не виникає юридичних зобов'язань по сплаті такого податку до місцевих бюджетів.

Згідно податкового законодавства лише за результатами перевірок з боку фіскальної служби можливим є звернення до суду або встановлення вимоги щодо реструктуризації боргу по несплаті ПДФО. В іншому випадку фіскальна служба не має права обліковувати як заборгованість перед бюджетами та примусово утримувати з податкового агента незаконно затримані ним платежі по ПДФО найманих працівників.

Запровадження обов'язкового декларування податку на доходи фізичних осіб податковими агентами, які користуються найманою робочою силою та/або здійснюють виплати майнового характеру, що обкладаються податком на доходи фізичних осіб здатне вирішити існуючу проблему несплати такого податку до бюджету та забезпечити законні інтереси місцевих громад.

Іншим проблемним питанням в контексті податкової складової в процесі здійснення бюджетного регулювання є алгоритм розмежування між бюджетами різних рівнів податку на доходи фізичних осіб. Зміни у розподілі, що було започатковано з 1 січня 2015 року, зі 100 % до 75% (до бюджету м. Києва з 50 % до 40 %) нормативу відрахувань до місцевих бюджетів податку на доходи фізичних осіб несе ризик втрат для місцевих бюджетів, які не компенсуються коштами від інших джерел. При цьому, втративши стабільне джерело надходжень, місцеві бюджети отримали податки, надходження від яких є менш прогнозованим. Зокрема надходження від податку на прибуток прогнозувати більш складно через економічні коливання та значний рівень тіньової економіки.

Розмір податку на прибуток, який має залишатися в місцевих бюджетах, що наразі передбачається в рамках реформи децентралізації, також викликає невпевненість щодо стимулювання ОМС до пошуку нових інвестиційних можливостей. Очевидним є факт, що для реального стимулювання місцевої влади до боротьби за роботодавця, податок на прибуток має займати більшу частку у надходженнях місцевої скарбниці, а ніж 1,5% (за підсумками 2015 року).

Досить неоднозначним є питання щодо відрахування частини акцизного збору до місцевих бюджетів. Так, у 2015 році було запровадженно збір з роздрібного продажу палива зі ставкою 5%, який мав би виступити компенсатором втрат місцевих бюджетів через зміну ставок ПДФО. Однак, через тінізацію роздрібного продажу палива окремими платниками даного податку, що стало причиною невиконання запланованих показників надходжень від справляння акцизного збору до місцевих бюджетів, у 2016 році такий збір було скасовано. Натомість було впроваджено зарахування частини акцизного податку у розмірі 13,44% з виробленого та ввезеного пального до місцевих бюджетів. Порядок зарахування акцизного податку передбачає щоденний розподіл частини акцизного податку з пального між місцевими бюджетами відповідно до часток для зарахування до місцевих бюджетів. Частки для зарахування акцизного податку до місцевих бюджетів визначені виходячи з фактичних нарахувань з роздрібної торгівлі пальним за 2016 рік на відповідній території [6].

Передбачається, що така модель зарахування податку сприятиме детінізації паливного сегменту ринку, підвищить ефективність його сплати та забезпечить стабільні надходження до місцевих бюджетів, що матиме позитивний вплив на соціально-економічний розвиток регіонів.

В той же час потребує перегляду та вдосконалення питання відрахування 5% від суми сплати акцизного збору з виробництва підакцизних товарів (тютюн, алкоголь). Оскільки через значну тінізацію такого ринку та повсякчасне ухилення від сплати податків виробниками підакцизної продукції відрахування частини збору до місцевих бюджетів не стане ефективним компенсатором.

Способом вирішення проблеми може слугувати прийняття норми щодо сплати акцизу не за місцем виробництва, а за місцем реалізації підакцизних товарів. Така переорієнтація щодо адміністрування податку допомогла б підвищити фінансову спроможність місцевого самоврядування та сприяла б зменшенню тіньового ринку підакцизних товарів.

Очевидним є факт того, що принципово нових джерел для швидкого і значного збільшення надходжень до місцевих бюджетів за умов сучасного соціально-економічного становища в країні не існує. Країнам з високою фіскальною самодисципліною притаманна тенденція до значною ролі оподаткування особистих доходів громадян на місцевому рівні. Для України, на нашу думку, більш прийнятним буде варіант розширення джерел оподаткування податками на споживання на місцевому рівні, які є більш прогнозованими та стабільними. Відповідно податкова децентралізація може передбачати лише передачу частини дохідної бази державного бюджету на нижчий рівень через або переформатування податків із загальнодержавних у ранг місцевих, або в результаті зарахування до податкових надходжень місцевих бюджетів частини податків, що акумулюються у державному бюджетів країни.

Розширенню дохідної частини місцевих бюджетів сприяли б, на нашу думку, наступні заходи:

– збільшення відрахування частки податку на прибуток підприємств;

– віднесення зборів за природні ресурси до місцевих податків;

– запровадження оподаткування комерційної нерухомості, що було б доречним з огляду на те, що саме такий вид нерухомості приносить дохід для її власників, а від так громадськість має право вимагати повноцінного запровадження оподаткування комерційної нерухомості без будь-яких винятків;

– удосконалення методики оцінки вартості майна – задля стягнення справедливої суми податку на нерухомість;

– впровадження системи стимулювання, тобто при перевиконанні річних планових обсягів податкових надходжень залишати певний відсоток в розпорядженні місцевих бюджетів.

Досліджуючи податкову складову у системі бюджетного регулювання, аналізуючи особливості та динаміку формування дохідної частини місце-

вих бюджетів, видається можливим вказати основні засади, на яких має базуватися податкова децентралізація, як складова реформи децентралізації в країні. А саме:

– податкова децентралізація має відповідати нормам Європейської хартії місцевого самоврядування;

– заходи з розширення фінансової автономії місцевих бюджетів за рахунок збільшення обсягів податкових надходжень мають бути у тісному зв'язку з заходами щодо протидії ухиленню від сплати податків або податкової оптимізації, задля конструктивної імплементації реформи децентралізації в цілому та досягнення її кінцевої мети;

– нові податки або збори, в разі їхнього запровадження, мають виконувати не лише фіскальну, а й регулюючу та стимулюючу функції;

– прогнозованість та стабільність податкових надходжень є необхідною умовою при визначені нового або встановлені додаткового джерела доходів.

Результатом проведення заходів з впровадження фіскальної децентралізації має стати зростання господарської активності регіону, збільшення рівня фінансової стійкості, вдосконалення процесу бюджетного регулювання в частині зменшення обсягів зустрічних фінансових ресурсів у вигляді трансфертів, підвищення ефективності витрачання бюджетних фондів, що у підсумку сприятиме підвищення якості життя населення громади.

Висновки з проведеного дослідження. Детально аналізуючи динаміку та структуру виконання місцевих бюджетів України до початку введення в дію реформи децентралізації та під час її практичної реалізації можна констатувати, що на даному етапі проведення реформаторських змін розширення повноважень органів місцевого самоврядування відбувається без відповідного збільшення обсягів їхнього фінансування, відповідно наразі місцеві бюджети не здатні виконувати свої функції у повному обсязі та на якісно високому рівні.

Отже, Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» від 28.12. 2014 р. потребує подальшого доопрацювання та додаткових розрахунків обґрунтованості нині існуючих норм вирівнювання по ПДФО, розміру відрахування податку на прибуток, акцизного збору, порядку їх адміністрування. Окрім того податкова децентралізація має відбуватися у тісному взаємозв'язку з заходами щодо детінізації економіки та подоланню явищ ухилення від сплати податків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/local-budg
2. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.treasury.gov.ua/main/uk/index
3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2017. – 92 с.
4. Офіційний сайт Фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //sfs.gov.ua/
5. Податковий кодекс України : Закон України від 02 грудня 2010 № 2755–VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13–14; № 15–16; № 17. – с. 556.
6. Деякі питання зарахування частини акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального до бюджетів місцевого самоврядування. Постанова Кабінет Міністрів України від 08.02.2017 р. № 96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http: //zakon5.rada.gov.ua/laws/show/96-2017-%D0%BF

УДК 336.447

Параниця Н.В.
старший викладач кафедри статистики
та математичних методів в економіці
Університету державної фіскальної служби України

СУЧАСНИЙ СТАН ВИКОРИСТАННЯ БАНКІВСЬКИХ ІНСТРУМЕНТІВ У НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

У роботі досліджено взаємодію банківського та реального секторів економіки України. Проаналізовано використання інструментів кредитування реального сектору економіки у розрізі окремих груп банків України. Проведена оцінка факторів, які впливають на взаємодію банківського і реального секторів економіки.

Ключові слова: банківський сектор, реальний сектор, інструменти кредитування, облікова ставка НБУ, рентабельність підприємств реального сектору економіки.

Параница Н.В. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ В НАПРАВЛЕНИИ РАЗВИТИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В работе исследовано взаимодействие банковского и реального секторов экономики Украины. Проанализировано использование инструментов кредитования реального сектора экономики в разрезе отдельных групп банков Украины. Проведена оценка факторов, влияющих на взаимодействие банковского и реального секторов экономики.

Ключевые слова: банковский сектор, реальный сектор, инструменты кредитования, учетная ставка НБУ, рентабельность предприятий реального сектора экономики.

Paranytsia N.V. CURRENT STATE OF USE OF BANKING INSTRUMENTS IN THE DEVELOPMENT OF THE REAL ECONOMY SECTOR

The paper investigates the interaction of the banking and real sectors of the Ukrainian economy. The author analyzes the use of lending instruments for the real sector of the economy in the context of certain groups of Ukrainian banks. An estimation of the factors influencing the interaction between the banking and real sectors of the economy.

Keywords: banking sector, real sector, lending instruments, NBU discount rate, profitability of enterprises of the real sector of the economy.

Постановка проблеми. Слід зазначити, що високий ступінь розвитку банків є необхідною умовою ефективного функціонування економіки на рівні суб'єктів господарювання та держави в цілому. Лише за досконалої банківської діяльності можна здійснити реструктуризацію промисловості, забезпечити стабілізацію економіки та побудувати розвинуте суспільство. Крім того, без системи залучення коштів у банківський сектор неможливе технологічне оновлення виробничих підприємств, яким необхідні кошти для функціонування, впровадження інновацій та проведення реструктуризації.

Процес переходу економіки України до якісно нової форми економічних відносин, яка ґрунтується на ринкових принципах ведення господарства, зумовила необхідність змін у фінансово-кредитній сфері економіки, яка забезпечує рух грошових потоків, створюючи ринкові умови суспільного відтворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання взаємодії банківського та реального секторів досліджували такі економісти, як: В.Д. Лагутін [1], З.М. Васильченко [2], О.Д. Вовчак [3], Н.В. Дзюбановська [4], І.С. Гуцал [5], О.В. Дзюблюк [6], Я.А. Жаліло [7], Д.С. Покришка [7], Я.В. Белінська [7], В.М. Опарін [8] та ін.

Загальновідомо, що банківська система України відповідно до законодавства побудована за принципом двох рівнів, який передбачає чітке розмежування сфер діяльності Національного банку України та банків. Банківська система України є одним із найбільш розвинутих елементів ринкового господарського механізму. Реформування банків при переході до ринку розпочалося раніше за інші сектори економіки, що визначалося роллю банків при вирішенні завдань перехідного періоду. Проте, як свідчить аналіз літератури, незважаючи на позитивні зрушення, банківський сектор України залишається недосконалим та не відповідає вимогам сучасної конкурентоспроможності економіки.

Постановка завдання. Необхідно проаналізувати фактори, які впливають на взаємозв'язок банківського та реального секторів економіки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Формування потужної економіки, забезпечення стійкого соціально-економічного зростання передбачає функціонування розвиненої банківської системи та добре налагодженого механізму взаємодії банківського та реального секторів економіки. Основною ланкою фінансово-кредитній сфері економіки як стверджують Васильченко З.М. [2] та Вовчак О.Д. [3] є банківська система, якій належить провідне місце в загальному механізмі організації та регулюванні системи ринкового господарства. Від функціонування цієї системи залежить успіх економічного, технічного та соціального розвитку країни. Отже, розвиток банків, як основного елемента фінансового сектору прискорює трансформацію суспільства, сприяє підприємництву та розвитку економіки й промисловості.

Українські банки, особливо після світової фінансової кризи 2008 р. неефективно виконують свої основні функції у сфері фінансово-кредитної взаємодії з підприємствами в частині мобілізації грошових ресурсів для кредитування підприємств та наданні довгострокових позик на взаємовигідних умовах.

Таким чином, банки протягом останніх років неефективно здійснюють посередництво в переміщенні коштів від кредиторів до позичальників та не в повній мірі виконують функцію створення й регулювання грошового ресурсу. На підставі вивчення літературних джерел [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7] визначено, що виконання зазначених функцій банками, пов'язане з наступними проблемами:

• втрати довіри до банків, що знижує можливості мобілізації ресурсів;

• низький рівень довгострокового кредитування (короткостроковим кредитам належить більше 60 % кредитного портфеля банків);

• низький рівень взаєморозрахунків з підприємствами.

На виконання банками функції мобілізації ресурсів також впливає тіньовий та готівковий обіг. Так, у розвинутих країнах світу готівковий обіг складає лише 5-7 % грошової маси, а в Україні він займає більше 50 % грошового обороту [9].

З іншого боку, сучасний стан розвитку банківського сектору України виявляє проблеми, вирішення яких може сприяти підвищенню конкурентоспроможності банків до світового рівня. Зокрема, до таких проблем віднесено:

• високу концентрацію капіталу серед п'яти найбільших банків;

• нераціональну територіальну структуру, яка є наслідком локального характеру банківських ринків за рахунок нерівномірної концентрації;

• низький рівень капіталізації банків;

• низький рівень забезпеченості кредитних позик;

• низьку кредитоспроможність підприємств-позичальників.

Ще одним важливим показником, що характеризує роль кредитів в економіці, є їх співвідношення до ВВП. При цьому вважається, що в нормально функціонуючій ринковій економіці співвідношення активів банківського сектору країни до ВВП повинно складати не менше 100%, а частка кредитів у сукупних активах банківського сектору – 70%. Такий підхід дозволить оцінити безпеку банківського сектору, а також його відповідність потребам економіки (залежність корпорацій від зовнішніх запозичень) [1, с. 18].

Серед кредитів, наданих в економіку, поступово зростали обсяги і частка кредитів юридичним особам. Упродовж досліджуваного періоду кредити юридичним особам становили близько 80% у їх загальному обсязі, при чому, за досліджуваний період частка кредитування фізичних осіб зменшилась з 27% до 20% [9].

Водночас з 2011 р. найбільш поширеними кредитними інструментами серед юридичних осіб за строками погашення є короткострокові кредити до 1 року, на другому місці – середньострокові, найменша частка припадає на довгострокові кредити [9]. Отже, можемо зробити висновок, що для підприємств вигіднішими залишаються короткострокові кредити, а банки, в свою чергу, не мають достатньої кількості вільних фінансових ресурсів для забезпечення довгострокового інвестиційного кредитування реальної економіки.

Волатильністю характеризується ситуація у сфері застосування такого кредитного інструменту, як іпотечний кредит. Порівняно з початком 2011 р. обсяг іпотечних кредитів, що були надані суб'єктам господарювання збільшився на 64% і станом на 2015 р. становив 121 966 млн. грн. Обсяг іпотечних кредитів за 2014 р. збільшився практично на третину, однак таке зростання зумовлено девальвацією національної валюти, а не реальним зростанням їх кількості [9; 10]. Підтвердженням цього є скорочення обсягів іпотечного кредитування в національній валюті. Низькі темпи розвитку даного кредитного інструменту в умовах сьогодення пояснюються низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженим обсягом довгострокових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні банків та неплатоспроможним попитом на довгострокові кредити. Очевидно, що іпотечний кредит посідає унікальне місце в національній економіці держави. За рахунок іпотеки здійснюється інвестування реального сектора економіки та збільшення його капіталу і внаслідок цього забезпечується стабільне зростання доходів у різних галузях економіки, тому в перспективі банкам слід активізувати надання іпотечних кредитів в реальний сектор економіки.

Істотна роль в сучасних умовах відводиться споживчому кредиту як інструменту фінансування реального сектору економіки. Як свідчить практика, споживче кредитування тісно пов'язано з різноманітними економічними та соціальними показниками. Це пояснюється тим, що, впливаючи один на одного, вони спричиняють певні зрушення в економіці, причому ці зміни можуть спричиняти різний ефект, як позитивний, так і негативний. Водночас в Україні у 2011-2015 рр. на ринку споживчих кредитів активно розвивався лише сегмент дрібних кредитів – це готівкові кредити, кредитні карти та кредити на споживчі товари. Вони й забезпечили пожвавлення цього сегменту: протягом 2014 року помітне несуттєве зростання – близько 10% (або 12 152,0 млн. грн.), але відновленню до кризових об'ємів кредитування завадила політична та економічна нестабільність в державі. На її фоні багато банків через підвищення ризиків цього напрямку кредитування відмовилися від надання таких кредитів. За результатами 2014 року кількість банків, що пропонували споживчі кредити зменшилась на 35 %, зменшилось і число пропозицій [9].

Кредитування сфери малого бізнесу є ефективним методом економічного розвитку, який охоплює велику кількість малих підприємств у розвинених країнах світу й може виконувати щонайменше два завдання: створення і стимулювання розвитку малих підприємств. Дослідження даного питання підтвердило, що недостатність фінансування, в тому числі і з використанням кредитних інструментів, є ключовою перешкодою активного розвитку малого бізнесу в Україні. Фінансування малих підприємств здійснюється, зазвичай, з використанням таких кредитних інструментів: банківські кредити, кредити кредитних спілок, лізинг. Зокрема, у 2014 році фінансування лізингових операцій на 44,3 % здійснювалося за рахунок банківських кредитів, 39,1 % – за рахунок власних коштів і 16,6 % – за рахунок позичкових коштів юридичних осіб. Фінансування малих підприємств за допомогою банківського кредиту має ряд перешкод, зокрема: високі відсоткові ставки, жорсткі вимоги до позичальників у сфері організації та ведення бізнесу, наявність застави, тощо. Як свідчать дані НБУ, частка кредитів малим підприємствам у загальному кредитному портфелі вітчизняних банків у посткризовому періоді коливалась в межах 10-12%, що, очевидно, не покриває потребу малих підприємств у позикових коштах.

Очевидно, що одним з головних чинників кредитування є строк, на який надається кредит, тому розглянемо обсяги кредитування реального сектору економіки в розрізі строків погашення Як свідчить проведене дослідження, більшість кредитів, наданих реальному сектору економіки, є коротко- (до 1 року) та середньостроковими (від 1 до 5 років), найбільший обсяг короткострокового кредитування становив у 2014 р. – 49% загального обсягу кредитів у реальний сектор економіки.

Стосовно короткострокового кредитування суб'єктів реального сектору, то найбільша кількість

наданих кредитів до 1 року була зафіксована станом на 2015 р., найменше значення даного показника було станом на 2011р. Упродовж всього досліджуваного періоду спостерігається збільшення обсягів короткострокового кредитування реального сектору економіки, і на кінець періоду їх частка зросла до 49%.

Так, згідно з показниками НБУ, на кінець 2008 р., тобто на початку фінансової кризи, частка простроченої заборгованості в українських банках становила 2,45% від загальної кількості наданих кредитів, а вже через рік, тобто на кінець 2009 р., частка простроченої заборгованості становила 9,36%, на кінець 2010 р. це значення зросло до 14,6% від загальної кількості наданих кредитів, прострочена заборгованість на початок червня 2011 р. становила 15,4% загального кредитного портфеля [9].

Сучасні проблеми економічного розвитку країни зумовлюють значні порушення кінцевих строків погашення банківського кредиту і зростання обсягів заборгованості. Так, зокрема, за даними НБУ, станом на 2015 р. у загальній структурі кредитного портфеля банків України прострочена заборгованість за кредитами становить 12,3%, що більше, ніж на початок посткризового 2011 р. Стає очевидно, що за подібних обставин, окрім реалізації необхідних заходів макроекономічного характеру, які б сприяли нормалізації фінансового стану позичальників, завданням банківських установ при здійсненні кредитування є більш ретельний підхід як до оцінки кредитоспроможності клієнтів, так і до контролю за використанням наданих позичок.

Аналізуючи взаємозв'язок банківського та реального секторів економіки слід зазначити, що дуже важливим у цьому питанні є саме довіра. Сьогодні ситуація з довірою до банківського сектору є дуже актуальною для України. Ослаблена банківська система після кризи не виправдала позитивних очікувань не лише реального сектору економіки, а й усіх її суб'єктів. Сьогодні такий стан банківської системи і реального сектору економіки є небезпечним для макроекономічного розвитку країни. Процес кредитування реального сектору економіки України у кризовий період характеризувався негативними тенденціями, кредит був практично недоступний для корпоративного сектору. Істотне зменшення банками обсягів кредитування національної економіки поглибило економічний спад в Україні, а його показники стали чи не найбільшими у світі.

На підставі проведеного дослідження сучасного стану використання банківських кредитних інструментів в Україні можемо зазначити таке:

• банківський кредит на вітчизняному кредитному ринку представлений переважно короткостроковими угодами, а їх важко використовувати для великомасштабних структурних перетворень у національній економіці;

• низький рівень реальної інвестиційної пропозиції, зумовлений неплатоспроможністю суб'єктів її формування, а також повільний процес формування необхідної законодавчої бази та загальна відсутність чітких параметрів інвестиційної політики, стримують процес участі банків у операціях фінансового лізингу, кредитування під заставу нерухомості, факторингу, гарантійних і трастових операціях, активізації участі у створенні та в роботі промислово-фінансових груп, банківських холдингів, об'єднань, консорціумів, які також можуть забезпечувати потребу в інвестиційному кредитуванні;

• на динаміку використання банківських кредитних інструментів істотно вплинули кризові події останніх років, коли банки значно знизили свою кредитну активність. В умовах сьогодення очікується пожвавлення та зростання обсягів використання кредитних інструментів для фінансування реального сектору економіки;

• спостерігаються досить високі відсоткові ставки за кредитами, які не дозволяють більшості суб'єктів господарювання використовувати даний кредитний інструмент із високою ефективністю;

• відсутність зацікавленості банківських установ в динамічному розвитку підприємств реального сектору економіки та стабільному економічному середовищі загалом, що не сприяє розвитку використання кредитних інструментів для економічного зростання;

• досить суттєвою на сьогодні є проблема наявності значної частки проблемних кредитів у портфелях комерційних банків.

За результатами проведеного аналізу сучасного стану використання кредитних інструментів банків та з урахуванням результатів досліджень низки авторів (зокрема Я.А. Жаліло, Д.С. Покришки, Я.В.Белінської) [7] робимо висновок, що сучасний стан банківського кредитування зумовлений такими чинниками, а саме:

– відносно високий рівень ризиків, що мають місце в діяльності банків: валютного і кредитного – через значну доларизацію активів банківської системи; операційних і регуляторних – через політичну нестабільність та мінливе нормативно-правове середовище; ліквідності – через переважання короткострокових пасивів у структурі ресурсної бази і збереження ризиків її відтоку, обмежених можливостей рефінансування зовнішніх запозичень. Водночас через високі кредитні і девальваційні ризики, різко скоротилося фінансування іноземними групами своїх дочірніх українських банків [7, с. 30].

– низький рівень довіри внутрішніх і зовнішніх інвесторів та кредиторів до банківської системи, що негативно впливає на залучення додаткових фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках капіталу та заощаджень населення;

– скорочення маржі між відсотковими ставками банків за кредитами та обліковою ставкою НБУ;

– зростання проблемних кредитів та резервів на покриття збитків за кредитними операціями, зростання мультиплікатора капіталу банків, яке призвело до зниження дохідності активів банку.

На нашу думку, для розвитку реального сектору потрібна орієнтація насамперед на середньо- та довгострокове кредитування економіки, а не на короткострокове, що забезпечило б поліпшення строкової структури кредитів у напрямі збільшення частки довгострокової складової. З цією метою слід запроваджувати низку нововведень, спрямованих на поліпшення умов доступу інвесторів до кредитних ресурсів банків, зокрема завдяки більш широкому застосуванню механізмів часткової компенсації ставок за кредитами банків, а також рефінансування Національним банком України банків, які здійснюють довгострокове кредитування інноваційно-інвестиційних проектів.

Водночас, сьогодні вітчизняна кредитно-банківська система не виконує ролі прискорювача розвитку національної економіки. Недостатніми є власні кошти банків, а отже, й обсяги кредитування національної економіки. Негативно на кредитну сферу впливають світові економічні та фінансові кризи, які перманентно поновлюються, платіжна криза, дефіцит бюджету, різке зниження кредитоспроможності суб'єктів господарювання. Підприємства не отри-

мують кредитів на тривалий час під виробничі програми через те, що банки не залучають ресурсів на довгостроковій основі.

Перевищення рівня відсоткових ставок над рентабельністю промислових підприємств пов'язаний, *по-перше*, із завищеною дохідністю фінансових ресурсів та відривом курсу гривні від паритету її купівельної спроможності. *По-друге*, важливу роль в формуванні завищених відсоткових ставок відіграють негативні очікування власників капіталу, орієнтація значної частини банків і їх клієнтів на короткий життєвий цикл бізнесу.

Разом з тим усунення цих проблем потребує довготермінових зусиль, що пов'язано з постійним повторенням такої ситуації: ліквідація поганого стану підприємств потребує масштабних банківських кредитів, а кредити не можуть надійти через поганий стан підприємств. Тому для того, щоб банківські ресурси трансформувались в промислові інвестиції, необхідно забезпечити інвестиційну кредитоспроможність підприємств [3, с. 57]. Для цього необхідно використовувати альтернативні механізми фінансування структурних змін у промисловості – фінансовий лізинг, первинне розміщення цінних паперів на фондовому ринку, спільне інвестування.

Експерти визначають, що основними чинниками, які зумовлюють утримання на високому рівні маржі між депозитами та кредитами банків в Україні, є високі втрати банків і значні відрахування в резерви через низьку якість кредитного портфеля [1; 2; 10].

Висновки з проведеного дослідження.

Промисловим підприємствам для того, щоб отримати фінансові ресурси, необхідно підвищувати темпи виробництва, розробляти нові технології, які сприяють довгостроковій перспективі розвитку, посилювати співпрацю з банками за умови, що середня ставка кредитування буде адекватною рентабельності активів підприємств.

Для стабілізації взаємодії промислових підприємств і банків необхідно:

– здешевити кредити для підприємств;

– пов'язати механізм визначення процентних ставок за кредит з технологічною особливістю здійснення виробництва і періодом надходження виручки за реалізовану продукцію;

– підвищити рівень захисту прав інвесторів щодо отримання дивідендів та повернення вкладених інвестицій, запровадити заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату;

– привести фінансову звітність українських компаній міжнародних стандартів;

– активізувати стимулюючу функцію держави із заохочення ділової активності підприємців у справі відродження та розвитку промислового виробництва шляхом досягнення оптимальних пропорцій форм власності, впровадження досконалих корпоративних моделей управління;

– сприяти впровадженню нових систем технічної регуляторної політики та захисту вітчизняних виробників і споживачів промислової продукції.

Таким чином, реалізація цих заходів щодо кредитування поліпшить ситуацію зі складним фінансовим забезпеченням підприємств, що дасть їм змогу активніше виконувати свої основні функції – забезпечувати зростання валового внутрішнього продукту, що призведе до зростання зайнятості значної частини населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок і торгівля України: структурноінституціональна трансформація: монографія / авт. : В.Д.Лагутін, Ю.М. Уманців, А.Г. Герасименко та ін. ; за ред. В.Д.Лагутіна. – Київ : КНТЕУ, 2015. – 431с.
2. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація : монографія / З.М. Васильченко. – М. : Кондор, 2004. – 528 с.
3. Банківська справа: навч. посіб. / [Вовчак О. Д., Рущишин Н. М.] – Л. : Новий Світ-2000; 2008. – 560 с.
4. Дзюбановська Н.В. Реалії та перспективи моделювання оптимальної кредитної стратегії банку / Н.В. Дзюбановська // Вісник Тернопільського національного економічного університету : зб. наук. праць. – Тернопіль : Видво ТНЕУ. – 2011. – № 4. – С. 20-25.
5. Гуцал І.С. Банківське кредитування суб'єктів ринку в трансформаційній економіці України: (питання теорії, методики, практики) / І.С. Гуцал. – Львів: ВАТ «Бібльос», 2001. – 242 с.
6. Дзюблюк О.В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки: [монографія] / О.В.Дзюблюк, О.Л.Малахова. – Тернопіль: Вектор, 2008. – 324 с.
7. Жаліло Я.А. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В.Белінська. – К. : НІС, 2010. – 96 с.
8. Опарін В. М. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / В. М. Опарін // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 57-71.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Доступний з: http: //nbuportal.bank.gov.ua.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Доступний з: http: // www.ukrstat.gov.ua.
11. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Доступний з: http: //www.worldbank.org/ru/country/russia.

УДК 336.76:339.924

Семеног А.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

Пахненко О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумського державного університету

АНАЛІЗ СТАНУ ТА СТРУКТУРИ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті на основі наукових джерел та статистичних даних розглянуто стан та структуру ринку фінансових послуг Європейського Союзу. Виділено провідне місце банків як головного фінансового посередника в ЄС, представлено роль європейських фінансових посередників на ринку фінансових послуг України.

Ключові слова: Європейський Союз, ринок фінансових послуг, банк, страхова компанія, фінансовий посередник, фінансовий інститут.

Семеног А.Ю., Пахненко Е.М. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И СТРУКТУРЫ РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

В статье на основе научных источников и статистических данных рассмотрены состояние и структура рынка финансовых услуг Европейского Союза. Выделено ведущую роль банков как главного финансового посредника в ЕС, представлена роль европейских финансовых посредников на рынке финансовых услуг Украины.

Ключевые слова: Европейский Союз, рынок финансовых услуг, банк, страховая компания, финансовый посредник, финансовый институт.

Semenog A.Y., Pakhnenko O.M. THE ANALYSIS OF THE STATE AND STRUCTURE OF THE EUROPEAN UNION FINANCIAL SERVICES MARKET

The article examines the state and structure of the financial services market of the European Union on the basis of scientific sources and statistical data. The leading role of banks as the main financial intermediary in the EU is highlighted and the role of European financial intermediaries in the financial services market of Ukraine is presented.

Keywords: European Union, financial services market, bank, insurance company, financial intermediary, financial institution.

Постановка проблеми. Не зважаючи на існування великої кількості інтеграційних об‘єднань у світі, беззаперечно, Європейський Союз є найуспішнішим прикладом політичної та економічної інтеграції, що формує орієнтири для розвитку інших країн, зокрема, й України. Однією з важливих сфер, що потребує системного розвитку в контексті європейської інтеграції України є сектор фінансових послуг. Потреба в ефективному розподілі обмеженого фінансового ресурсу за умов орієнтації вітчизняного експорту на ЄС і зумовлює необхідність цілісного аналізу стану та структури європейського ринку фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стану та розвитку ринку фінансових послуг ЄС розкривається як у працях зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Розвиток ринку фінансових послуг ЄС у контексті інтеграції окремих ринків капіталу країн-членів ЄС розглядається фахівцями Центру ринкових досліджень PricewaterhouseCoopers (Браян Полк, Грегорі Вебер, Астрід Бауер та ін.) [7], Європейського центрального банку [6] та Європейської комісії. Так, на важливості розвитку фінансового сектора в країнах-членах ЄС наголошує Т. Падоа-Шіоппа; ключові особливості розвитку фінансового сектора в ЄС, його структуру, функціонування та тренди розглядають К. Тіман, Г. Кавігліа, Г. Краузе, В. Йоцов та інші. [8]; мікрокредитування як фінансова послуга на ринку ЄС знаходиться у центрі уваги С. Лагоа [9]. У контексті реформування ринків фінансових послуг у перехідних країнах в умовах інтеграції до Європейського фінансового простору означена проблема досліджується й представниками вітчизняної наукової школи [2-4] (Н. М. Внукова, Ж. О. Андрійченко, С. А. Ачкасова, М. М. Воротинцев, Д. О. Давиденко, О. О. Золотарьова, М. І. Макаренко, Є. О. Горюнова та ін.).

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в проведенні аналізу стану та структури ринку фінансових послуг ЄС, визначенні особливостей його функціонування та перспектив інтеграції з вітчизняним ринком фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спільний ринок фінансових послуг Європейського Союзу є невід‘ємною складовою єдиного внутрішнього ринку продукції, капіталу та робочої сили. Його основою є свобода руху капіталів, платежів та послуг, що визначені в п. 1 ст. 3 Договору «Про заснування Європейського Співтовариства»: «діяльність Співтовариства повинна включати в себе внутрішній ринок, що характеризується відміною перешкод вільному переміщенню товарів, осіб, послуг та капіталів між державами-членами».

Незважаючи на стратегічне значення створення єдиного ринку фінансових послуг ЄС для процесу подальшої інтеграції, процес його формування зайняв багато часу і продовжується донині у зв‘язку з необхідністю розробки спільного нормативного забезпечення даної діяльності. Так, свобода переміщення капіталів є лише початковою свободою здійснення широкого кола фінансових операцій пов‘язаних з інвестуванням як у межах країни походження капіталу, так і в інших країнах-членах ЄС. У той же час, свобода руху капіталу тісно пов‘язана зі свободою руху платежів, що є основою правового регулювання політики у сфері фінансових послуг. Прикладами законодавчих актів ЄС у галузі поточних платежів є «Регламент про транскордонні платежі в євро», що визначає три категорії платежів (транскордонні кре-

дитні перекази, транскордонні електронні платежі, транскордонні чеки), та «Директива про транскордонні кредитні перекази». Згідно ст. 49 Договору «Про заснування Європейського Співтовариства» невід'ємною складовою єдиного ринку також є свобода руху послуг. У межах ЄС не повинно бути обмежень підприємницькій діяльності у сфері надання послуг [1].

Розбудова спільного ринку фінансових послуг ЄС здійснюється завдяки функціонуванню системи наглядових інституцій [2]:

Європейська рада із системних ризиків;

Європейський орган з цінних паперів та ринків;

Європейський банківський орган;

Європейський орган із страхування та пенсійних фондів

Водночас реалізація програм та проектів Європейського Союзу неможлива без функціонування органів, що забезпечують кругообіг та забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів економічної діяльності як у межах об'єднання, так і в країнах Європейської співпраці. До таких об'єднань можемо віднести: Європейський центральний банк, Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкції та розвитку [3; 4].

Відповідно до класифікації Європейського центрального банку [5] ринок фінансових послуг ЄС представлений такими фінансовими посередниками:

– *Монетарні фінансові інститути* – фінансові установи резиденти країн Європейського Союзу, видом діяльності яких є отримання депозитів та видача кредитів, а також інвестиції у цінні папери за власний рахунок. До них відносять: Центральні банки країн ЄС, банківські та інші кредитні та депозитні фінансові установи, інституції з випуску та обігу електронних грошей, грошові фонди.

– *Інвестиційні фонди* – фінансові інститути, що здійснюють інвестиції у фінансові та нефінансові активи.

– *Фінансові компанії спеціального призначення* – займаються сек'юритизацією фінансових активів, за рахунок емісії власних цінних паперів, які викуповуються інвесторами. Їх призначення – зменшення кредитного ризику.

– *Провайдери платіжних сервісів* – компанії, що забезпечують трансакції в межах ЄС.

– *Страхові компанії та пенсійні фонди*.

Загалом у Європейському Союзі станом на червень 2017 року функціонувало 7 467 монетарних фінансових інститути, серед них 6465 кредитних інституцій, 734 грошових фонди та 239 інших депозитних компаній, 55759 інвестиційних фондів, 3733 фінансові компанії спеціального призначення, 5768 компаній-провайдерів платіжних сервісів, 3307 страхових компаній [5].

Ринок фінансових послуг ЄС представлений широким колом посередників, що функціонують на грошовому, борговому та фондовому ринках. Водночас, історично склалося, що банки займають провідну роль на ринку фінансових послуг у країнах ЄС, а кредити, є основним джерелом фінансових ресурсів для підприємств та домогосподарств Спільноти. Так, розмір виданих кредитів у відношенні до ВВП країн ЄС у 2015 році склав 212 %, у той час як обсяг боргових цінних паперів – 171 % від ВВП, акцій – лише 60 % від ВВП (рис. 1).

Це суттєво відрізняє ринок фінансових послуг ЄС від США, де у той же період кредити зайняли 147 % від ВВП, акції – 115 %, облігації – 220 % від ВВП, водночас тісно поєднує з ринком Японії, де структура ринку досить схожа. Саме тому, Європейський Союз часто називають «кредитно-орієнтованою економікою» (loan-based economy) [6; 7].

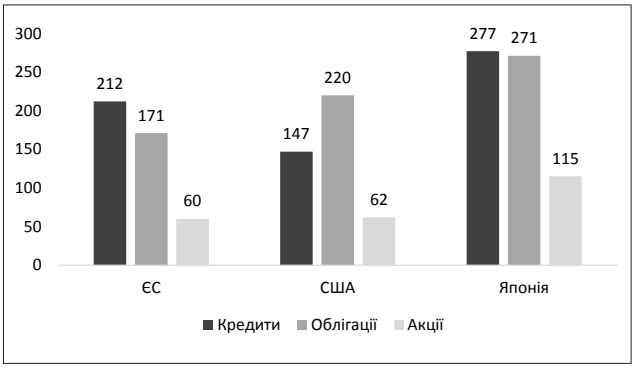


Рис. 1. Розмір різних ринків фінансових ресурсів по відношенню до ВВП країн у 2015 р., %

Велика роль банківського фінансування пояснюється уподобаннями домогосподарств та реального бізнесу. Так, заощадження домогосподарств у ЄС більшою мірою зберігаються на банківських депозитах, що складає 30,6 % усіх фінансових активів домогосподарств. Натомість у США їх частка є майже втричі нижчою – 12,7 %. Що до інвестицій в цінні папери, то лише 23,9 % домогосподарств розміщують свої активи у пайових та інвестиційних фондах, що майже удвічі менше ніж у США (45,3 %). Водночас страхові та пенсійні вкладення разом займають майже 40% усіх активів громадян ЄС, що є значно більшим рівнем, ніж у США (32,6 %) та Японії (26 %). Причиною є, як менша схильність європейців до ризикової діяльності та культурні звички у заощадженнях, так і особливості податкового законодавства у сфері інвестицій, рівень фінансового розвитку та кредитної політики банків (рис. 2).

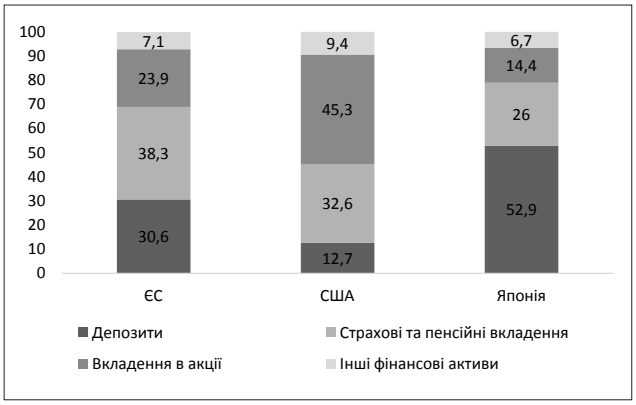


Рис. 2. Структура фінансових активів домогосподарств у ЄС у 2015 р., %

Аналогічною є структура залучення фінансових ресурсів і підприємствами реального сектора економіки. Так, частка кредитів у структурі пасивів нефінансового сектора ЄС складає 27,9 %, що є дуже схожим до ситуації у Японії (28,1 %), водночас у США – частка кредитів складає лише 12,6 %. Стосовно фондового залучення фінансових ресурсів (акції та облігації) – його частка складає 57,3 %, що на 19,2 % менше від показників США.

Підкріпленням ідеї банкоцентричності ринку фінансових послуг ЄС є склад та структура боргового ринку, де основними посередниками виступають банки та уряди країн ЄС. Так, у 2015 році ринок

державних облігацій досяг 10,8 трлн. євро, а обсяг боргових цінних паперів, емітованих монетарними фінансовими інститутами склав – 6,9 трлн. євро або 55 % від ВВП країн ЄС. Натомість частка реального сектора економіки була не значною – 7,6 %. Таким чином, фінансові посередники, переважно банки, залучаючи фінансові ресурси на європейському фондовому ринку, фінансують один одного з метою подальшої трансформації цього ресурсу у фінансові послуги (кредити та депозити) для підприємств та домогосподарств Спільноти [7]. Банки з часткою у 52 % активів фінансових посередників, займають домінуючу роль майже в усіх країнах ЄС. У 20 країнах-членах ЄС частка банків на ринку капіталу складає понад 50 %, у 8 – понад 75 %. Виключенням із тенденції є Ірландія, Нідерланди, Мальта та Люксембург, де переважна частка активів сформована інвестиційними фондами. Водночас частка страхових та пенсійних активів є незначною – у середньому 7,5 % та 4,3 % відповідно, що знову таки свідчить про низький рівень розвитку небанківських фінансових установ у країнах ЄС (рис. 3).

Відмітимо, що аналогічно до розподілу фінансових активів, частка банківського фінансування суб'єктів реального сектора економіки також відрізняється між країнами ЄС. Найбільшою мірою на кредити банків орієнтуються компанії Греції, водночас найменша залежність від банків спостерігається у Великобританії. Дана частка тісно корелює з наявністю та розвиненістю місцевого фондового ринку та можливостей компаній по виходу на нього (наприклад у Великобританії успішно функціонує Лондонська фондова біржа з ринковою капіталізацією у понад 6 трлн. євро, у Німеччині – Франкфуртська з капіталізацією у понад 2 трлн. євро, у Польщі – Варшавська з капіталізацією у понад 400 млрд. євро) [8].

Незважаючи на існування єдиного ринку, вартість банківського кредитування суттєво відрізняється між країнами Європейського Союзу. Враховуючи високий рівень орієнтації суб'єктів підприємництва, особливо представників малого бізнесу, на отримання банківських кредитів, це створює нерівні умови для розвитку економік Співтовариства та стримує подальший процес інтеграції. Найвищі середні ставки кредитування для підприємств реального сектора економіки спостерігалися у Кіпрі та Греції (5,49 % та 5,19 % відповідно), водночас найнижчі – у Люксембурзі та Франції (1,51 % та 1,79 %) (рис. 4).

Вартість кредитування суттєво залежить від економічного розвитку країни ЄС та рівня її суверенного ризику, дефолту (Греція та Кіпр мають одні з найбільших розміри державного боргу), а також наявності інших альтернативних джерел отримання фінансування для бізнесу.

У цілому відмітимо, що більше третини суб'єктів малого бізнесу у ЄС відчувають проблеми з доступом до банківського фінансування [9]. Причому знову ж таки спостерігається кореляція між доступом до кредитування та середнім розміром відсоткової ставки. Наприклад, у Греції понад 60 % малих підприємств відчували проблеми з доступом до фінансових ресурсів, натомість у Німеччині лише 29 %, Іспанії – 35 %, Італії – 42 %. На доступ до кредитування також впливає рівень розвитку та філіальна представленість банків у країнах ЄС. Так, найбільшу мережу дочірніх банків мають банки, що зареєстровані у Франції (24 банки), Нідерландах (22 банки), Німеччини (21 банк). У той час як у багатьох країнах Східної Європи (Польща, Словаччина, Румунія та ін.) взагалі відсутні дочірні банки за кордоном. Водночас у найбільш розвинутих країнах банківська концентрація (частка 3-ох найбільших банків) як правило значно вища, ніж в інших країнах: у Нідерландах – 85,2 %, Німеччині – 73,8 %, Франції – 60,4 %, а в Польщі – 38,1 %, Болгарії – 44 %, Латвії – 50,7 %.

Досить очікуваним є те, що серед топ-20 найбільших фінансових посередників у сферах банківських, страхових, пенсійних та інвестиційних послуг займають компанії із найрозвинутіших країн ЄС [10].

Так, перше місце серед банків з розміром активів у понад 3 трлн. євро займає французький банк BNP Paribas, а серед страхових компаній – ірландська AXA з обсягом активів у 720 млрд. євро. Загалом 5 серед топ-20 банків є резидентами Франції (*BNP Paribas, Credit Agricole Group, Societe Generale, BPCE SA*), 4 – Великобританії (*HSBC Holdings Plc, Barclays Plc, Royal Bank of Scotland, Lloyds Banking Group*), по 2 – Німеччини (*Deutche Bank AG, Commerzbank AG*), Нідерландів (*ING Bank, Rabobank Nederland-Rabobank Group*), Іспанії (*Banco Santander SA, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria SA*), по 1 – Швеції (*Nordea Bank AB*), Бельгії (*Dexia*), Данії (*Danske*

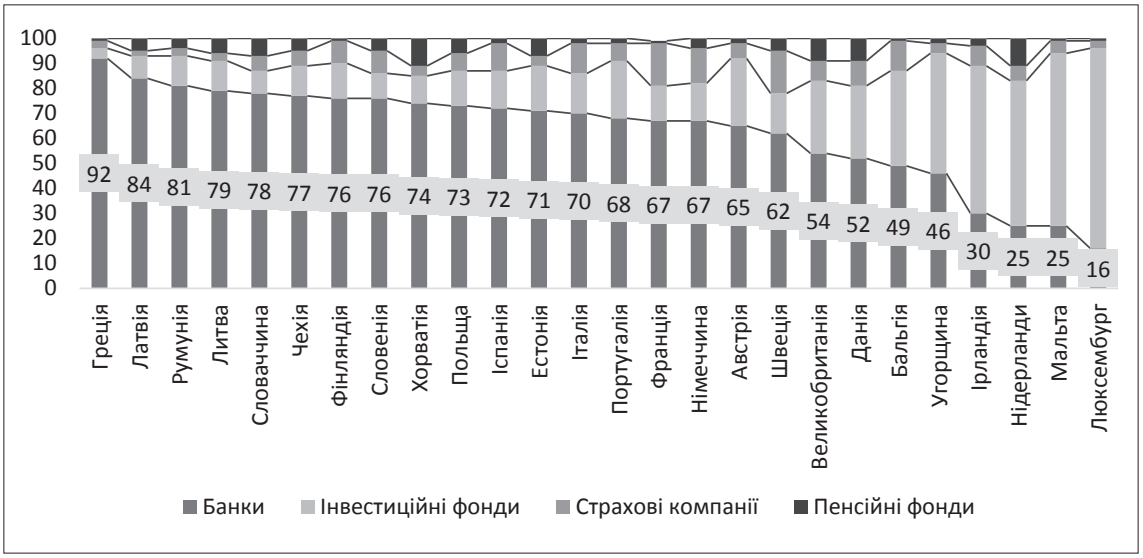


Рис. 3. Розподіл фінансових активів між фінансовими посередниками у країнах ЄС у 2015 р., %

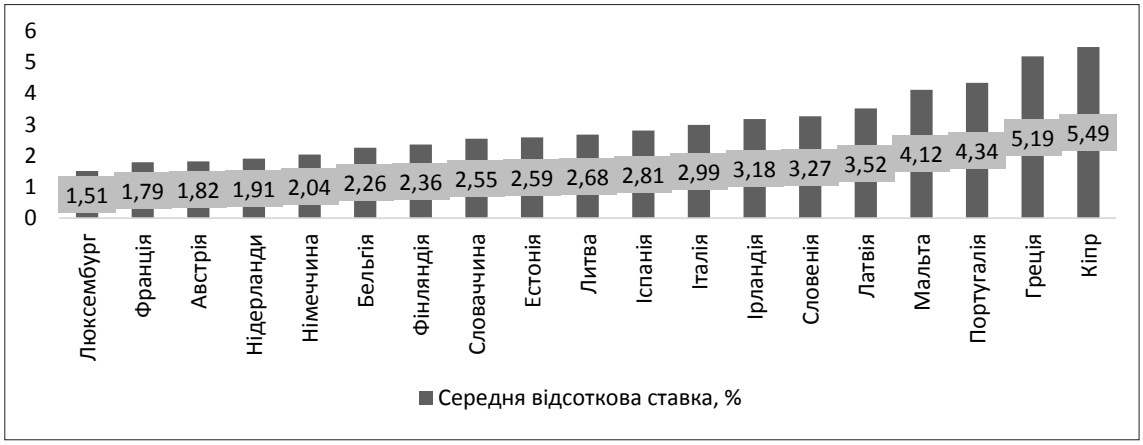


Рис. 4. Середня відсоткова ставка по виданим кредитам нефінансовим компаніям у країнах ЄС у 2015 р., %

Bank A/S). Стосовно страхового ринку, то найбільша кількість компаній зі списку походять з Великобританії – 7 (*AVIVA Plc, Legal & General Group, Prudential Plc, Old Mutual Plc, Standard Life plc, Resolution Limited*), по 4 компанії з Нідерландів (*Aegon NV, ING Verzekeringen NV, Stichting Pensioenfonds ABP, SNS – Reaal NV*) та Німеччини (*Allianz SE, Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, ERGO Versicherungsgruppe AG, Talanx Aktiengesellschaft*), 3 з Франції (*CNP Assurances, Predica, BNP Paribas Cardiff*), по 1 з Італії (*Generali Assicurazioni*) та Ірландії (*AXA*).

На відміну від ринку банківських та страхових послуг, ринок пенсійного забезпечення контролюється переважно компаніями зі Скандинавських країн: Норвегія (*Norway Government Pension Fund Global, Kommunal Landspensjonskasse, Vital Forsikring ASA*), Данія (*Arbejdsmarkedets Tillaegspension, Sampensionen KP Life Insurance, Danica Pension*) та Швеція (*Alecta, Tredje AP-fond, AMF Pensions*), Фінляндія (*Varma Mutual Pension Insurance, Ilmarinen Pension Insurance*). Натомість в Нідерландах функціонують 4 компанії-пенсійні фонди (*ABP, Pensioenfonds Zorg en Welzijn, Pensioenfonds Metal en Techniek, BpfBOUW*), по 2 компанії в Німеччині (*BVV, BVK=Bayerische Versorgungskammer*) та Великобританії (*BT group plc, PFA Holdings A/S*), 1 компанія походить з Іспанії (*Reserva de la Seguridad Social*). Це не є дивним, враховуючи рівень розвитку соціального захисту у даних країнах.

Стосовно послуг з управління активами, то лідером на ньому є Великобританія – 6 компаній (*UBS Global Asset Management, Legal & General Investment Management, HSBC Global Asset Management, Aviva Investors, M7G Investments, Schroder Investment Management*), по 4 компанії родом з Німеччини (*Allianz Global Investors, Deutsche Asset Management, MEAG Munich Ergo Asset Management, Union Investment*) та Франції (*Amundi Group, BNP Paribas Investment Partners, Natixis Global Asset Management, AXA Investment Managers*), по 3 – з Нідерландів (*ING Investment Management, APG, AEGON Asset Management*) та Італії (*Generali Investments, Pioneer Global Asset Management, Eurizon Capital*).

Таким чином, можемо відмітити, що динаміку розвитку ринку фінансових послуг у Європейському Союзі задають менше третини найрозвинутіших країн. Причому якщо пенсійні послуги більшою мірою зосереджені у Скандинавських країнах, то інші сфери ринку фінансових послуг контролюються Великобританією, Францією, Німеччиною та Нідерландами.

Також, ознакою розвитку ринку фінансових послуг є наявність компаній, що функціонують як у банківському секторі, так і в секторі небанківських фінансових послуг. Такі компанії прийнято називати фінансовими супермаркетами чи конгломератами. Прикладом такої інтегрованої діяльності є BNP Paribas, ING, Allianz, AXA, SEB та інші.

Варто відмітити, що європейські фінансові супермаркети активно інвестують в український ринок фінансових послуг, що є свідченням поступової інтеграції вітчизняного фінансового ринку до європейського [11; 12] (табл. 1).

Як бачимо, ключовими об‘єктами для інвестування виступають страхові компанії. Водночас 4 конгломерати – BNP Paribas S.A. (Франція), ING (Нідерланди), RZB-UNIQA (Автсрія) та SEB (Швеція) представлені в різних сегментах ринку фінансових послуг України. Поряд зі страховим напрямком дані компанії активно розвивають банківський сегмент («Укрсиббанк», «ІНГ Банк Україна», «Райффайзен Банк Аваль») та ринок інвестиційного управління (КУА «Укрсиб Ессет Менеджмент», ТОВ «Українська лізингова компанія»; ТОВ «Райффайзен Інвестмент»,ТОВ КУА «Райффайзен Аваль»; КУА «СЕБ Ессет Менеджмент Україна», ЗНКІФ «СЕБ Фонд акцій», ПІДІФ «СЕБ фонд збалансований», ПІДІФ «СЕБ фонд грошовий ринок»). Це засвідчує наявність ознак фінансової конвергенції як форми інтеграції вітчизняного ринку фінансових послуг у європейський фінансовий простір.

Також активно представлені на ринку кредитування в Україні Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР).

Зазначимо, що ЄІБ [13] є одним із найбільш важливих фінансових інститутів ЄС. Він був заснований в 1958 році (відповідно до Римської угоди про створення Європейської Економічної Спільноти) з метою забезпечення фінансування загальноєвропейських проектів (будівництво залізниць, автодоріг, аеропортів, проектів захисту навколишнього середовища) і кредитування малого бізнесу. Традиційно ЄІБ відповідав за інфраструктурні проекти в ЄС – транспорт, енергетику, промисловість, проте на даний час він поширює свої інтереси на сферу енергетичної без-

Таблиця 1

Інвестиції міжнародних фінансових конгломератів на ринку фінансових послуг України

Міжнародний фінансовий конгломерат	Країна походження	Фінансові посередники, якими володіє в Україні		
		Банківський сектор	Страховий сектор	Інвестиційний сектор
Allianz	Німеччина	–	СК “Allianz”, СК “Allianz Life”	–
AXA	Бельгія	–	СК «АХАСтрахування», СК «АХАУкраїна»	–
BNP Paribas S.A.	Франція	«Укрсиббанк»	СК «Кардіф», СК «КардіфЖиття», СК «АХАСтрахування», СК «АХАУкраїна”	ЗАТ КУА «Укрсиб Ессет Менеджмент», ТОВ «Українська лізингова компанія»
Generali	Італія	–	СК «ДженераліГарант», СК «ДженераліГарант Страхування Життя»	–
ING	Нідерланди	«ІНГ Банк Україна»	СК «ІНГ ЖиттяУкраїна»	–
RZB-UNIQA	Австрія	«Райффайзен Банк Аваль»	СК «УнікаЖиття», СК «Уніка»	ТОВ «РайффайзенІнвестмент», ТОВ КУА «РайффайзенАваль»
SEB	Швеція	«СЕБ-Банк» (вийшли з ринку)	СК «СЕБ ЛайфЮкрейн»	КУА «СЕБ ЕссетМенеджмент Україна», ЗНКІФ «СЕБФонд акцій», ПІДІФ «СЕБ фондзбалансований», ПІДІФ «СЕБ фондгрошовий ринок»
Petr Kellner (PPF)	Чехія	–	«Хоум КредитСтрахування»	–
GRAWE	Австрія	–	«Граве Україна», «Граве Україна Страхування життя»	–
ERGO	Німеччина	–	СК «ЮТИКО»	–

Таблиця 2

Приклади інвестиційних проектів ЄБРР в Україні

Назва проекту	Бізнес-сектор	Інвестиції ЄБРР, млн. євро.	Цілі проекту
Kronospan UA modernisation	Виробництво і послуги	40	Модернізація обладнання
Yuzhny Grain Terminal	Транспорт	37	Розробка нового зернового терміналу з річною пропускною спроможністю до 5,0 млн. т зерна.
UCSF: Nibulon	Агробізнес	26	Потреби в оборотному капіталі пов'язані з сільськогосподарсько-сировинними торговими операціями.
Unicredit Leasing Ukraine	Лізинг	19,6	Боргове фінансування для підтримки малого і середнього бізнесу, здійснення лізингу та енергетичних проектів з підвищення ефективності
Karpatskyi Wind Farm	Електро-енергетика	7,6	Розробка, будівництво та експлуатація 9.9 мВт вітроелектростанції недалеко від міста Старий Самбір у Львівській області
Chernivtsi District Heating Project	Муніципальна та екологічна інфраструктура	7	Кредит для установки індивідуальних теплових підстанцій, біопаливних котлів, модернізації котлів
Odessa IT Centre	Нерухомість і туризм	4,9	Реконструкція офісної будівлі в Одесі, яка буде здаватися в оренду місцевим і міжнародним IT – компаніям

пеки і стимулювання розвитку приватного сектору. Наприклад, у 2014 році ЄІБ профінансував інвестиційні проекти на суму 80,3 млрд. євро. З них 31 % – на розвиток малого підприємництва; 26 % – на розвиток інфраструктури; 24 % – інвестиції в екологічні проекти; 18 % – вкладення в інноваційні проекти, наукові дослідження. Майже 8 млрд. євро виділялося на кредитування проектів за межами ЄС в країнах-партнерах. Так, в Україні у 2014 році ЄІБ надав кредит у розмірі 50 млн. євро ТОВ «Астарта-Київ» на підвищення ефективності використання ресурсів агропромислового комплексу та покращення рівня продовольчої безпеки підприємства. Також було профінансовано такі проекти як «Реконструкція, капремонт і технічне переоснащення магістрального газопроводу «Уренгой – Помари – Ужгород» (кредитори ЄІБ та ЄБРР – по 150 млн. євро), кредитна лінія для малого та середнього бізнесу (25 до 40 проектів) у сфері поліпшення енергоефективності (ЄІБ – 400 млн. євро), «Надзвичайна кредитна програма для України» (ЄІБ – 200 млн. євро).

ЄБРР [14] – це міжнародний фінансово-кредитний інститут, що фінансує проекти сприяння ринковим реформам та розвитку приватного підприємництва у «перехідних країнах» та країнах, що розвиваються. Ідея створення банку виникла у 1989 році. Головним його завданням було реформування країн бувшого соціалістичного табору на ринкових засадах. Свою роботу ЄБРР розпочав у 1991 році зі штаб-квартирою у Лондоні. Акціонерами Банку є 64 країни, Європейська комісія та Європейський інвестиційний банк. Капітал банку понад 30 млрд. євро., з яких країнам ЄС належить 55% капіталу, США – 10%, Японії – 8%, країнам операцій – 12% (у тому числі Україні – 0,8%), іншим акціонерам – 15%. Кожна країна-член представлена у Раді керуючих та Раді директорів Банку. В Україні ЄБРР має дипломатичний статус і статус привілейованого кредитора.

ЄБРР є стратегічним кредитором українського бізнесу. До кінця 2015 року ним було реалізовано 346 проектів на суму 7,4 млрд. євро. Таким чином, ЄБРР зайняв 58% інвестицій приватного сектора. Сферами кредитування є енергетика (24% від поточного портфеля ЄБРР), фінансові установи (23%), промисловість, торгівля та агропромисловий комплекс (27%), інфраструктура (26%). Приклади інвестиційних проектів ЄБРР в Україні, представлені в таблиці 2.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно до матеріалів проведеного дослідження можемо зробити висновок, що стан та тенденції розвитку ринку фінансових послуг в Європейському Союзі більшою мірою формуються завдяки діяльності банківських фінансових установ, кредити яких є домінуючим джерелом фінансових ресурсів як для суб'єктів господарювання, так і для домогосподарств. Визначено, що абсолютна більшість активів ринку формуються фінансовими посередниками, що зареєстровані в найбільш розвинутих країнах ЄС, а саме Франції, Німеччини, Великобританії та Нідерландах. Відмітимо, що фінансові компанії з ЄС є активними учасниками вітчизняного ринку фінансових послуг (BNP Paribas S.A., ING, AXA та інші).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Некрасов А. И. Основы правового регулирования политики Европейского Союза в области финансовых услуг / А. И. Некрасов // Международное право и международные организации, № 2; 2013. – С. 210-219.
2. Реформування ринків фінансових послуг в умовах інтеграції до європейського фінансового простору : монографія / наук. ред. канд. екон. наук Р. Пукала і докт. екон. наук, проф. Н. М. Внукова. – Харків : ТО Ексклюзив, 2016. – 166 с. (Укр. мова, передмова – польська мова).
3. Горюнова Є. О. Євроінтеграція : навч. посіб. / Є. О. Горюнова. – К. : Академвидав, 2013. – 224 с. – (Серія «Альма-матер»).
4. Європейська інтеграція [текст] навч. посіб. / за ред. М. І. Макаренка, Л. І. Хомутенко ; [М. І. Макаренко, Л. І. Хомутенко, І. І. Д'яконова та ін.]. – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 344 с.
5. Офіційний сайт Європейського центрального банку. – Режим доступу: https: //www.ecb.europa.eu.
6. Building a Capital Markets Union – Eurosystem contribution to the European Commission's Green Paper. European Central Bank (ECB), 2015. Available from: https: //www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/150521_eurosystem_contribution_to_green_paper_-_building_a_cmuen.pdf.
7. Capital Markets Union: Integration of Capital Markets in the European Union. PWC Analytical report. Available from: https://www.pwc.com/gx/en/banking-capital-markets/pdf/cmu-report-sept-2015.pdf.
8. Thimann C. Financial Sectors in EU Accession Countries. European Central Bank. Available from: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialsectorseuaccessionen.pdf?592cfa2cb97ab362f427600c8f216668.
9. Lagoa S. Financial institutions and supply of financial services in the European microcredit market: a survey of selected countries' experiences. Fessud, Working Paper Series, No 73. Available from: http://fessud.eu/wp-content/uploads/2013/04/Financial-institutions-supply-of-financial-services_European-microcredit-market_WP-73.pdf.
10. Non-bank financial institutions: Assessment of their impact on the stability of the financial system. European Comission, Economic papers 472. Available from: http: //ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2012/pdf/ecp472_en.pdf
11. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова, д-ра екон. наук І. О. Школьник і д-ра екон. наук Ф. Павелки ; [А. О. Єпіфанов, І. О. Школьник, Ф. Павелка та ін.]. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 258 с.
12. Кремень В.М. Діяльність фінансових конгломератів на фінансовому ринку України : дисертація на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит : захист 30.10.2009 / В.М. Кремень; наук. керівник І.О. Школьник. – Суми: Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України», 2009. – 242 [4] с.
13. Офіційний сайт Європейського інвестиційного банк. – Режим доступу: http: //www.eib.org/.
14. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку. – Режим доступу: http: //www.ebrd.com/ru/home.html.

УДК 336.63 : 658.1

Стеценко Б.С.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ПИТАННЯ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ДЕФІНІЦІЇ «ФІНАНСОВА ІНФРАСТРУКТУРА» В СУЧАСНІЙ НАУЦІ

В статті аналізуються сучасні наукові позиції щодо змістовної характеристики поняття «фінансова інфраструктура». Розкрито взаємозв'язок фінансової інфраструктури з іншими дефініціями фінансової науки, зокрема, «фінансова система», «фінансовий сектор», «фінансовий ринок». Окреслено базові ознаки фінансової інфраструктури та її складові. Визначено місце фінансових інституцій у сучасній інституційній фінансовій інфраструктурі.

Ключові слова: фінансова наука, фінансова система, фінансова інфраструктура, фінансові посередники, фінансові інституції.

Стеценко Б.С. ВОПРОСЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ДЕФИНИЦИИ «ФИНАНСОВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА» В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ
В статье анализируются современные научные позиции относительно содержательной характеристики понятия «финансовая инфраструктура». Раскрыта взаимосвязь финансовой инфраструктуры с другими дефинициями финансовой науки, в частности, «финансовая система», «финансовый сектор», «финансовый рынок». Очерчено базовые признаки финансовой инфраструктуры и ее составляющие. Определено место финансовых институций в современной институционной финансовой инфраструктуре.

Ключевые слова: финансовая наука, финансовая система, финансовая инфраструктура, финансовые посредники, финансовые институции.

Stetsenko B.S. THE ISSUE OF IDENTIFICATION OF DEFINITION "FINANCIAL INFRASTRUCTURE" IN THE MODERN SCIENCE
The article analyzes modern scientific positions concerning the content characteristics of "financial infrastructure". The relationship of financial infrastructure with other definitions of financial science, in particular, "financial system", "financial sector" and "financial market" is disclosed. The basic features of financial infrastructure and its components are outlined. The place of financial institutions in the modern institutional financial infrastructure is determined.

Keywords: financial science, financial system, financial infrastructure, financial intermediaries, financial institutions.

Постановка проблеми. Складні завдання, що стоять перед Україною на сучасному етапі в економічній сфері, об'єктивно викликають до життя питання про актуалізацію методологічних підходів вітчизняної економічної науки. Одним із найважливіших напрямків змін в нашій державі є реформа фінансового господарства. Зважаючи на це, українська фінансова думка, як невід'ємна складова економічної науки, повинна спрямувати свої зусилля на пошук шляхів вирішення різноманітних проблем фінансової сфери, які б дали змогу досягти швидкого та ефективного поступу.

Результативність наукових пошуків у значній мірі залежить від здатності вітчизняних вчених-фінансистів «відірватися» від методологічних підходів та засад, що були притаманні радянській фінансовій школі. Не заперечуючи в цілому здобутків того періоду, зауважимо, що за більше ніж два десятиліття самостійного шляху, українська фінансова наука почасти страждає невиправданою апроксимацією до застарілих теоретичних та методологічних положень.

В той же час, стрімкі зміни, що притаманні сучасному фінансовому господарству не залишають місця для такої позиції, знижують актуальність отриманих наукових результатів, ігноруючи цілком чи частково нові явища та процеси притаманні фінансам. Саме такий висновок можна зробити і щодо відносно нової для української наукової школи фінансів дефініції «фінансова інфраструктура».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності фінансової інфраструктури є відносно новим напрямком досліджень вітчизняних вчених. В цьому контексті насамперед слід виділити праці І. Бланка, З. Варналія, О. Іваницької, В. Коломійця, В. Кудряшова, С. Науменкової, В. Опаріна, А. Рибчук, С. Тимофієвої, В. Федосова, С. Юрія, П. Юхименка та ін..

В тім, питання щодо змістовних ознак фінансової інфраструктури залишається відкритим, а також додаткових досліджень потребує проблематика виокремлення місця фінансової інфраструктури в понятійному апараті сучасної фінансової науки.

Постановка завдання. Мета статті – доповнити існуючі у фінансовій науці положення стосовно характеристики дефініції «фінансова інфраструктура» та її місця в категорійному апараті сучасної системи наукових знань про фінанси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дефініція «фінансова інфраструктура» є відносно новою для фінансової науки. Її поява та використання – об'єктивне відображення процесів, що характерні для сучасного фінансового господарства. З цього приводу наведемо позицію видатних вітчизняних вчених на чолі з П. Леоненком та В. Федосовим: «Кожний новий етап цивілізаційного розвитку в сфері фінансів відмічається розширенням наукових знань про фінансовий світ, методів і технологій їх аналізу, формуванням різноманітних концепцій і теорій їх економічної природи, сутності, ролі і розвитку» [1, с. 4].

Підкреслимо, що в науковий оборот дефініція «фінансова інфраструктура» була введена саме в той момент (кінець XX – початок XXI ст.), коли інституції, явища та процеси, які вона характеризує, набули настільки масштабних змін, що використання іншого понятійного апарату для їх характеристики було недоречним. Стрімке кількісне нарощування фінансових операцій та угод, слабко контрольоване зростання фінансових ринків, в підсумку – формування «фінансової економіки» і стали приводом для наукових пошуків у цій царині.

В тім, це не заперечує того висновку, що як дефініція фінансової науки «фінансова інфраструктура» знаходиться у логічному взаємозв'язку з іншими

фінансовими поняттями, насамперед такими, як «фінансова система» та «фінансовий сектор». Виходячи з цього, акцентуємо на найбільш аргументованих наукових позиціях, автори яких досліджують сутність зазначених дефінцій.

Всесвітньовідомі вчені З. Боді та ін. вказують: «Фінансова система – сукупність ринків та інших інститутів, які використовують для укладання фінансових угод, обміну активами й ризиками (йдеться про ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників, фірми, які пропонують фінансові послуги, і органи, які регулюють діяльність усіх цих установ)» [2].

В такій науковій позиції привертає увагу кілька основоположних моментів[1]:

• по-перше, фінансова система є комбінацією і ринків, і інститутів;

• по-друге, функціонування фінансової системи фактично ототожнюється з укладанням фінансових угод, наданням фінансових послуг тощо;

• по-третє, невід'ємною складовою фінансової системи є регуляторні органи.

За класифікацією окремих зарубіжних дослідників, цей напрям розуміння сутності фінансової системи охарактеризовано як інституційний, [3] в рамках якого її описують як сукупність певних фінансових інститутів.

Для прикладу, в роботі іншого західного науковця зазначається: «Фінансова система – сукупність ринків та інститутів, які є посередниками між заощадниками і позичальниками (домогосподарства, підприємства, уряд, іноземці; фінансові посередники – банки і небанківські фінансові установи)» [4]. Підтримують таку точку зору і інші зарубіжні науковці [5].

Хоча і вкрай рідко, але інституційний підхід до розуміння фінансової системи зустрічається і серед учених пострадянського простору: «... її (*фінансову систему – Б.С.*) можна представити в інституціональній формі: як інфраструктуру різноманітних фінансових інститутів, що здійснюють фінансові операції та одночасно є суб'єктами та об'єктами управління фінансами» [6, с. 68].

Звернемо увагу на той факт, що у визначенні фінансової системи М. Романовського вживається і дефініція «інфраструктура різноманітних фінансових інститутів», що об'єктивно визначає актуалізацію питання про спорідненість цих понять.

В тім західна фінансова думка розглядає фінансову систему і з інших позицій. Так, Х. Гарлі та Е. Шоу пропонують аналізувати фінансову систему в контексті її функцій, основними з яких є: перерозподіл фінансових ресурсів між різними економічними агентами, вирішення проблем, які ускладнюють або унеможливлюють пряме фінансування [7].

Загалом, такий підхід значно ширше трактує сутність фінансової системи, не акцентуючи лише на питаннях фінансових інституцій (установ, органів), а розглядаючи її в контексті загальних механізмів перерозподілу фінансових ресурсів.

Суттєвими відмінностями (порівняно з позиціями більшості західних вчених) характеризуються позиції вітчизняних науковців щодо сутності фінансової системи.

Зокрема, провідний вітчизняний вчений В. Опарін вважає, що в контексті внутрішньої будови, фінансову систему слід розглядати як сукупність відокремлених і взаємопов'язаних сфер і ланок (державні фінанси, фінанси підприємств і домогосподарств), що відображають форми і методи фінансових відносин та сукупність фінансових органів та інституцій, що керують грошовими потоками [8].

Отже, в якості головних характеристик фінансової системи в такому визначенні можна вважати: вона представляє певну сукупність ланок (сфер) – державні фінанси, фінанси підприємств, фінанси домогосподарств; з іншого боку, вона є сукупністю певних фінансових органів та інституцій; насамкінець, фінансова система відображає форми і методи фінансових відносин.

Майже аналогічною є позиція інших вітчизняних вчених, хоча деякі з них вважають за доцільне розширити сфери (ланки) фінансової системи, що складають її внутрішню будову.

Так, авторський колектив на чолі з М. Грідчиною вказує, що фінансову систему можна представити як сукупність державних фінансів, фінансів підприємств, фінансів домогосподарств і фінансів страхування, завдяки цим ланкам формується, розподіляється та перерозподіляється основна частина коштів централізованих і децентралізованих грошових фондів країни [9].

З точки зору іншого вченого, М. Карліна до складу фінансової системи треба включати державні фінанси, фінанси підприємств, страхування, фінансовий ринок, фінанси домогосподарств [10, с. 18].

В свою чергу, О. Романенко виокремлює наступні сфери фінансових відносин – фінанси суб'єктів господарювання (рівень мікроекономіки); державні фінанси (рівень макроекономіки); міжнародні фінанси (рівень світового господарства); фінансовий ринок; страхування [11, с. 21].

Таким чином, можна зробити проміжний висновок, що у вітчизняна фінансова школа акцентує увагу насамперед на внутрішній будові фінансової системи, тоді як західні вчені часто обожнюють її виключно з інституціями та ринками за допомогою яких відбувається перерозподіл фінансових ресурсів.

Не менше дискусій триває і щодо сутності дефініції «фінансовий сектор», при цьому значна частина визначень зафіксована на рівні нормативних документів різноманітних міжнародних фінансових організацій. Так, спеціалісти МВФ зазначають, що фінансовий сектор представляє собою сукупність організацій, задіяних у фінансовому посередництві (фінансові корпорації) [12].

Звернемо увагу на використання в попередньому визначення поняття «фінансові корпорації», який в більшій мірі використовується в статистичних дослідженнях, значно рідше – у фінансовій науці. У відповідності з Класифікацією інституційних секторів економіки України, фінансові корпорації (установи) включають усі корпорації-резиденти, які переважно зайняті наданням фінансових послуг іншим інституційним одиницям, у тому числі послуги страхування і пенсійних фондів [13].

У окремих документах OECD фінансовий сектор охарактеризовано як набір інституцій, інструментів та регуляторного середовища, який сприяє здійсненню трансакцій в економіці шляхом взяття та погашення боргових зобов'язань [14].

Загалом, аналіз найбільш поширених наукових підходів дає можливість зробити висновок, що абсолютна більшість вчених пов'язують дефініцію «фінансовий сектор» переважно з функціонуванням фінансових інституцій (рідше – фінансових інструментів) та регулюванням їх діяльності. Більше того, можна стверджувати, що з погляду окремих зарубіжних вчених дефініції «фінансова система» та «фінансовий сектор» є майже тотожними.

[1] Зазначимо, що, як буде показано нижче, такий підхід до фінансової системи майже не відображено у вітчизняній фінансовій науці

Не менше складнощів виникає в процесі дослідження наукових підходів до поняття «фінансова інфраструктура». На сьогодні вкрай складно виділити спільні позиції, що на наш погляд пояснюється не тільки відносною новизною терміну, але й складними процесами, що притаманні сучасному фінансовому господарству.

Окремі вчені вважають за доцільне підкреслити «обслуговуючий», «підлеглий» характер функціонування фінансової інфраструктури, визначаючи її як «... підсистему, що призначена для комплексного фінансування науково-виробничих і освітніх процесів у сфері інноваційно-технологічного розвитку» [15].

Інші вказують, що фінансова інфраструктура існує «... по-перше, як сукупність елементів, за допомогою яких опосередковуються фінансові відносини, використання яких і забезпечує задоволення потреб суспільного відтворення; по друге, як сукупність елементів, що забезпечують функціонування фінансів як суспільного інституту в інституціональному, управлінському зрізах» [16].

Не можна обійти увагою позицію одного із фундаторів вказаного напрямку фінансової науки В. Федосова, який зазначає, що фінансова інфраструктура існує у двох вимірах:

- як одна із вихідних, основоположних та домінуючих складових економічної інфраструктури;
- як сукупність різних елементів (управлінського, інституційного та обслуговуючого), що забезпечують функціонування фінансів як суспільного інституту, в організаційному та інструментальному наповненні [17].

Розвиваючи свою позицію, надалі група вітчизняних вчених на чолі з В. Федосовим запропонувала виділення управлінської фінансової інфраструктури, інституційної фінансової інфраструктури та обслуговуючої фінансової інфраструктури [18].

В загальному можна зробити висновок, що сучасні підходи до визначення сутності фінансової інфраструктури певним чином «перекликаються» з визначенням фінансово сектору та з окремими визначеннями західних вчених поняття «фінансова система».

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дає можливість стверджувати:

1. Поняття «фінансова система», «фінансовий сектор» та «фінансова інфраструктура» є логічно взаємопов'язаними та, в певній мірі, взаємодоповнюючими і характеризують окрему сукупність елементів, процесів та явищ сучасного фінансового господарства.

2. Інституційний зріз фінансової інфраструктури представлений різноманітними фінансовими інституціями, що наближує його розуміння до актуальних визначень фінансового сектору. Проте сам підхід до змістовних характеристик фінансової інфраструктури є значно ширшим, оскільки (на думку провідних вчених) представлений окрім інституційної, також організаційною та обслуговуючою складовими.

3. За своєю внутрішньою будовою дефініція «фінансова система» є найбільш універсальною (в порівняння з поняттями «фінансовий сектор» і «фінансова інфраструктура) дефініцією та охоплює широке коло фінансових відносин на мікро- та макрорівнях. В свою чергу, «фінансова інфраструктура» як поняття фінансової науки є більш значимим за змістом в порівнянні з поняттям «фінансовий сектор». Таким чином можна стверджувати про існування певного логічного ланцюга у фінансовому господарстві «фінансова система – фінансова інфраструктура – фінансовий сектор».

4. Проте роль фінансової інфраструктури у сучасній економіці можна і потрібно розглядати значно ширше – зважаючи на той факт, що вона є невід'ємною складовою економічної інфраструктури. Відповідно, «універсалізм» фінансової інфраструктури полягає у використанні значного кола інструментів, які впливають не тільки на економічний розвиток, але і на політичні та соціальні процеси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леоненко П. Фінансова наука: ґенеза, еволюція та розвиток / П. Леоненко, В. Федосов, П. Юхименко // Ринок цінних паперів України. – 2017. – №1-2. – С. 3-30.
2. Боди Э. Финансы : учеб. пособие / Э. Боди, Роберт К. Мертон ; пер. с англ. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2000. – 584 с.
3. Schmidt R. H., Tyrell M. What constitutes a financial system in general and the German financial system in particular? // Working Paper Series: Finance & Accounting. 2003. № 111. Johann Wolfgang Goethe-Universitat. Frankfurt am Main. P. 5-12.
4. Габбард Г. Глен Гроші, фінансова система та економіка: підручник / Габард Г. Глен ; пер. з англ. ; наук. ред., пер. М. Савлук, Д. Олесневич. – К. : КНЕУ, 2004. – 889 с.
5. Buckle M. The UK Financial System, Theory and Practice / M. Buckle, J.Thompson. – Manchester University Press: Manchester, 3rd edition, 1998.
6. Финансы, денежное обращение и кредит: учебник / М. В. Романовский и др. / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. М. : Юрайт – Издат. 2006. С. 64-70.
7. Gurley H. G., Shaw E. S. Money in a Theory of Finance. Brooking Institution. Washington D. C. 1960.
8. Опарін В. М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. М. Опарін. – К., 2006. – 33 с.
9. Фінанси (теоретичні основи) : Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М.В. Грідчіна, В.Б. Захожай, Л.Л. Осіпчук та ін. ; Міжрегіон. акад. упр. персоналом. – 2-е вид., виправл. і доповн. – К., 2004. – 312 с.
10. Карлін М. І. Фінансова система України: Навч. посіб. / М. І. Карлін – К. : Знання, 2007. – 324 с.
11. Романенко О.Р. Фінанси: [підруч.] /Романенко О.Р. – К. Центр навчальної літератури, 2004. – 312 с.
12. Financial Sector Assessment Program (FSAP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: //www.imf.org/external/np/fsap/fsap.aspx.
13. Класифікація інституційних секторів економіки України // Наказ Державної служби статистики України від 03.12.2014 № 378.
14. Glossary of Key Terms [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org.
15. Ускеленова А. Т. Инфраструктурное обеспечение как фактор устойчивого развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Politologia/59065.doc.htm.
16. Тимофієва С. , Островський І. До питання про фінансову інфраструктуру та вплив на її розвиток інститутів конкуренції й управління. // Научно-технічний збірник. – 2009. – №89. – С. 308-312.
17. Федосов В. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи / С. Льовочкін, В. Опарін, В. Федосов // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 57-71.
18. Теорія фінансів: підручник / С. В. Бойко, Л. П. Гацька, В. В. Гошовська [та ін.] ; під заг. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 574 с.

УДК 336.7

Чуницька І.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України

ОБҐРУНТУВАННЯ ФУНКЦІЙ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЯК ЗАСОБУ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

Досліджено деякі підходи до кількісного і змістовного формулювання функцій фінансового ринку. На основі аналізу окремих визначень фінансового ринку та поглядів на його функції доведена необхідність доповнити існуючі групування таких функцій з метою найповнішого відображення сутнісно-функціональної характеристики фінансового ринку в його цілісності. Обґрунтовано виділити групу базисних функцій, до яких віднести загально ринкові та фінансові функції фінансового ринку, та групу надбудовних, що охоплюють деталізуючі та регулюючі функції, які створюють та відображають вторинні впливові чинники при функціонуванні фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий ринок, сутність, функціональна роль, функції, загально ринкові функції, фінансові функції, специфічні функції, базисні функції, надбудовні функції.

Чуницкая И.И. ОБОСНОВАНИЕ ФУНКЦИЙ ФИНАНСОВОГО РЫНКА КАК СПОСОБА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Исследованы некоторые подходы к количественной и содержательной формулировке функций финансового рынка. На основе анализа отдельных определений финансового рынка и взглядов на его функции показана необходимость дополнить существующие группировки таких функций с целью наиболее полного отображения содержательно-функциональной характеристики финансового рынка в его целостности. Обосновано выделить группу базисных функций, к которой отнести обще рыночные и финансовые функции финансового рынка, и группу надстроечных, которые охватывают детализирующие и регулирующие функции, создают и отражают вторичные влиятельные факторы при функционировании финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый рынок, сущность, функциональная роль, функции, обще рыночные функции, финансовые функции, специфические функции, базисные функции, надстроечные функции.

Chunitskaya I.I. SUBSTANTIATION OF FUNCTIONS OF THE FINANCIAL MARKET AS A WAY OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ITS FUNCTIONING

Some approaches to the quantitative and meaningful formulation of the functions of the financial market are explored. Based on the analysis of individual definitions of the financial market and views on its functions, it was shown that it is necessary to supplement the existing groupings of such functions in order to most fully reflect the content-functional characteristics of the financial market in its integrity. It is justified to single out a group of basic functions, which include the general market and financial functions of the financial market, and a group of superstructures that encompass detailing and regulating functions, create and reflect secondary influential factors in the functioning of the financial market.

Keywords: financial market, essence, functional role, functions, general market functions, financial functions, specific functions, basic functions, add-on functions.

Постановка проблеми. Питання з'ясування функцій фінансового ринку є необхідною передумовою визначення сутності останнього, зважаючи, що саме у функціях знаходить найповніше відображення сутність будь-якого поняття, категорії. Проте проблематику визначення функцій фінансового ринку можливо розглядати і як самостійний напрям дослідження, направлений на оптимізацію функціонування фінансового ринку, тобто оптимальне використання можливостей його взаємодіючих суб'єктів. За таких умов функції фінансового ринку вже постають основоположною засадою організації діяльності на даному ринку. Адже вести мову про оптимізацію, підвищення ефективності діяльності по суті можна власне після початку реалізації такої діяльності, спрямованої на досягнення поставленої мети. Саме остання детермінованість обґрунтування функцій фінансового ринку являє особливий інтерес, оскільки поєднує як теоретичну, так і практичну складові, обумовлюючи отримання подвійного ефекту. Тобто, погоджуючись у першому випадку щодо ролі таких функцій як базисних, не можна ігнорувати й значимість «надбудовних» функцій фінансового ринку, завданням і наслідком яких є сприяння забезпеченню ефективних організації та функціонування даного ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. З часу розбудови в незалежній Україні ринкового господарства проблематика фінансового ринку, його перманентного розвитку і впливу на соціально-економічну систему викликає значний інтерес вітчизняних науковців. Це стосується як конкретних практичних заходів щодо його функціонування, так і теоретико-методологічних розробок у зазначеній царині. Праці Л. Алексеєнко, Н. Внукової, Л. Волощенко, В. Зимовця, Р. Квасницької, О. Кнейслер, Ю. Коваленко, В. Корнєєва, М. Кужелєва, О. Лактіонової, С. Леонова, Н. Мацелюх, С. Науменкової, С. Онишко, Т. Паєнтко, Є. Поліщук, В. Смагіна, М. Стецька, К. Стрижиченка, А. Федоренка, В. Шелудька, І. Школьник, С. Юрія та багатьох інших сформували значний науковий доробок у сфері дослідження проблем функціонування фінансового ринку. Водночас, не применшуючи їх вагомості, слід зауважити, що окремі аспекти не лише практичного, обумовленого зовнішніми і внутрішніми викликами і загрозами, але й теоретичного характеру потребують подальшого наукового дослідження. До таких аспектів, зокрема, відноситься і неоднозначне сприйняття та визначення теоретиками і практиками функцій фінансового ринку. Це, природно, призводить і до неоднозначності щодо ролі та значення фінансового ринку в системі національної економіки, а відтак, і й до незадовільного використання його потенціалу, що актуалізує подальшу системну розробку даної проблематики.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні тезису щодо неправомірності зведення

значимості та кількості функцій фінансового ринку до потреб з'ясування його сутності, що переважає в більшості публікацій, обмежуючи цілісну сутнісно-функціональну характеристику фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча саме функції, що зазначалося вище, найповніше відображають сутність того чи іншого поняття, категорії, розгляд функцій фінансового ринку доцільно розпочати з розгляду існуючих понять даного ринку. Існуюча неоднозначність, а підчас і суперечливість в трактуванні поняття фінансового ринку зумовлена, насамперед, складністю даного об'єкта. При його пізнанні виникає низка різних тлумачень та визначень фінансового ринку, що зумовлено необхідністю акцентувати увагу саме на тих чи інших аспектах. Це, з одного боку, призводить до розширення меж пізнання і здатне надати пояснення ново виявленим характеристикам і тенденціям. Проте, з іншого боку, за розпорошеності поглядів і підходів може виникати загроза втрати глибинних ознак об'єктивної дійсності. Тому в реальній дійсності існує необхідність узгодження існуючих підходів, адже кожен із них окремо не здатний відобразити усю складність такого складного явища як фінансовий ринок та пов'язаних із ним похідних явищ і понять.

На наш погляд, найбільш значимими підходами до розуміння фінансового ринку як цілісності є його представлення, по меншій мірі, за трьома позиціями. По-перше, як ринку, на якому відбувається обмін капіталами і кредитними ресурсами із витікаючими з цього об'єктивними характеристиками та специфікою. По-друге, як складної системи, що володіє відповідними системними властивостями, пов'язаність яких призводить до появи її інтегративних якостей. По-третє, не менш значимим є використання у зазначених цілях і поняття «механізм», що на думку К.Стрижиченка є системою взаємопов'язаних елементів або сегментів, які знаходяться у постійному розвитку та взаємодіють один з одним та зі світовим фінансовим ринком за допомогою різних механізмів регулювання ринку [1, с. 100].

Остання позиція, наголошуючи на функціональному призначенні фінансового ринку, набуває особливої ваги, оскільки саме функція визначає побудову системи та є основою будь-якої класифікації. Тут варто навести відоме уявлення про фінансову систему як ціле, складене із частин, що взаємопов'язані спільними функціями [2]. В аналітичних моделях динаміки фінансових систем саме функція розглядається «концептуальним якорем», в той час як інституціональним формам відводиться роль ендогенних, залежних змінних [3].

В якості аргументації третьої позиції можна навести ще декілька визначень фінансового ринку. Одне з них визначає фінансовий ринок як особливий механізм взаємодії власників заощаджень, реальних інвесторів і фінансових посередників, що ґрунтується на добровільній договірній основі та принципах економічної доцільності і забезпечує на основі попиту та пропозиції мобілізацію заощаджень і трансформацію їх в інвестиції [4]. Як механізм розглядають фінансовий ринок і деякі зарубіжні науковці: «...механізм, що поєднує тих, хто пропонує фінансові ресурси, з тими, хто їх шукає для укладення угод зазвичай за допомогою посередників, таки як фондові біржі» [5, с. 15]. Інше визначення фінансового ринку – це механізм торгівлі фінансовими активами, що являє собою сукупність соціально-економічних відносин у сфері трансформації тимчасово вільних коштів у позичковий капітал через кредитно-фінансові інститути на основі попиту та пропозиції [6, с. 82].

Звертає увагу і визначення фінансового ринку, надане С.Юрієм, а саме як механізму торгівлі фінансовими активами, обов'язковими атрибутами якого є чіткі правила торгівлі, наявність професійних учасників та розвинена інфраструктура, яка забезпечує мінімальні витрати і максимальну надійність укладання угод [7, с. 191]. Визнаючи охоплення даним формулюванням ключових ознак фінансового ринку, на наш погляд, воно потребує певних уточнень лише щодо цільового завдання. Останнє у представленому визначенні обмежено власне інтересами фінансового ринку, залишаючи поза увагою інтереси економіки та суспільства в цілому. Крім того, важливою є потреба наголосити й на сегментній структурі фінансового ринку, що обумовлює певну самостійність цих сегментів (сегментів-ринків), а також існування різновидів фінансових активів. З врахуванням зазначеного, на нашу думку, фінансовий ринок можна визначити як механізм торгівлі на окремих, але пов'язаних ринках конкретними видами фінансових активів під впливом попиту і пропозиції на них, обов'язковими атрибутами якого є чіткі правила торгівлі, наявність професійних учасників та розвинена інфраструктура, яка забезпечує мінімальні витрати і максимальну надійність укладання угод, а в підсумку – сталий соціально-економічний розвиток держави та її громадян.

У представлених визначеннях, заснованих на понятті «механізм», відображаються ринковий та частково системний характер (з позиції суб'єктного або об'єктного складу) фінансового ринку, а також функціональне призначення останнього. Таким чином, представлення фінансового ринку як механізму дозволяє забезпечити не лише його функціонування як ринку, але і як засобу, що реалізує системні властивості ринку, тобто вищенаведену третю позицію можна розцінити за її характером як об'єднуючу.

Відсутність одностайності у судженнях (як погляду на щось), а відтак і наданих визначеннях фінансового ринку, коли акцентується увага на тих чи інших аспектах його дослідження, не повинна однак продукувати неоднозначність щодо сутності цього феномена ринкового господарювання. Адже сутність у філософському розумінні – це головне, визначальне в предметі, що зумовлене глибинними зв'язками й тенденціями розвитку і пізнається на рівні теоретичного мислення. Тому очевидно, що сутність фінансового ринку має бути визначеною саме через його представлення як сукупності відносин з їх деталізацією стосовно суб'єкта, об'єкта таких відносин та їх предмета з врахуванням одночасно їх автономності і взаємоузгодженості з відносинами, що виникають в інших системах. Для реалізації таких глибинних зв'язків необхідні різні форми, які й зумовлюють наповнення, структуру фінансового ринку, що мають підпорядковуватися вирішенню конкретних завдань та досягненню певних цілей.

З означеного вище цілком очікуваними виглядають й відмінності, що проглядають стосовно деталізації функцій, які виконуються фінансовим ринком. Так, Р.Квасницька, ретельно дослідивши це питання, визначила, що навіть кількість функцій, які виконує фінансовий ринок, коливається у межах від трьох до десяти функцій, ранжуючи їх в окремі групи за різними критеріями [8, с. 34].

У зв'язку з цим суттєво ускладнюється розуміння сутності відносин, що відбуваються на фінансовому ринку, а відтак і методів посилення їх впливу на його розвиток і ефективність. Адже зміна чи викривлене представлення сутності відносин має відобразитися і у зміні функціональних зв'язків. Тобто, тут простежу-

ється поєднання як теоретичної, так і практичної значимості даного питання. У контексті першочергового визнання фінансового ринку як сукупності відносин, в якості його ключової функції підкреслюється розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів. В загальному розумінні це надає можливість суб'єктам ринкових відносин [9, с. 6-7]: а) ефективно перерозподіляти фінансові ресурси у межах окремих галузей економіки, скоротивши при цьому витрати на формування вільних коштів та їх розміщення у дохідні активи; б) зменшити фінансові ризики для кредиторів і позичальників внаслідок перекладання їх значної частки на посередників. Наслідком цього стане збільшення дохідності залучених фінансових ресурсів.

Деталізуючи загальне бачення даної функції фінансового ринку, спрямованої на акумулювання, рух і трансформацію фінансових ресурсів для потреб економіки як базової, в економічній літературі виділяють цілий ряд її підфункцій. Серед них : прискорення обороту капіталу; зростання інвестицій, покращення їх структури та ефективності; забезпечення умов для мінімізації фінансових ризиків; сприяння обміну товарами, послугами, фінансовими інструментами; мобілізація тимчасово вільних фінансових ресурсів тощо. Визначені підфункції, за умови їх об'єднання в один змістовний блок, зрештою забезпечують ефективну реалізацію базової функції.

Автори навчального посібника «Фінансовий ринок» називають шість функцій, які врешті-решт також можна розглядати як деталізуючі вищезазначену ключову функцію. Серед них: 1) мобілізація тимчасово вільних ресурсів із різноманітних джерел та їх трансформація у фінансовий капітал; 2) перерозподіл на взаємовигідних умовах акумульованого вільного капіталу між багато чисельними кінцевими споживачами для ефективного його використання; 3) забезпечення оптимальної взаємодії покупців і продавців фінансових ресурсів, результатом якої є встановлення ринкових цін на окремі фінансові інструменти і послуги, які найоб'єктивніше відображають співвідношення між попитом і пропозицією; 4) здійснення кваліфікованого посередництва між продавцем і покупцем фінансових інструментів через створення мережі різноманітних інститутів з реалізації фінансових активів; 5) створення умов для мінімізації фінансових ризиків; 6) прискорення обороту капіталу та підвищення ліквідності фінансових активів, що перебувають в обігу [9, с. 10-11].

Разом з тим, виходячи із вищезазначених позицій щодо розуміння поняття «фінансовий ринок», одна з яких в представленні фінансового ринку як ринку, очевидна й певна спрощеність та неструктурованість окресленого підходу. Вже навіть в межах морфологічної декомпозиції у цьому словосполученні ключове слово – це ринок, тому цілком логічно, що при визначенні функцій фінансового ринку, не менш важливо відштовхуватися від його розуміння як частини ринку. Відтак, не можна абстрагуватися від загально ринкових функцій, а саме цінової, інформаційної та розподільчої, які слід віднести до функцій фінансового ринку і щодо цього не може бути жодних перебільшень.

Дійсно, фінансові ринки відносять до унікального джерела інформації; ці ринки через ціни на фінансові активи сигналізують про стан і перспективи розвитку економічної системи. Аналіз волатильності цін на фінансових ринках сприяє ідентифікації моментів виникнення фінансових криз та визначення фази, на якій наразі перебуває економічний цикл. Зокрема, обґрунтовано, що унікальність інформації з фінансового ринку пов'язана з специфікою її формування, адже ціни на фінансові активи утворюються внаслідок значної кількості економічних рішень, що приймаються професіоналами, внаслідок ретельного аналізу існуючої кон'юнктури, оцінки справедливої вартості фінансових активів [10].

Слід зазначити, що існує значно ширший перелік загально ринкових функцій, який розповсюджується на фінансовий ринок. До вищеназваних трьох функцій, додаються й наступні: регулювальна, стимулювальна, санаційна, інтегрувальна, організаційна [8, с. 41-42]. У підсумку кількість загально ринкових функцій зростає до восьми. Але справа не в простому збільшенні кількості, а в тому, щоб названі функції дійсно розкривали економічну сутність ринку. Не потрібно проводити детального аналізу, щоб не помітити у наведеному переліку певного дублювання, до якого призводить зайве нагромадження таких функцій, навіть виходячи із назви групи, до якої вони відносяться, а саме – загально ринкові. Це стосується, наприклад, регулювальної і стимулювальної функцій. На наш погляд, прояв регулювальної функції може мати стимулювальний і дестимулювальний характер. Щодо інтегрувальної та організаційної функцій, віднесених до загально ринкових, то їх конкретизація здійснюється стосовно фінансового ринку, незважаючи на виділення окремої групи специфічних щодо фінансового ринку функцій.

За такого підходу можна вести мову про акумулюючу, інвестиційну, накопичувальну та зберігаючу функції. Незважаючи на таку деталізацію, слід зазначити про органічну єдність перерахованих функцій. Так, інвестиційна функція ґрунтується на акумулюючій, яка, в свою чергу, має джерелом інвестиції, банківські депозити, страхові внески покупців страхових послуг, капітал фінансових інститутів. Акумульовані кошти є основою інвестиційної діяльності фінансових посередників, які виступають крупними інституціональними інвесторами, держателями великих капіталів, операторами фінансового ринку. Щодо накопичувальної та зберігаючої функцій, то їх розрізняють у тій площині, що остання логічно пов'язана із збереженням коштів, а перша – з їх нарощенням, проте їх спільність добре проглядає на прикладі страхового сегмента фінансового ринку: накопичуючи та зберігаючи страхові внески на відповідному рахунку у страховика, вони становлять джерело виплати відповідних компенсацій.

У такому контексті це дає підстави вести мову також про існування специфічних функцій у розрізі окремих сегментів фінансового ринку. Зокрема, про компенсаційну, що характеризує страхування як особливий вид фінансової діяльності. Подібний підхід має право на існування і, дійсно, можна виявити окремі специфічні функції у межах окремих сегментів фінансового ринку.

Проте, більш логічно вести мову про фінансовий ринок як єдиний функціональний механізм, відмінності окремих сегментів якого нівелюються рядом чинників, серед яких особливе місце посідають такі як: єдина грошова природа економічних відносин, універсалізація фінансових інститутів як посередників з поступовим їх перетворенням в єдині центри надання фінансових послуг, а також процеси глобалізації, що зумовлюють використання єдиних норм та універсальних стандартів у межах усіх фінансових інститутів тощо. У найбільш загальному формулюванні єдність проглядає у тому, що фінансовий ринок врешті-решт це посередник руху коштів від їх власників до користувачів незалежно у якому його сегменті це відбувається, а виявляється через створення відповідної інфраструктури.

Для підтвердження єдності наводять й наступні особливості функціонування фінансового ринку, що характерні його усім сегментам: 1) наявність великої рівнозначної кількості учасників у розрізі різних сегментів фінансового ринку, з позиції тих, які мають надлишкові кошти (власники, продавці) та тих, які їх потребують (позичальники, покупці), що в межах зазначеної єдності визначає також і різноманітність та розгалуженість фінансового ринку; 2) не співпадіння інтересів багато чисельних учасників ринку, що зумовлює й об'єктивну потребу регулювання їх діяльності з боку держави; 3) вільний доступ до ринкової інформації і ринкових інструментів для всіх учасників вимагає для них прозорості та реального захисту; 4) пріоритет загальнодержавних цілей визначає певну спільність у функціонуванні; 5) потреба гнучкості та пристосування до змін економічного і політичного середовища як всередині, та і зовні країни, що базується не лише на специфіці окремих сегментів, але й фінансового ринку загалом, зменшуючи в підсумку витрати кожного учасника ринку та суспільні в цілому; 6) потреба забезпечення конкурентоспроможності.

Таким чином в процесі аналізу функцій фінансового ринку природним є виділення групи загально ринкових функцій наскільки, ці функції здатні відобразити його сутнісні характеристики як ринку. Водночас у словосполученні «фінансовий ринок» крім слова «ринок» наступним є слово «фінансовий». Тому в переліку функцій фінансового ринку необхідно виділити об'єктивно притаманні йому фінансові функції. Останні значною мірою перекликаються з функціями фінансів та фінансової системи, зважаючи на їх співвідношення з фінансовим ринком. Детально не зупиняючись на цих функціях, назвемо, що основна функція фінансової системи, структурною ланкою якої є фінансовий ринок, полягає у забезпеченні ефективного формування і використання фінансових ресурсів у всіх сферах фінансової системи для сталого економічного розвитку держави та її громадян. Фактично інші функції фінансової системи – розподільна і контрольна – значною мірою витікають з цієї основної функції, забезпечуючи її досягнення та охоплюючи всю діяльність юридичних і фізичних осіб, а також держави. Тут важливо наголосити на неправомірності в даному випадку віднесення фінансових функцій до групи специфічних, оскільки, на наш погляд, вони відносяться до базових функцій фінансового ринку як складової фінансової системи, розкриваючи його сутнісні характеристики.

Таким чином, всі вище зазначені особливості щодо як економічної природи, так і функціонального призначення фінансового ринку в його цілісності, а не окремих його сегментів, на нашу думку, дають підстави для поділу функцій фінансового ринку на дві групи: базисних та надбудовних. Їх діалектична єдність постає найважливішою умовою як сутнісно-змістовної характеристики фінансового ринку, так і розкриття його функціональної ролі. Визнаний багатьма науковцями як найбільш обґрунтований поділ функцій фінансового ринку на загально ринкові та специфічні важливий для відображення специфіки фінансового ринку, його відмінностей від інших ринків. Проте з позиції його сутнісного відображення як сфери відносин між його учасниками в економічній системі особливого значення набуває поділ функцій фінансового ринку на базисні та надбудовні, що включають деталізуючі та регулюючі складові, створюючи та відображаючи вторинні впливові чинники при функціонуванні фінансового ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Концептуальна визначеність щодо функцій фінансового ринку дозволяє здійснити аналіз всіх тих характеристик фінансового ринку, які здатні за умови їх реалізації стати обов'язковою передумовою та чинниками підвищення ефективності спільної діяльності всіх учасників на його окремих сегментах вже в найближчій перспективі. Розуміння призначення функцій фінансового ринку здебільшого для визначення його сутності передбачає його більшу конкретизацію як оптимально визначеної системи з метою досягнення максимального ефекту економічних процесів в економіці. Вирішення цього завдання має враховувати, що поряд із виконанням фінансовим ринком суспільної ролі щодо трансформації фінансових ресурсів, забезпечення суспільного відтворення, існують власні підприємницькі інтереси суб'єктів цього ринку. Це відповідно накладає певні особливості на організацію та функціонування фінансового ринку з метою усунення передумов загострення протиріч між інтересами суспільства та підприємницькими інтересами в ході реалізації відносин між усіма їх учасниками.

Базисом, фундаментом ефективності фінансового ринку як окремої форми ринку найбільш гнучкого та ефективного механізму, засобу обміну товарів і послуг залишаються традиційні ринкові та фінансові функції, об'єднані у групу базисних. Вони реально визначають і впливають на формування сутнісної характеристики фінансового ринку. Не менш вагомими постають і його надбудовні функції, що включають деталізуючі та регулюючі складові, створюючи та відображаючи вторинні впливові чинники при функціонуванні фінансового ринку.

Впровадження такого диференційованого алгоритму пов'язане з тим, що фінансовий ринок є лише підсистемою соціально-економічної організації суспільства в цілому та фінансової системи, зокрема, а тому може ефективно функціонувати за умови співвідношення з іншими елементами системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стрижиченко К. А. Державне регулювання фінансового ринку в умовах нової економіки : Монографія / К. А. Стрижиченко. – Бердянськ : ФО-П Ткачук О.В., 2013. – 352 с.
2. Теорія фінансів: Підручник / [П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.] / за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія; Центр учбової літератури. – К., 2010. – 576 с.
3. Merton R. Design of financial systems: towards a synthesis of functional and structure / R. Merton, C. Robert // Journal of Investment. 2005. Yol. 3. P. 1-23.
4. Грудзевич У.Я. Перспективи розвитку регіональної інфраструктури фінансового ринку // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблем розвитку виробництва регіону. (Щорічник наукових праць). / Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М.І.Долішній. – Львів: НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Випуск XXXI. – 2001. С. 77-84.
5. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 991 с.
6. Волощенко Л.М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації: монографія / [Л. М. Волощенко; ДонДУУ]. – Донецьк : «ВІК», 2013. – 464 с.
7. Фінанси: вишкіл студії : навч. посібник [Текст]. / [ред. С.І. Юрій]. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 357 с.
8. Квасницька Р.С. Інвестиційний потенціал інститутів фінансового ринку України : монографія / Р.С.Квасницька – Хмельницький: ПП «Монускрипт», 2015. – 314 с.
9. Фінансовий ринок: Навчальний посібник. / Л.М. Алексеєнко, М.В. Стецько та ін. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2016. – 190 с.
10. Пластун О.Л. Прогнозування фінансових ринків: сучасні концепції та нові підходи : монографія / О.Л. Пластун. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – 401 с.

УДК 368

Шолойко А.С.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ГЕНЕЗИС ІНФРАСТРУКТУРИ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розкрито генезис інфраструктури страхового ринку України. Охарактеризовано етапи розвитку інфраструктури страхового ринку України за особливостями регулювання діяльності страхових посередників і за страховими об'єднаннями. Надано пропозиції щодо подальшого розвитку інфраструктури страхового ринку України.
Ключові слова: інфраструктура, страховий ринок, елементи інфраструктури страхового ринку, етапи розвитку.

Шолойко А.С. ГЕНЕЗИС ИНФРАСТРУКТУРЫ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ
Раскрыт генезис инфраструктуры страхового рынка Украины. Охарактеризованы этапы развития инфраструктуры страхового рынка Украины по особенностям регулирования деятельности страховых посредников и по страховым объединениям. Разработаны предложения по дальнейшему развитию инфраструктуры страхового рынка Украины.
Ключевые слова: инфраструктура, страховой рынок, элементы инфраструктуры страхового рынка, этапы развития.

Sholoiko A.S. GENESIS OF INSURANCE MARKET INFRASTRUCTURE OF UKRAINE
Genesis of insurance market infrastructure of Ukraine is revealed. The stages of development of insurance market infrastructure of Ukraine are characterized by the features of activity regulation of insurance intermediaries and by insurance associations. Suggestions of the further development of insurance market infrastructure of Ukraine are given.
Keywords: infrastructure, insurance market, elements of the insurance market infrastructure, stages of development.

Постановка проблеми. Нині інфраструктура страхового ринку України є недостатньо розвиненою. А відтак для визначення стратегічних напрямів її подальшого формування є необхідним узагальнення основних етапів її становлення, виявлення упущень і розробки рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У загальному генезис страхового ринку України розкрито в роботах Базилевича В.Д. [1], Гаманкової О.О. [2], Осадця С. С [3]., Пікус Р.В. [4] та інших. Однак при цьому недостатня увага приділена еволюції саме інфраструктури страхового ринку України.

Постановка завдання. Розкрити генезис інфраструктури страхового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все слід зазначити, що більш доцільним є розгляд етапи становлення інфраструктури страхового ринку України за етапами розвитку страхового ринку України в цілому, оскільки його стан визначає, а які саме інфраструктурі елементи, зокрема страхові посередники, об'єднання тощо, необхідні для взаємодії основних суб'єктів ринку. Так, вченими виділяються наступні етапи еволюції страхового ринку України:

I) 1990-1993 рр., що характеризувалися «... бурхливим зростанням кількості страхових компаній за невпорядкованого законодавства» [3, с. 81];

II) 1993-1996 рр. – період дії Декрету Кабінету Міністрів України «Про страхування», в якому ст. 14 була присвячена страховим агентам і страховим брокерам [5];

III) 1996-2001 рр. – прийняття і дія першої редакції Закону України «Про страхування» [2, с. 61; 6].

Автором додатково виокремлено такі етапи розвитку страхового ринку України:

IV) 2001-2008 рр. – прийняття і дія другої редакції Закону України «Про страхування» (ст. 15 присвячена посередницькій діяльності у сфері страхування) [2, с. 61; 6]. Також це період розвитку страхового ринку України та його інфраструктури до вступу в Світову організацію торгівлі (СОТ);

V) 2008-2013 рр. – перехідний період членства України в СОТ, по завершенні якого в травні 2013 р. страхові та/або перестрахові брокери-нерезиденти зобов'язані просто письмово повідомити Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) за встановленою нею формою про намір здійснювати діяльність на території України замість вимоги про надання послуг через постійні представництва в Україні [4, с. 102];

VI) 2014 і до нині – підпис Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [7; 8] і реалізація положень вказаної угоди у сфері страхування.

Характеристику розвитку інфраструктури страхового ринку України в межах вказаних етапів доцільно представити за прийнятими нормативно-правовими актами у сфері регулювання діяльності страхових посередників та новими інфраструктурними учасниками.

Так, I етап розвитку інфраструктури страхового ринку України з 1990 р. по 1993 р. характеризується лише створенням громадських об'єднань страховиків на всеукраїнському та регіональному рівнях:

– 1992 р. – Ліга страхових організацій України (ЛСОУ);

– 1993 р. – Харківський союз страховиків [9].

Протягом II етапу розвитку інфраструктури страхового ринку України з 1993 р. по 1996 р. було створено ще деякі об'єднання страховиків (Національний консорціум авіаційних страховиків (1994 р.); Моторне (транспортне) страхове бюро України (1994 р.)) та прийнято Постанову Кабінету Міністрів України «Про порядок провадження діяльності страховими посередниками» від 18.12.1996 № 1523.

Під час III етапу розвитку інфраструктури страхового ринку України з 1996 р. по 2001 р. було затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 05.01.1998 № 8 Типове положення про організацію діяльності аварійних комісарів і створено ряд асоціацій не лише страховиків, а й інших професійних учасників ринку:

– 1997 р. – Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ);

– 1998-2005 рр. – Авіаційне страхове бюро (АСБ) і Морське страхове бюро (МСБ);

– 1999 р. – Асоціація «Українське медичне страхове бюро» (УМСБ);

– 1999 р. – Товариство актуаріїв України (ТАУ),

– 2001 р. – Асоціація страховиків в аграрному секторі економіки України [9].

Пік розвитку інфраструктури страхового ринку України припадає саме на четвертий і п'ятий етапи.

Так, IV етап (з 2001 р. по 2008 р.) характеризується прийняттям окремих нормативно-правових актів щодо врегулювання діяльності актуаріїв і страхових та перестрахових брокерів, а саме:

– Про затвердження Положення про реєстрацію страхових та перестрахових брокерів і ведення державного реєстру страхових та перестрахових брокерів (Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 28.05.2004 № 736);

– Про затвердження Порядку складання та подання звітності страхових та/або перестрахових брокерів (Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 04.08.2005 № 4421);

– Про затвердження Кваліфікаційних вимог до осіб, які можуть займатися актуарними розрахунками (Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 8.02.2005 року № 3519);

– Про затвердження Порядку та вимог щодо здійснення посередницької діяльності на території України з укладання договорів страхування зі страховиками-нерезидентами (Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 25.10.2007 № 8170).

Також у вказаний період з'являються нові страхові об'єднання, включаючи об'єднання страхувальників (юридичних осіб), спеціалізовані журнали, рейтингові агентства:

2003 р. – Ядерний страховий пул України (ЯСПУ);

2003 р. – Український пул перестрахування сільськогосподарських ризиків;

2003 р. – Український с. -г. страховий пул (УССП);

2003р. – Асоціація страхувальників України (АСУ);

2003 р. – Федерація страхових посередників України (ФСПУ);

2003 р. – журнал "Insurance TOP»;

2004 р. – журнал про страхування «Форіншурер»;

2004 р. – Національне рейтингове агентство «Рюрік»;

2004 р. – Асоціація «Страховий бізнес» (АСБ);

2008 р. – Українська федерація убезпечення (УФУ) [9].

Протягом V етапу (з 2008 р. по 2013 р.) продовжується законодавче впорядкування діяльності прямих і непрямих страхових та нестрахових посередників, зокрема в сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, а також з'являються нові об'єднання страховиків і страхових посередників:

– 2011 р. – Кодекс професійної етики у сфері співробітництва банків та страховиків [10];

– Про затвердження Кваліфікаційних вимог до осіб, які здійснюють діяльність з визначення причин настання страхового випадку та розміру збитків (аварійних комісарів) (Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 19.05.2011 № 285);

– Про затвердження Порядку реєстрації страхових агентів, які мають право здійснювати посередницьку діяльність з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, у Моторному (транспортному) страховому бюро України (Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 18.04.2013 № 1270);

– Про затвердження Кваліфікаційних вимог до страхових агентів, необхідних для здійснення посередницької діяльності з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (Розпорядження Нацкомфінпослуг від 23.07.2013 № 2401);

– 2008 р. – Всеукраїнська громадська організація «Всеукраїнська асоціація аварійних комісарів» (ВААК) [11];

– 2008-2010 рр. – Будівельний страховий пул (БСП);

– 2010 р. – ТОВ «Інститут аналізу ризиків» (є незалежною аналітичною організацією у сфері рейтингування страхових компаній);

– 2010 р. – Асоціація аджастерів і сюрвейєрів України;

– 2010 р. – Екологічний страховий пул [9];

– 2011 р. – третейський суд «Страховий» [12]

– 2012 р. – Аграрний страховий пул (АСП);

– 2013 р. – Антитерористичний страховий пул України (АСПУ) [9];

– 2013 р. – Всеукраїнське об'єднання споживачів страхових послуг «Страховий захист» [13].

Під час VI етапу розвитку інфраструктури страхового ринку України (з 2014 р. і до теперішнього часу) з'являється надзвичайно важливий елемент з досудового врегулювання спорів між страховиком і страхувальником («Український страховий омбудсмен», 2016 р.) [14], а також ще одне об'єднання аварійних комісарів (громадська організація «Всеукраїнська спілка аварійних комісарів» у 2017 р.) [13].

Окрім цього ведеться активна робота щодо імплементації положень Директив ЄС у сфері страхування у вітчизняне законодавство, зокрема:

– розроблено проект Закону України «Про страхування» (від 06.02.2015 № 1797-1), розділ VII якого присвячено діяльності страхових посередників [15] і підготовлений з урахуванням положень відповідної Директиви ЄС.

– прийнято Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» від 20.12.2016 № 1792-VIII, згідно з яким передбачається створення Кабінетом Міністрів України Експортно-кредитного агентства (ЕКА), що на добровільних засадах здійснює страхування, перестрахування, надає гарантії за договорами, які забезпечують розвиток експорту [16].

– євроінтеграційні процеси посилюють вимоги до таких нестрахових посередників на страховому ринку, як аудитори, з огляду на що було розроблено проект Закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» [17].

Таким чином, саме в останні роки почали з'являтися елементи інфраструктури страхового ринку України, діяльність яких спрямована на захист інтересів споживачів страхових послуг і досудове врегулювання спорів, що є позитивним явищем, оскільки сприятиме зростанню довіри та активізації розвитку страхування. Разом із тим, нерозвиненими залишаються інфраструктурні елементи, основними завданнями яких є запобігання шахрайським діям у сфері страхування та гаранту-

вання здійснення виплат страхових відшкодувань, що вимагає їх запровадження в найближчій перспективі.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, дослідження генезису інфраструктури страхового ринку України дало змогу охарактеризувати особливості розвитку елементів інфраструктури (страхові посередники, страхові об'єднання тощо) в межах етапів розвитку страхового ринку, які було доповнено ще кількома етапами. Для подальшого розвитку інфраструктури страхового ринку України запропоновано запровадження таких елементів, які б сприяли запобіганню шахрайським діям у страхуванні та гарантуванню здійснення виплат страхових відшкодувань. Перспективи подальших досліджень полягають в узагальненні зарубіжного досвіду щодо впровадження окреслених пропозицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Страхування : підручник / [Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Пікус Р. В. та ін.] ; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О.О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
3. Страхування : підручник / [керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець, д-р ек. наук, проф.]. – 2-ге вид., допов. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
4. Страхування: опорний конспект лекцій (українською та російською мовами) / [Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк, А.С. Шолойко та ін.]; за наук. ред. проф. Р.В. Пікус. – К. : Логос, 2015. – 276 с.
5. Про страхування: Декрет Кабінету Міністрів України від 10.05.1993 № 47-93 [Електронний ресурс] // LIGA:ZAKON: [сайт]. – Режим доступу: http: //search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KMD93047.html
6. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] // LIGA:ZAKON: [сайт]. – Режим доступу: http: //search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/Z960085.html.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони від 27.06.2014 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http: //zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011
8. Додаток XVII Нормативно-правове наближення [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України: [сайт]. – Режим доступу: http: //www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/Annex_XVII_to_XX_to_Agreement.pdf
9. Шолойко А.С. Довідник інфраструктури страхового ринку / А.С. Шолойко. – К. : НУБіП України, 2014. – 117 с.
10. Кодекс професійної етики у сфері співробітництва банків та страховиків [Електронний ресурс] // Антимонопольний комітет України: [сайт]. – Режим доступу: http: //www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/85646? showHidden=true.
11. Всеукраїнська громадська організація «Всеукраїнська асоціація аварійних комісарів» [Електронний ресурс] // b2btoday: [сайт]. – Режим доступу: http: //b2btoday.com.ua/id/4018066.
12. Страховики створили свій третейський суд [Електронний ресурс] // СК «Брокбізнес» : [сайт]. – Режим доступу: http: // www.insurance.lviv.ua/? q=node/143
13. Про затвердження складу Громадської ради при Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс] // Нацкомфінпослуг: [сайт]. – Режим доступу: https: //nfp.gov.ua/files/ROZPORYADGHRNYA/2017/2017-05-24-25/1.08%20Громадська%20рада.pdf.
14. Український страховий омбудсмен [Електронний ресурс] // УСО: [сайт]. – Режим доступу: http: //ombudsman.ua.
15. Про страхування: проект Закону України від 06.02.2015 № 1797-1 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: http: //w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2? pf3516=1797-1&skl=9.
16. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту: Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII [Електронний ресурс] // LIGA:ZAKON: [сайт]. – Режим доступу: http: //search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T161792.html.
17. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: проект Закону України [Електронний ресурс] // LIGA:ZAKON: [сайт]. – Режим доступу: http: //search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT1633.html.

УДК 336.76

Ярошевська О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
Класичного приватного університету (м. Запоріжжя)

РЕЙТИНГОВІ АГЕНТСТВА НА ФОНДОВОМУ РИНКУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

У статті узагальнено досвід діяльності п'яти вітчизняних рейтингових агентств – уповноважених осіб національного регулятора, а також трьох міжнародних рейтингових агентств, визнаних ним. З'ясовано причини недостовірних кредитних рейтингів, присвоєних рейтинговими агентствами. Проведено порівняльну характеристику вітчизняної практики та світового досвіду регулювання рейтингової діяльності. Розроблено рекомендації з реформування діяльності рейтингових агентств, орієнтовані на розвиток фондового ринку.

Ключові слова: рейтингові агентства, фондовий ринок, світовий досвід, вітчизняна практика, кредитний рейтинг, національний регулятор.

Ярошевская О.В. РЕЙТИНГОВЫЕ АГЕНТСТВА НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

В статье обобщен опыт деятельности пяти отечественных рейтинговых агентств – уполномоченных лиц национального регулятора, а также трех международных рейтинговых агентств, признанных им. Выяснены причины недостоверных кредитных рейтингов, присвоенных рейтинговыми агентствами. Проведена сравнительная характеристика отечественной практики и мирового опыта регулирования рейтинговой деятельности. Разработаны рекомендации по реформированию деятельности рейтинговых агентств, ориентированные на развитие фондового рынка.

Ключевые слова: рейтинговые агентства, фондовый рынок, мировой опыт, отечественная практика, кредитный рейтинг, национальный регулятор.

Jaroshevskaja O.V. RATING AGENCIES ON THE STOCK MARKET: WORLD EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICES

The article summarizes the experience of five national rating agencies – authorized persons national regulator, as well as three international rating agencies recognized him. The reasons for inaccurate credit ratings issued by rating agencies are identified. The comparative characteristics of national practice and international experience of regulation of rating activities are conducted. The recommendations on reform of credit rating agencies, focused on the development of the stock market.

Keywords: rating agencies, stock market, international experience, domestic practice, credit rating, the national regulator.

Постановка проблеми. Рейтингові агентства прийнято вважати важливим інститутом фінансової інфраструктури, призначеним забезпечити надання повної і прозорої інформації щодо роботи фінансового ринку усім його учасникам, професіоналам чи непрофесіоналам. Цей вид інфраструктури відіграє важливу роль у сприянні підвищенню ефективності роботи фінансових ринків, спрямуванні потоків капіталів, прискоренні їх руху тощо. Останніми роками діяльність рейтингових агентств була значною мірою дискредитована, що зумовлено низкою як внутрішніх, так і зовнішніх факторів [1, с. 113]. Незважаючи на зазначене, вона буде актуальна і в довгостроковій перспективі, оскільки підвищується невизначеність зовнішнього середовища, загострюється проблема пошуку надійних об'єктів для інвестування. Використання рейтингів має важливе значення і на світовому фінансовому ринку, оскільки процеси глобалізації, інтенсифікації господарського життя значно зміцнили світо-господарські зв'язки національних економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування рейтингових агентств на світових і вітчизняних фондових ринках досліджуються багатьма вченими. У праці Пластун О. удосконалено діяльність рейтингових агентств на основі врахування біржової інформації [1]. У полі зору Залєтова О. [2], Ткаченко Н. [3] досліджуються проблеми впливу рейтингових агентств на страховий ринок, а також міжнародних рейтингових агентств у системі оцінки фінансової стійкості страхових компаній.

Постановка завдання. Порівняльна оцінка діяльності вітчизняних і міжнародних рейтингових агентств у контексті визначення перспектив розвитку фондового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняна практика оперує поняттями «уповноважене рейтингове агентство» та «рейтингове агентство».

Рейтингове агентство – це юридична особа, яка надає професійні послуги на ринку цінних паперів та спеціалізується на визначенні кредитних рейтингів (рейтингуванні) та наданні інформаційно-аналітичних послуг, пов'язаних із забезпеченням діяльності з визначення кредитних рейтингів.

Уповноважене рейтингове агентство – рейтингове агентство, яке стало переможцем конкурсу з визначення рейтингових агентств, уповноважених на проведення рейтингової оцінки, який проводиться Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

На вітчизняному фінансовому ринку працюють п'ять уповноважених осіб: ІВІ – Рейтинг, Рюрік, Експерт – Рейтинг, Кредит-Рейтинг, Стандарт – Рейтинг (табл. 1). Рейтинги за національною шкалою в Україні також присвоюють три міжнародні рейтингові агентства: *Fitch Ratings, Moody's і Standard & Poor's*. (табл. 2).

Fitch Ratings (Фітч Рейтинг) – одне з трьох провідних рейтингових агентств світу. Входить в групу компаній *Fitch Group*. Крім кредитного агентства, група включає компанії: *Fitch Solutions* (маркетинг продуктів та послуг), *Algorithmics* (оцінювання ризиків компаній). Понад 60% акцій групи належить *Fimalac S.A*, штаб-квартира якої знаходиться у Парижі.

Інші 40% акцій групи *Fitch*, належать американській медіа-групі *Hearst Corporation*.

Агентство «Фітч Рейтинг» має штаб-квартири у Лондоні та Нью-Йорку, мережу представництв у

Таблиця 1

Уповноважені рейтингові агентства (РА) – товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ), включені до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств

п/п №	Код ЄДРПОУ	Назва РА	Місцезнаходження	Номер і дата включення до Державного реєстру	Номер і дата рішення про включення до Державного реєстру
1	33262696	IBI – Рейтинг	03680, м. Київ, вул. Горького, буд. 172, оф.1014	№ 3 від 12.04.2010 року	№ 385 від 07.04.2010 року
2	16480462	Рюрік	04053, м. Київ, вул. Січових Стрільців, буд. 52-А	№ 4 від 12.04.2010 року	№ 385 від 07.04.2010 року
3	34819244	Експерт-Рейтинг	04073, м. Київ, провулок Куренівський, буд. 15	№ 5 від 9.06.2010 року	№ 860 від 08.06.2010 року
4	31752402	Кредит-Рейтинг	04080, м. Київ, вул. Верхній Вал, буд. 72	№6 від 10 квітня 2012 року	№530 від 10.04.2012 року
5	37413337	Стандарт-Рейтинг	04071, м. Київ, вул. Верхній Вал, буд. 4-А, Літера А	№8 від 10.04.2012 року	№529 від 10.04.2012 року

Джерело: [4]

Таблиця 2

Міжнародні рейтингові агентства, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів

п/п №	Назва агентства	Рішення про включення до переліку міжнародних рейтингових агентств, визнаних НКЦПФР
1	Fitch Ratings (Велика Британія, Сполучені Штати Америки)	від 22.02.2006 № 198
2	Moody's Investors Service (Сполучені Штати Америки)	від 22.02.2006 № 198
3	Standard and Poor's (Сполучені Штати Америки)	від 22.02.2006 № 198
4	Дочірні компанії, які знаходяться під операційним контролем Moody's Investors Service: – Мудіз Інвесторс Сервіс Лтд (Moody's Investors Service Ltd), Лондон, Велика Британія; – Мудіз Централ Юроп а. с. (Moody's Central Europe a.s.), Прага, Чеська Республіка; – Мудіз Франс С. А.С. (Moody's France S.A.S), Париж, Франція; – Мудіз Дойчланд ГмбХ (Moody's Deutschland GmbH), Франкфурт на Майні, Німеччина; – Мудіз Італія С. р. л. (Moody's Italia S.r.l.), Мілан, Італія; – Мудіз Інвесторс Сервіс Іспанія, С. А. (Moody's Investors Service Espana, S.A.), Мадрид, Іспанія; – Мудіз Істерн Юроп ЛЛС (Moody's Eastern Europe LLC), Москва, Росія; – Мудіз Інвесторс Сервіс Інк (Moody's Investors Service Inc), Нью-Йорк, Сполучені Штати Америки	від 28.08.2007 №1890

Джерело: [5]

більш ніж 50-ти країнах світу. Оцінює кредитний рейтинг позичальників у більш ніж 150 країн світу, за стандартизованою шкалою, здійснює дослідження і аналіз комерційних та державних організацій.

Moody's – коротка назва компанії *Moody's Investors Service*, що є однією з найбільших та найвідоміших рейтингових агентств світу; відповідна холдингова компанія – *Moody's Corporation (NYSE: MCO)*. Компанія оцінює кредитний рейтинг позичальників за стандартизованою шкалою, а також здійснює дослідження і аналіз комерційних та державних організацій. Частка компанії у світовому ринку кредитних рейтингів – близька 40%. *Moody's* була заснована у 1909 році американським фінансовим аналітиком Джоном Муді, чиє прізвище й увійшло у назву компанії. Основними інституційними власниками є *Berkshire Hathaway* та *Davis Selected Advisers*.

Standard & Poor's або *S&P* – дочірня компанія корпорації *McGraw-Hill*, що займається аналітичними дослідженнями фінансового ринку. Компанія *Standard&Poor's* належить до трійки найвпливовіших міжнародних рейтингових агентств. *S&P* відома також як автор і редактор американського фондового індексу *S&P* 500 та австралійського *S&P* 200.

Велика трійка рейтингових агентств ("*Big Three credit rating agencies*"), віддавна перетворилися на потужних гравців на світових фінансових ринках. Не випадково їх справедливо, а часом й несправедливо звинувачують у олігополії, оскільки всі три є приналежними до США й не мають у світі рівноцінних конкурентів. Зокрема, *Moody's* й *Standard & Poor's* контролюють чотири п'ятих відповідних рейтингово-кредитних послуг. Рейтингові агенції до певної міри прислужилися до кризи єврозони (17 країн ЄС) у 2009 році шляхом зниження їх кредитних рейтингів із неодмінним негативним результатом для їх фінансових систем. Критики рейтингових агентств вказують на те, що кредитні рейтинги не слід абсолютизувати, оскільки вони відображають лише існуючі точки зору на відносну кредитоспроможність позичальника, але не відображають абсолютну міру ймовірності неплатоспроможності (дефолту).

У табл. 3 наведено порівняльну характеристику регулювання рейтингової діяльності в США, ЄС та Україні. Відповідно до українського законодавства, рейтингові оцінки, отримання яких відповідно до закону є обов'язковим, мають право визначати виключно уповноважені рейтингові агентства та/або міжнародні рейтингові агентства. Міжнародні рейтингові агентства обов'язково повинні бути визнані НКЦПФР. Особа набуває право визначати рейтингові оцінки з дати видачі їй Свідоцтва про включення до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств за результатами конкурсного відбору. Переможцем конкурсу може бути декілька осіб. Міжнародне рейтингове агентство

Таблиця 3

Порівняльна характеристика регулювання рейтингової діяльності в США, ЄС та Україні

Ознака	США	ЄС	Україна
Основний регулятор	Комісія по цінним паперам і біржам (англ. *The United States Securities and Exchange Commission) – SEC*	Європейський Комітет регулювання цінних паперів – *The Committee of European Securities Regulators (CESR)* до 1 січня 2011р. ; Європейський орган із ринків цінних паперів – *European Securities and Markets Authority (ESMA)*	НКЦПФР
Інструменти регулювання	Обов'язкова реєстрація, визнання Національною організацією статистичного рейтингування – *Nationally recognized statistical rating organization (NRSRO)*	Обов'язкова реєстрація	Обов'язкова реєстрація, визнання уповноваженим органом
Вимоги	Досвід роботи 3 роки, наявність рейтингів та їх письмове підтвердження	Юридичні особи, діяльність яких включає випуск кредитних рейтингів на професійній основі	Резиденти, надання рейтингів, веб-сайт в мережі Інтернет, досвід роботи не менше 1 року, статутний капітал не менше 2500 мінімальних заробітних плат
Контроль за відкритістю діяльності	Обов'язковий	Обов'язковий	Не застосовується
Санкції	Не вживаються	Вживаються	Не вживаються

Джерело: побудовано за даними [6]

набуває право визначати рейтингові оцінки з дати включення його до переліку визнаних НКЦПФР. При визначенні рейтингової оцінки, обов'язкової за законом, уповноважене рейтингове агентство зобов'язане використовувати Національну шкалу. Визначення рейтингової оцінки міжнародним рейтинговим агентством здійснюється за шкалою, яка прийнята таким агентством.

Визначення обов'язкової рейтингової оцінки потребують такі емітенти:

1) підприємства, у статутних капіталах яких є державна частка;

2) підприємства, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави;

3) підприємства, які займають монопольне (домінуюче) становище.

Обов'язковість визначення рейтингової оцінки не залежить від форми власності, підпорядкування чи інших ознак емітента. Визначення рейтингової оцінки, якщо інше не встановлено законом, потребують усі види боргових та іпотечних емісійних цінних паперів, які не розподіляються між засновниками або серед заздалегідь визначеного кола осіб і можуть розповсюджуватися шляхом публічного розміщення, купуватися та продаватися на фондовій біржі, крім державних цінних паперів та цінних паперів, емітованих Державною іпотечною установою. Обов'язковість визначення рейтингової оцінки цінних паперів не залежить від емітента, способу їхньої емісії, порядку розміщення чи інших ознак.

Міжнародні провідні рейтингові агентства і уповноважені українські рейтингові агентства надають професійні послуги на ринку цінних паперів та спеціалізуються на визначенні достовірних кредитних рейтингів (рейтингуванні) та наданні інформаційно-аналітичних послуг, пов'язаних із забезпеченням діяльності з визначення кредитних рейтингів [7, с. 99]. Міжнародні і уповноважені українські рейтингові агентства отримують дохід від продажу своїх послуг банкам, оцінку кредитоспроможності яких і здійснюють. Така модель отримання доходу створила умови для присвоєння недостовірних оцінок кредитоспроможності об'єкта рейтингування в цілому та його окремого боргового зобов'язання.

Для усунення причини недостовірних кредитних рейтингів, присвоєних рейтинговими агентствами, необхідно запровадити низку заходів, а саме:

– спростити умови зарахування рейтингових агентств до уповноважених, що сприятиме розвитку конкуренції на ринку, приведе до підвищення стандартів і обмеження росту вартості їх послуг, зростання кількості національно визнаних і уповноважених рейтингових агентств;

– дозволити визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки неуповноваженим і невизнаним рейтинговим агентствам для ліквідації адміністративної монополії уповноважених і визнаних рейтингових агентств;

– забезпечити прозорість діяльності рейтингових агентств шляхом впровадження відповідного звітування;

– посилити контроль національного регулятора за достовірністю інформації, яка оприлюднена на офіційних сайтах рейтингових агентств;

– запровадити єдині стандарти рейтингового бізнесу;

– змінити бізнес-модель на основі стягнення плати за присвоєння рейтингової оцінки цінним паперам із інвесторів;

– створити фонд фінансування рейтингових агентств за рахунок коштів усіх учасників фінансової системи для мінімізації конфлікту інтересів і зменшення залежності рейтингових агентств від клієнтів;

– заборонити рейтинговим агентствам надавати будь-які консалтингові послуги;

– підвищити вимоги до професійного рівня фахівців рейтингових агентств, які розробляють методологію і розраховують кредитні рейтинги.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Узагальнено практику діяльності п'яти рейтингових агентств – уповноважених осіб НКЦПФР (ІВІ – Рейтинг, Рюрік, Експерт – Рейтинг, Кредит-Рейтинг, Стандарт – Рейтинг), а також міжнародних рейтингових агентств (*Fitch Ratings, Moody's і Stan-*

dard & Poor's), які включено до переліку визнаних національним регулятором.

2. Розроблено рекомендації з реформування діяльності рейтингових агентств, які сприятимуть мінімізації конфлікту інтересів, зменшенню залежності рейтингових агентств від клієнтів, створять умови для вдосконалення методології рейтингування, підвищать конкуренцію серед рейтингових агентств, ліквідують адміністративну монополію уповноважених і визнаних рейтингових агентств.

Перспективами подальших досліджень є розробка пропозицій із удосконалення методології рейтингування боргових цінних паперів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пластун О. Л. Удосконалення діяльності рейтингових агентств на основі врахування біржової інформації / О. Л. Пластун // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 108-117.
2. Залєтов О. Рейтингові агентства та їх вплив на страховий ринок [Електронний ресурс] / О. Залєтов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2008. – Вип. 104. – С. 44-46.
3. Ткаченко Н. В. Міжнародні рейтингові агентства в системі оцінки фінансової стійкості страхових компаній / Н. В. Ткаченко // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 95-105.
4. Уповноважені рейтингові агентства включені до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https: //www.nssmc.gov.ua/user_files/content/807/1467444788.doc
5. Міжнародні рейтингові агентства, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/807/1315839285.doc
6. Цибульська Н. Б. Регулювання діяльності рейтингових агентств зарубіжних країн та можливості його застосування в Україні [Електронний ресурс] / Н. Б. Цибульська // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2012_1_64
7. Кричинюк А. П. Реформування діяльності рейтингових агентств на мікрорівні банківської системи України / А. П. Кричинюк // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – Вип. 4. – С. 87-101.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Абасов В.А.
аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ГЕНЕЗИС ПРИНЦИПУ ПІДЗВІТНОСТІ В АУДИТІ ЕФЕКТИВНОСТІ БЮДЖЕТНИХ ВИТРАТ

Стаття присвячена дослідженню міжнародної практики у вирішенні питання реалізації підзвітності в процесі оприлюднення результатів аудитів ефективності у демократичних країнах. Визначено вектор спрямування інформації про наслідки аудиту ефективності бюджетних витрат. Проведено аналіз міжнародної практики інформування громадськості про результати звіту аудиту ефективності та сформовано умови, за яких результативність діяльності органу державного аудиту підвищиться.
Ключові слова: аудит ефективності, принцип підзвітності, інформативна функція аудиту, звітність.

Абасов В.А. ГЕНЕЗИС ПРИНЦИПА ПОДОТЧЕТНОСТИ В АУДИТЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ
Статья посвящена исследованию международной практики решения вопроса реализации принципа подотчетности в процессе обнародования результатов аудитов эффективности в демократических странах. Проведен анализ международной практики информирования результатов отчета аудита эффективности и сформированы условия, при которых результативность деятельности органа государственного аудита повысится.
Ключевые слова: аудит эффективности, принцип подотчетности, информативная функция аудита, отчетность.

Abasov V.A. GENEZIS PRINCIPLE OF KNOWLEDGE IN THE PERFORMANCE AUDIT OF THE EFFICIENCY OF BUDGET EXPENSES
The article is devoted to the study of international practice of solving the issue of implementing the principle of accountability in the process of making public the results of performance audits in democratic countries. The analysis of the international practice of informing the results of the performance audit was carried out, and conditions were created under which the effectiveness of the activity of the state audit body would increase.
Keywords: performance audit, the principle of accountability, informative audit function, reporting.

Постановка проблеми. Процеси демократизації, що відбуваються в нашому суспільстві, зачіпають професійну сферу державного аудиту з точки зору нових горизонтів реалізації результатів перевірок. Зростаюче визнання необхідності поглиблювати процеси участі громадськості в питаннях державного управління потребують якнайширше доносити до населення результати аудитів, і перш за все аудитів ефективності. Між органом державного контролю та громадянами має відбуватися систематичний обмін інформацією про спільні занепокоєння з приводу підзвітності державного сектора. На сьогодні у вітчизняному інформаційному просторі такі інформаційні канали мають обмежену кількість, де професійні матеріали аудитів ефективності висвітлюються дуже слабко.

Органи державного аудиту, як свідчать міжнародні стандарти державного аудиту, які визнані в Україні в якості професійної основи, повинні спрямовувати свої зусилля на те, щоб громадянському суспільству та підприємствам приватного сектора всі аспекти влади були підзвітні [1]. Активну участь у громадських та інклюзивних обговореннях ефективності діяльності урядових та неурядових установ, а також справедливості, законності та етичних рішень, повинні взяти аудитори Рахункової палати. Адже відповідно до своїх повноважень та незалежності, професіоналізму, надійності суджень створена унікальна можливість служити громадськості, сприяючи ефективному державному управлінню, покращенню результатів розвитку економіки, боротьбі з корупцією та зміцненню довіри до уряду.

З точки зору громадського контролю, який також набирає оберти як ланка фінансового контролю в країні, органи державного аудиту також мають відігравати дуже важливу і відповідальну роль. Публікуючи свої доповіді, вони роблять недоцільні дії влади, виявлені за результатами аудитів ефективності, прозорими для громадян. І, будучи чутливими та обізнаними до законних турбот громадян, громадянського суспільства та приватного сектору, вони допомагають будувати громадське суспільство на засадах демократії.

На сьогодні практика діяльності органів державного аудиту відображає суттєві результати виявлених порушень та неефективно витрачених бюджетних коштів. Проте надання звітів в параметрах, які важко сприймаються переважною більшістю потенційних користувачів такої інформації, перешкоджає належній реалізації принципів прозорості та підзвітності, які є ключовими в роботі органу парламентського контролю, яким являється Рахункова палата.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Генезис, що означає згідно тлумачного словника української мови процес становлення [1], стосовно принципу підзвітності в державному аудиті розглядається в теорії контрольної науки відповідно до етапів функціонування контрольних органів, які знаходяться у прямій залежності від суспільного розвитку країни. Активні дискусії з питань посилення ролі органів державного аудиту в країнах проводяться на найвищих рівнях міжнародної професійної спільноти. Передумовою такого дискурсу є потреба поліпшити державне управління в реалізації соціальної місії задоволення головних життєвих потреб громадян. У цьому контексті базовими нормами реалізації принципу підзвітності виступають міжнародні стандарти ISSAI, які розглядають громадян і громадянське суспільство

невід'ємними учасниками процесу взаємодії між органом державного аудиту, урядом і парламентом країни в процесі оприлюднення результатів перевірок, і, передусім, аудитів ефективності [3].

Переваги та недоліки різної форми такої взаємодії аналізувались у економічній літературі та у виступах практиків державного аудиту з різних точок зору. М. Ойянарте, експерт Комітету експертів ООН з державного управління UN CEPA досліджувала сприйняття громадянами аудиторських звітів [4], Кюху Джо (SAI Korea) і Теренс Номембе (SAI South Africa) вивчали цінності, переваги та загрози такого співробітництва для вищих органів [5], Р. Акоста Зуніга (SAI Коста-Ріка), В. фон Стеманн (SAI Denmark), C. Faggioni (SAI Ecuador) і А. Гонсалес (SAI Венесуела) оприлюднили досвід щодо успішних підходів, стратегій, інструментів та належної практики залучення громадськості до участі в обговоренні результатів аудитів ефективності [6].

Андсер Б. Джонсон наголошує на необхідності тісних робочих відносин між вищими інститутами аудиту та парламентами, стверджуючи, що в результаті більшої прозорості та підзвітності має бути позитивний вплив на суспільну довіру в уряді та зміцнення демократії [7]. Отже, варто підкреслити, що органи державного аудиту та парламенти не є єдиними зацікавленими сторонами у отриманні інформації про результати аудитів витрачання державних коштів. Важливим також є залучення засобів масової інформації та громадянського суспільства в цілому до посилення наслідків проведених аудитів.

Проблема посилення результативності державного аудиту більшістю вітчизняних фахівців розглядається традиційно, у площині удосконалення організаційних та методологічних складових того чи іншого різновиду аудиту. Адаптація кращого міжнародного досвіду реалізації результатів аудитів ефективності до існуючих реалій вітчизняної практики надасть вектор для поліпшення ролі і значення результатів діяльності органів державного аудиту.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження кращої міжнародної практики з питань підвищення результативності аудитів ефективності на основі реалізації принципів прозорості та підзвітності діяльності органів державного аудиту. Для досягнення мети дослідження було зосереджено за напрямками покращення громадської підзвітності на основі реалізації комунікативної функції та вивчення форм участі громадян у державному аудиті, переваг та перспектив такої співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автором було проведено емпіричні дослідження фактів залучення громадян до співпраці з вищими органами державного аудиту європейських країн та їх інформування про наслідки аудитів ефективності. Джерелом дослідження стали офіційні сайти 11-ти органів державного аудиту. Аналіз отриманих даних показав, що велика кількість органів державного аудиту публікує буклети, брошури та відео про наслідки аудитів. Їх діяльність спрямована на підвищення обізнаності серед громадян про роботу, яку вони виконують в частині перевірки діяльності урядових структур та ефективності витрачання державних коштів. Доступні до перегляду є навчальні матеріали та презентації щодо їхніх завдань та діяльності в школах та університетах, більшість з органів державного аудиту використовують такі соціальні мережі, як Facebook, Twitter або YouTube.

Майже всі органи державного аудиту використовують свої веб-сайти для передачі результатів конкретних аудитів. Вони проводять активну медіа політику та тісно співпрацюють із засобами масової інформації, щоб інформувати громадськість про висновки та рекомендації аудитів ефективності.

Деякі органи державного аудиту створили механізми подання скарг для сприяння залученню громадян до прозорості та результативності державного аудиту з метою визначення проблем громадян, які можуть бути включені в планування аудиту, програми і використовуватись в процесі аудиту. У більшості країн громадяни мають можливість прямо контактувати з органами державного аудиту, висловлюючи свої занепокоєння проблемами державного управління телефонним або письмовим способом. На сайтах цих органів можна побачити інформацію про те, що деякі із скарг потім розглядаються у департаментах та в окремих випадках проводяться спеціальні аудити.

Багато органів державного аудиту мають інституціоналізовані фокус-групи, проводять опитування громадян або експертні переговори, заохочують залучення громадян на отримання відповідної інформації.

Спільним для усіх проаналізованих інформаційних ресурсів є висновок, що орган державного аудиту, являючись державною службою, має докладати необхідні зусилля для ефективного спілкування з громадянами для посилення громадської підзвітності. Основна думка, якою опікуються керівники вищих органів аудиту переважної більшості країн є те, що громадяни - остаточні бенефіціари з кращого використання державних коштів, є найважливішими учасниками діяльності вищих органів аудиту. Разом з тим, у багатьох випадках вони найменше усвідомлюють переваги державного аудиту та підзвітності.

Опитування, проведені автором серед головних бухгалтерів, керівників планово-фінансових служб бюджетних установ показали, що значна частина мало розуміє роботу та результати аудиту ефективності. Отже, необхідно, щоб органи державного аудиту розробляли належні засоби для підвищення обізнаності про важливість державного аудиту серед широкої громадськості. Слід розуміти, що хоча результати процесу аудиту мають технічний характер, вони відображають реальну спроможність уряду для задоволення потреб громадян, і, отже, повинні надавати точні та своєчасні відомості споживачам про те, як було витрачено кошти. Забезпечуючи незалежні, позапартійні та фактичні доповіді, написані у доступний і зрозумілий для широкої публіки спосіб, державні аудитори допомагають забезпечити громадян інформацією, яку вони можуть використовувати для покращення своїх знань про державні витрати, а також виконувати наглядові функції, що дає їм змогу стежити за органами державного управління.

За результатами аудитів ефективності та дотримання їх рекомендацій, основним елементом яких є задоволення як держави, так і громадян, саме контрольні органи повинні будувати відносини довіри з громадянами та ефективно реагувати на їхні занепокоєння. Органи державного аудиту повинні прийняти активну комунікаційну стратегію, щоб отримати найкраще висвітлення своєї роботи та підкреслити свої основні висновки. Вони завжди повинні мати на увазі, що складають звіти не тільки для невеликої кількості спеціалізованих користувачів (відповідальних осіб установ, що перевірялись, міністерств, відомств), але і для нації в цілому. Контрольні органи мають враховувати те, що має значення для громадян: аудиторські звіти повинні бути актуальними та легко доступними, а також бути написаними чіткою та зрозумілою мовою.

Ефективна політика щодо ЗМІ є найважливішою у інформуванні громадськості. Цікавою є прак-

тика допомоги журналістам органом державного аудиту Німеччини та надання їм технічних навичок, необхідних для розуміння аудиторської практики, рішень та висновків, а також повноважень та обмежень діяльності державного аудиту. Кращі поінформовані експерти - аналітики можуть отримати більш рівномірно збалансовані та об'єктивні уявлення про факти, і тому можуть надати більш цінні відомості для громадськості.

Органи державного аудиту також можуть підвищувати розуміння своїх завдань та оприлюднювати результати діяльності через інтерв'ю з друкованими виданнями, радіо, Інтернет та телевізійними засобами масової інформації. Постійна інформаційна підтримка громадськості, наприклад обговорення проблем аудиту ефективності на громадських форумах, конференціях та університетах, відповідаючи на листи та звернення громадян, а також на прямі контакти з цими громадянами або спільними діями з неурядовими установами та організаціями громадянського суспільства, сприяє розповсюдженню інформації. Відповідно, органи державного аудиту повинні вдатися до використання нових інформаційних та комунікаційних технологій, щоб зробити інформацію про свою діяльність та операції більш доступною для громадськості у більш широкому масштабі. Наприклад, деякі органи аудиту створювали відеоролики та аудіозаписи, пов'язані з їх роботою для розповсюдження через YouTube та інші онлайнові платформи, щоб забезпечити постійне оновлення відомостей про звіти з проведених аудитів ефективності. Дійсно, більшість аудиторів використовують Інтернет-сайти, щоб зручно, ефективно та економічно передавати свої повідомлення громадськості. Але, як стало очевидно з аналізу вебсайтів органів державного аудиту, змістовність цих веб-сайтів та наповнення дуже різні, у деяких випадках інформація носить формальний характер.

Оскільки спілкування з громадянами є двостороннім процесом, органи державного аудиту повинні створювати ефективні канали для спілкування щоб отримувати скарги, дати можливість пропонувати установи чи програми для перевірок, а також отримувати від громадян пропозиції та зауваження. Зворотній зв'язок, який органи державного аудиту отримують від громадськості про результати перевірок, може бути винагородою або викликом, які надихають аудиторів зосередити свої майбутні перевірки на тих сферах, якими громадяни дуже стурбовані.

Реакція на скарги громадян під час проведення відповідного аудиторського процесу може дати органові державного аудиту інформацію про підозру в шахрайстві та сфери підвищеного ризику та зробити аудити ефективності більш актуальними. Спеціальні заходи, які можуть бути прийняті органами державного аудиту у цьому відношенні, включають в себе переговори, а також розсилку звітів за персональними адресатами для отримання коментарів або проведення телефонних гарячих ліній.

М. Едвардс, експерт Комітету експертів ООН з питань державного управління (CEPA) порушила у своїх дослідженнях питання про адаптацію традиційної ієрархічної моделі підзвітності, коли межі між державним та приватним секторами стираються і де багато учасників беруть участь у наданні послуг для задоволення потреб громадян [8]. У контексті цього існує необхідність збалансувати тривалість часу аудиторів для спілкування з громадянами. Важливим завданням є перебудова процесів управління, щоб можна було мінімізувати витрати для організації навичок спілкування з громадськістю.

Враховуючи участь аудиторів у боротьбі з корупцією, вони повинні створити сприятливі умови для залучення громадян до аудиторського процесу шляхом публікації щорічних планів аудиту ефективності для обговорення з громадянами та членами парламенту через офіційний веб-сайт чи громадські опитування, перш ніж приймати рішення про проведення конкретного аудиту.

Дашен Донг, один з керівників державного аудиту Китаю, зазначає, що громадяни були надзвичайно стурбовані результатами аудиту підзвітності лідерів, оприлюдненими після проведення аудиту ефективності «Підзвітність виборних керівників у Китаї». Залучення громадян до обговорення результатів аудиту сприяло більш ефективній роботі державних службовців, тому і ефективність аудиту, і рівень державного управління було значно покращено [9].

Кілька органів державного аудиту, у тому числі з Марокко, створили механізми для отримання анонімної інформації від громадськості (гарячі лінії, поштові скриньки) щодо передбачуваних порушень та враховують ці внески під час формування річних планів аудиту ефективності [10].

Патріція Далтон (USA) представила механізми взаємодії з громадянами, запроваджені в її країні органом державного аудиту GAO. Це програма Fraud Net, яка є життєво важливою частиною судової експертизи та слідчих служб в GAO та дає можливість громадянам надавати інформацію про звинувачення в шахрайстві, зловживанні або неправильному управлінні федеральними фондами анонімно. Для цього задіяні різноманітні механізми, включаючи пошту, електронну пошту, веб-сторінку, безкоштовний телефонний номер та факс. GAO проводить активну інформаційну політику, щоб пояснити мету та доцільність використання Fraud Net для громадян. Основним фактором, що спонукає громадян надавати інформацію про порушення є той факт, що демократія ніколи не може бути досягнута виключно через державні структури. Надаючи громадянам право голосу обрати свій уряд, потрібно також дати їм право отримувати інформацію та запитувати доцільність урядових витрат.

Обмежувальна система вітчизняного трактування принципу підзвітності, коли державний аудит неправильно сприймається як інституційний орган аудиту та єдиний вагомий канал звітності для парламенту, а підзвітність обмежується лише ієрархією чиновництва та законодавчих органів, залишає поза увагою безпосередню участь звичайних громадян або навіть громадянського суспільства у сприйнятті та поширенні результатів аудиту ефективності.

У той же час слід враховувати, що взаємодії між громадянами і органом державного аудиту щодо повідомлення результатів аудиту ефективності матимуть як прямий, так і непрямий ефект. Прямий ефект включає усунення слабких місць у державному аудиті, створює більші гарантії того, що державний сектор відповідає вимогам громадян та краще визначає бюджетні витрати та факти нераціонального управління. Непрямі наслідки участі громадян зумовлюють підвищенню довіри громадськості до урядових рішень та сприяють усвідомлення цінності та переваги аудиту ефективності.

Однак співпраця з громадянами також може спричинити ряд ризиків та викликів для органу державного аудиту. Зокрема, неадекватний вплив може погіршити незалежність та негативно позначитись

на репутації органу державного аудиту. Тому аудиторам слід ретельно моніторити установи та інформаційні канали, співпраця з якими не затьмарить їхню репутацію і становище. Також для нових форм взаємодії з громадянами фахівцям з державного аудиту потрібно буде отримати додаткові навички або змінювати кодекс поведінки. Іноді запити на розслідування, отримані від громадян, можуть не підпадати під дію повноважень органу державного аудиту. І в деяких випадках, законодавча база може перешкоджати або обмежувати співпрацю з громадянами.

Таким чином, за результатами опрацьованого матеріалу з питань генезису принципу підзвітності можна запропонувати наступні рекомендації для впровадження у діяльність органів державного аудиту, що виконують аудити ефективності. Ці рекомендації сприятимуть посиленню ефективності державного управління витратами через реалізацію принципу державної підзвітності внаслідок співпраці між органами аудиту та громадянами:

– формувати аудиторські висновки релевантними, зрозумілими та лаконічними для розуміння широкими колами громадян;

– складати аудиторські звіти, висновки та рекомендації до парламенту та робити їх доступними іншим зацікавленим сторонам;

– поширювати та пояснювати аудиторські звіти безпосередньо громадянам через інноваційні і ефективні засоби, такі як веб-сайти, інтерв'ю в засобах масової інформації, прес-релізи та конференції;

– сприяти втіленню принципів прозорості та підзвітності ІНТОСАІ у вітчизняній практиці аудиту, для поліпшення доступності до аудиторських продуктів та послуг найвищих аудиторських установ на веб-сайтах, бібліотеках, за запитом або іншими простими засобами;

– застосовувати у практиці аудиту ефективності стандарти INTOSAI для просування цінностей і переваг органів державного аудиту як основи підвищення довіри до державного управління з метою поліпшення життя громадян;

– збільшити рівень знань громадськості про роботу та роль органів державного аудиту, а також про їх внесок у національний продукт держави через постійне висвітлення у медіа-просторі, використання соціальних мереж, та інших просвітницьких заходів на місцевих рівнях;

– розробити відповідні програми інформування громадськості через активну співпрацю з академічними та іншими науковими установами;

– розробити та впровадити зв'язки з громадськістю та комунікаційні стратегії для активного, правдивого і прозорого спілкування зі ЗМІ, створюючи, таким чином, відносини взаємної довіри;

– визнати існуючі моделі вкладу, участі громадян, особливо в бюджетних процесах покращення життя;

– сприяти участі громадян шляхом розробки механізмів отримання та моніторингу скарг на невідповідність та неправильне управління та пропозиції щодо покращення громадського адміністрування та надання послуг з метою формування майбутньої аудиторської тематики, сфер, масштабів та ризиків, а також здійснювати моніторинг та надання зворотного зв'язку громадянам.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз міжнародної практики реалізації принципу підзвітності в процесі аудитів ефективності дали змогу сформувати висновки та рекомендації для посилення громадської підзвітності через співпрацю органів державного аудиту та громадян. Вони включають конкретні практичні пропозиції щодо:

– реалізації принципів прозорості і підзвітності в процесі державного аудиту;

– розширення меж комунікації та просування цінностей і переваг органів державного аудиту для підвищення їх авторитету та поліпшення життя громадян;

– підвищення рівня знань громадськості про результати аудитів ефективності та внесок органів державного аудиту через висвітлення у медіа-просторі, соціальних мережах тощо;

– сприяння участі громадян шляхом розробки механізмів отримання та моніторингу скарг на невідповідність та неправильне використання державних коштів, а також пропозицій щодо вдосконалення державного управління.

Ці рекомендації сприятимуть посиленню ефективності державного управління витратами через реалізацію принципу державної підзвітності внаслідок співпраці між органами аудиту та громадянами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Міжнародні стандарти вищих органів фінансового контролю (ISSAI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intosai.org/en/issai-executive-summaries.html
2. Словник української мови: в 11 томах. / [ред. колег. І. К. Білодід (голова) та ін.]. – К.: Наукова думка, 1970 – 1980. – Т. 2: – 799 с. Стор. 49.
3. ISSAI 20 «Principles of Transparency and Accountability». INTOSAI International Organization of Supreme Audit Institutions. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intosai.org/issai-executive-summaries/view/article/issai-20-principles-of-transparency-and-accountability.html
4. Marta Oyhanartehttp. Effective practices of cooperation between SAIs and citizens to enhance public accountability. / Un CEPA 21st un /INTOSAI Symposium 13-15 July 2011, Vienna, Austria Institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/undpadm/unpan048598.pdf
5. Kyuho Jo, Terence Nombembe. Values, benefits and challenges of cooperation of SAIs with citizens: Views from SAIs Report on the 21st UN/INTOSAI Symposium on Government Audit. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan048598.pdf
6. Rocio Acosta Zuniga, Vibeke R. Von Stemann, Raoul Robles Segura, Adelina Gonzalez, Enrique Peruzzotti.Papers and case studies. UN DESA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intosai.org/fileadmin/downloads/downloads/5_events/symposia/2011/_E__21_UN_INT_SympReport_Attachments.pdf
7. Anders B. Johnsson. Values, benefits and challenges of cooperation of SAIs with parliaments: Views from parliaments / IPU Global Parliamentary Report United Nations Development Programme, April 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ipu.org/pdf/publications/gpr2012-full-e.pdf
8. Public Administration and Development Management Department of Economic and Social Affairs. Report on the work of the 9 session (April 4-8, 2011). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://publicadministration.un.org/en/cepa
9. Dasheng Dong. Ways and necessary conditions to include citizens in the audit process. SAI China. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.asosai.org/asosai/system/upload_file/function/_20130204162937.pdf
10. Raising citizens' awareness for the work of SAIs Ahmed El Midaoui. Publication based on Expert Group Meeting / Capacity Development Workshop: Auditing for Social Change 6th Global Forum on Reinventing Government: Towards Participatory and Transparent Governance 26-27 May 2005, Seoul, Republic of Korea. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.scribd.com/document/293522046/A-Strategy-for-Citizen-Engagement-in-Public-Sector-Accountability
11. Nancy Torreblanca, Patricia A. Dalton. Papers and case studies. SAI USA Report on the 21st UN/INTOSAI Symposium on Government Audit. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.intosai.org/fileadmin/downloads/downloads/5_events/symposia/2011/_E__21_UN_INT_SympReport_Attachments.pdf

УДК 657.1.011.56:338.583(477)

Попівняк Ю.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

КІБЕРАТАКА: НАСЛІДКИ ТА ПІДХОДИ ДО МІНІМІЗАЦІЇ ВИТРАТ В УМОВАХ АВТОМАТИЗОВАНОГО ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто суть кібератаки та витрати підприємств, які виникають внаслідок несанкціонованого втручання в роботу їх комп'ютерних мереж. Досліджено організаційно-методичні аспекти автоматизованого ведення бухгалтерського обліку, що впливають на інформаційну безпеку підприємства, особливості відновлення облікових даних після кібератаки. Запропоновано ряд заходів для мінімізації витрат, понесених підприємством за результатами такої атаки.

Ключові слова: автоматизація обліку, витрати, вірус, кібератака, платник податку, програмне забезпечення, форс-мажорна обставина.

Попивняк Ю.М. КИБЕРАТАКА: ПОСЛЕДСТВИЯ И ПОДХОДЫ К МИНИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ В УСЛОВИЯХ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассмотрено сущность кибератаки и расходы предприятий, которые возникают в результате несанкционированного вмешательства в работу их компьютерных сетей. Исследовано организационно-методические аспекты автоматизированного ведения бухгалтерского учета, которые влияют на информационную безопасность предприятия, особенности возобновления учетных данных после кибератаки. Предложен ряд мер для минимизации расходов, понесенных предприятием за результатами такой атаки.

Ключевые слова: автоматизация учета, затраты, вирус, кибератака, плательщик налога, программное обеспечение, форс-мажорное обстоятельство.

Popivniak Y.M. CYBERATTACK: CONSEQUENCES AND APPROACHES TO EXPENSES MINIMIZATION IN CONDITIONS OF AUTOMATED ACCOUNTING AT DOMESTIC ENTERPRISES

The article makes a point of cyberattack essence as well as of expenses of enterprises, which appear as a consequence of tampering in work of their computer networks. The organizational and methodical aspects of automated accounting, which influence the information security of an enterprise, the features of accounting data renewal after cyberattack are discussed. A number of measures to minimize expenses incurred by an enterprise as a result of such an attack are proposed.

Keywords: accounting automatization, expenses, virus, cyberattack, taxpayer, software, force majeure event.

Постановка проблеми. Інформаційні технології відіграють ключову роль у підвищенні конкурентоспроможності підприємства, яке функціонує в умовах мінливого ринкового середовища, сприяють його розвитку і зростанню прибутковості. Широке запровадження цих технологій у практику ведення бухгалтерського обліку виправдане реалізацією у його системі процедур збирання, обробки, зберігання та передавання інформації про господарську діяльність підприємства, що потребує автоматизації цих процедур для підвищення ефективності їх здійснення. Використання автоматизованої форми обліку є вимогою часу, а застосування сучасного програмного забезпечення для його ведення – необхідною умовою економії ресурсів підприємства.

Проте автоматизована система ведення обліку завжди знаходиться під загрозою вірусів та цілеспрямованих хакерських атак. Сьогоднішня практика господарювання показала, наскільки неготовими протидіяти несанкціонованим втручанням у комп'ютерну мережу є вітчизняні підприємства і наскільки згубний вплив це може мати на облікові аспекти ведення ними господарської діяльності за умови їх автоматизації. Тому дедалі актуальнішою стає проблема зниження чутливості вітчизняних облікових систем до негативних впливів кібератак, мінімізації ризиків і витрат, пов'язаних із ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми автоматизованого ведення бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах розглядали багато науковців, серед яких Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненков, Я.О. Ізмайлов, Т.В. Давидюк, І.А. Касатонова, Ю.А. Кузьмінський, В.М. Костюченко, В.Д. Фролов та ін. Знаходимо в літературних джерелах також праці, які стосуються дослідження кібератак (В.М. Богуш, М.В. Захарова, А.О. Корченко, Д.О. Маріц, В.П. Шеломенцев й ін.). Проте, ці напрацювання носять, в основному, технічний характер, чи розглядають суть і наслідки кібератак з юридичної точки зору. Недостатньо висвітленими у науковій літературі залишаються питання, пов'язані з дослідженням кібератак в контексті їх впливу на функціонування системи обліку українського підприємства, пошуку механізмів зниження його витрат та шляхів уникнення цих атак.

Формулювання мети статті. Метою статті є дослідження впливу кібератак на облікову систему вітчизняних підприємств у сучасних умовах автоматизованого ведення бухгалтерського обліку для формулювання шляхів зниження негативних наслідків, зокрема, мінімізації пов'язаних з ними витрат.

Виклад основного матеріалу. Розпочнемо зі з'ясування сутності поняття «кібератака». Незважаючи на поширеність кібератак у сучасному суспільстві, в Україні відсутнє належне законодавче забезпечення, яке би регламентувало відносини у даній сфері. Згадати можна хіба Кримінальний кодекс України – розділ XVI «Злочини у сфері використання електронно-обчислювальних машин (комп'ютерів), систем та комп'ютерних мереж і мереж електрозв'язку» [1].

В аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України під кібератакою запропоновано розуміти «цілеспрямовані дії, які реалізуються в кіберпросторі (або за допомогою його технічних можливостей), що призводять (можуть

призвести) до досягнення несанкціонованих цілей» [2]. Також у документі подано підходи до розуміння цього терміну Службою зовнішньої розвідки України, Службою безпеки України та Головним управлінням розвідки Міністерства оборони України, які, за своєю суттю, аналогічні наведеному визначенню.

Попри нагальну потребу у прийнятті спеціального закону, наразі проект Закону України «Про основні засади забезпечення кібербезпеки України», який було зареєстровано ще у червні 2015 р., лише відправлено на повторне друге читання. Так, погоджуємося з викладеним у ст. 1 цього законопроекту визначенням кібератаки: «спрямовані (навмисні) дії в кіберпросторі, які здійснюються за допомогою засобів електронних комунікацій», що спрямовані на «порушення конфіденційності, цілісності, доступності електронних інформаційних ресурсів, що обробляються (передаються, зберігаються) в комунікаційних та/або технологічних системах, отримання несанкціонованого доступу до таких ресурсів; порушення безпеки, сталого, надійного та штатного режиму функціонування комунікаційних та/або технологічних систем» [3].

Якщо розглядати кібератаку у контексті її впливу на систему ведення бухгалтерського обліку, то витрати підприємства, яке піддалося такій атаці, є значними та різноплановими. До основних їх груп відносимо ті, що пов'язані з:

1) неможливістю здійснювати інформаційний та документальний обміни (зокрема, в системі електронного адміністрування ПДВ, подання звітності);

2) втратою даних бухгалтерського обліку та їх подальшим відновленням;

3) оновленням чи заміною програмного забезпечення (для ведення обліку та подання звітності; захисту від вірусів тощо).

Наглядовим прикладом низького рівня готовності до несанкціонованих втручань у роботу комп'ютерних мереж та вразливості інформаційно-телекомунікаційних систем як на загальнодержавному, так і на рівні окремих підприємств є масштабна кібератака за допомогою вірусу-шифрувальника Diskcoder.C (ExPetr, PetrWrap, Petya, NotPetya) наприкінці червня 2017 р. Важливо, що основним джерелом поширення вірусу стала бухгалтерська програма M.E.Doc (точніше її оновлення від 14 квітня, 15 травня та 22 червня) [4], служба підтримки якої рекомендувала користувачам вимикати антивірус при завантаженні оновлень, додавати оновлення у його «білий список» та встановлювати їх під обліковим записом адміністратора домену. При цьому представники компанії-розробника програми «M.E.Doc» були проінформовані про наявність вразливих місць у їх системах, але не відреагували на це належним чином [5]. Наголосимо, що сьогодні програмою «M.E.Doc» користується близько 500 тис. підприємств (встановленою вона є на близько 1 млн. комп'ютерах) [6]. Таким чином, всі вони опинилися під загрозою втрати облікових даних, неможливості вчасного подання податкової звітності та пов'язаних з цими проблемами витрат. Потерпіли також платники податків, які отримують електронні ключі від Акредитованого центру сертифікації ключів (АЦСК) «Україна», що виявилися скомпрометованими.

За даними опитування, проведеного Торгово-промисловою палатою України, близько 50% підприємств-респондентів не змогли своєчасно виконати зобов'язання перед контрагентами, органами Державної фіскальної служби України (ДФСУ), іншими державними органами [7]. При цьому, до проведення кібератаки Податковий кодекс України не передбачав звільнення платника податку від відповідальності за несвоєчасне виконання цих зобов'язань [8]. Лише після виникнення такої надзвичайної ситуації постала необхідність термінового внесення змін до існуючої законодавчої бази, внаслідок чого було ухвалено Закон України «Про внесення змін до підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо незастосування штрафних санкцій за несвоєчасну реєстрацію податкових та акцизних накладних внаслідок несанкціонованого втручання в роботу комп'ютерних мереж платників податків» [9]. Проте, ці зміни носять тимчасовий характер і стосуються конкретного випадку (кібератаки за допомогою вірусу Diskcoder.C). Під питанням й надалі залишається багато методичних аспектів ведення обліку, складання і подання звітності за умови здійснення кібератак у майбутньому.

Наразі зміни до законодавства дозволяють підприємствам уникнути деяких витрат, пов'язаних з несвоєчасною реєстрацією податкових і акцизних накладних, а також розрахунків коригування до податкових накладних шляхом перенесення граничних строків їх реєстрації на пізніший термін (таке право стосується усіх платників податків, не залежно від того, чи постраждали вони від кібератаки, чи ні) [9]. Не втрачають підприємства і права на податковий кредит з ПДВ – його вони можуть включити до декларації за звітний період через уточнюючий розрахунок.

Надано можливість уникнути штрафу за несвоєчасне погашення податкових зобов'язань (граничний термін оплати перенесено на 30 календарних днів) [8]. Причому немає вимоги документального підтвердження наслідків кібератаки, а якщо до підприємства вже було застосовано штрафні санкції (до внесення відповідних змін в законодавство), то повідомлення-рішення про нарахування таких штрафних санкцій скасовується [10].

Законодавством встановлено й граничні терміни для відновлення облікової бази даних у випадку їх втрати чи пошкодження внаслідок кібератаки до закінчення 2017 р. Причому підприємство повинне письмово повідомити відповідний контролюючий орган про таку втрату (пошкодження), що можна зробити лише за наявності документів, які підтверджують форс-мажорну подію (обставину непереборної сили) [9; 10].

Визначеного переліку документів, які підтверджують кібератаку, і джерел їх отримання законодавчо не встановлено. Загалом треба отримати висновок Торгово-промислової палати України, до функцій якої входить засвідчення форс-мажорних обставин і видача сертифікату про них (лише для малих підприємств видається безкоштовно, величина витрат на розгляд документів і засвідчення форс-мажору для всіх інших підприємств – 422-7127 грн. залежно від виду послуги та зобов'язань суб'єкта господарювання) [10]. Незважаючи на те, що у переліку обставин непереборної сили кібератака не зазначається, ця організація надала роз'яснення, відповідно до яких таку атаку визнали форс-мажорною обставиною із подальшим документальним засвідченням згідно заяви підприємства та наявності у нього документів, наданих Департаментом Кіберполіції Національної поліції України (довідка чи витяг з Єдиного реєстру досудових розслідувань про відкриття кримінального провадження) [11].

До заяви слід додати й інші документи, які свідчать про надзвичайність, непередбачуваність та невідворотність обставин, вказують на причинно-

наслідковий зв'язок між кібератакою і неможливістю підприємства виконати свої зобов'язання, причому форс-мажорна обставина за кожним таким зобов'язанням засвідчується окремо [12].

Згідно роз'яснень, запропонованих ДФСУ, підтвердними документами пережитої кібератаки мають стати копія заяви у правоохоронні органи, повідомлення про кримінальне правопорушення (разом з документом, який підтверджує її прийняття і реєстрацію) [13] чи інша документація (наприклад, висновок експертизи комп'ютерної техніки і програмних продуктів).

Щоб повідомити податкові органи про кібератаку, на ім'я начальника відповідної Державної податкової інспекції треба надіслати листа і долучити до нього копії документів, які засвідчують несанкціоноване втручання в роботу комп'ютерної мережі підприємства.

Для відновлення облікових даних (в цілях податкового обліку достатньо відновити інформацію за останні 3 роки [8]) на підприємстві потрібно створити комісію зі встановлення переліку відсутніх документів і розслідування причин їх втрати чи знищення. Крім того, слід провести інвентаризацію [14, с. 7].

Джерелами відновлення облікової інформації після її втрати чи пошкодження за наслідками кібератаки є: друковані форми первинних документів, облікових регістрів, звітності; дані звіряння розрахунків з контрагентами, органами ДФСУ, іншими державними органами; результати інвентаризації; дані з виписок за рахунками, наданих обслуговуючими банками; відновлені дані системи Клієнт-Банк; дані, які передаються податковим органам з реєстраторів розрахункових операцій; установчі документи; договори (угоди) з контрагентами; електронні копії інформаційних баз та окремих документів на автономних носіях чи з використанням «хмарних» технологій.

Чим більше документів збережено у паперовому (електронному) вигляді, тим легше відновити пошкоджену інформацію, не втративши її достовірність. Проте зрозуміло, що присутніми будуть і похибки, суттєвість яких залежить від повноти та якості процесу відновлення даних. Особливу увагу слід звернути на розбіжності у податковому обліку. За умови їх виникнення треба відкоригувати показники минулих періодів з поданням уточнюючих розрахунків.

Поряд з такими аспектами інформаційної безпеки підприємства, як технологія обліку і зберігання інформації, правильна організація процесу електронного адміністрування ПДВ тощо, ключова роль відводиться вибору оптимального програмного забезпечення для ведення обліку і, особливо, складання і подання звітності (табл. 1).

Крім розглянутих в таблиці, для подання електронної звітності можна використовувати й наступні програми (онлайн-сервіси): Електронний кабінет платника податків, ZvitOK, E-DOC, FreeZvit, Смарт Звітність, OPZ «Податкова звітність», RePORT,

Як було описано, остання кібератака підірвала довіру користувачів до програми M.E.Doc, а після підписання Указу Президента України від 15.05.2017 р. №133/2017, відповідно до якого під економічні та обмежувальні санкції потрапили розробники і деякі дистриб'ютори програми 1С, користувачі все частіше почали задумуватися про доцільність використання й такого програмного продукту як 1С-Звіт. З іншої сторони, перехід на використання нової програми завжди супроводжується витратами, тому при виборі оптимального програмного забезпечення потрібно оцінити ключові його характеристики: вартість; види звітності й органи, у які вона може подаватися; зручність підключення і встановлення; наявність технічної підтримки, додаткових сервісів; своєчасність оновлень; зручність у користуванні; місце зберігання бази даних тощо [15]. Зокрема, дедалі популярнішими стають SaaS-рішення (Software as a service) на основі «хмарних» технологій, які є порівняно зручними і дешевими у використанні.

Спираючись на поради Департаменту Кіберполіції та Служби безпеки України, для уникнення негативних впливів і, зокрема, витрат вітчизняних підприємств від кібератаки, пропонуємо:

1) не виконувати рекомендації компаній-розробників бухгалтерського програмного забезпечення та їх партнерів щодо запуску його з підвищеними привілеями (наприклад, від імені адміністратора), внесення оновлень до «білого списку» систем захисту комп'ютера, налаштування останніх ігнорувати підозрілу активність чи код такого забезпечення, не вимикати функції евристичного аналізу антивірусної програми;

2) відключати функцію автоматичного оновлення програмного забезпечення, додатково перевіряти ці оновлення на відповідних ресурсах для аналізу підозрілих файлів;

3) регулярно робити резервні копії усієї цінної інформації на окремому, не підключеному до комп'ютера, носії (портативний жорсткий диск, флеш-пам'ять, додатковий портативний комп'ютер та ін.) та у паперовому вигляді, а також у «хмарному» середовищі;

4) з обережністю відноситися до електронної кореспонденції від контрагентів та невідомих відправників (особливо zip-архівів), налаштувати функцію «антиспаму» електронної пошти, не відкривати файли з розширеннями, характерними для вірусів, без належної перевірки;

5) встановити на всіх комп'ютерах підприємства сучасну операційну систему, антивірусні програми і регулярно їх оновлювати до актуального стану, причому з офіційних джерел;

6) не використовувати на робочих комп'ютерах програми, що не потрібні для роботи;

7) ретельно вибирати програмне забезпечення для ведення обліку, орієнтуючись, серед іншого, на кваліфікацію розробника, наявність регулярних аудиторських перевірок такого забезпечення міжнародними експертами з інформаційної безпеки та ін.;

8) проводити тренінги для бухгалтерів з основ кібербезпеки.

Якщо підприємство, все ж, піддалося кібератаці, то на цьому етапі витрати можна мінімізувати так: не перезавантажуючи інфіковані комп'ютери і не вимикаючи їх, якщо вони увімкнені та не вмикаючи, коли вимкнені; спробувавши витягти жорсткий диск і скопіювати з нього дані, підключивши до незараженого комп'ютера; заблокувавши використання облікових записів адміністраторів; не піддаючись не вимогу оплати коштів в обмін на розблокування бухгалтерської інформації; змінивши паролі та електронні цифрові підписи; вчасно звернувшись з поясненнями до відповідних державних органів для уникнення штрафних санкцій тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Побутує думка, що у сучасному світі вберегтися від кібератак вкрай важко. Водночас, кібератака завжди вказує на вразливі місця роботи системи. Завдяки проведеному дослідженню ми переконалися, що слабкими сторонами організації автоматизованого обліку на вітчизняних підприємствах, у

Таблиця 1

Програмне забезпечення для подання електронної звітності підприємством

Назва комп'ютерної програ-ми (розробник)	Характеристика комп'ютерної програми
M.E.Doc (ТОВ «Інтелект Сервіс»)	Загальна інформація. Повноцінна система електронного документообігу з модульною структурою. Дозволяє працювати з документами різних типів: звітами, податковими накладними, договорами, рахунками, актами і т.д. АЦСК. «Україна», «ІДД ДФС», «Masterkey», органів юстиції України, «ПриватБанк», «Укрзалізниця», ПАТ «УкрСиббанк». Вартість за рік. Модуль «Звітність» – 1502 грн. (локальна версія), 1802 грн. (мережева версія) (для платників єдиного податку – 902 грн. та 1202 грн. відповідно; для ФОП – 312 грн. та 512 грн. відповідно); Модуль «Корпорація» – 2002 грн.; Модуль «Зарплата» – 852 грн.; Модуль «Електронний документообіг» – 500 грн.; Модуль «Банківські рахунки» – 1002 грн. Переваги. Повноцінний сервіс документообігу, можливість підписання і відправлення документів контрагентам, створення багатьох профілів підприємств, налаштування під особливості роботи клієнта, вбудована система підказок, підтримка мережевого варіанту роботи, SaaS-сервіс, зручний інтерфейс, функціональність, складання консолідованої звітності. Недоліки. Перевантаженість функціями, робота лише в операційні системі Windows, вразливість до кібератак.
1С-Звіт (ТОВ «Інтелект Сервіс»)	Загальна інформація. Використовується для подачі електронної звітності, реєстрації податкових накладних та обміну ними між контрагентами. АЦСК. «Україна», «ІДД ДФС», «Masterkey», органів юстиції України, «ПриватБанк», «Укрзалізниця», ПАТ «УкрСиббанк». Вартість за рік. ФОП – 576 грн., юридична особа – 1200 грн. Переваги. Оперативні оновлення, розширений комплект звітності та іншої документації, зручна у використанні для тих підприємств, які ведуть облік зі застосуванням програми 1С. Недоліки. Залежить від особливостей функціонування програми 1С, працює лише з операційною системою Windows.
Єдине вікно подання електронної звітності (EDZV) (ДФСУ)	Загальна інформація. Використовується для формування і подання звітності до органів ДФСУ, статистики та Пенсійного фонду, а також накладання електронного цифрового підпису і шифрування документів. АЦСК. «ІДД ДФС», «Masterkey», ПрАТ «Інфраструктура відкритих ключів». Вартість за рік. Безкоштовно. Переваги. Можливість безкоштовного використання, конфіденційність інформації. Недоліки. Погана технічна підтримка, функціонує лише в операційній системі Windows, несвоєчасні оновлення, незручна у використанні.
ЗвітОператор (ТОВ «Оператор електронної реєстрації та звітності»)	Загальна інформація. Онлайн сервіс, який забезпечує подання звітності в режимі «Єдиного вікна» до органів ДФСУ, статистики, Пенсійного фонду. АЦСК. «ІДД ДФС», ПрАТ «Інфраструктура відкритих ключів», «Masterkey». Вартість за рік. Безкоштовно чи до 1950 грн. (залежно від пакету послуг). Переваги. Наявність інформаційної, консультаційної та технічної підтримки, надійний захист даних, зберігання інформації про стадії проходження документів у системі, відображення квитанцій, що підтверджують дату та час подання звітності, можливість подання звітності з будь-якого комп'ютера, обробка та транспортування звітів з різних бухгалтерських програм, своєчасне оновлення форм звітності. Недоліки. Функціональна обмеженість окремих пакетів, відсутність технічної підтримки та можливості зберігання архів на сервері оператора у користувачів безкоштовного пакету.
Арт-Звіт Плюс (ТОВ «Інститут математики та системного аналізу»)	Загальна інформація. Програма для обміну різними типами документів та подання електронної звітності до ДФСУ, Пенсійного фонду та інших державних контролюючих органів. АЦСК. «Masterkey», «ІВК», «ІДД ДФС», «Ключові системи», «Україна», ГП «Енергоринок», «ПриватБанк». Вартість за рік. ФОП – 320 грн., юридичні особи – 820 грн. Переваги. Хороша технічна підтримка, можливість інтеграції з програмою 1С та імпорту даних з неї і з інших програм, роботи з кількома звітами на одному екрані, працювати з декількома підприємствами і створювати кілька їх профілів, оперативне оновлення звітних форм, автоматичне заповнення полів з картки підприємства, вбудована система підказок з довідників. Недоліки. Немає можливості роботи з базами даних на різних комп'ютерах, застарілий інтерфейс, обмежений комплект звітності.
iFin (ТОВ «АйФін»)	Загальна інформація. Веб-сервіс, який забезпечує ведення бухгалтерського обліку (складського, торговельного, трудового тощо), автоматичне формування та подачу звітності в органи ДФСУ, статистики, Пенсійний фонд. АЦСК. «ІДД ДФС», органів юстиції України, «Ключові системи», «Україна», «Укрзалізниця», «Masterkey». Вартість за рік. ФОП – 280 грн., юридична особа – 849 грн. Переваги. Безпечність сервісу та конфіденційність інформації, можливість створення профілів багатьох підприємств, зберігання баз даних у «хмарі», працює з різними операційними системами та обладнанням. Недоліки. Обмежений комплект звітів і довідників, відсутність підказок зі заповнення звітності, слабка технічна підтримка.
Соната (ТОВ «СІГНІС»)	Загальна інформація. Програма для подачі електронної звітності до органів ДФСУ, Пенсійного фонду та органів статистики. Уможливлює створення, підписання та відправлення звітів й податкових накладних, перегляду отриманих квитанцій. АЦСК. «ІДД ДФС», «Ключові системи», «Masterkey», «Україна», ДП «Інформаційний центр» Міністерства юстиції. Вартість за рік. ФОП – 280 грн., юридична особа – 650 грн. Переваги. Можливість роботи з багатьма підприємствами, імпорту профілів і документів з інших програм, нагадування про закінчення термінів подання звітності, швидке її заповнення, автоматичний розрахунок та перевірка даних. Недоліки. Працює лише в операційній системі Windows, бази даних зберігаються лише на комп'ютері, немає можливості онлайн-роботи з програмою з різних комп'ютерів.

Продовження табл. 1

Приват24 для бізнесу (ПАТ КБ ПриватБанк)	Загальна інформація. Веб-сервіс для цілодобового формування і подання звітності до державних органів (ДФСУ, статистики, Пенсійного фонду). АЦСК. «ПриватБанк», «ІДД ДФС», «Україна». Вартість за рік. Безкоштовно. Переваги. Дієва служба підтримки, можливість імпорту даних з інших програм, подання звітності кількох підприємств з одного облікового запису, автоматичне заповнення в документах реквізитів підприємства, звітного періоду і суми доходу, SaaS-сервіс. Недоліки. Сервіс доступний лише корпоративним клієнтам ПриватБанку.
Taxer (ТОВ «Таксер»)	Загальна інформація. Веб-сервіс, що дозволяє відправляти електронні звіти в органи ДФСУ і Пенсійний фонд. АЦСК. «ІДД ДФС», «Masterkey», органів юстиції України, «Україна», «ПриватБанк», «Ключові системи». Вартість за рік. ФОП – 450 грн. Переваги. Наявність автоматичних нагадувань, бухгалтерської та юридичної підтримки, доступ до бази даних з будь-якого комп'ютера, автоматичне створення її копії, високий рівень захисту даних, зручний інтерфейс і висока швидкість роботи. Недоліки. Неможливість подання звітності до органів статистики, обмежений комплект звітів і довідників.
СОТА (ТОВ «Інтелект Сервіс»)	Загальна інформація. Веб-сервіс для подачі електронної звітності та обміну електронними документами між підзвітними організаціями, орієнтований переважно на малі та середні підприємства. АЦСК. «Україна», «ІДД ДФС», «Masterkey», органів юстиції України, «ПриватБанк», «Укрзалізниця», ПАТ «УкрСиббанк». Вартість за рік. ФОП – 312 грн.; юридична особа (неплатник ПДВ – 902 грн., на загальній системі оподаткування – 1502 грн). Переваги. Можливість працювати з будь-якого комп'ютера, відсутність потреби у завантаженні оновлень, здійсненні витрат на техніку і обслуговування програми, хороше співвідношення «ціна/якість», багатофункціональність, логічний і зрозумілий інтерфейс, можливість ведення необмеженої кількості підприємств з одного облікового запису, передачі прав ведення обліку на аутсорсинг. Недоліки. Працює лише в операційній системі Windows, схожість з програмою M.E.Doc аналогічного розробника.

цьому контексті, є як нормативне, так і програмне забезпечення, а також суб'єкти, що його розробляють і надають супровід, користуються ним (бухгалтери, фінансисти тощо). Проблемою є також неготовність учасників процесу до несанкціонованих втручань у їх комп'ютерні мережі, брак знань щодо того, як адекватно реагувати, щоб уберегтися від цього форс-мажору і знизити витрати підприємства у випадку, коли атака відбулася чи є така загроза у майбутньому. Тому в подальшому потрібно зосередити зусилля на детальному дослідженні структури таких витрат з метою мінімізації їх величини, як і ефективності здійснення превентивних витрат, щоб уникнути тих, які спричиняє кібератака.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кримінальний кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 05.04.2001 р. № 2341 – III [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14/print1499103916333155.
2. Проблеми чинної вітчизняної нормативно-правової бази у сфері боротьби із кіберзлочинністю: основні напрями реформування. Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/454/.
3. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України [Електронний ресурс] / Проект Закону України від 19.06.2015 р. № 2126а [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55657.
4. Кібератака через ПЗ для звітності [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит. – 2017. – № 28. – Режим доступу: https://online.dtkt.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9628-2017.epub/navPoint-9.
5. Правоохоронці припинили другий етап кібератаки Petya. Зловмисники використовували вразливості ПЗ M.E.Doc, – Арсен Аваков [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит. – 2017. – Режим доступу: https://news.dtkt.ua/state/other/44230?utm_source=news_10072017&utm_medium=email&utm_campaign=weeklyletter_subscribers.
6. Зануда А. Скільки коштуватиме кібератака бізнесу і що робити? [Електронний ресурс] / А. Зануда // BBC Україна. – 2017. – Режим доступу: http://www.bbc.com/ukrainian/features-40521275.
7. «Як вплинула кібератака на ваш бізнес?» – опитування від ТПП України [Електронний ресурс] / Торгово-промислова палата України. – 2017. – Режим доступу: https://www.ucci.org.ua/press-center/ucci-news/iak-vplinula-kiberataka-na-vash-biznes-opituvannia-vid-tpp-ukrayini.
8. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1499709491287881.
9. Про внесення змін до підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України щодо незастосування штрафних санкцій за несвоєчасну реєстрацію податкових та акцизних накладних внаслідок несанкціонованого втручання в роботу комп'ютерних мереж платників податків [Електронний ресурс] / Закон України від 13.07.2017 р. № 2143-VIII [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2143-19.
10. Щодо форс-мажорних обставин [Електронний ресурс] / Лист Державної фіскальної служби України від 20.07.2017 р. N 19075/7/99-99-12-02-01-17. – Режим доступу: http://vobu.ua/ukr/documents/item/lyst-dfsu-vid-20072017-r-19075-7-99-99-12-02-01-17.
11. Михайло Непран: ТПП України рекомендує компаніям, постраждалим від кібератаки, звернутися до кіберполіції [Електронний ресурс] / Торгово-промислова палата України. – 2017. – Режим доступу: https://www.ucci.org.ua/press-center/ucci-news/mikhailo-nepran-tpp-ukrayini-rekomenduie-kompaniiam-postrazhdalim-vid-kiberataki-zvernutisia-do-kiberpolitsiyi-1.
12. Регламент засвідчення Торгово-промисловою палатою України та регіональними торгово-промисловими палатами форс-мажорних обставин (обставин непереборної сили) [Електронний ресурс] / Рішення Президії Торгово-промислової палати України від 18.12.2014 р. № 44(5) [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://kiev-chamber.org.ua/files/articles/law/Reglament_UCCI_2014_12_18.pdf.
13. ДФС роз'яснено порядок дій платників для незастосування штрафних санкцій через кібератаку [Електронний ресурс] / Прес-служба Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/304708.html.
14. Карпова В. Вірус пошкодив комп'ютер: як відновити облік / В. Карпова // Все про бухгалтерський облік. – 2017. – № 64. – С. 6-9.
15. Савко І. Яку програму вибрати для подачі звітів в електронному вигляді [Електронний ресурс] / І. Савко. – Режим доступу: http://www.buhuslugi.com.ua/ua/publikatsiji/562-yaku-programu-vibrati-dlya-podachi-zviti-v-elektronnomu-viglyadi.html.

УДК 657.41:336.1

Сушко Н.І.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант Науково-дослідного фінансового інституту
Державної навчально-наукової установи
«Академія фінансового управління»

ЗАПРОВАДЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ТА ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ ПРО ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТІВ

Стаття присвячена аналізу впровадження Державним казначейством України (Казначейства) національних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності в бухгалтерському обліку виконання державного та місцевого бюджетів. Вперше було визначено перелік стандартів державного сектора в Україні, які визначають методологічну основу обліку і фінансової звітності операцій бюджету. Особлива увага приділяється проблемним питанням реалізації стандартів бюджетів. Доведено, що стандарти 124 «Доходи», 135 «Витрати» і 101 «Подання фінансової звітності» є найбільш складними для застосування в бухгалтерському обліку і звітності по виконанню бюджету. Вперше запропоновано структуру методологічних рекомендацій для їх реалізації. Визначено основні завдання, які повинні бути виконані для впровадження стандартів. Це гармонізація бюджетного законодавства та стандартів з точки зору термінології та групування доходів і витрат; підготовка методологічної підтримки впровадження стандартів, розробка або адаптація існуючої автоматизованої інформаційної системи Казначейства до нової методології бухгалтерського обліку, підготовки фахівців.

Ключові слова: бухгалтерський облік, виконання бюджетів, Казначейство, національні стандарти, фінансова звітність.

Сушко Н.И. ВНЕДРЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТОВ

Статья посвящена анализу внедрения Государственным казначейством Украины (Казначейства) национальных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности в бухгалтерском учете исполнении государственного и местного бюджетов. Впервые был определен перечень стандартов государственного сектора в Украине, которые определяют методологическую основу учета и финансовой отчетности операций бюджетов. Особое внимание уделяется проблемным вопросам реализации стандартов бюджетов. Доказано, что стандарты 124 «Доходы», 135 «Расходы» и 101 «Представление финансовой отчетности» являются наиболее сложными для применения в бухгалтерском учете и отчетности по исполнению бюджета. Впервые предложена структура методологических рекомендаций для их реализации. Определены основные задачи, которые должны быть выполнены для внедрения стандартов. Это гармонизация бюджетного законодательства и стандартов с точки зрения терминологии и группирования доходов и расходов; подготовка методологической поддержки внедрения стандартов, разработка или адаптация существующей автоматизированной информационной системы Казначейства к новой методологии бухгалтерского учета, подготовки специалистов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, исполнение бюджетов, Казначейство, национальные стандарты, финансовая отчетность.

Sushko N.I. IMPLEMENTATION OF NATIONAL STANDARDS IN ACCOUNTING AND FINANCIAL REPORTING OF THE EXECUTION OF BUDGETS

The article is devoted to the analysis of the implementation by the State Treasury of Ukraine (the Treasury) of national accounting and financial reporting standards in the accounting of the execution of state and local budgets. For the first time, a list of public sector standards in Ukraine was defined that determine the methodological basis for accounting and financial reporting operations of budgets. Special attention is paid to problematic issues of implementation of budget standards. It is proved that the standards 124 “Revenues”, 135 “Expenses” and 101 “Presentation of financial statements” are the most difficult to apply in accounting and reporting on budget execution. For the first time, the structure of methodological recommendations for the implementation of these standards was proposed. The main tasks that must be fulfilled for the implementation of the standards are identified. These tasks include: the harmonization of budgetary legislation and standards in terms of terminology and grouping of revenues and expenses; the preparation of methodological support for the implementation of standards; the development or adaptation of the existing automated information system of the Treasury to a new methodology of accounting; training of specialists.

Keywords: Accounting, budget execution, the Treasury, the national standards, the financial reporting.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік та звітність про виконання державного і місцевих бюджетів є однією із функцій їх казначейського обслуговування, що здійснюється Казначейством через єдиний казначейський рахунок, відкритий у Національному банку України, за правилами, встановленими нормативно-правовим забезпеченням цього процесу.

Як і інші види обліку в Україні бухгалтерський облік виконання бюджетів покликаний забезпечити відображення операцій. Проте ці операції стосуються не звичайної господарської діяльності Казначейства, а операцій, які здійснюються Урядом (органами місцевої влади) з метою виконання вимог Закону України про державний бюджет на відповідний рік (рішень про місцевий бюджет). Будь-яка економічна подія внаслідок бюджетної політики має бути транспарентною, достовірно відображеною в обліку та надавати інформацію суспільству про ефективність витрачання бюджетних коштів.

Євроінтеграційні процеси в державі та розвиток ринкової економіки вплинули на потреби користувачів у відповідній інформації. Оскільки метою діяльності Казначейства є створення інформаційного забезпечення системи управління державними фінансами України задля прийняття управлінських рішень [1, с. 56], відповідно, важливого значення набувають питання удосконалення бухгалтерського обліку та фінансової звітності про виконання державного і місцевих бюджетів відповідно до кращих світових практик.

В Україні як і у інших країнах передумовами проведення реформ бухгалтерського обліку та звітності виконання державного і місцевих бюджетів є необхідність підвищення прозорості та удосконалення управління державних фінансів шляхом запрова-

дження єдиних світових стандартів бухгалтерського обліку, фінансової звітності та статистики державних фінансів як інформаційної бази управлінських рішень у державі й на міждержавному рівні.

Модернізацію системи бухгалтерського обліку і звітності виконання бюджетів, розпочато із прийняттям відповідних документів, які передбачали реформування системи бухгалтерського обліку і звітності у державному секторі в цілому. Основні заходи, які необхідно було здійснити, визначені постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки» від 16.01.2007 № 34.

Незважаючи на те, що визначений урядом термін реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі минув, окремі заходи ще й досі залишилися невиконаними. Це стосується, зокрема, запровадження Казначейством національних стандартів (НП (С) БОДС) у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності про виконання державного і місцевих бюджетів. Проте, необхідність їх запровадження на сучасному етапі розвитку країни підтверджується прийняттям у 2017 році нових рішень уряду [2–3], які вказують на необхідність продовження реформ у системі управління державними фінансами, однією із компонентів якої є бухгалтерський облік державного сектору, що і обумовлює актуальність досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням запровадження національних стандартів в державному секторі присвятили свої роботи вітчизняні науковці та практики: Л. Гапоненко, Л. Гізатуліна, О. Дорошенко, Т. Єфименко, С. Левицька, Л. Ловінська, Є. Калюга, С. Свірко [4–12] та інші. Але потребують подальших досліджень питання запровадження національних стандартів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності виконання державного і місцевих бюджетів.

Постановка завдання. На основі викладеного метою дослідження є аналіз НП (С) БОДС, які визначають методологічні засади бухгалтерського обліку і фінансової звітності виконання бюджетів та стану їх запровадження Казначейством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років діяльність суб'єктів державного сектору спрямована на здійснення заходів щодо розробки та запровадження НП (С) БОДС, гармонізованих із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку в державному секторі (IPSAS).

Проведені автором дослідження удосконалення бухгалтерського обліку виконання бюджетів, результати яких апробовані у монографіях, вказують на те, що в Україні протягом 2009–2012 років розроблено й затверджено 19 національних стандартів для державного сектору, гармонізованих із міжнародними стандартами. З них питання фінансової звітності регулюють чотири стандарти, а питання бухгалтерського обліку – п'ятнадцять [13, с. 144–145; 14, с. 251-255].

Текстові положення прийнятих в Україні стандартів не містять будь-яких обмежень стосовно сфери їх застосування, тобто стандарти поширюються на всі суб'єкти державного сектору, якими визначені розпорядники бюджетних коштів, Казначейство та фонди загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування (п. 4 розділу I НП (С) БОДС 121 «Основні засоби», затвердженого наказом Міністерства фінансів від 12.10.2010 № 1202). Проте, існуючі особливості бухгалтерського обліку виконання бюджетів в частині об'єктів обліку, що визначені відповідно до інформаційних потреб управління державними фінансами, дозволяють висунути гіпотезу, що не всі із прийнятих у країні стандартів в державному секторі визначають методологічні засади формування у обліку інформації про операції державного і місцевих бюджетів.

Для дослідження стану запровадження Казначейством у бухгалтерському обліку і звітності бюджетів НП (С) БОДС необхідно визначити їх перелік.

Відповідно до вимог Бюджетного кодексу (БКУ) об'єктами обліку виконання державного і місцевих бюджетів є: активи (дебіторська заборгованість, грошові кошти та фінансові інвестиції бюджету) і пасиви (фінансовий результат та зобов'язання бюджету); надходження і витрати бюджету; планові показники, відповідно до яких виконується бюджет; інші об'єкти обліку, пов'язані з обслуговуванням бюджету (єдиний казначейський рахунок, планові показники та бюджетні зобов'язання і фінансові зобов'язання розпорядників (одержувачів) бюджетних коштів). Тож основні засоби, нематеріальні активи, зменшення корисності активів, оренда, інвестиційна нерухомість, запаси, будівельні контракти та виплати працівникам не є об'єктами обліку бюджетів, а встановлені в стандарті (НП (С) БОДС 103 «Фінансова звітність за сегментами») критерії визначення звітних сегментів не узгоджуються із їх операціями. Це свідчить про те, що національні стандарти, які регулюють методологічні засади формування інформації про операції названих об'єктів обліку, у бухгалтерському обліку виконання бюджетів Казначейством застосовуватися не будуть.

Отже, методологічні засади бухгалтерського обліку і фінансової звітності про виконання державного і місцевих бюджетів регулюють не всі прийняті стандарти, а лише 10, які і мають запроваджуватися Казначейством (табл. 1).

Відсутність методичного забезпечення щодо запровадження НП (С) БОДС в цілому вплинула на термін їх запровадження в Україні, який неодноразово змінювався. Ретроспективний аналіз прийнятих розпорядчих документів підтверджує перенесення термінів запровадження стандартів як для всіх суб'єктів державного сектору (постанова Кабінету Міністрів України від 09.01.2013 р. № 11 (з 1 січня 2015); накази Міністерства фінансів: від 25.11.2015 р. № 1163 (9 стандартів з 1 січня 2015 року); від 29.12.2015 р. № 1219 (10 стандартів з 1 січня 2017 року) так і виключно для Казначейства в частині виконання бюджетів (накази Міністерства фінансів від 29.12.15 р. № 1219 та від 23.12.2016 № 1135 (з 1 січня 2018 року, табл. 1).

Прийняття державним регулятором у сфері бухгалтерського обліку рішень щодо відтермінування строків запровадження у бухгалтерському обліку виконання державного і місцевих бюджетів стандартів і нового плану рахунків свідчать про існуючі проблеми виконання завдань, які визначені стратегічними документами уряду. Ці проблеми можна узагальнити за двома групами.

Перша група, об'єднує системні проблемні питання методологічного характеру, які стосуються наступного.

По – перше, відсутнє узгодження термінології, що застосовується у бюджетному законодавстві, з термінологією, вжитою у НП (С) БОДС.

По-друге – неузгодженість складу та визнання у обліку доходів і витрат та зобов'язань за положеннями БКУ, НП (С) БОДС 124 «Доходи», 128 «Зобов'язання» та 135 «Витрати».

Таблиця 1

НП (С) БОДС, що визначають методологічні засади бухгалтерського обліку і фінансової звітності про виконання бюджетів

Номер та назва НП (С) БОДС	Наказ Міністерства фінансів	Стан
Стандарти фінансової звітності		
101 «Подання фінансової звітності»	Від 24.12.2010 № 1629	Готується до запровадження з 01.01.2018
102 «Консолідована фінансова звітність»		
105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції»	Від 25.01.2012 № 52	
Стандарти обліку		
124 «Доходи»	Від 18.05 2012 № 568	Готується до запровадження з 01.01.2018
125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок”	Від 24.12.2010 № 1629	Набув чинності з 01.01.2015
128 «Зобов’язання»		
130 «Вплив змін валютних курсів»	Від 11.08.2011 № 1022	Набув чинності з 01.01.2015 крім розділу III
133 «Фінансові інвестиції»	Від 18.05.2012 № 568	Готується до запровадження з 01.01.2018
134 «Фінансові інструменти»		
135 «Витрати»		

Джерело: складено автором

По – третє, невідповідність бюджетної класифікації за структурою показників та принципів їх зведення сучасним міжнародним стандартам формування державної статистичної звітності (GFSM 2014).

Різні підходи щодо групування доходів і витрат за бюджетною класифікацією та їх групування за стандартами на обмінні і необмінні обумовили прийняття Міністерством фінансів Рекомендацій зі співставлення субрахунків бухгалтерського обліку доходів та витрат з кодами бюджетної класифікації (лист Мінфіну від 30.12.2016 р. N 31-11420-06-5/37851).

Запровадження органами Казначейства НП (С) БОДС 124 «Доходи» (п. 3.2 розд. II) вимагає змін у визнанні отриманих відповідно до законодавства авансових платежів за відповідними надходженнями, тобто не визнавати їх доходами, а доходами майбутніх періодів (збільшення грошових коштів та зобов’язань). Однак, ця норма не узгоджується із нормами ч. 4 ст. 45 та ч. 5 ст. 78 БКУ за якими всі податки і збори та інші доходи бюджетів зараховані на ЄКР визнаються доходами. А за нормами ч. 1 ст. 3 БКУ бюджетним періодом зазвичай є календарний рік.

Різні підходи щодо групування зобов’язань. Так, за НП (С) БОДС 128 «Зобов’язання» з метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на довгострокові, поточні, непередбачені зобов'язання та доходи майбутніх періодів. За нормами БКУ вживаються терміни: «бюджетне зобов'язання», «бюджетне зобов’язання за державними деривативами»; «боргове зобов'язання» та «гарантійне зобов'язання». Незважаючи на те, що норми даного стандарту є чинними, у діючому Плані рахунків бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів (затверджений наказом Держказначейства від 28.11.2000 № 119), який наразі застосовує Казначейство, всі зобов’язання згруповані за їх типом (цінними паперами, випущеними в обіг; отриманими кредитами (внутрішнє і зовнішнє фінансування) і депозитами та зобов’язання за міжбюджетними розрахунками). Крім того, відсутні рахунки для узагальнення інформації за доходами майбутніх періодів. Тож, вимоги названого стандарту за операціями державного і місцевих бюджетів не застосовуються незважаючи на те, що винятки щодо його запровадження відсутні.

В існуючому правовому полі без змін законодавства не вбачається можливим групування зобов’язань за складовими, визначеними названим стандартом.

Проведені автором дослідження проблемних питань обліку зобов’язань за надходженнями у контексті запровадження стандартів, результати яких апробовані у монографії, підтвердили необхідність узгодження норм БКУ, НП (С) БОДС 128 «Зобов’язання» та 124 «Доходи» в частині задекларованого у стандартах відображення надходжень до бюджетів за методом нарахувань [15, с. 265–273].

Друга група проблемних питань щодо запровадження Казначейством НП (С) БОДС у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності виконання бюджетів об’єднує організаційні питання, а саме: створення методичного забезпечення запровадження стандартів; адаптація або створення автоматизованих інформаційних систем до нової методології бухгалтерського обліку; навчання фахівців Казначейства.

Підготовка і затвердження методичного забезпечення запровадження НП (С) БОДС узгоджується із виконанням заходів відповідно до Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки, схваленої розпорядження КМУ від 08.02.2017 № 142-р (п. 8 розділу III «Забезпечення ефективного виконання бюджету» у частині «Бухгалтерський облік в державному секторі»).

У зв’язку із неузгодженістю норм національного бюджетного законодавства та положень НП (С) БОДС в частині термінології, групування та визнання об’єктів обліку особливо складними для запровадження є стандарти, які визначають порядок формування у обліку інформації за доходами, витратами державного і місцевих бюджетів та порядок складання фінансової звітності.

Наявні відмінності у організації бухгалтерського обліку органів Казначейства щодо доходів і витрат бюджетів та розпорядників бюджетних коштів щодо виконання кошторисів обумовлюють розробку окремих методичних рекомендацій щодо запровадження НП (С) БОДС 124 «Доходи» та НП (С) БОДС 135 «Витрати».

Для забезпечення застосування органами Казначейства відображення у обліку операцій по виконанню бюджетів вперше запропоновано структуру методичних рекомендацій щодо визнання, класифікації та обліку доходів та витрат відповідно до НП (С) БОДС 124 «Доходи» та НП (С) БОДС 135 «Витрати».

Так, до складу Методичних рекомендацій щодо визнання, класифікації та обліку доходів бюджетів за НП (С) БОДС 124 «Доходи» пропонуємо включити

чотири розділи: I. Загальні положення; II. Класифікація доходів; III. Визнання та оцінка доходів; IV. Облік доходів.

Особливої уваги набуває питання щодо методу визнання в обліку операцій. Підтвердженням цього є норми БКУ за якими податки і збори та інші доходи бюджетів визнаються зарахованими до бюджету з дня зарахування відповідно на єдиний казначейський рахунок (ЄКР) та рахунки, відкриті в установах банків державного сектору і не можуть акумулюватися на рахунках органів, що контролюють справляння надходжень бюджету. Це відповідає підходам щодо визнання операцій за касовим методом, а не задекларованому курсу на запровадження в бухгалтерському обліку суб'єктів державного сектору методу нарахування.

До законодавчого урегулювання існуючих розбіжностей у законодавстві пропонуємо органам Казначейства визнавати у обліку доходи бюджетів у момент їх надходження на відповідні рахунки ЄКР, оскільки верховенство у законодавстві щодо бюджетних операцій мають положення БКУ (ч. 1 ст. 4).

Крім того, положеннями цих методичних рекомендацій пропонуємо визначити методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації за надходженнями відповідно до операцій з кредитування бюджетів, оскільки за типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку такі операції узагальнюються на субрахунку нового плану рахунків 76 «Умовні доходи».

До складу Методичних рекомендацій щодо визнання, класифікації та обліку витрат державного і місцевих бюджетів відповідно до НП (С) БОДС 135 «Витрати» пропонуємо включити також чотири розділі: I. Загальні положення; II. Класифікація витрат; III. Визнання та оцінка витрат; IV. Облік витрат.

З метою забезпечення узагальнення і накопичення у обліку операцій по виконанню бюджетів відповідно до НП (С) БОДС 135 «Витрати» необхідно уточнити понятійний апарат «елемент витрат» та «об'єкт витрат», які не узгоджуються із нормами БКУ.

Так як витратами бюджетів за нормами БКУ є не лише видатки бюджету, а також надання кредитів з бюджету, погашення боргу та розміщення бюджетних коштів на депозитах і придбання цінних паперів, то, відповідно, об'єктами бухгалтерського обліку не можуть бути продукція, роботи, послуги.

Оскільки видатками бюджетів є кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених цим бюджетом, то вважаємо, що об'єктом витрат є бюджетна програма, визначена законом про державний бюджет на відповідний рік (рішенням про місцевий бюджет).

З огляду на зазначене визнавати видатки бюджетів необхідно в момент погашення із рахунків розпорядників коштів бюджетних фінансових зобов'язань, зареєстрованих в Казначействі.

Крім того, положеннями цих методичних рекомендацій пропонуємо визначити методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації за наданими кредитами відповідно до операцій з кредитування бюджетів, оскільки за типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку такі операції узагальнюються на субрахунку нового плану рахунків 86 «Умовні витрати».

Запропоновані підходи визнання доходів і видатків бюджетів відповідають методиці відображення у обліку операцій, встановленій Міністерством фінансів.

Звітність про виконання бюджетів не є самоціллю. Цілі фінансової та бюджетної звітності про виконання бюджетів визначаються інформаційними потребами для прийняття рішень щодо управління державними фінансами.

З метою забезпечення запровадження Казначейством НП (С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності» та уникнення дублювання звітних форм необхідно удосконалити нормативні документи, якими регулюються порядок складання фінансової та бюджетної звітності про виконання держаного і місцевих бюджетів. Також необхідно розробити та затвердити методичне забезпечення запровадження складання фінансової звітності про виконання бюджетів відповідно до НП (С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності».

З цією метою вперше запропоновано структуру Методичних рекомендацій складання фінансової звітності про виконання бюджетів відповідно до НП (С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності» та периметр їх наповнення.

До складу методрекомендацій вважаємо необхідно включити три розділи, а саме: I. Загальні положення; II. Заповнення форм фінансової звітності; III. Розкриття елементів фінансової звітності.

У методрекомендаціях має бути визначено порядок заповнення 4 форм фінансової звітності: форми № 1-дс «Баланс»; форми № 2-дс «Звіт про фінансові результати»; форми № 3-дс «Звіт про рух грошових коштів»; форми № 4-дс «Звіт про власний капітал».

Щодо створення або адаптації автоматизованих інформаційних систем до нової методології бухгалтерського обліку. Про необхідність урегулювання цієї проблеми йдеться, у розділі IV плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 415-р, що визначає завдання з підвищення прозорості та підзвітності в управлінні державними фінансами. Відсутність відповідних автоматизованих інформаційних систем вплинуло термін запровадження Казначейством нового плану рахунків у бухгалтерському обліку виконання бюджетів, обробка інформації за операціями яких здійснюється у режимі реального часу.

У світовій практиці при групуванні інформації враховують потреби користувачів, формати звітної інформації, рівень автоматизації обробки даних та спосіб отримання вхідних даних.

Оскільки у національному бюджетному законодавстві застосовується категорія «кредитування за вирахуванням погашення», та існує поділ бюджетів за складовими частинами (загальний і спеціальний фонди бюджету та за складовими: плата за послуги; інші джерела власних надходжень; інші надходження спецфонду; виконання програм соціально-економічного розвитку регіонів), цілком очевидною є потреба узагальнення та накопичення відповідної інформації для управлінських потреб.

Важливо зауважити, що вимоги щодо розкриття інформації за бюджетним узагальненням відповідно до складових бюджету (загальний і спеціальний фонд) та бюджетної класифікації доходів і видатків існують у новій фінансовій звітності відповідно до НП (С) БОДС – Звіті про фінансові результати (розділ III «Виконання бюджету (кошторису)» форми № 2 -дс).

Це свідчить про необхідність відповідного групування інформації у інформаційній базі даних Казначейства, яка формується із застосуванням авто-

матизованих інформаційних систем на відповідних аналітичних рахунках бухгалтерського обліку.

Перегрупування інформації для мети складання звітності, що є наслідком невідповідності бюджетної класифікації за структурою показників та принципів їх зведення GFSM 2014, створює ризики щодо транспарентності інформації необхідної для управління державними фінансами. Проте питання прозорості та доступності для громадян інформації про виконання бюджетів, а також те, як використані кошти платників податків стають все актуальнішими.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведених досліджень вперше узагальнено склад стандартів, якими визначено методологічні засади ведення обліку та складання фінансової звітності за операціями із виконання державного і місцевих бюджетів. Доведено, що Казначейством мають застосовуватися лише 10 із 19 прийнятих на сьогодні в Україні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у державному секторі (НПС) БОДС), гармонізованих з міжнародними стандартами IPSAS.

З 2015 року Казначейством запроваджено НП (С) БОДС: 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок», 128 «Зобов'язання» та частково 130 «Вплив змін валютних курсів», а з 2018 року готуються до запровадження – 101 «Подання фінансової звітності», 102 «Консолідована фінансова звітність», 105 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції», 124 «Доходи», 133 «Фінансові інвестиції», 134 «Фінансові інструменти», 135 «Витрати» та новий план рахунків бухгалтерського обліку.

Доведено, що найскладнішими для запровадження в бухгалтерському обліку і фінансової звітності виконання бюджетів є НП (С) БОДС 124 «Доходи», 135 «Витрати» і 101 «Подання фінансової звітності», оскільки в них закладені підходи, властиві методу нарахування, а бюджетне законодавство щодо виконання бюджету базується на касовому методі. Різні термінологія і групування доходів, витрат і зобов'язань по бюджетному законодавству і стандартам.

Визначено основні завдання, які слід вирішити для впровадження стандартів. Це необхідність узгодження термінології та угруповання об'єктів обліку, які застосовується в бюджетному законодавстві і в стандартах; підготовка методичного забезпечення щодо впровадження стандартів, а також розробка або адаптація діючої автоматизованої інформаційної системи Казначейства до нової методології бухгалтерського обліку.

Вперше запропоновано структуру методичних рекомендацій щодо впровадження в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності виконання державного та місцевих бюджетів НП (С) БОДС 124 «Доходи», 135 «Витрати» і 101 «Подання фінансової звітності».

Узгодження норм законодавства та підготовка відповідного методичного забезпечення сприятиме Казначейству у провадженні реформ у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності виконання державного і місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сушко Н. І. Становлення державної казначейської служби України як складової модернізації управлінні державними фінансами / Н. І. Сушко // Фінанси України. – 2017. – № 6. – С. 56-73.
2. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon2.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80.
3. Про затвердження плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 415-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon2.rada.gov.ua/laws/show/en/415-2017-%D1%80.
4. Ловінська Л. Г. Методичні підходи до визначення собівартості соціальних послуг в контексті запровадження соціальних стандартів та НП (С) БОДС 135 «Витрати в Україні» / Л. Г. Ловінська, О. І. Чуркіна, Л. В. Гапоненко, Н. І. Сушко // Фінанси України. – 2016. № 3. – с. 101–115.
5. Сушко Н. Реформування системи бухгалтерського обліку в державному секторі / Н. І. Сушко, Л. В. Гізатуліна // Незалежний аудитор. 2012. № 6. С. 56–57.
6. Гізатуліна Л. В. Доходи суб'єктів державного сектору: нормативно-правове регулювання / Л. В. Гізатуліна, Г. М. Шамрай // Наукові праці НДФІ. – 2016. – Вип. 4. – С. 94-101. – Режим доступу: http: //nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2016_4_9.
7. Дорошенко Е. Стратегия модернизации системы бухгалтерского учета в государственном секторе Украины и состояние ее реализации на современном этапе /Е. Дорошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http.ven.ztu.edu.ua/article/download/43364/40659.
8. Єфименко Т. І. Інформація в антикризовому управлінні: глобальний аспект стандартизації обліку та фінансової звітності / Т. І. Єфименко, В. М. Жук, Л. Г. Ловінська; ДННУ «Акад. фін. управління». – К., 2015. – 400 с.
9. Iefymenko T. The Experience and Issues об IPSAS Implementation об Ukraine the Context Cooperation with the United Nations / Tetiana Iefymenko, Liudmyla Lovinska // International Journal On Governmental Financial Management (IJGFM). – 2017: Volume XVII, Number 1. URL. http: //www.icgfm.org/journal/2017/vol1/4.pdf.
10. Левицька С. О., Кошка К. А. Результативність перших етапів розвитку реалізації стратегії модернізації бухгалтерського обліку в державному секторі / С. О. Левицька, К. А. Кошка // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування 2009. № 3. С. 379–387.
11. Калюга Є. В. Витрати бюджету як об'єкт бухгалтерського обліку / Є. В. Калюга // Науковий журнал "Science Rise" № 12/1 (17) 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //sr.org.ua/uk/sciencerise/article/view/56324.
12. Свирко С. В. Современные тенденции развития бюджетного учета в Украине /С. В. Свирко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-razvitiya-byudzhetnogo-ucheta-v-ukraine.
13. Сушко Н. І. Удосконалення бухгалтерського обліку виконання державного і місцевих бюджетів як функції казначейського обслуговування / Н. І. Сушко// Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції : монографія : у 2 т. Т. 2 Єфименко, С. С. Гасанов, П. М. Леоненко та ін. ; за ред. О. В. Шлапака, Т. І. Єфименко; ДННУ «Акад. фін. упр.». – К., 2014. – 784 с.
14. Боргова стійкість державних фінансів : монографія / за ред. Т. І. Єфименко, С. А. Єрохіна, Т. П. Богдан ; ДННУ «Акад. фін. упр.». – К., 2014. – 712 с.
15. Сушко Н. І. Проблемні питання обліку зобов'язань за надходженнями бюджетів у контексті запровадження НП (С) БОДС 124 «Доходи» /Н. І. Сушко//Актуальні проблеми розвитку системи управління державними фінансами: євроінтеграційний контекст / за ред. Т. І. Єфименко ДННУ «АФУ». – Київ, 2016. – 496 с.

УДК 657.3

Шум М.А.
кандидат економічних наук, доцент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Паскова О.В.
студентка,
Харківський інституту фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сутність обліку фінансових результатів та його значення в успішній діяльності підприємства. Було проведено дослідження стану фінансових результатів діяльності підприємств України протягом 2013-2015 років, зокрема виявлено частку прибуткових і збиткових підприємств за галузями діяльності. В статті зазначено основні проблеми обліку фінансових результатів та можливі шляхи їх вирішення. На основі проведеного дослідження розроблено алгоритм визначення чистого прибутку на підприємстві. Також, наведено основні напрями здійснення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Ключові слова: доходи, витрати, прибуток, підприємство, бухгалтерський обліку, субрахунок.

Шум М.А., Паскова О.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена сущность учета финансовых результатов и их значение в успешной деятельности предприятия. Было проведено исследование состояния финансовых результатов деятельности предприятий Украины на протяжении 2013-2015 годов, в частности определено долю прибыльных и убыточных предприятий по отраслям деятельности. В статье указаны основные проблемы учета финансовых результатов и возможные пути их решения. На основе проведенного исследования разработан алгоритм определения чистой прибыли на предприятии. Также приведены основные направления осуществления анализа финансовых результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: доходы, расходы, прибыль, предприятие, бухгалтерский учета, субсчет.

Shum M.A., Paskova O.V. FEATURES OF ACCOUNTING AND ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

In the article the essence of accounting financial results and its importance in the success of company. A study was made of the state of financial performance of Ukrainian enterprises during 2013-2015, in particular, the share of profitable and unprofitable enterprises was determined by industry. The article described the main problems keeping financial results and possible solutions. Based on research developed an algorithm for determining net income in the company. Also, the basic directions of analyzing the financial results of the company.

Keywords: income, expenses, profits, company, accounting, sub-account.

Постановка проблеми. Одним із основних показників діяльності підприємства незалежно від форми власності та сфери діяльності, є прибуток та пов'язані з ним фінансові показники. Фінансові результати діяльності визначають не тільки сьогоднішній стан підприємства, а й його можливості в перспективі. Сукупність фінансових результатів підприємства на мікрорівні формуються загальну картинку розвитку економіки країни, тому тільки за умовою постійного удосконалення їх обліку та аналізу можна досягти економічного зростання в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесу обліку і аналізу фінансових результатів на підприємстві займалися ряд вітчизняних і зарубіжних вчений. Серед яких Кучеркова С. О., Єремян О. М., Янок Д. А., Лежненко Л. І., Поливана Л. А., Чайка В. В., Прохар Н. В. та ін. В свою чергу Прохар Н. В., визначив доцільність створення субрахунків до рахунку 79 «Фінансові результати», Поливана Л. А., значну увагу приділила дослідженню порядку відображення в обліку фінансових результатів у міжнародній практиці, Чайка В. В., запропонував розширити план рахунків та статті фінансової звітності для деталізації отриманого прибутку в розрізі кожного виду діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість постійних досліджень в сфері обліку і аналізу фінансових результатів діяльності підприємств, деякі проблемні питання залишаються невирішеними. Це стосується можливості забезпечення більш прозорого та швидкого процесу обліку фінансових результатів та здійснення аналізу, який надавав би повну картину діяльності підприємства та вчасно виявляв можливі погіршення показників. Актуальність даної теми обумовлена трансформаційними процесами в України, а саме інтеграцією країни до міжнародного простору.

Постановка завдання. Дослідження направлено на оцінку процесу обліку фінансових результатів підприємств та визначення шляхів покращення їх обліку на промислових підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідністю створення та подальшого функціонування підприємств, незважаючи на сферу діяльності та форму власності, є одержання позитивного фінансового результату, а саме прибутку. Фінансовий результат підприємств характеризується отриманням прибутку або збитку. Розмір отриманого прибутку має прямий вплив на формування власного капіталу та можливість підприємства розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Від розміру прибутку залежить і дивідендна політика підприємства, а зокрема обсяг дивідендних виплат, і рівень заробітної плати персоналу. В свою чергу обсяг прибутку підприємства залежить від ефективності впровадження ним основної, фінансової та інвестиційної діяльності.

В діяльності будь-якого підприємства, незалежно від його форми власності та виду діяльності, важливе місце посідає правильний і раціональний облік, оскільки саме він є основною інформаційною базою на підприємстві. В свою чергу до системи організації

обліку фінансових результатів підприємства входять певні підсистеми в рамках яких формується інформація про фінансові результати, а саме операційний, управлінський та фінансовий облік. Операційний облік організовує формування первинних документів про господарські операції, які надають інформацію для формування регістрів обліку. Управлінська підсистема займається визначенням результатів від основної діяльності підприємства, зокрема звертаючи увагу на обсяг виробництва та реалізації продукції. При цьому управлінський обліку включає узагальнену інформацію щодо фінансових результатів від виробництва певних видів продукції або роботи окремих підрозділів. Саме це надає можливість виявити ефективність видів продукції та вчасно здійснити заходи покращення процесу виробництва та реалізації на підприємстві. Фінансова підсистема об'єднує інформацію узагальнену в управлінському обліку та результати від іншої звичайної діяльності.

Розглядаючи фінансові результати підприємств України, доречно проаналізувати їх динаміку протягом 2013-2015 років та визначити стан діяльності суб'єктів господарювання (табл. 1).

З табл. 1., необхідно зазначити, що загалом за фінансовими результатами діяльності підприємств України протягом 2013-2015 років, тільки у 2013 році був отриманий прибуток у розмірі 29,3 млрд. грн. Що стосується 2014 року та 2015 року, то були отриманні збитки у розмірі 523,6 млрд. грн та 340,1 млрд. грн. При цьому тільки підприємства сільського, лісового та рибного господарства протягом трьох аналізованих років отримували прибуток, який з кожним роком збільшувався. Що стосується підприємств інших видів діяльності, то їх фінансові результати діяльності протягом 2013-2016 років погіршувалася. Найбільші збільшення збитків відбувалися на підприємства промисловості, а саме у 2013 році вони отримали прибуток у розмірі 13,7 млрд. грн., у 2014 році та 2015 році підприємства даного виду діяльності отримали збитки у розмірі 166,4 млрд. грн та 181,4 млрд. грн відповідно. Підприємства оптової та роздрібної торгівлі та підприємства, які займаються операціями з нерухомістю протягом трьох років отримували збитки.

Отже, більшість суб'єктів господарювання в Україні протягом останніх років мають негативний фінансовий результат, а це говорить про певні проблеми в діяльності підприємства, які зокрема пов'язані з внутрішніми і зовнішніми негативними факторами впливу. Звичайно погіршення економічної ситуації в Україні останніми роками, негативно впливає на результати діяльності підприємств, але при цьому є ряд внутрішніх проблем на підприємствах, які негайно потрібно вирішувати.

Фінансові результати формуються на рахунку бухгалтерського обліку 79 «Фінансові результати» шляхом послідовно закриття відповідних рахунків обліку доходів і витрат. В дебет рахунка відображаються закриття рахунків обліку витрат, а по кредиту – доходів. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій до рахунку 79 «Фінансові результати» рекомендовано відкривати чотири субрахунки:

1) 791 «Результат операційної діяльності»;
2) 792 «Результат фінансових операцій»;
3) 793 «Результат іншої звичайної діяльності»;
4) 794 «Результат надзвичайних подій» [2].

Інформація про фінансові результати діяльність підприємства на рахунку 79 «Фінансові результати» формується в певному порядку, який відображений на рис. 1.

Законодавством визначено порядок ведення обліку на рахунку 79 «Фінансові результати», що накопичує інформацію про фінансовий результат від звичайної діяльності та надзвичайних подій, не надає можливість оперативно та об'єктивно висвітлити достовірний результат господарської діяльності [4].

Тому доцільно говорити про потребу створення до рахунку 79 «Фінансові результати» субрахунку 79.5 «Фінансовий результат звітного періоду», який надасть можливість здійснювати достовірний і оперативний облік фінансових результатів на промислових підприємствах. Саме зазначене нововведення буде сприяти узагальненню інформації щодо фінансових результатів, які використовуються для складання оперативної та річної фінансової звітності.

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності у 2013-2015 роках [1]

Вид діяльності	Фінансовий результат до оподаткування, млрд. грн.			Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств			Підприємства, які одержали збиток у % до загальної кількості підприємств		
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Усього	29,3	-523,6	-340,1	65,9	66,3	73,7	34,1	33,7	26,3
сільське, лісове та рибне господарство	15,1	21,7	103,1	79,9	84,2	88,5	20,1	15,8	11,5
промисловість	13,7	-166,4	-181,4	63,3	63,3	72,9	36,7	36,7	27,1
Будівництво	-5,1	-27,3	-25,1	62,3	62,7	71,1	37,7	37,3	28,9
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	-6,0	-128,1	-80,6	67,2	66,7	76,1	32,8	33,3	23,9
транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	0,8	-19,7	-13,9	63,1	62,7	70,9	36,9	37,3	29,1
інформація та телекомунікації	6,8	-15,4	-10,2	63,4	64,8	71,0	36,6	35,2	29,0
фінансова та страхова діяльність	24,0	36,0	-0,2	60,6	61,7	63,3	39,4	38,3	36,7
операції з нерухомим майном	-9,6	-105,6	-63,5	57,5	56,1	60,6	42,5	43,9	39,4
професійна, наукова та технічна діяльність	-6,8	-98,9	-47,9	63,4	63,3	69,6	36,6	36,7	30,4
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	-1,2	-9,2	-9,4	64,3	62,7	69,3	35,7	37,3	30,7
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	-0,03	-1,1	-0,9	64,7	64,7	69,8	35,3	35,3	30,2
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	-1,3	-2,9	-3,5	57,3	55,6	62,6	42,7	44,4	37,4

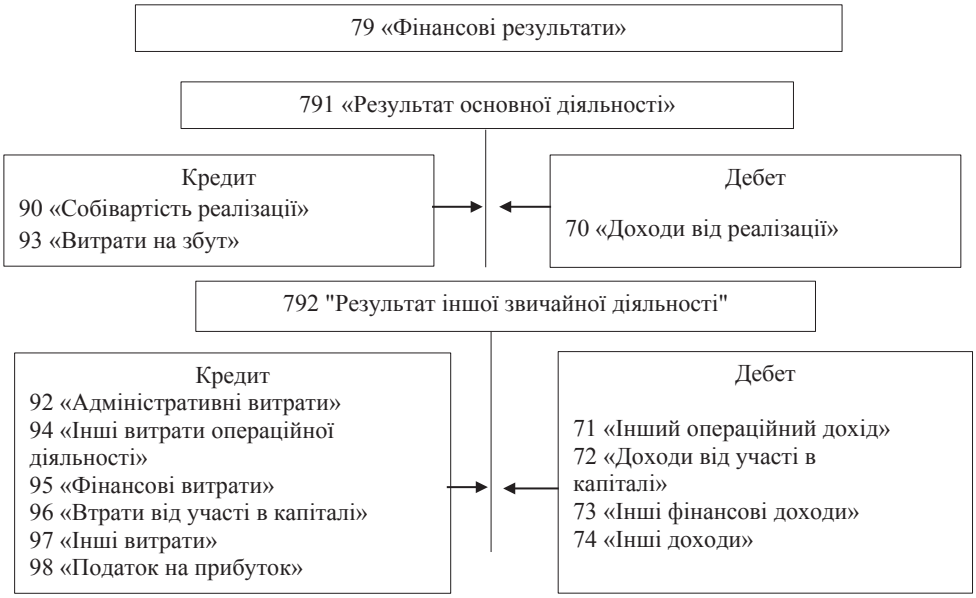


Рис. 1. Схема організації обліку фінансових результатів [3]

Необхідно зазначити, що на зазначеному субрахунку буде акумулюватися інформація про доходи та витрати всіх субрахунків рахунку 79 «Фінансові результати», тобто протягом року буде контролюватися розмір одержаних фінансових результатів підприємства за всіма видами діяльності [5].

Завдяки впровадженню субрахунку 79.5 «Фінансовий результат звітного періоду» та внесенню певних змін до регістрів бухгалтерського обліку інформація про фінансові результати в бухгалтерському обліку стане більш достовірною та повною, що позитивно відобразиться і на інформаційному забезпеченні при складанні форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Отриману інформацію можна використовувати підприємством для аналізу внутрішньогосподарської діяльності підрозділів підприємства опираючись на затверджену облікову політику, визначення податку на прибуток та оперативного складання фінансової звітності.

Важливе місце серед процедури визначення фінансових результатів діяльності підприємства посідає порядок їх визначення, а зокрема структура доходів і витрат суб'єкта господарювання (рис. 2). Тому важливо чітко розмежувати доходи і витрати підприємства, які будуть мати прямий вплив на розмір фінансового результату діяльності, а зокрема на розмір податку, який необхідно буде сплатити підприємству та чистого прибутку в його розпорядженні.

На підприємстві важливе місце займає порядок розрахунку фінансових результатів, які мають певні зміни в кожній країні:

1) метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати-випуск»), за яким прибуток або збиток розраховується шляхом віднімання від доходи витрати за звітний період.

2) метод порівняння капіталу, який визначає прибуток або збиток на підприємстві шляхом приросту власного капіталу. Тобто від вартості власного капіталу на кінець року віднімається вартість на початок періоду [6].

В рамках світових досліджень запропоновано та досліджено три концепції розрахунку чистого прибутку, які у більшості країн є ключовим показником фінансових результатів підприємства:

1) Синтетична концепція. За цією концепцією доходи і витрати відображаються в міру здійснення господарських операції при цьому дотримується класифікація за видами діяльності для постійного порівняння.

2) Семантична концепція. Зміст даного підходу полягає в дослідженні можливостей використання показника прибутку для аналізу ефективності діяльності підприємства за допомогою фінансових коефіцієнтів і максимізації його в певних умовах ринку.

3) Прагматична концепція. Концепція враховує, що показник прибутку є необхідним елементом процесу прогнозування грошових потоків, окупності капіталу і оцінки ризику інвестицій [8].

Організація системи бухгалтерського обліку фінансових результатів в Україні повинна забезпечити не тільки вчасність та достовірність підготовки фінансової звітності на підприємствах, а і можливість її трансформації до міжнародних стандартів. При цьому необхідно створити умови, за яких показники фінансової зв'язності на вітчизняних підприємствах можна буде легко порівняти з показниками в звітності складеної за міжнародними стандартами.

Важливе місце в діяльності підприємства займає і процес аналізу фінансових результатів. Досить багато вчених займалися дослідження основних напрямів здійснення аналізу фінансових результатів, тому шляхом узагальнення існуючих підходів, можна виділити наступні напрями:

1) оцінка структури, динаміки і рівня доходів і витрат на підприємстві;

2) аналіз фінансових результатів діяльності підприємства протягом декільком років;

3) аналіз показників рентабельності підприємства, а зокрема проведення факторного аналізу.

Важливе місце в аналізу діяльності підприємства посідає розрахунок показників рентабельності, які доречно поділити на наступні групи:

1) аналіз рентабельності активів і капіталу;

2) аналіз рентабельності продажів;

3) аналіз рентабельності грошових потоків.

Говорячи про аналіз фінансових результатів підприємства, доречно звернути увагу на те, що аналіз не може бути зосереджений лише на аналізі прибутку або грошового потоку. Оскільки кожна група

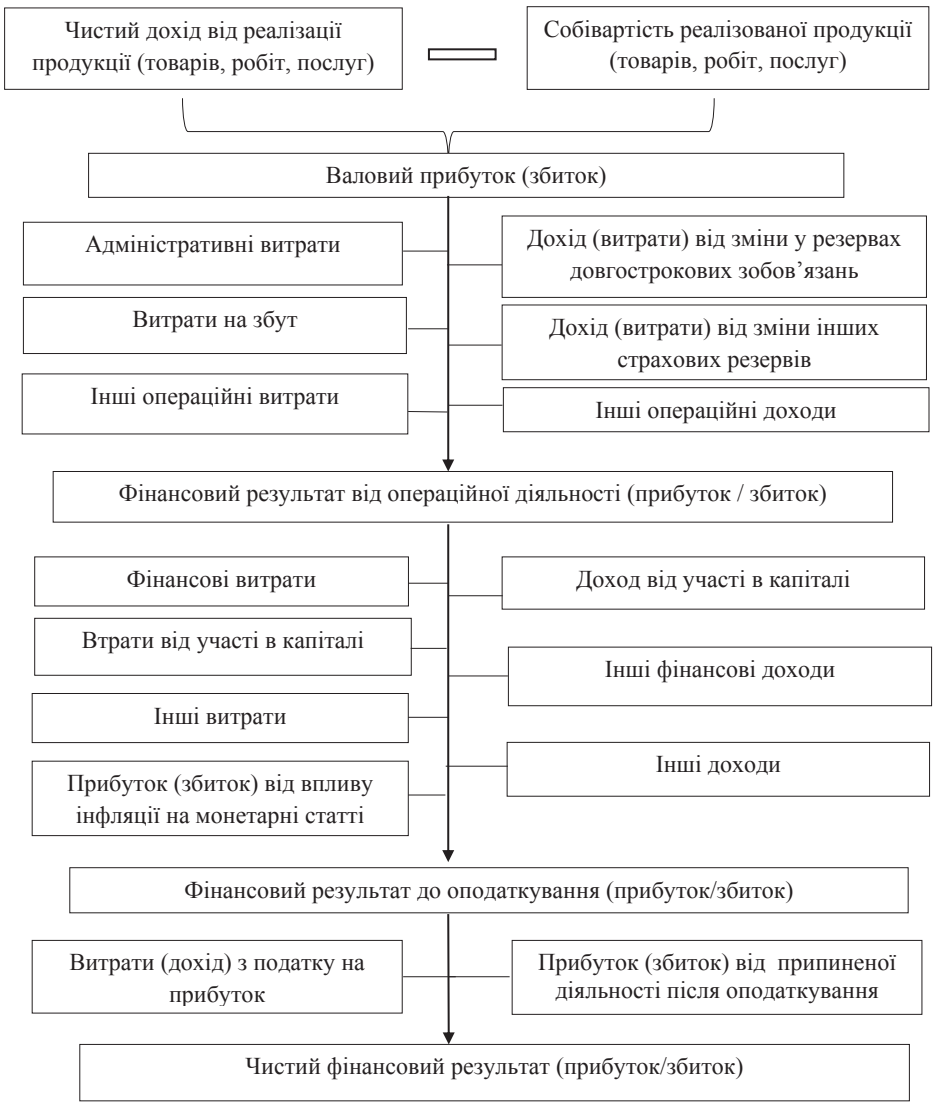


Рис. 2. Алгоритм формування чистого фінансового результату на підприємстві [7]

показників рентабельності надає уявлення про певну сторону діяльності підприємства. Тому тільки здійснення комплексного аналізу дозволить об'єктивно оцінки результати діяльності підприємства та вчасно впроваджувати заходи реагування на їх погіршення.

Висновки з проведеного дослідження. Розглядаючи аспекти обліку та аналізу фінансових результатів промислових підприємств в Україні необхідно звернути увагу на ряд проблемних питань, які необхідно вирішувати, а зокрема удосконалення кореспондентських рахунків обліку фінансових результатів і порядку їх визначення. Необхідно зазначити, що тільки вирішивши визначенні проблеми можна досягти інформативності та повноти визначення фінансових результатів діяльності промислових підприємств в Україні. Також, на сьогодні враховуючи процес інтеграції України до міжнародного простору, доречно говорити про трансформацію української звітності до міжнародних стандартів. Це відкриває нові можливості для українських підприємств, зокрема залучення нових партнерів.

Подальші дослідження будуть направленні на детальний аналіз міжнародного досвіду щодо організації процесу обліку фінансових результаті та оцінку можливості його використання в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.ukrstat.gov.ua
2. Копитчук Т. М. Облік фінансових результатів / Т. М. Копитчук, Т. Ф. Плахтій // [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.rusnauka.com/11_EISN_2011/Economics/7_81994.doc.htm
3. Наумчук А. В. Сутність та проблеми організації обліку фінансових результатів / А. В. Наумчук, Н. А. Букало // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 1013-1016.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13
5. Андросова О. Ф. Особливості методики і організації обліку фінансових результатів / О. Ф. Андросова, Губарь А. О. // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2011. – № 4. – Режим доступу: file: ///C: /Users/007/Downloads/efek_2011_4_10.pdf
6. Губарик О. М. Облік фінансового результату діяльності підприємства та шляхи його вдосконалення / О. М. Губарик, К. О. Макуха // Глобальні та національні проблеми економіки. Серія «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». – 2016. – Вип. 14. – С. 932-936.
7. Мороз Ю. Ю. Облік фінансовий результатів діяльності підприємства / Ю. Ю. Мороз // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 2 (64). – С. 135-141.
8. Рета М. В. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів дяльності підприємств / М. В. Рета, Г. О. Пляка // Вісник НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 25-34.

УДК 657.221

Юхименко-Назарук І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

МЕРЕЖЕВА КОНЦЕПЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Стаття присвячена дослідженню питань використанню мережевої концепції при організації бухгалтерського обліку. Виявлено використання мережевого принципу взаємодії учасників облікового процесу. Виділено і обґрунтовано можливі варіанти реалізації мережевої концепції в процесі побудови мережевих бухгалтерських інформаційних систем (мережеві облікові системи звичайних підприємств; мережеві облікові системи групи підприємств; мережеві облікові системи мережевих структур).
Ключові слова: організація бухгалтерського обліку, мережева концепція, інформаційні системи, аутсорсинг.

Юхименко-Назарук И.А. СЕТЕВАЯ КОНЦЕПЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА
Статья посвящена исследованию вопросов использования сетевой концепции при организации бухгалтерского учета. Выявлено использование сетевого принципа взаимодействия участников учетного процесса. Выделены и обоснованы возможные варианты реализации сетевой концепции в процессе построения сетевых бухгалтерских информационных систем (сетевые бухгалтерские системы обычных предприятий; сетевые бухгалтерские системы группы компаний; сетевые бухгалтерские системы сетевых структур).
Ключевые слова: организация бухгалтерского учета, сетевая концепция, информационные системы, аутсорсинг.

Yukhimenko-Nazaruk I.A. NETWORK CONCEPT OF ACCOUNTING ORGANIZATION
The article investigates the issues of use of the network concept in the accounting organization. The use of the network principle of the interaction of the participants in the accounting process has been identified. The possible variants of realization of the network concept in the process of construction of network accounting information systems (network accounting systems of ordinary enterprises, network accounting systems of group of companies, network accounting systems of network structures) have been highlighted and substantiated.
Keywords: accounting organization, network concept, information systems, outsourcing.

Постановка проблеми. В умовах формування і подальшого розвитку мережевої економіки, що характеризуються активним перетворенням традиційних форм організації економічних систем в мережеві структури, порядок організації облікових систем підприємств стає актуальним об'єктом досліджень науковців, оскільки облікові системи з одного боку, мають забезпечити адекватну інформаційну підтримку функціонування мережевих структур, а з іншого боку, при їх побудові досить часто використовується мережева форма організації. Передусім, це пов'язано з тим, що облікові системи розглядаються суб'єктами управління в якості одного із можливих джерел економії фінансових ресурсів, внаслідок чого побудова мережевого бухгалтерського обліку завдяки його гнучкості до мінливих умов зовнішнього середовища збільшує можливості більш ефективного функціонування підприємства в конкурентному середовищі. Це зумовлює необхідність аналізу можливості використання нових концепцій для удосконалення ефективності організації облікового процесу на підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики розвитку бухгалтерського обліку як засобу інформаційного забезпечення діяльності мережевих структур присвячені праці Ю. Дахлгрена, В.В. Євдокимова, К. Краусса, Г.Є. Крохічевої, Дж. Лінда, П. Міллера, Й. Моурітсена, С. Трейн, Л. Юстесена, Х. Хакканссона, М. Хомструма, В.Ф. Чуа, М.М. Шигун.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є аналіз і обґрунтування можливих варіантів реалізації мережевої концепції при організації бухгалтерського обліку на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні можна констатувати, що на більшості вітчизняних підприємств відбувається неявне застосування мережевого принципу взаємодії учасників облікового процесу, що в цілому зі зростанням потужності технічних та програмних засобів, які використовуються для побудови облікових інформаційних систем, дозволяє вийти на новий якісний рівень організації облікового процесу. Якщо на початкових етапах автоматизації діяльності підприємств робочі місця облікових працівників представляли собою автономні системи, то з виникненням і поширенням інтернету, з удосконаленням технічних (зростання швидкодії комп'ютерів, збільшення обсягів пам'яті тощо) та програмних засобів (поява спеціалізованих бухгалтерських програмних продуктів) з'явилась можливість їх об'єднання в єдину мережу. Такий підхід дозволяє уникнути дублювання робіт облікових працівників, зменшити витрати на технічне та програмне забезпечення облікової системи, забезпечити ефективний обмін обліковими даними між працівниками бухгалтерської служби та іншими підрозділами підприємства, логічно об'єднати облікові дані, фізично розміщені на різних комп'ютерах та серверах, забезпечити розподілену обробку облікової інформації та її збереження. Внаслідок цього на сьогодні сучасні бухгалтерські інформаційні системи досить важко уявити без використання комп'ютерних мереж і засобів телекомунікацій, які забезпечують віддалений доступ до облікової інформації суб'єктам її обробки та користувачам.

Слід розрізняти три основних варіанти реалізації мережевої концепції при організації бухгалтерського обліку на підприємствах (рис. 1).

І. Побудова мережевої облікової системи на звичайних підприємствах стала можливою з активним запровадженням інформаційно-комп'ютерних та мережевих технологій в господарську діяльність підприємств. Передусім, мережеві технології використовуються для покращання організації роботи облікового апарату шляхом підвищення ефективності міжмережевих взаємодій між ними. Як відмі-

Рис. 1. Можливі варіанти реалізації мережевої концепції при організації бухгалтерського обліку

чає С. В. Івахненков, однією з важливих проблем в організації бухгалтерського обліку є встановлення належних інформаційних зв'язків між працівниками бухгалтерії, між бухгалтерією й оперативними підрозділами підприємства, між працівниками бухгалтерії і зовнішнім світом [3, с. 355]. Мережеві технології, що на сьогодні реалізовані в сучасних бухгалтерських програмних продуктах, дозволяють вирішити дану проблему, забезпечуючи ефективну взаємодію працівників в інтернет та інтранет мережах.

Виходячи із п. 4 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [3], на сьогодні можуть використовуватись дві основні форми організації бухгалтерського обліку на підприємствах: 1) інсорсинг, тобто забезпечення виконання функцій обліку та звітності на підприємстві його працівниками (керівником, бухгалтером, бухгалтерською службою); 2) аутсорсинг, тобто повна або часткова передача на умовах відповідного договору облікових функцій стороннім відносно підприємства суб'єктам (спеціалісту з бухгалтерського обліку, зареєстрованому як підприємець, який здійснює підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, централізованій бухгалтерії або аудиторській фірмі). Для кожної з цих форм характерні свої особливості формування мережевої структури організації обліку, що зумовлено існуванням відмінних підходів до міжмережевої взаємодії між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами обробки облікової інформації.

За умов бухгалтерського інсорсингу застосування мережевих технологій дозволяє побудувати локальну або інтранет бухгалтерську мережу, яка у порівнянні із традиційною (немережевою) бухгалтерією, дозволяє забезпечити виконання наступних функцій:

– розподілена (децентралізована) обробка облікових даних (в різних підрозділах підприємства, на робочих місцях окремих працівників підприємства (каса, фінансовий відділ, відділ внутрішнього аудиту, відділ планування тощо) та окремих працівників бухгалтерської служби);

– ефективна міжмережева комунікаційна взаємодія учасників облікового процесу за допомогою різних мережевих інструментів (електронна пошта, поштові агенти, чати, засоби відео зв'язку тощо);

– існування віддаленого доступу учасників облікового процесу та користувачів облікової інформації до обліково-інформаційних ресурсів мережі;

– розмежування прав доступу облікових працівників до різних елементів бухгалтерської бази даних, до якої доступ з мережі;

– одночасна робота за допомогою мережі в єдиній бухгалтерській базі даних;

– формування єдиних правил і стандартів роботи в мережевій бухгалтерській інформаційній системі (розробка робочого аналітичного плану рахунків, розробка нерегламентованих звітів, формування єдиної облікової політики, порядок закриття звітного періоду тощо)

– формування комплексної інформаційної підтримки для прийняття управлінських рішень різними суб'єктами управління за допомогою формування системи регламентованих та нерегламентованих звітів.

II. Побудова мережевої облікової системи у групи підприємств, які за своєю організаційною формою є мережевими структурами, передбачає необхідність врахування особливостей їх функціонування та ведення і організації обліку на них. Провідні вітчизняні та зарубіжні великі підприємства, які мають достатні фінансові ресурси для автоматизації бізнес-процесів, використовують корпоративні інформаційні системи, в яких облікова система інтегрована до складу управлінської інформаційної системи.

Корпоративні інформаційні системи дозволяють об'єднати на апаратному та програмному рівні існуючі інформаційні підсистеми всіх учасників групи, окремі бізнес-додатки та прикладні програми в цілісну мережеву систему, яка побудована на загальноприйнятих в групі підприємств принципах та передбачає використання єдиного інтерфейсу. На сьогодні однією з невід'ємних характеристик корпоративної інформаційної системи є мережеві технології, їх масштаби і топологія мережі, що використовуються для побудови систем та визначають можливості використання можливих варіантів побудови її архітектури (дворівнева або трирівнева клієнт-серверна архітектура, розподілена архітектура тощо), оскільки їх виникнення стало можливим лише з виникненням комп'ютерних мереж.

Використання інтегрованих інформаційних систем, що розроблені на основі комп'ютерних корпоративних мереж, створює можливість доступу до будь-якої інформації, яка надходить до системи в рамках визначених для користувача прав доступу. Як відмічає з цього приводу проф. В.В. Євдокимов, у сучасних умовах поширення мережевих технологій інформаційна система здобуває нову властивість – відкритість, тобто в даному випадку мова йде про відкриті інформаційні системи. Провідні експерти комп'ютерної промисловості спостерігають відкриті розподілені мережеві обчислення як домінуючий тип обчислень, що суттєво впливає на вимоги до новітніх систем [1, с. 113]. Це дозволяє забезпечити оперативну обробку облікових даних та реалізувати основні переваги комп'ютеризації облікових процедур.

На думку Г.В. Федорової в інформаційних системах з мережевою обробкою даних можна виділити два основних підходи до інтеграції облікових даних

в рамках комп'ютерної мережі. Згідно першого підходу загальною для всіх користувачів системи є лише нормативно-довідкова інформація, а бухгалтерські дані конкретних розділів обліку відокремлені і розподілені по робочих місцях бухгалтерії. Для інформаційного обміну між суміжними ділянками і ведення зведеного обліку необхідна передача даних між робочими місцями, яку виконує адміністратор мережі. За другим підходом будь-який введений в базу даних системи документ оперативно доступний бухгалтерам, що ведуть суміжні ділянки обліку і мають можливості його використання [5, с. 101]. В сучасних корпоративних інформаційних системах набув більшого поширення другий підхід, згідно якого для створення єдиного інформаційного простору непотрібно втручання в роботу системи мережевого адміністратора.

Особливості організації обліку при використанні корпоративних інформаційних систем залежать від їх типу (MRP-II, ERP, BPM, SCM та ін.). Наприклад, інформаційні системи ERP-класу дозволяють сформувати єдиний обліково-інформаційний простір підприємства, доступ до якого мають всі користувачі мережі, і що використовується для підвищення ефективності управління наявними у підприємства ресурсами. Облікові модулі інформаційної системи ERP-класу (фінансовий облік, управлінський облік, бюджетування тощо) інтегровані з іншими модулями (бізнес-процеси, планування, CRM тощо), що забезпечує повну функціональність для управління діяльністю великих підприємств. Зокрема, наявність оперативного мережевого доступу до облікової інформації (поточної, звітної) дозволяє забезпечити функціонування модулів інформаційної системи, що призначені для проведення аналізу, планування та моделювання різних варіантів розвитку підприємства, контролю відхилень від встановлених нормативів.

З позиції організації обліку у групи підприємств при використанні інформаційних систем з мережевою обробкою даних важливим є вирішення наступних проблемних питань:

– створення технічної та програмної інфраструктури функціонування корпоративної інформаційної системи, що враховуватиме загальну стратегію розвитку організації обліку групи підприємств;

– підготовка облікових працівників (рахівників, бухгалтерів, бухгалтерів-аналітиків та ін.) для роботи в мережевому середовищі корпоративної інформаційної системи;

– підготовка користувачів облікової інформації до форм та форматів звітів, які дозволяють генерувати аналітично-звітні інструменти (OLAP, Data Mining, Business Intelligence та ін.) корпоративної інформаційної системи;

– розмежування повноважень суб'єктів введення та обробки облікових даних, суб'єктів аналізу та агрегування облікової інформації, користувачів проміжної та підсумкової бухгалтерської звітності;

– обмеження доступу до конфіденційної облікової інформації для різних груп внутрішньомережевих користувачів та її захист від внутрішніх та зовнішніх загроз в корпоративних інформаційних мережах.

III. Побудова мережевої облікової системи в мережевих структурах, що не утворюють єдиної господарської одиниці, може бути здійснена як шляхом створення єдиної інтегрованої інформаційної системи для всіх учасників мережевої структури, так і шляхом інтеграції існуючих систем у кожного з учасників інформаційних систем з метою здійснення міжмережевого інформаційного обміну за участю адміністратора мережі.

Існуючі пропозиції щодо необхідності розробки єдиної інтегрованої інформаційної системи для всіх учасників мережевої структури в більшості випадків залишаються на рівні теоретичних розробок. Наприклад, проф. М.М. Шигун [6, с. 409] було запропоновано модель мережевої організаційної структури бухгалтерської служби, яка передбачає необхідність створення окремої мережевої облікової системи. Її основною особливістю є порядок введення первинних даних, що здійснюється поза межами бухгалтерської служби реєстраторами. Однак, запропонована автором модель враховує особливості діяльності лише окремого виду мережевих структур (торгівля, страховий бізнес), яка не дозволяє комплексно вирішити проблему облікового забезпечення діяльності мережевих структур різних видів.

Проф. Г.Є. Крохічева розробила інтеграційну модель мережевого обліку, що визначає, ідентифікує та обґрунтовує сучасні тенденції підвищення цілісності бухгалтерської інформації, орієнтованої на запити корпоративних користувачів. Мережевий облік є логічним комплексом, що функціонує в режимі реального часу на основі кібернетичних інструментів та дистанційних комунікаційних систем. Відповідно до результатів проведених досліджень мережевих інформаційних технологій, автор приходить до висновку, що для них характерна багатоаналітичність і багаторівневість як в часі, так і в просторі, результативність одержуваної облікової інформації [4, с. 3]. На основі її досліджень поступово російськими дослідниками була розвинена концепція мережевого обліку, під яким слід розуміти механізм реалізації традиційної облікової моделі на мережевих підприємствах шляхом застосування інноваційних облікових інструментів.

Проведений аналіз поглядів дослідників дозволяє констатувати, що на сьогодні в більшості мережевих структурах не створюються інтегровані облікові системи, а налагоджується взаємодія щодо обміну обліковою інформацією між її учасниками. Основною проблемою налагодження такої взаємодії є організація передачі облікової інформації або надання доступу до неї всім учасникам мережевої структури. Можна виділити наступні варіанти взаємодії між учасниками мережевих структур в даному напрямі:

1) Відкриття повного доступу до облікової інформації всім учасникам мережевої структури щодо окремих аспектів своєї діяльності. Даний вид взаємодії передбачає застосування основних положень концепції «відкритого обліку», яка широко використовується для обґрунтування порядку здійснення інформаційного обміну в процесі міжорганізаційних відносин:

– забезпечення максимальною прозорості щодо формування облікової інформації по операціях, які стосуються спільної співпраці в рамках мережевої структури;

– учасникам мережевої структури надається не лише публічна фінансова звітність, а різні види проміжних звітів та інформація щодо окремих господарських операцій;

– в будь-який момент часу учасники мережевої структури можуть за запитом одержати інформацію про буд-які цікаві для них аспекти діяльності інших учасників, а також мають доступ до аудиторських висновків за попередні звітні періоди;

– обмеження доступу до інформації про найбільш чутливі аспекти діяльності підприємства, в результаті витоків якої конкуренти можуть одержати пере-

ваги в боротьбі з цим підприємством або з мережевою структурою в цілому.

Аналіз положень концепції «відкритого обліку» дозволяє констатувати, що його застосування для організації передачі облікової інформації між учасниками мережевої структури спрямоване на досягнення двох основних цілей – скорочення витрат діяльності мережевої структури та формування довіри між її учасниками в рамках існуючих контрактних відносин. Наприклад, якщо в процесі створення спільного продукту учасники мережевої структури розкривають інформацію про витрати, що були включені до його собівартості на різних стадіях його створення, то з одного боку, з'являється можливість уникнення дублювання таких витрат, а з іншого боку, учасники мережевої структури можуть переконатись, що жоден з інших учасників не здійснює надмірне збільшення витрат (опортуністичної поведінки) з метою досягнення власних цілей.

2) Надання конкретної облікової інформації щодо предмету міжмережевої взаємодії у встановлені часові проміжки. Цей більш обережний варіант інформаційного обміну між учасниками мережевої структури передбачає необхідність обов'язкового попереднього узгодження контенту, формату та способів передачі облікової інформації. З метою вирішення цієї проблеми Дж. Лінд та Ф. Пренкерт запропонували використовувати поняття «мережевого інтерфейсу» [7, с. 192], що є точкою з'єднання між обліковою системою конкретного учасника мережевої структури та мережею (обліковими системами інших учасників). Для забезпечення ефективної обліково-інформаційної взаємодії між учасниками мережевих структур слід забезпечити гармонізацію їх мережевих інтерфейсів.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних умовах розвитку інформаційних систем і технологій бухгалтерського обліку можна констатувати активне застосування мережевої концепції при організації обліку на підприємствах. Існування даної тенденції стосується різних видів підприємств (звичайні підприємства, групи підприємств, мережеві структури), однак порядок застосування мережевої концепції залежить від особливостей їх функціонування. Для звичайних підприємств мережеві технології можуть використовуватись для побудови системи організації обліку в умовах інсорсингу або аутсорсингу. Для груп підприємств одним з найефективніших засобів реалізації мережевої концепції є побудова інтегрованих корпоративних інформаційних систем ERP-класу. Побудова мережевої облікової системи в мережевих структурах здійснюється шляхом формування системи обміну обліковою інформацією між її учасниками на основі наступних варіантів взаємодій: 1) Відкриття повного доступу до облікової інформації всім учасникам мережевої структури щодо окремих аспектів своєї діяльності; 2) Надання конкретної облікової інформації щодо предмету міжмережевої взаємодії у встановлені часові проміжки.

Перспективами подальших наукових досліджень є удосконалення порядку застосування «мережевих інтерфейсів» при розробці системи організації бухгалтерського обліку в мережевих структурах в умовах комп'ютеризації їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євдокимов В.В. Адаптивна модель інтегрованої системи бухгалтерського обліку [Текст]: монографія / В.В. Євдокимов. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 516 с.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // Електронний ресурс. – Режим доступу: http: //zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14
3. Івахненков С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку: історія, теорія, перспективи. Наукове видання / С. В. Івахненков. – Житомир: АСА, 2001. – 416 с.
4. Крохичева Г.Е. Корпоративный сетевой учет и отчетность: концепция, методология и организация : концепция, методология и организация / Галина Егоровна Крохичева. Дис… д. э. н. по спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика». – Ростов н/Д, 2004. – 379 с.
5. Федорова Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита : учеб. пособие / Г.В. Федорова. – 2-е изд. стер. – М. : Изд-во Омега-Л, 2006. – 304 с.
6. Шигун М.М. Нові типи організаційних структур бухгалтерської служби та їх розвиток / М.М. Шигун // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Випуск 1 (19). – С. 401-410.
7. Lind J. Conceptualizing accounting in networks: the performative role of accounting as a boundary object / J. Lind, F. Prenkert // Management Accounting and Control: the Diversity and Opportunities in Research and Research Methods. Papers to the workshop at Oppdal. 9-11 October 2013. – P. 186-196.

СЕКЦІЯ 10
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 517.3:005.5-047.44

Мінєнкова О.В.
здобувач кафедри вищої математики
і економіко-математичних методів
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЯКОСТІ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ

Стаття присвячена удосконаленню інтегрального показника якості збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємства. Для порівняння різних математичних методів в розробленні інтегрального показника в статті викладено результати обчислення інтегрального показника якості збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємства за удосконаленим методом Харрінготона та за методом В. Плюти. Рекомендується здійснювати нормування значень показників за існуючими нормативними значеннями та оптимальними значення. Удосконалений метод розроблення інтегрального показника якості Харрінгтона надає інформацію без прив'язки до наявної сукупності значень частинних показників, а тому адекватно встановлює рівень стану як в статиці, так і в динаміці. В статті проаналізовані значення частинних функцій бажаності показників за чотирма складовими збалансованої системи показників, що дозволило провести об'єктивну оцінку динаміки цих показників на підприємстві ПАТ «Турбоатом».

Ключові слова: інтегральний показник, частинні показники, шкала, метод Харрінгтона, збалансована система показників, оцінка діяльності підприємства.

Миненкова Е.В. ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ КАЧЕСТВА СБАЛАНСОВАННОЙ СИСТЕМИ ПОКАЗАТЕЛЯ

Статья посвящена усовершенствованию интегрального показателя качества сбалансированной системы показателей для оценки деятельности предприятия. Для сравнения разных математических методов в разрабатывании интегрального показателя в статье изложены результаты вычисления интегрального показателя качества сбалансированной системы показателей для оценки деятельности предприятия за усовершенствованным методом Харрінготона и за методом В. Плюти. Рекомендуется осуществлять нормирование значений показателей за существующими нормативными значениями и оптимальными значение. Усовершенствованный метод разрабатывания интегрального показателя качества Харрінгтона предоставляет информацию без привязки к имеющейся совокупности значений показателей частей, а потому адекватно устанавливает уровень состояния как в статике, так и в динамике. В статье проанализированные значения функций частей желательности показателей за четырьмя составляющими сбалансированной системы показателей, что позволило провести объективную оценку динамики этих показателей на предприятии ПАТ «Турбоатом».

Ключевые слова: интегральный показатель, частные показатели, шкала, метод Е. Харрингтона, сбалансированная система показателей, оценка деятельности предприятия.

Minenkova O.V. ESTIMATION OF ACTIVITY OF ENTERPRISE ON BASIS OF INTEGRAL INDEX OF QUALITY OF BALANCED SCORECARD

The article is sanctified to the improvement of integral index of quality of the balanced system of indexes for the estimation of activity of enterprise. For comparison of different mathematical methods in development of integral index in the article the results of calculation of integral index of quality of the balanced system of indexes are expounded for the estimation of activity of enterprise after the improved method of Harrington and after the method of Pluta. It is recommended to carry out setting of norms of values of indexes after existent normative values and optimal value. The improved method of development of integral index of quality of Harrington provides information without attachment to present totality of values of indexes of part, and that is why adequately sets the level of the state both in statics and in a dynamics. In the article the analysed values of functions of part of desirability of indexes are after four by the constituents of the balanced system of indexes, that allowed to conduct the objective estimation of dynamics of these indexes on an enterprise "Turboatom".

Keywords: integral index, private indexes, scale, Harringtons' method, balanced scorecard, estimation of activity of enterprise.

Постановка проблеми. Розроблені управлінські рішення щодо управління діяльністю підприємств будуть дієвими, якщо вони ґрунтуються на об'єктивній оцінці. Необхідною складовою аналітичного забезпечення оцінки діяльності підприємства є обчислення інтегрального показника. Завдяки йому відбувається згортка частинних показників в одну величину. Кожен частинний показник збалансованої системи показників відображає багатокритеріальність оцінки, а згортка в одну величину дозволяє встановити рівень загального стану діяльності підприємства. Для об'єднання або згортки кожен з частинних показників слід перетворити в безрозмірну величину за допомогою відповідної шкали, що робить їх порівняними. Тому необхідним етапом у оцінці є аналіз та удосконалення математичних методів побудови та обчислення інтегральних показників в економіці, які адекватно визначать стан діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічними та методичними проблемами побудови інтегрального показника займались багато вчених – фахівців з математичних методів в економіці, а саме Азгальдов Г. Г. та Райхман Э. П. [2], Адлер Ю. П.

[1], Харрінгтон [11], Малярець Л.М. [4-7], Пономаренко В.С. [7], Раєвнева О.В. [9], Клебанова Т.С. [8], Герасимчук З.В. та Кондіус І.С.. [3], Ястремська О.М [10]. В працях цих вчених містяться практичні рекомендації щодо побудови інтегрального показника. Аналіз математичних методів побудови інтегральних показників в економіці для оцінки властивостей, явищ та процесів показав, що доцільність застосування відповідного виду інтегральних показників залежить від завдань та задач, що вирішуються та розв'язуються завдяки цим показникам. Однак побудова інтегрального показника якості збалансованої системи показників потребує удосконалення для отримання об'єктивної оцінки діяльності підприємства.

Постановка завдання. Аналіз робіт цих вчених дозволив сформулювати завдання дослідження, яке полягає в побудові та удосконалені інтегрального показника якості ЗСП для оцінки діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як правило, в інтегральний показник об'єднуються частинні показники, які мають різну розмірність та вимірюються в різних величинах: фізичних, вартісних, трудових. Тому для їх об'єднання або згортки кожен з частинних показників слід перетворити в безрозмірну величину за допомогою відповідної шкали.

Для побудови шкали для кожної перетвореної величини в економіці рекомендують враховувати як формальні процедури, так і не формальні, які ґрунтуються на перевагах особи, яка приймає рішення. Багато вчених вважають, що ґрунтуючись на системі переваг, можна будувати змістовнішу шкалу перетворених величин частинних показників.

З огляду на переваги та недоліки різних математичних методів побудови інтегральних показників для оцінки діяльності підприємства на основі збалансованої системи показників слід використати метод Харрінгтона побудови показника якості [4–7]. Основна ідея метода Харрінгтона щодо побудови інтегрального показника міститься в розробленні узагальнюючої функції бажаності та частинних функцій бажаності. В шкалі бажаності Харрінгтона встановлені реперні точки, які ділять всю шкалу на інтервали, а саме: $[0, 0,2)$ – дуже погано, $[0,20, 0,37)$ – погано, $[0,37, 0,63)$ – задовільно, $[0,63, 0,80)$ – добре, $[0,80, 1)$ – відмінно. Шкала бажаності має діапазон змін значень від нуля до одиниці. Функція перетворення Е. Харрінгтона має вигляд

$$y = e^{-e^{-x}}, \qquad (1)$$

Дана функція рекомендується багатьма вченими та володіє такими переважаючими властивостями як неперервність, монотонність та гладкість [1].

Вчені рекомендують симетрично нуля на осі абсцис розміщувати кодовані значення показника. Значення на кодованій шкалі прийнято вибирати від 3 до 6. Наприклад, шість інтервалів в бік зростання і шість інтервалів в спадання значення ознаки. Саме вибір числа інтервалів визначає крутизну кривої в середніх інтервалах. Криву бажаності зазвичай використовують наочно візуально в якості номограми.

Для частинних показників встановлюються реперні точки на шкалі бажаності з урахуванням закономірних тенденцій змін значень показників. Якщо закономірні тенденції змін значень економічних показників зростаючі, як наприклад, показники ефективності діяльності – а саме рентабельність, то враховується $x_{ij} \geq x_{j\,\min}$. Якщо ж закономірні тенденції змін значень економічних показників спадаючі, як наприклад, показники витрат на підприємстві – а саме собівартість, то враховується $x_{ij} \leq x_{j\,\max}$. Слід сказати, що існує і третій вид економічних показників, які мають двосторонні обмеження, а саме $x_{j\,\min} \leq x_{ij} \leq x_{j\,\max}$. Тут необхідно зауважити, що введення допоміжної шкали для величин економічних показників в багатьох випадках є суб'єктивним моментом. Оскільки відповідність ґрунтується на думках експертів, а отже слід формалізовано підтверджувати, що тут присутня об'єктивність і обґрунтованість.

Вважається, що шкала бажаності це спроба формалізації уявлень особи, що приймає рішення щодо важливості тих чи інших значень частинних показників. Це є істотнім недоліком шкали бажаності, оскільки залежить від суб'єктивності думки експерта.

В якості функції перетворення величин в економіці часто використовують логістичну функцію, пропоновану американським біологом, демографом і економістом Раймондом Перлом, яка описується рівнянням виду [7]:

$$Y(t) = \frac{Y_0}{1 + ae^{-bt}}, \qquad (2)$$

де $Y(t)$ – чисельність в одиниці обсягу популяції в момент часу t; Y_0 – початкова чисельність популяції; a, b – константи.

Для односторонніх типів закономірних змін значень показників рекомендуються монотонні функції перетворення типу логістичної функції [5]:

$$y_{ij} = \frac{100}{1 + e^{-\frac{x_{ij} - p_i}{q_i - p_i}}}, \qquad (3)$$

де q_i – значення показника x_i, за якого функція перетворення набуває значення, не меншого ніж 0,95 (95%);

p_i – значення показника x_i, за якого функція перетворення набуває значення 0,5 (50%).

Для порівняння та вибору вигляду функції перетворення слід обчислити значення функції за формулами (1), (2), (3) на прикладі вартісного показника рентабельність підприємства, який характеризує ефективність діяльності підприємства, а також ступінь віддачі витрат або ступінь використання ресурсів, які застосовувались в процесі виробництва та реалізації продукції. Цей показник використовується для оцінки та аналізу фінансового стану підприємства та визначає ефективність вкладених коштів у підприємство та раціонального їх використання. Оскільки рентабельність характеризує прибутковість підприємства, його кінцеві результати та обчислюється як відношення балансового прибутку до вартості використаних ресурсів, а саме фінансових, матеріальних, трудових та природних. Від'ємні значення показника рентабельності свідчать про збитки або збиткову діяльність підприємства, додатні значення – про ефективну діяльність. Практики засвідчують, що єдиного нормативного рівня показника рентабельності підприємства не існує, і слід його значення аналізувати в динаміці. Вважається, що чим вище значення даного показника, тим ефективніше діяльність підприємства. Проте задовільний рівень рентабельності більшість економістів пов'язують зі значеннями більшими, ніж 0,14. Для порівняння різних функцій перетворень обчислимо їх значення за формулами (1), (2), (3) на прикладі показника рентабельність підприємств, що досліджувались, а саме ПАТ «Турбоатом», ПАТ «Харківський підшипниковий завод», ПАТ «Харківський верстатобудівний завод», ПАТ «Завод «Південкабель» (рис. 1).

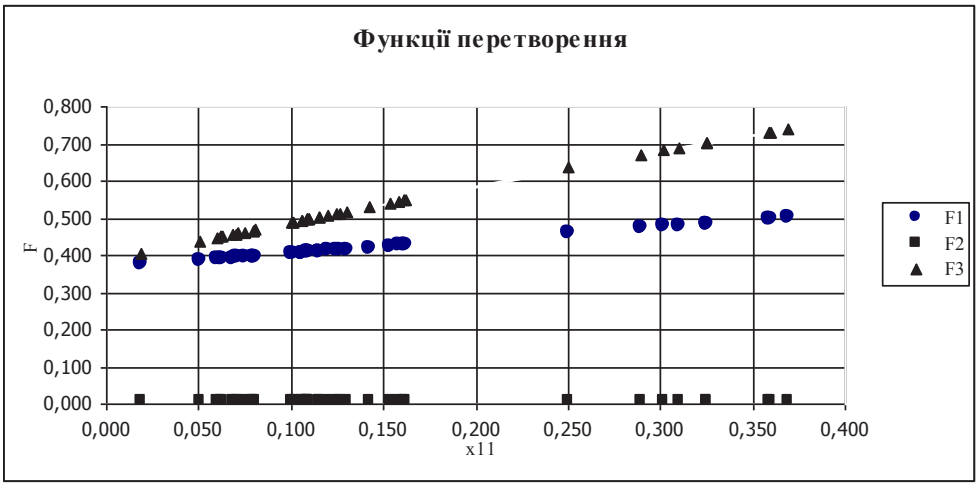


Рис. 1. Перетворені значення показника рентабельності за різними функціями перетворення, де F_1 – перетворені значення показника за формулою (1), F_2 – перетворені значення показника за формулою (2), F_3 – перетворені значення показника за формулою (3)

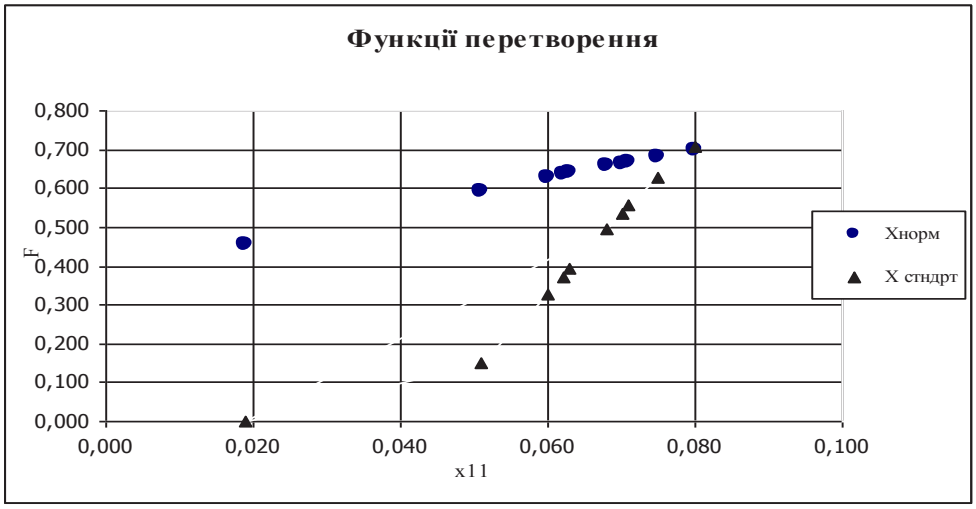


Рис. 2. Перетворені значення за функцією Харрінгтона при нормуванні значень та при стандартизації значень показника рентабельності підприємства ПАТ «Турбоатом»

В даному випадку значеннями аргументу для функцій перетворення $y = e^{-e^{-x}}$ та $y_{ij} = \dfrac{100}{1 + e^{-\frac{x_{ij} - p_i}{q_i - p_i}}}$ були реальні значення показника рентабельності на підприємствах, що досліджувались, але при обчисленні значень за другою функцією встановлено $q = 0,36$, $p = 0,1125$.

Отже, аналіз перетворених значень показника рентабельності підприємств, що досліджувались (рис. 1), показав різні значення та різні їх зміни. Завищені перетворені значення показника рентабельності маємо за функцією перетворення (3). Залежно від того, наскільки правильно будуть встановленні параметри q_i та p_i такі і будуть значення функції перетворення. Оцінка на основі інтегрального показника має бути об'єктивною, тому для перетворення значень частинних показників слід скористатись функцією $y = e^{-e^{-x}}$, яка не буде залежить від числових характеристики розподілу значень цих показників. Тут слід зауважити, що в економіці важливо враховувати нормативні, бажані або оптимальні значення. Тому пропонується аргумент для функції перетворення нормувати за формулою: $x' = \dfrac{x}{x_{норм(опт)}}$, де x – реальне значення частинного показника; $x_{норм(опт)}$ – нормативне або оптимальне значення частинного показника. Так для підприємства ПАТ «Турбоатом», як показав розв'язок багатокритеріальної оптимізаційної задачі на основі генетичного алгоритму, оптимальне значення показника рентабельності 0,781, тому значення показника рентабельності підприємства слід нормувати за даним оптимальним значенням. На рис. 2 представлено перетворені значення за функцією Харрінгтона для двох випадків: коли значення показника нормовані і коли значення показника стандартизовані.

На рис. 3 представлена динаміка перетворених значень показника рентабельності продажів за функцією бажаності.

Згідно шкали бажаності маємо, що динаміка показника рентабельності продажів підприєм-

Рис. 3. Динаміка значень частинної функції бажаності показника рентабельності продажів підприємства ПАТ «Турбоатом»

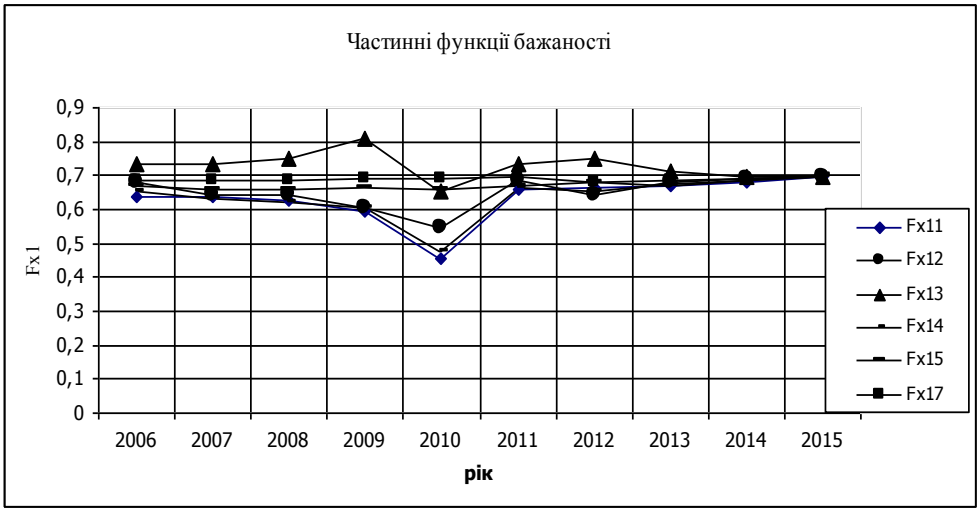


Рис. 4. Динаміка значень частинних функцій бажаності показників фінансової складової збалансованої системи показників діяльності підприємства ПАТ «Турбоатом»

ства є, в основному задовільною та останні роки – доброю.

Виконані аналогічні обчислення значень частинних функцій бажаності показників збалансованої системи показників фінансової складової (ФС) дозволяють провести оцінку динаміки цих показників на підприємстві (рис. 4). Графіки частинних функцій бажаності показників фінансової складової ЗСП діяльності підприємства демонструють задовільну та добру динаміку.

Обчислення значень частинних функцій бажаності показників збалансованої системи показників складової внутрішніх бізнес процесів (СВБП) дозволили провести оцінку динаміки цих показників на підприємстві (рис. 5). Аналіз графіків рис. 5 свідчить про задовільний та добрий рівні показників складової внутрішніх бізнес процесів підприємства.

На рис. 6 представлено обчислені значень частинних функцій бажаності показників клієнтської складової (КС) підприємства. Динаміка перетворених значень свідчить про добрий стан даної складової протягом всього періоду дослідження.

На рис. 7 представлено обчислені значень частинних функцій бажаності показників складової навчання й розвитку персоналу (СНРП) підприємства.

Динаміка перетворених значень свідчить про добрий стан даної складової протягом всього періоду дослідження, але спостерігається не стійка зміна значень показника питомої ваги працівників, які підвищили кваліфікацію у звітному році (x_{42}), що дійсно обумовлюється змістовною суттю даного показника.

Отже за шкалою бажаності всі складові збалансованої системи показників мають статистичну узгодженість та задовільний і добрий рівні.

Після того як вибрана шкала бажаності і значення частинних показників перетворені в частинні функції бажаності, вирішують наступну проблему в обчисленні інтегрального показника, а саме вибір вигляду узагальненої функції згортки перетворених значень частинних показників в одну величину – інтегральний показник, який за методом Харрінгтона називається узагальнюючою функцією бажаності. Найпоширенішими аналітичними методами обчислення інтегральних показників в економіці є

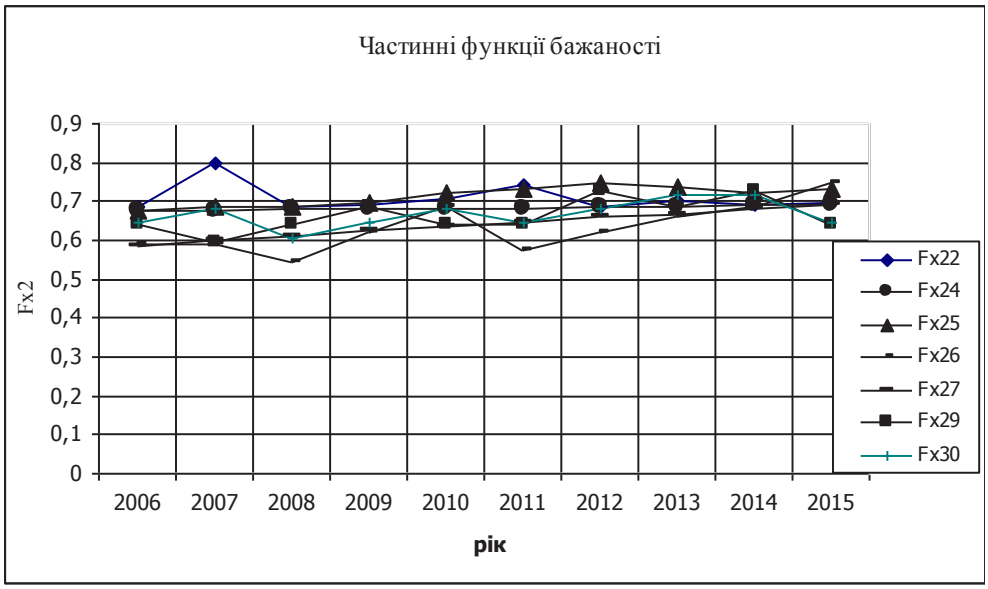


Рис. 5. Динаміка значень частинних функцій бажаності показників складової внутрішніх бізнес процесів збалансованої системи показників діяльності підприємства ПАТ «Турбоатом»

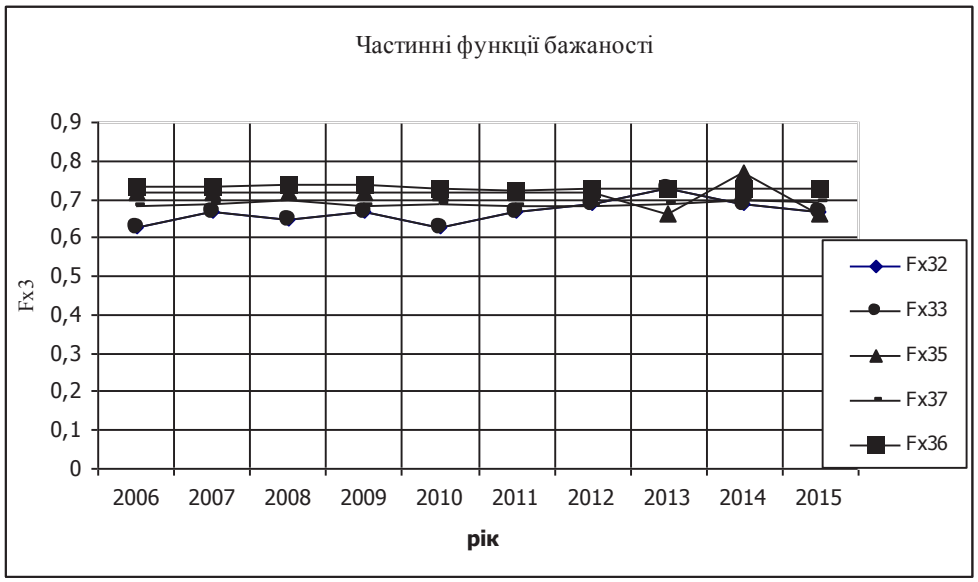


Рис. 6. Динаміка значень частинних функцій бажаності показників клієнтської складової діяльності підприємства ПАТ «Турбоатом»

середні, а саме середні арифметичні. Грунтуючись на співвідношеннях окремих видів середніх маємо, що $\bar{x}_{гар} < \bar{x}_{геом} < \bar{x}_{ариф} < \bar{x}_{квадр} < \bar{x}_{куб}$, де $\bar{x}_{гар}$ – середня гармонічна (середня гармонічна проста $\bar{x}_{гар} = \frac{n}{\sum \frac{1}{x}}$ та середня гармонічна зважена $\bar{x}_{гар} = \frac{m}{\sum \frac{1}{x}}, m = x \cdot f$); $\bar{x}_{геом}$ – середня геометрична (середня геометрична проста $\bar{x}_{геом} = \sqrt[n]{x_1 \cdot x_2 \cdot \ldots \cdot x_n}$ та середня геометрична зважена $\bar{x}_{геом} = \sqrt[\sum f]{x_1^{f_1} \cdot x_2^{f_2} \cdot \ldots \cdot x_n^{f_n}}$); $\bar{x}_{ариф}$ – середня арифметична (середня арифметична проста $\bar{x}_{ариф} = \frac{\sum x}{n}$ та середня арифметична зважена $\bar{x}_{ариф} = \frac{\sum x\, f}{\sum f}$); $\bar{x}_{квадр}$ – середня квадратична (середня квадратична проста $\bar{x}_{квадр} = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n}}$ та середня квадратична зважена $\bar{x}_{квадр} = \sqrt{\frac{\sum x^2 f}{\sum f}}$); $\bar{x}_{куб}$ – середня кубічна (середня кубічна проста $\bar{x}_{куб} = \sqrt[3]{\frac{\sum x^3}{n}}$ та середня кубічна зважена $\bar{x}_{куб} = \sqrt[3]{\frac{\sum x^3 f}{\sum f}}$). Співвідношення між рівнями середніх слід мати на увазі при розробленні інтегрального показника, але тут слід мати на увазі і вплив кожного окремого показ-

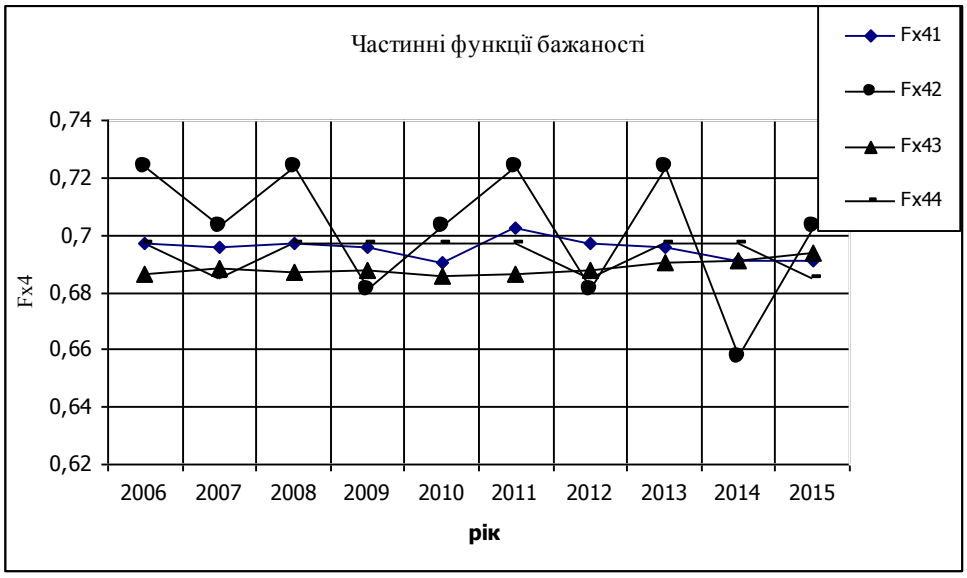


Рис. 7. Динаміка значень частинних функцій бажаності складової навчання й розвитку персоналу діяльності підприємства ПАТ «Турбоатом»

Рис. 8. Значення інтегральних показників оцінки діяльності підприємства ПАТ «Турбоатом», обчислених двома способами

ника на загальний рівень інтегрального показника. Наприклад, при обчисленні інтегрального показника за середнім геометричним перетворених частинних показників наявна ситуація жорсткого врахування нульових значень або значень близьких до нуля, що в добутку призводить до нульового значення інтегрального показника.

Для вибору методу згортки перетворених значень частинних показників в збалансованій системі показників для оцінки діяльності підприємств порівняємо значення інтегрального показника обчисленого двома способами. На рис. 8 представлена динаміка інтегральних показників оцінки діяльності підприємства, обчислених двома способами: середнього арифметичного значень частинних функцій бажаності (*Isa*) та середнього геометричного значень частинних функцій бажаності (*Isg*). Значення інтегрального показника оцінки діяльності підприємства, обчисленого за формулою середнього арифметичного не на багато вищі, ніж значення інтегрального показника, обчисленого за формулою середнього геометричного. При цьому тенденції змін значень показника повністю ідентичні.

Для висновку слід порівняти значення інтегральних показників для оцінки діяльності підприємства, обчислених за двома математичними методами: за методом показника якості Харрінгтона та методом таксономічного показника розвитку. Для порівнянності двох методів в методі таксономічного показника розвитку Плюти в якості еталонів візьмемо, також, оптимальні значення показників, відшуканих за допомогою багатокритеріальної оптимізації на основі генетичного алгоритму. На рис. 9 представлена динаміка інтегрального показника оцінки діяльності на основі показника якості Харрінготона (за середнім геометричним) (*Isg*) та динаміка інтегрального показника оцінки діяльності підприємства на основі таксономічного показника розвитку, обчис-

Рис. 9. Значення інтегральних показників оцінки діяльності підприємства ПАТ «Турбоатом», обчислених двома методами

Таблиця 1

Методичне забезпечення розроблення інтегрального показника оцінки діяльності підприємства на основі удосконаленого показника якості Харрінгтона

Завдання окремого етапу розроблення інтегрального показника	Метод чи спосіб вирішення завдання	Очікувані результати
1.Концептуалізація змістовної суті діяльності підприємства та виокремлення її особливостей		
1.1. Аналіз зовнішнього середовища та впливу його факторів на загальний стан діяльності підприємства. 1.2. Загальний аналіз внутрішніх бізнес-процесів на підприємстві	Методи аналізу та синтезу; статистичний аналіз. Методи багатовимірного статистичного аналізу, які виявляють внутрішні взаємозв'язки та причинно-наслідкові зв'язки	1.1. Конкретизовані фактори зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства 1.2. Конкретизовані внутрішні фактори, які впливають на діяльність підприємства
2. Визначення видів діяльності підприємства та виокремлення їх особливостей		
Структуризація діяльності підприємства	Методи аналізу та синтезу; економічний та стратегічний аналіз	Конкретизація складових діяльності підприємства, які є видами діяльності
3. Систематизація показників діяльності підприємства		
Обгрунтувати та сформувати систему показників діяльності підприємства для її оцінки	Збалансована система показників	Система частинних показників оцінки діяльності підприємства, з урахуванням відповідних видів діяльності, які наявні на підприємстві
4. Формування ознакового простору діяльності підприємства		
Визначити найвпливовіші показники оцінки діяльності, встановити їх рейтинг	Методи багатовимірного статистичного аналізу: факторний аналіз, канонічний аналіз, інструменти описової статистики	Набір ключових, найвпливовіших показників, критеріїв
5. Визначення оптимальних значень показників діяльності підприємства		
Розв'язання багатокритеріальної оптимізаційної задачі оцінки діяльності підприємства	Багатокритеріальна оптимізація з використанням генетичного алгоритму	Оптимальні значення показників оцінки діяльності
6. Розроблення частинних функцій бажаності		
Перетворення значень частинних показників оцінки діяльності	Функція перетворення Харрінгтона, нормування значень показників з використанням оптимальних значень	Значення частинних функцій бажаності
7. Вибір способу згортки частинних функцій бажаності в узагальнюючу функцію бажаності		
Обгрунтування способу згортки частинних функцій бажаності в узагальнюючу функцію бажаності	Методи обчислення середніх, статистичні методи з використанням відстані до еталону	Узагальнююча функція бажаності, що є інтегральним показником оцінки діяльності
8. Ідентифікація стану діяльності підприємства		
Визначення рівня діяльності підприємства за значенням інтегрального показника	Шкала бажаності Харрінгтона	Рівень діяльності підприємства
9. Використання інтегрального показника для розроблення управлінського рішення щодо ефективного функціонування та розвитку діяльності підприємства		
9.1. Визначення альтернативних шляхів ефективного функціонування та розвитку діяльності підприємства 9.2. Розроблення заходів з упровадження управлінських рішень щодо ефективного функціонування та розвитку діяльності	Економічний аналіз, стратегічний аналіз	Портфель альтернативних шляхів ефективного функціонування та розвитку діяльності підприємства

леного двома способами: з використанням еталону за критерієм minmax (Ie) та еталону – оптимальних значень показників (Io).

Значення інтегрального показника оцінки діяльності підприємства, обчисленого за удосконаленим методом Харрінготона, за шкалою Харрінгтона свідчать, що рівень стану діяльності є добрим протягом всього періоду дослідження.

Значення інтегрального показника, обчисленого за методом В. Плюти з використанням в якості еталону оптимальні значення частинних показників, виходячи з реальних можливостей підприємства свідчать про надзвичайно низький стан діяльності підприємства.

Вищі значення інтегрального показника маємо, якщо використаємо для обчислення інтегрального показника таксономічний показник розвитку еталон, сформований за критерієм minmax. Згідно значень інтегрального показника діяльності підприємства, обчисленого на основі таксономічного показника розвитку дане підприємство працювало дуже погано, погано, та задовільно протягом періоду дослідження.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі факту, що перетворення за частинними функціями бажаності було формалізовано, а саме було пропоновано здійснювати нормування показників з використанням оптимальних значень частинних показників, та не прив'язуватись до проміжних перетворень значень частинних показників, то така оцінка діяльності підприємства на основі інтегрального показника якості є обґрунтованою та об'єктивною.

Отже, зміст методичного забезпечення щодо розроблення інтегрального показника оцінки діяльності підприємства на основі обчислення удосконаленого показника якості Харрінгтона представлено в табл. 1.

Таким чином, об'єктивність оцінки діяльності підприємства залежить від науково обґрунтованого інтегрального показника, який дозволяє однозначно визначити рівень діяльності та ідентифікувати її стан, встановити альтернативні шляхи ефективного функціонування та розвитку цієї діяльності на конкретному підприємстві. Науковим підґрунтям для розроблення інтегрального показника оцінки діяльності рекомендуються шкала Харрінгтона та функція Харрінгтона, при цьому нормування значень показників слід здійснювати на основі використання оптимальних значень показників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адлер Ю. П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий / Адлер Ю. П., Маркова Е. В., Грановский Ю. В. – М. : Наука, 1976. – 280 с.
2. Азгальдов Г. Г. О квалиметрии: монография / Азгальдов Г. Г., Райхман Э. П. – М. : Издательство стандартов, 1973. – 172с.
3. Герасимчук З.В. Теоретичні та прикладні засади прогнозування стійкого розвитку регіону: Монографія / Герасимчук З.В., Кондіус І.С. – Луцьк: Надстир'я, 2010. – 412с.
4. Малярець Л. М. Вимірювання ознак об'єктів в економіці: методологія та практика : наук. вид. / Л. М. Малярець. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 384 с.
5. Малярець Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства : наукове видання / Л. М. Малярець, Л. О. Норік. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 214 с.
6. Малярець Л. М. Збалансована система показників як інструмент визначення стратегії підприємства в умовах кризи : монографія / Л. М. Малярець, О. В. Ачкасова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. – 302 с.
7. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем : монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.
8. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозировани / Пономаренко В. С. , Клебанова Т. С. , Чернова Н. Л. – Х. : «ІНЖЕК», 2004. – 386 с.
9. Раєвнєва О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / Раєвнєва О.В.. – Х. : «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
10. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: монографія / Ястремська О. М.. – Х. : «ІНЖЕК», 2004. – 472 с.
11. Harrington E. C. // Quality Control. – 1965. – №10. – 21p.

УДК 65.011.46

Проскурович О.В.
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри АСМЕ
Хмельницького національного університету

Ястремський М.М.
магістрант
Хмельницького національного університету

Сорока Л.О.
магістрант
Хмельницького національного університету

ДІАГНОСТУВАННЯ ТА ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

В науковій статі розглянуто процес діагностування та економетричного моделювання ефективності використання основних фондів підприємства. Проведено факторний та кореляційно-регресійний аналіз ефективності використання засобів праці, що дозволяє оцінити спільний та окремий вплив факторів на зміну досліджуваного показника, здійснити песимістичні та оптимістичні прогнози ефективності використання основних фондів на підприємстві. В процесі діагностування виявлено позитивний вплив показників ефективності використання основних фондів на загальні результати господарської діяльності підприємства. Результати економетричного моделювання дозволили виявити основні чинники впливу на зміну технічної фондоозброєності, що сприяло виробітку напрямків для покращення ефективності використання основних фондів на підприємстві.

Ключові слова: ефективність використання основних фондів, діагностування, кореляційно-регресійний аналіз, економетричне моделювання, технічна фондоозброєність, прогнозування ефективності використання основних фондів.

Проскурович О.В., Ястремский М.М., Сорока Л.А. ДИАГНОСТИРОВАНИЕ И ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

В научной статье рассмотрено процесс диагностирования и эконометрического моделирования эффективности использования основных фондов предприятия. Проведен факторный и корреляционно–регрессионный анализ эффективности использования средств труда, что позволяет оценить общее и отдельное влияние факторов на изменение исследуемого показателя, осуществить пессимистические и оптимистичные прогнозы эффективности использования основных фондов на предприятии. В процессе диагностирования исследовано позитивное влияние показателей эффективности использования основных фондов на общие результаты хозяйственной деятельности предприятия. Результаты эконометрического моделирования позволили выявить основные факторы влияния на смену технической фондовооружености, что способствовало разработке направлений для улучшения эффективности использования основных фондов на предприятии.

Ключевые слова: эффективность использования основных фондов, диагностирование, корреляционно–регрессионный анализ, эконометрическое моделирование, техническая фондовооруженность, прогнозирование эффективности использования основных фондов.

Proskurovych O.V., Yastremskiy M.M., Soroka L.O. DIAGNOSTICATING AND EKONOMETRICHNE OF DESIGN OF EFFICIENCY OF THE USE OF CAPITAL ASSETS

In the scientific article the process of diagnosing and econometric modeling of the efficiency of the use of fixed assets of the enterprise is considered. A factor and correlation–regression analysis of the efficiency of labor resources use was conducted, which allows us to assess the joint and separate influence of factors on the change of the investigated indicator, to carry out pessimistic and optimistic forecasts of the efficiency of the use of fixed assets in the enterprise. In the process of diagnosis, the positive effect of indicators of the efficiency of the use of fixed assets on the overall results of the enterprise's business was revealed. The results of econometric modeling allowed identifying the main factors influencing the change of technical capital, which contributed to the development of directions for improving the efficiency of the use of fixed assets in the enterprise.

Keywords: efficiency of the use of fixed assets, diagnostics, correlation–regression analysis, econometric modeling, technical fund–raising, forecasting the efficiency of the use of fixed assets.

Постановка проблеми. Нестабільність економічної ситуації в державі зумовлює необхідність пошуку якісно нових підходів до оцінки ефективності діяльності сучасних підприємств шляхом покращення ефективності використання засобів праці. Діагностування та економетричне моделювання, які аналізують стан, надають оцінку та передбачають більш сприятливу ситуацію, дозволяють визначити технічний стан та ефективність використання основних фондів підприємства, встановити резерви та здійснити подальше прогнозування покращення ефективності використання його технічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем діагностики ефективності використання основних засобів в своїх роботах висвітлювали такі вчені – економісти як Л. А. Богданова, Г. Г. Виногоров, Е. Е. Ермолович, С. О. Іщук, І. І. Клішина, О. О. Коробєйнікова, Т. Г. Курова, Н. А. Русак, А. П. Рилькова, Г. В. Савицька, К. Ф. Снитко, В. В. Сушкевич, А. М. Тринова, О. А. Шумейко та інші [1–9]. В їх працях увага зосереджена на окремих аспектах аналізу ефективності використання основних фондів. Проте, мало приділяється уваги розробці формалізованого вираження загальноекономічного стану технічного потенціалу підприємства з урахуванням ефективності використання основних фондів на основі багатофакторного підходу. Саме це і обумовило важливість та необхідність дослідження.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження теоретичних аспектів покращення ефективності використання основних фондів, досвіду організації аналітико-діагностичної роботи та економетричного моделювання технічного потенціалу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічний розвиток вітчизняних підприємств відбувається в умовах значної нестачі фінансових ресурсів, погіршенням продуктивності та ефективності використання технічного потенціалу. Тому, для раціонального використання наявних ресурсів варто застосувати системний аналіз стану, структури та ефективності використання основних фондів, на основі якого потрібно розробити конкретні пропозиції щодо покращення ефективності використання технічного потенціалу.

Вітчизняними та зарубіжними вченими для діагностування ефективності використання основних фондів підприємства застосовуються такі показники: фондо– та машиновіддача (фондо– та машиномісткість), питома вага активної частини основних фондів, загальна та технічна фондоозброєність, рентабельність основних фондів [1–9].

Для забезпечення системного дослідження ефективності використання основних засобів доцільним є забезпечення всебічного оцінювання цілого комплексу показників, що надаватиме можливість ідентифікації факторів, які впливають на виявлення резервів зростання ефективності та сприятиме формуванню можливостей моделювання розвитку її рівня на перспективу. Особливо це твердження є справедливим в умовах низької достовірності інформації, зокрема щодо вартісної оцінки основних засобів, рівня їх фізичного спрацювання, що сприяє формуванню передумов для деформування репрезентативності окремих показників [2].

Діагностування технічного стану, структури та показників ефективності використання основних фондів передбачає проведення аналізу з подальшою рекомендацією заходів щодо покращення ситуації на підприємстві.

Структура основних фондів (ОФ) змінюється як у динаміці, так і залежно від спеціалізації підприємства. Тому, оптимальний рівень фондооснащеності і раціональну структуру цих фондів необхідно встановлювати для підприємства відповідно до його виробничого напряму, досягнутого рівня інтенсивності розвитку головної галузі, місцевих природних умов [4].

У структурі основних фондів підприємства (таблиця 1) переважають будівлі, споруди і передавальні пристрої (65,02 % у 2015 р. та 66,84 % у 2016р.), інструменти, прилади, інвентар, меблі (11,06 % у 2015 р. та 8,91 % у 2016 р.) та інші групи основних фондів (13,2 % у 2015 р. та 13,37 % у 2016 р.). Зазначена тенденція зберігається впродовж усього аналізованого періоду, що негативно характеризує склад основних фондів досліджуваного підприємства. Також, протягом аналізованого періоду, відбувається скорочення питомої ваги транспортних засобів, малоцінних необоротних матеріальних активів у загальній вартості основних засобів (ОЗ).

З даних таблиці 1 видно, що значення коефіцієнта придатності не є досить вагомим (0,22 – 0,32) та скорочується з року в рік. Це пояснюється недостатнім рівнем введенням основних фондів в експлуатацію. В розрізі структури оновлення основних фондів підприємства відбувається в рамках маловартісних елементів, а саме, інструменти, прилади, або ж в межах інших структурних груп, але на невелике значення. Отже, оновленню основних фондів на підприємстві не приділяється достатньої уваги. Коефіцієнт зносу збільшується щорічно, що слугує підставою стверджувати, що спостерігається процес стабільних амортизаційних нарахувань. Протягом аналізованого періоду цей коефіцієнт збільшився на 62,67 %. Значення розрахованих коефіцієнтів є порівняно сталими, що пояснюється слабкими зрушеннями в динаміці основних фондів підприємства.

Для досліджуваного підприємства показники ефективності використання основних засобів зведено до таблиці 2. З даних цієї таблиці видно, що на підприємстві фондовіддача, фондомісткості та фондоозброєність основних фондів є достатньо постійними, поряд з цим значення машиновіддачі стрімко зростає, що вказує на покращення ефективності використання технічного потенціалу підприємства. За даними таблиці 3 проведено факторний аналіз і визначено основні причини коливання обсягу реалізації за рахунок зміни: середньорічної вартості основних фондів та фондовіддачі діючого обладнання. Отже, дія зазначених факторів призвела до зростання обсягу реалізації у 2011 р. на 68 тис грн, у 2012 р. на 933 тис.грн, у 2015 р. на 432 тис.грн, у 2016 р. на 992 тис.грн порівняно з попереднім роком. Скорочення обсягів реалізації відбулося у 2013 р. на 113 тис.грн, у 2014 р. на 344 тис.грн порівняно з попереднім роком. Протягом аналізованого періоду обсяг реалізації збільшився на 1968 тис.грн.

Отже, згідно результатів проведеного аналізу технічного потенціалу підприємства усі показники ефективності використання основних фондів, крім технічної фондоозброєності та питомої ваги активної частини основних фондів мали тенденцію до зростання, які протягом аналізованого періоду скоротились на 23,12 % та 40,88 % відповідно, тому варто дослідити причини такого становища.

Для проведення кореляційно-регресійного аналізу нами було обрано наступні фактори, що впливають на технічну фондоозброєність: питома вага активної частини основних виробничих фондів (X_1), середньооблікова чисельність працівників (X_2) та сума матеріальних затрат (X_3). За допомогою інструменту «Кореляція» в електронних таблицях Excel відібрано найбільш впливі чинники: питома вага активної частини основних фондів (0,8705), сума матері-

Таблиця 1

Аналіз показників технічного стану засобів праці

Показники	Значення за роками, тис. грн							Темп росту за роками, %					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015
Основні засоби													
за первісною вартістю	2326	2348	2316	2421	2486	2514	2513	100,9	98,6	104,5	102,7	101,1	99,96
сума зносу	1585	1661	1665	1737	1851	1908	1952	104,8	100,2	104,3	106,6	103,1	102,3
за залишковою вартістю	741	687	651	684	635	606	561	92,7	94,8	105,1	92,8	95,4	92,6
Коефіцієнт фізичного зносу	2,14	2,42	2,56	2,54	2,91	3,15	3,48	113,0	105,8	99,3	114,8	108,0	110,5
Коефіцієнт придатності	0,32	0,29	0,28	0,28	0,26	0,24	0,22	91,8	96,1	100,5	90,4	94,4	92,6

Джерело: розробка авторів

Таблиця 2

Показники ефективності використання основних фондів (ОФ)

Показники	Роки							Темп зростання за роками,%						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2016/ 2015	2016/ 2010
Обсяг реалізації, тис. грн	10568	10636	11569	11456	11112	11544	12536	100,64	108,77	99,02	97,00	103,89	108,59	118,62
Середньорічна вартість ОФ, тис. грн	741	687	651	684	635	606	561	92,71	94,76	105,07	92,84	95,43	92,57	75,71
Вартість активної частини ОФ, тис. грн	248	220	173	202	171	132	111	88,71	78,64	116,76	84,65	77,19	84,09	44,76
Чисельність персоналу, осіб	220	216	213	204	174	168	132	98,18	98,61	95,77	85,29	96,55	78,57	60,00
Чисельність робітників, осіб	213	205	200	198	169	164	124	96,24	97,56	99,00	85,35	97,04	75,61	58,22
Питома вага активної частини ОФ, %	33,5	32,0	26,6	29,5	26,9	21,8	19,8	95,68	82,98	111,13	91,19	80,89	90,84	59,12
Фондовіддача, грн	14,3	15,5	17,8	16,7	17,5	19,0	22,3	108,55	114,79	94,25	104,48	108,86	117,30	156,68
Фондомісткість, грн	0,070	0,065	0,056	0,060	0,057	0,052	0,045	92,12	87,12	106,11	95,71	91,86	85,25	63,82
Машиновіддача, грн	42,6	48,3	66,9	56,7	65,0	87,5	112,9	113,45	138,32	84,81	114,58	134,58	129,14	265,03
Машиномісткість, грн	0,023	0,021	0,015	0,018	0,015	0,011	0,009	88,14	72,29	117,91	87,27	74,30	77,44	37,73
Фондоозброєність загальна, тис. грн/особу	3,4	3,2	3,1	3,4	3,6	3,6	4,3	94,43	96,09	109,70	108,84	98,84	117,82	126,18
Фондоозброєність технічна, тис. грн/особу	1,2	1,1	0,9	1,0	1,0	0,8	0,9	92,17	80,60	117,94	99,18	79,55	111,22	76,88

Джерело: розробка авторів

Таблиця 3

Показники для факторного аналізу ефективності використання основних фондів

Показники	Значення за роками							вплив факторів за роками						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2011–2010	2012–2011	2013–2012	2014–2013	2015–2014	2016–2015	2016–2010
Обсяг реалізації	10568	10636	11569	11456	11112	11544	12536	68	933	–113	–344	432	992	1968
Вартість ОФ	741	687	651	684	635	606	561	–770,14	–557,34	586,45	–820,68	–507,48	–857,23	–2567,13
Фондовіддача	14,3	15,5	17,8	16,7	17,5	19,0	22,3	838,14	1490,34	–699,45	476,68	939,48	1849,23	4535,13

Джерело: розробка авторів

Таблиця 4

Загальний вигляд та основні характеристики побудованих економетричних моделей

№ з/п	рівняння залежності	коефіцієнт детермінації	стандартна помилка	критерій Фішера		критерій Стьюдента				
				розрахункове значення	табличне значення	розрахункове значення				табличне значення
1	$Y_p = -0,51+0,04X_1-0,004X_2+0,000007X_3$	0,9844	0,0224	63,21	9,28	0,96	4,93	8,07	9,50	3,18
2	$Y_{p1}=0,42+0,018X_1+0,00003X_3$	0,8580	0,0585	12,09	6,94		1,68	3,56	3,18	2,78
3	$Y_{p2}=0,52+0,05X_1-0,004X_2$	0,9797	0,0221	96,48			6,61	11,37	9,68	
4	$Y_{p3}=0,38+0,02X_1$	0,7578	0,0683	15,64	6,61			3,95	2,58	2,57

Джерело: розробка авторів

альних затрат (0,6386), середньооблікова чисельність працівників (0,5688). Разом з тим, між відібраними факторами спостерігається суттєва залежність: між питомою вагою активної частини основних фондів та середньообліковою чисельністю працівників (0,8949), що вказує на наявність мультиколінеарності між цими факторами. Зважаючи на те, що усі відібрані фактори чинять суттєвий вплив на технічну фондоозброєність нами побудовано декілька моделей зміни технічної фондоозброєності. Порівняльний аналіз основних параметрів побудованих моделей зміни технічної фондоозброєності представлено у таблиці 5.

Отже, у чотирьох побудованих моделях досить високе значення коефіцієнта детермінації, що свідчить про значний вплив відібраних факторів на результативний показник. Усі моделі мають невелике значення стандартної помилки. За критерієм Фішера усі моделі виявились адекватними, оскільки їх розрахункові значення критерія Фішера більші за його табличне значення, отже за цими моделями можна здійснювати прогнозування технічної фондоозброєності підприємства. Достовірність параметрів моделі визначають за критерієм Стьюдента, у першій моделі параметри a_0 – a_2, у другій і третій моделях a_0 –a_1 є достовірними, тому що розрахункові значення цього критерію більші за його табличне значення. У четвертій моделі усі параметри достовірними, оскільки їх розрахункові значення більші за табличне (t_α=2,78).

Для визначення впливу часового фактору на зміну досліджуваних показників застосовано трендове моделювання. Однак, значення технічної фондоозброєності та матеріальних затрат протягом двох наступних років зростатиме, а питома вага активної частини основних фондів та середньооблікова чисельність працівників скорочуватиметься (рисунок 1).

Як засвідчили результати трендового прогнозування, за лінійною та поліноміальною залежностями, часовий фактор дещо впливає на зміну технічної фондоозброєності. Однак, він призводить до подальшого скорочення її рівня до 0,81 грн у 2017 р. та до 0,76 грн у 2018 р. за лінійною залежністю.

Тому, нами прийнято рішення відмовитись від прогнозування факторів за трендовими моделями, оскільки вони враховують існуючі тенденції зміни показників у минулому, а це не призводить до покращення ефективності використання основних фондів. У зв'язку з цим, нами було здійснено припущення, що протягом наступних двох років на підприємстві варто підвищити питому вагу активної частини основних фондів, середньооблікову чисельність працівників, суму матеріальних затрат на п'ять відсотків. Результати прогнозування за побудованими економетричними моделями подано у таблиці 5.

Отже, фактичні та змодельовані дані технічної фондоозброєності не сильно відрізняються, що вказує на якість побудованих моделей. Якщо припустити, що протягом двох наступних років рівень відібраних факторів збільшиться на 5%, то: у 2017 р. питома вага активної частини основних фондів буде становити 20,78 %, середньооблікова чисельність працівників 139 осіб, а сума матеріальних затрат

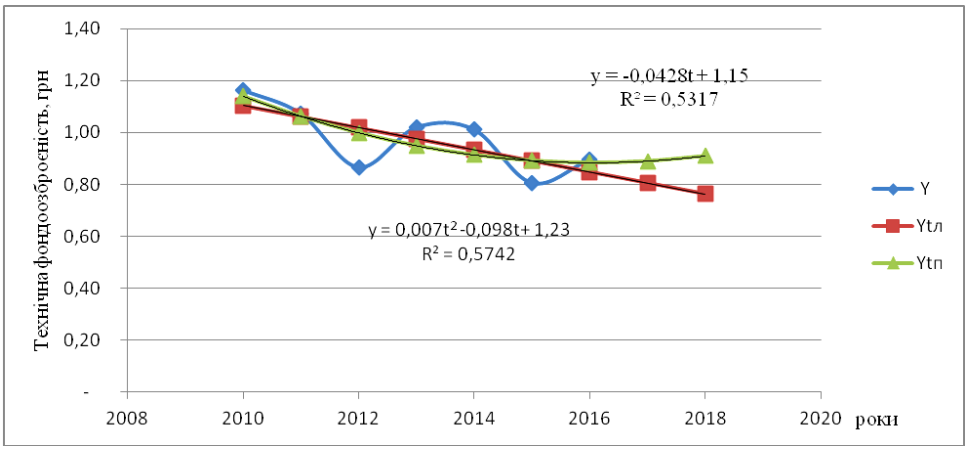


Рис. 1. Зміна технічної фондоозброєності підприємства в динаміці

Джерело: розробка авторів

Таблиця 5

Фактичні, розрахункові та прогнозні дані технічної фондоозброєності (Y) за економетричними моделями при збільшенні значення факторів на 5 %

Показник			Значення за роками								
			2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Фактичні дані	Питома вага активної частини ОФ	X_1	33,47	32,02	26,57	29,53	26,93	21,78	19,79	20,78	21,81
	Середньооблікова чисельність працівників	X_2	220	216	213	204	174	168	132	139	146
	Сума матеріальних затрат	X_3	5150	1532	687	672	2994	1568	1763	1851,2	1943,7
	Фондоозброєність технічна	Y	1,16	1,07	0,87	1,02	1,01	0,80	0,90	–	–
Розрахункові та прогнозні дані технічної фондоозброєності		Y_p	1,15	1,08	0,86	1,01	1,03	0,82	0,87	0,89	0,91
		Y_{p1}	1,18	1,05	0,93	0,98	1,00	0,86	0,83	0,85	0,88
		Y_{p2}	1,14	1,09	0,85	1,03	1,03	0,82	0,88	0,89	0,91
		Y_{p3}	1,11	1,08	0,96	1,03	0,97	0,86	0,82	0,84	0,86

Джерело: розробка авторів

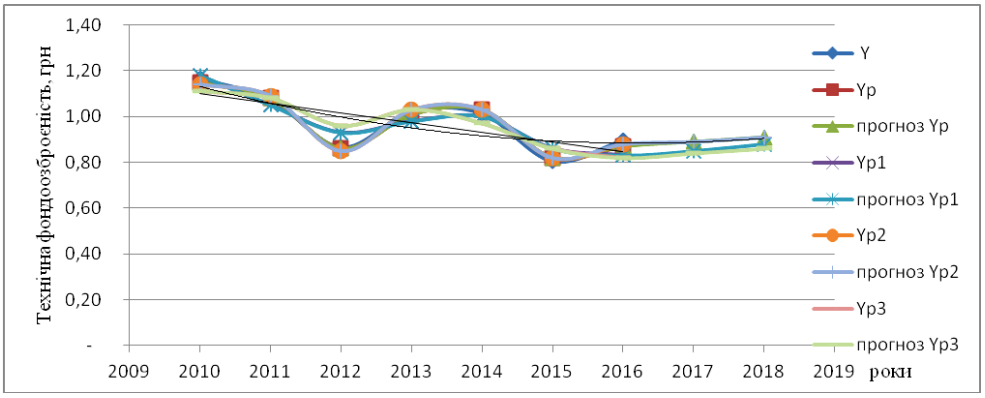


Рис. 2. Динаміка фактичних, розрахункових та прогнозних значень технічної фондоозброєності підприємства

Джерело: розробка авторів

1851,15 тис. грн, то технічна фондоозброєність за першою та третьою моделями становитиме 0,89 грн, за другою та четвертою моделями 0,84 – 0,85 грн. У наступному році відбувається подальше зростання технічної фондоозброєності на підприємстві.

За результатами трендового прогнозування, при зміні відібраних факторів, прогнозний рівень технічної фондоозброєності переважно скорочується. Прогнозні значення технічної фондоозброєності за результатами кореляційно–регресійного аналізу при збільшенні значення факторів на п'ять відсотків показали більш оптимістичний прогноз, оскільки технічна фондоозброєність збільшується за усіма моделями і має стабільну тенденцію.

За результатами економетричного моделювання, в процесі діагностування технічного потенціалу запропоновано такі напрямки поступового покращення ефективності використання основних фондів, зокрема – технічної фондоозброєності: обґрунтоване збільшення чисельності робітників, питомої ваги активної частини основних виробничих фондів, матеріальних ресурсів, обсягу реалізації за рахунок більш інтенсивного їх використання і зниження середньорічної вартості цих фондів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних та не використовуваних у процесі діяльності підприємства основних засобів.

Висновки. Досліджено стан та ефективність використання основних фондів, проведено факторний та кореляційно-регресійний аналіз зміни вартості основних фондів та фондовіддачі на зміну обсягу реалізації продукції. Побудовано трендові та економетричні моделі зміни технічної фондоозброєності та факторів, що здійснюють на неї безпосередній вплив (питомої ваги активної частини основних виробничих фондів, середньооблікової чисельності працівників та суми матеріальних затрат). В процесі економетричного моделювання ефективності використання основних фондів отримано декілька моделей, які дозволяють діагностувати технічну фондоозброєність на підприємстві. Запропонований апарат дослідження дозволяє оцінити спільний та окремий вплив факторів на зміну досліджуваного показника, здійснити песимістичні та оптимістичні прогнози ефективності використання технічного потенціалу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брадул О. М. Аналіз стану та ефективності відтворення основних фондів промислових підприємств Дніпропетровської області / О. М. Брадул, Н. О. Шура // Вісник Криворізького технічного університету. Зб. наук. праць. – 2011. – № 29. – С. 322–343
2. Грицишен Д. О. Моделювання процесу управління основними засобами будівельних підприємств на основі показників економічного аналізу / Д. О. Грицишен, В. В. Бондарчук // Вісник ЖДТУ. – 2015. – № 1 (71). – С. 305–320.
3. Гуменюк А. Ф. Аудит основних засобів промислових підприємств: методичний аспект / Б. С. Кругляк, А. Ф. Гуменюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 7. – С. 50–59.
4. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч. посіб. / В. М. Івахненко. – К. : Знання, 2006. – 264 с.
5. Мазуркевич І. О. Оцінка ефективності використання основних засобів на підприємстві / І. О. Мазуркевич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 2 (57). – С. 91–93.
6. Семенов Г. А. Оцінювання ефективності використання основних виробничих фондів / Г. А. Семенов, О. Ф. Плаксюк // Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємництво. – 2010. – № 2. – С 188–190.
7. Шматковська Т. О. Проблемні аспекти оцінювання та перспективного моделювання ефективності використання необоротних активів сільгосппідприємств / Т. О. Шматковська // Вісник Приазовського державного технічного університету. Економічні науки. – 2012.– Вип.24.– С.105–113
8. Шура Н. О. Організаційно–економічний механізм відтворення основних фондів промислових підприємств: монографія / Н. О. Шура, Т. Б. Ігнашкіна.– Д.: Акцент.– 2013.– 265 с.
9. Цал–Цалко Ю. С. Проблеми оцінки стану та ефективності використання основних засобів підприємства / Ю. С. Цал–Цалко // Вісник ЖТІ. – 2012. – № 15 – С. 162.

СЕКЦІЯ 11
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330.322.21

Кравчун А.С.
кандидат наук з державного управління,
здобувач
Класичного приватного університету

ДИНАМІКА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ІНДИКАТОР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена дослідженню динаміки іноземних інвестицій як індикатора інвестиційної привабливості національної економіки. Підтверджено гіпотезу щодо антиперсистентності досліджуваних рядів. Доведено зростання загального обсягу інвестування та надходжень за видами економічної діяльності.
Ключові слова: іноземні інвестиції, фрактальний аналіз, показник Херста, прогноз, види економічної діяльності, динаміка.

Кравчун А.С. ДИНАМІКА ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ІНДИКАТОР ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
Статья посвящена исследованию динамики иностранных инвестиций как индикатора инвестиционной привлекательности национальной экономики. Подтверждена гипотеза о антиперсистентности исследуемых рядов. Доказано рост общего объема инвестирования и поступлений по видам экономической деятельности.
Ключевые слова: иностранные инвестиции, фрактальный анализ, показатель Херста, прогноз, виды экономической деятельности, динамика.

Kravchun A.S. DYNAMICS OF FOREIGN INVESTMENTS AS AN INDICATOR OF INVESTMENT ATTRACTION OF THE NATIONAL ECONOMY
The article is devoted to the study of the dynamics of foreign investment as an indicator of investment attractiveness of the national economy. The hypothesis concerning the anti-persistence of the studied series is confirmed. The growth of total volume of investments and income by types of economic activity is proved.
Keywords: foreign investments, fractal analysis, Hurst index, forecast, types of economic activity, dynamics.

Постановка проблеми. Іноземні інвестиції виступають індикатором стану економіки країни, оскільки їх динаміка та обсяги обумовлені її інвестиційною привабливістю та наявністю вже сформованої інвестиційної платформи країни. Тому зростаюча тенденція обсягів іноземних інвестицій є одночасно метою інвестиційної політики держави та результатом прояву її інвестиційної привабливості. Інвестиціям як економічному явищу притаманна надто висока чутливість до змін як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Зазначене обумовлює необхідність здійснення постійного моніторингу за тенденціями їх обсягів, зокрема, ззовні, тому поставлена проблема дослідження є актуальною та потребує вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності інвестиційної діяльності як економічного явища займалися такі науковці як Гладка У. Б. [2] та Стефанович Є. А. [3]. Комплексний

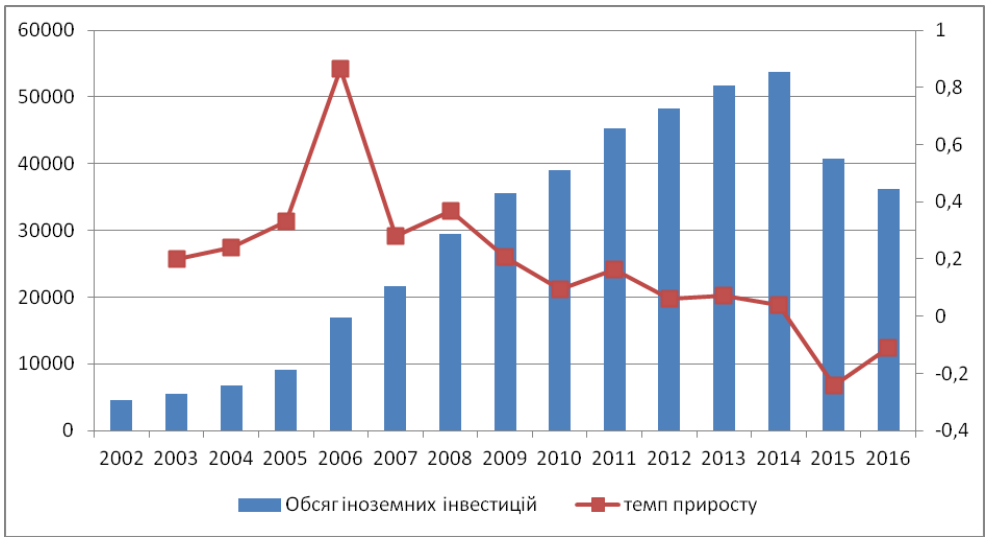


Рис. 1. Динаміка прямих іноземних інвестицій
Джерело: побудовано автором на основі даних [12]

аналіз інвестиційної діяльності в Україні здійснено Крючковою І.В. та Попельнюховим Р.В. [4]. Перспективи та проблеми пов'язані з веденням інвестиційної діяльності досліджували Загорняк Н. Б. [5], Козловський С. В. та Герасименко Ю.В. [6]. Застосування фрактального аналізу до часових рядів досліджувалися у працях таких науковців як Найман Э. [7], Чайковська І. І. [8], Максишко Н.К. [9] та Лось В.О. [10]. Проте, динаміка показників іноземних інвестицій в умовах кризи потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Дослідити мінливість обсягів іноземних інвестицій України за видами економічної діяльності методом фрактального аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведемо дослідження і аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в економіку України в цілому (рис. 1) та за видами економічної діяльності (рис. 2).

З рис. 1 видно, що обсяги іноземних інвестиції до 2014 року мали зростаючу тенденцію та щороку у середньому зростали на 24%. Останні два роки спостерігається зниження обсягів інвестування на 24,2% та 11,2% відповідно. Максимальне зростання інвестицій, за досліджуваний період, відбулося у 2006 році на 86,7% та склали 16890 млр. дол., а максимальний обсяг іноземних інвестицій спостерігається у 2014 році та склав 53704 мрд. дол. Загалом за період з 2002 року по 2016 рік обсяг іноземних інвестицій зріс майже у вісім разів або на 31599,2 млр. дол. Зниження обсягів іноземних інвестиції, в першу чергу, пов'язано із проведенням анти-

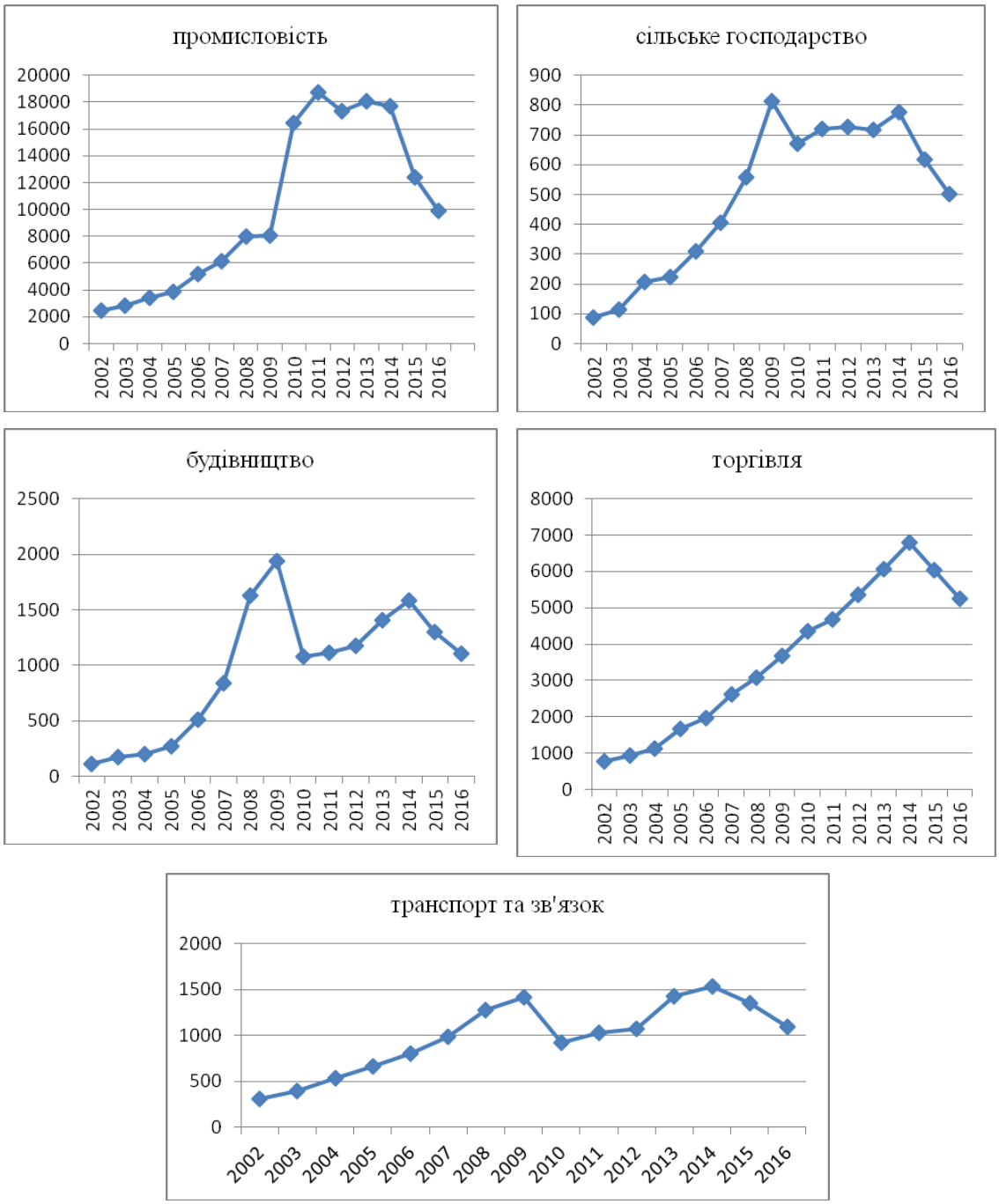


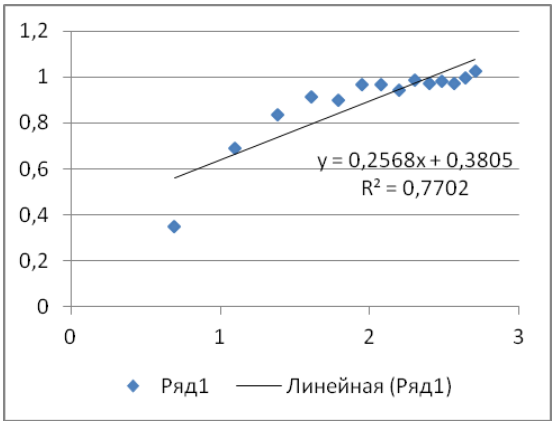
Рис. 2. Динаміка іноземних інвестицій у вітчизняну економіку за видами діяльності

Джерело: побудовано автором на основі даних [12]

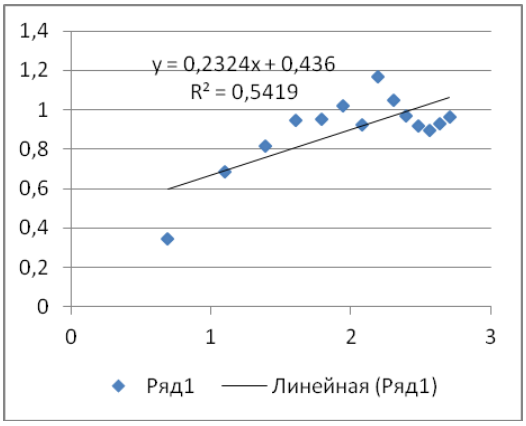
терористичної операції на території України і супутніми їй ризики.

Далі проаналізуємо динаміку обсягів іноземних інвестицій за видами економічної діяльності (рис. 2). Основними видами економічної діяльності було розглянемо наступні: промисловість, сільське господарство, будівництво, торгівля, транспорт та зв'язок.

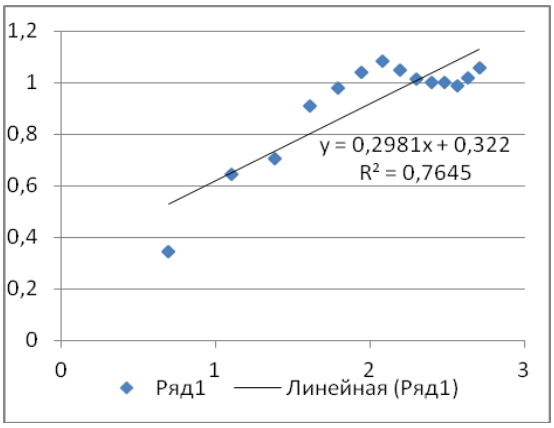
З рис. 2 видно, що за усіма досліджуваними показниками спостерігається зростаюча тенденція до 2008-2014 років, а потім коливальна або знижувальна. Найбільша частка іноземних інвестицій направлена на розвиток вітчизняної промисловості, так у 2002 році вона становила майже 54%, а у 2016 році знизилась до 27,4%. Загалом з рис. 6 видно, що до 2011 року обсяг інвестицій зростав у середньому на 28% щороку, а потім спостерігається знижувальна динаміка. Так у 2016 році порівняно з 2011 роком обсяг іноземних інвестицій у розвиток промисловості



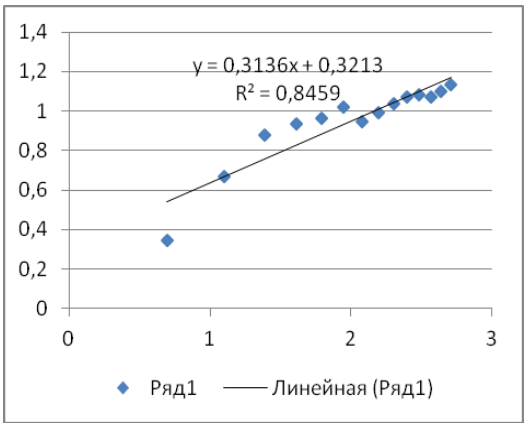
а) загальний обсяг іноземних інвестицій



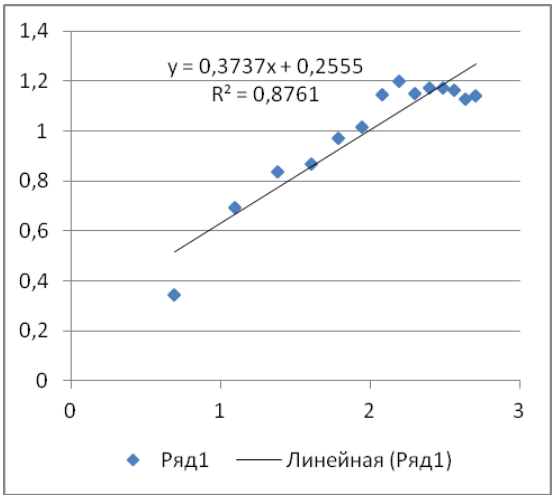
б) обсяг інвестицій в промисловість



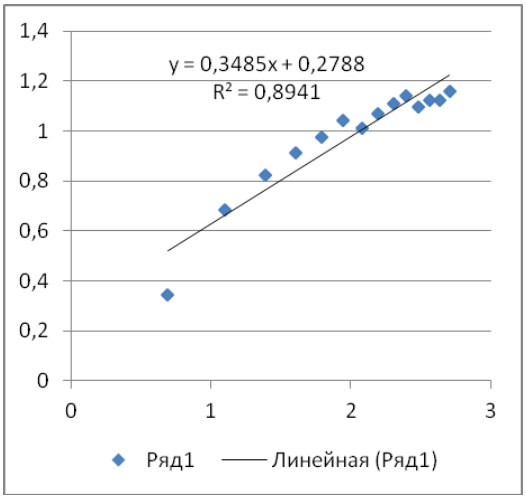
в) обсяг інвестицій в сільське господарство



г) обсяг інвестицій в будівництво



д) обсяг інвестицій в торгівлю



е) обсяг інвестицій в транспорт та зв'язок

Рис. 3. R/S – траєкторія за досліджуваними показниками

Джерело: побудовано автором

знизився на 47,1%, а порівняно з 2002 роком маємо зростання у 4 рази.

Другою галуззю за обсягами фінансування є торгівля, її частка за досліджуваний період становить від 10% до 18%. Обсяги іноземних інвестицій у розвиток вітчизняної торгівлі, у період з 2002 року по 2014 рік, зростав у середньому на 20% щороку. А в останні два роки інвестування торгівлі знизилося на 11,3% та 13,1% відповідно. Так у 2016 році порівняно з 2002 роком обсяг іноземних інвестицій зріс майже у сім разів.

Частка іноземного фінансування розвитку транспорту та зв'язку, за досліджуваний період коливалась від 2% до 8% загального обсягу інвестицій. Дивлячись на рис. 6 бачимо, що до 2009 року їх обсяг зростав у середньому на 24,4% щороку, а потім маємо коливальну тенденцію. Так у 2016 році обсяг інвестицій у галузі транспорту та зв'язку порівняно з 2015 роком знизився майже на 20%, а порівняно з 2002 роком зріс у 3,5 рази.

Частка іноземного фінансування розвитку вітчизняної будівничої галузі, за досліджуваний період коливалась від 2% до 5,5% загального обсягу інвестицій. Тенденція зміни обсягів фінансування аналогічна попередній, а саме до 2009 року спостерігається зростання у середньому на 52,1% щороку, а потім маємо коливальний характер. У 2016 році обсяг іноземних інвестицій у будівництво знизився порівняно з 2015 роком на 15,2%, а відносно базового 2002 року зріс у 9,5 разів.

Найменшу частку іноземного фінансування займає саме галузь сільського господарства, близько 2%-3% від загального обсягу іноземних інвестицій. Стійка зростаюча тенденція спостерігалася до 2009 року, обсяги фінансування у середньому щороку зростали на 39,1%. За увесь досліджуваний період (з 2002 року по 2016 рік) іноземне фінансування сільського господарства зросло майже у 6 разів, але його частка у загальному обсязі у 2016 році становить лише 1,4%.

Проаналізувавши динаміку обсягів іноземних інвестицій в економіку країни, визначимо характер поведінки кожного розглянутого часового ряду. Тож відповідно до запропонованого вище алгоритму визначення показника Херста, проведемо фрактальний аналіз досліджуваних рядів. Тобто побудуємо графіки залежності (рис. 3) значення R/S у логарифмічному масштабі (Ln(R/S)) від періоду в логарифмічному масштабі (Ln(N)).

З рис. 3 видно, що показник R/S має зростаючу тенденцію для усіх досліджуваних часових рядів, тоді він може бути описаний рівнянням лінійної регресії. Шляхом лінійної апроксимації знаходимо тангенс кута нахилу, який і є показником Херста. У табл. 1 подано рівняння лінійної регресії та отримані значення показників Херста та фрактальної розмірності.

Досліджувані нами часові ряди, що характеризують обсяги іноземних інвестицій мають значення показника Херста менше 0,5 ($H < 0,5$). Але для інвестицій на розвиток транспорту та зв'язку показник Херсту наближається до критичного значення 0,5 (0,43), а це означає, що ряд є стохастичний. Тому прогнозувати даний показник не має сенсу. А інші досліджувані ряди є антиперсистентними, тобто можна припустити, що для даних рядів зростання зміниться спадом або навпаки. Перевіримо дану гіпотезу на основі розроблення прогнозних значень на наступний період. Як зазначалося вище прогноз побудуємо за допомогою методів короткострокового прогнозування (експоненційного згладжування та ковзного середнього). На основі середньоквадратичного відхилення оберемо найкращий прогноз.

У табл. 2 та табл. 3 наведено розраховані показники середньоквадратичного відхилення для обраних методів короткострокового прогнозування.

Аналізуючи отримані результати можемо зробити висновок, що обсяг іноземних інвестицій у вітчизняну економіку у 2017 році зросте приблизно на 22% відносно 2016 року. Також прогнозується зростання інвестування і за напрямами економічної діяльності, так інвестиції у сільське господарство зростуть майже на 38%, у розвиток промисловості зростання складе майже 50%, на розвиток торгівельної галузі прогнозується зростання на рівні 0,6%, і на розвиток будівництва інвестування зросте на 21,2%.

Таблиця 1

Показник Херста для досліджуваних часових рядів

Види інвестицій	Рівняння лінійної регресії	Коефіцієнт детермінації R^2	Показник Херста (H)	Фрактальна розмірність (D)
Загальний обсяг іноземних інвестицій	y = 0,2568x + 0,3805	R^2 = 0,77	0,379	1,621
Інвестиції за видами господарської діяльності:				
– сільське господарство	y = 0,2981x + 0,322	R^2 = 0,76	0,390	1,610
– промисловість	y = 0,2324x + 0,436	R^2 = 0,55	0,356	1,644
– будівництво	y = 0,3136x + 0,321	R^2 = 0,85	0,418	1,582
– торгівля	y = 0,3737x + 0,255	R^2 = 0,87	0,422	1,578
– транспорт та зв'язок	y = 0,3485x + 0,278	R^2 = 0,89	0,428	1,572

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

Середньоквадратичні відхилення за методом ковзного середнього

Види інвестицій	Періоди усереднення						Прогноз
	3	4	5	6	7	8	
Загальний обсяг іноземних інвестицій	17058,48	16025,36	14732,76	13301,77	11761,52	**10146,12**	21,2%
– сільське господарство	237,93	223,82	206,39	186,18	162,90	**134,28**	**37,9%**
– промисловість	6089,31	5802,37	5421,73	4897,58	4235,43	**3599,72**	**49,8%**
– торгівля	1872,3	1728,5	1582,3	1432,2	1276,7	**1116,6**	**0,6%**
– будівництво	526,27	475,16	420,64	364,95	308,58	**261,07**	**21,2%**

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3

Середньоквадратичні відхилення за методом експоненційного згладжування

Види інвестицій	Фактори затухання						Прогноз
	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	
Загальний обсяг іноземних інвестицій	18485,67	18346,62	18137,76	17814,86	17299,89	**16451,9**	**21,8%**
– сільське господарство	269,65	268,51	266,93	264,35	259,69	**250,83**	33,7%
– промисловість	6584,85	6505,22	6397,28	6241,93	6008,24	**5645,54**	49,4%
– торгівля	1999,1	1972,1	1937,0	1889,5	1822,0	**1721,0**	5,7%
– будівництво	612,71	601,37	588,71	574,09	555,93	**530,55**	19,5%

Джерело: розраховано автором

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у наступному періоді прогнозується зростання як загального обсягу фінансування так і за видами економічної діяльності. За результатами прогнозування підтверджується гіпотеза щодо антиперсистентності досліджуваних рядів, тобто прогнозується зміна тенденції (спад зміниться зростанням). Також варто зазначити, що іноземні інвестиції в економіку України є вкрай важливими для вітчизняної економіки, адже вони сприяють у першу чергу стабілізації курсу національної валюти і поліпшенню економічного розвитку, що є дуже важливим на даний період.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоренко В.Г. Інвестиції та економіка України [Електронний ресурс] / В.Г. Федоренко. – Режим доступу: http://ipk.edu.ua/science/material/ investichiini%20proches.pdf#page=18.
2. Гладка У.Б. Інвестиційна діяльність та її державне регулювання / У.Б. Гладка // Регіональна економіка, 2009. – № 2. – С. 49-55.
3. Стефанович Є. А. Інвестиційна діяльність як економічне явище / Є.А. Стефанович // Економіка та держава, 2010. – № 11. – С. 60-64.
4. Крючкова І.В. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні / І.В. Крючкова, Р.В. Попельнюхов // Фінанси України, 2010. – № 8. – С. 15-23.
5. Загорняк Н. Б. Інвестиційна діяльність у харчовій промисловості в Україні / Н. Б. Загорняк // Економіка України, 2003. – № 2. – С. 47-51.
6. Козловський С. В. Моделювання інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України : монографія / С.В. Козловський, Ю.В. Герасименко. – Вінниця: Глобус-Прес, 2007. – 136 с.
7. Найман Э. Расчет показателя Херста с целью выявления трендовости (персистентности) финансовых рынков и макроэкономических показателей [Электронный ресурс] / Эрик Найман. – Режим доступа: http://wealth-lab.net/Data/Sites/1/SharedFiles/doc/forindicators/articles/04_erik_naiman_herst.pdf
8. Чайковська І.І. Фрактальний аналіз та тенденції розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах / І.І. Чайковська // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 7-8 (2). – С. 65-68.
9. Максишко Н.К. Аналіз прогнозованості динаміки світових цін на нафту та природний газ [Електронний ресурс] / Н.К. Максишко, С.С. Чеверда. – Режим доступу: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2010/Vest_Ek6-2-2010-PDF/122-129.pdf.
10. Лось В.О. Аналіз тенденцій розвитку інноваційної діяльності Запорізького регіону засобами фрактального аналізу [Електронний ресурс] / В.О. Лось, А.І. Тищенко // «Глобальні та національні проблеми економіки» – електронне наукове фахове видання, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського, 2017. – № 17. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/17-2017/184.pdf.
11. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності – Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 25

Частина 2

Коректура • *В.О. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Формат 60х84/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 23,75.
Підписано до друку 29.09.2017.
Замов. № 35/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.