

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією О. В. Ярощука
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 27
№ 2

Тернопіль
2017

Економічний аналіз

Том 27. № 2.

2017 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 10 від 27 червня 2017 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до Переліку наукових фахових видань України у галузі економічних наук (наказ МОН України від 09.03.2016 р. № 241)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

Index Copernicus, WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index, CiteFactor

Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2017. – Том 27. – № 2. – 242 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Андрушків Б. М., д. е. н., проф., Тернопільського національного технічного університету імені І. Пулюя (Україна)

Бруханський Р. Ф., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Длугопольський О. В., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З. -М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Іонін Є. Є., д. е. н., проф., Донецький національний університет, м. Вінниця (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецінський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Мартинюк В. П., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет (Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Язлюк Б. О., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.org.ua/>

<http://www.nbu.gov.ua/>

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2017

© «Економічний аналіз», 2017

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2017

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПП від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

<i>Абуселідзе Джордж, Катамадзе Давит</i> Проблеми макроекономічної стабілізації в Грузії в умовах відкритої економіки	9
<i>Гарлицька Діана Анатоліївна</i> Побудова зеленої економіки – основна складова європейської інтеграції України	15
<i>Гудзь Юрій Федорович</i> Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону	20
<i>Рогов В'ячеслав Георгійович</i> Стимулювання та стимули в економіці: визначення та класифікація	30
<i>Рудан Віталій Ярославович</i> Досвід та стратегічні орієнтири співпраці України з Міжнародним валютним фондом	36
<i>Смоленюк Руслан Петрович</i> Управління розвитком агропромислового виробництва на основі методології структурної інтеграції	50
<i>Стецько Микола Васильович</i> Інструментарій корпоративних облігацій у фінансуванні підприємств	57
<i>Стрельченко Інна Іллівна</i> Концептуальні засади макропрогнозування на основі системи нейронних мереж	68
<i>Чорний Володимир Степанович</i> Особливості використання індексного методу при дослідженні цін та тарифів	74
<i>Шушпанов Дмитро Георгійович, Саріогло Володимир Георгійович</i> Оцінювання впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я населення на засадах мікроімітаційного моделювання	79

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

<i>Жукевич Світлана Миколаївна, Карпишин Наталія Іванівна</i> Фінансове консультування населення: теоретико-організаційні аспекти діяльності	91
---	----

Карпа Ірина Степанівна Діагностування іпотечного житлового кредитування у контексті розширення доступу до кредиту з боку економічних агентів	98
--	-----------

Кондукова Ельвіра Владиславівна Фінансово-аналітичні аспекти ризик-орієнтованого підходу у практиці вітчизняних контрольних органів	105
---	------------

Максименко Анна Вікторівна Нові вектори сучасної податкової архітектури	111
---	------------

Шолойко Антоніна Сергіївна Поведінкові аспекти взаємодії учасників страхового ринку	116
---	------------

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Семенча Ілона Євгенівна, Письменний Олексій Володимирович Фінансовий стан банку у розрізі реформування банківської системи України	122
--	------------

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Гукалюк Андрій Федорович, Кацьма Васи́на Іванівна Логістичне управління запасами як складова логістичного управління підприємством	130
--	------------

Кулик Роман Романович, Новак Юлія Романівна Концептуальні підходи застосування кількісних та якісних методів оцінки величини ризиків обліку і аудиту	139
--	------------

Куцик Петро Олексійович, Головацька Світлана Іванівна Оцінка ефективності контролінгу у системі управління підприємства	145
---	------------

Лазоренко Віталій Валерійович Інформаційні технології оцінки фінансової стійкості підприємства	156
--	------------

Лебега Ольга Валеріївна Фактори та геолого-економічні показники, які визначають цінність газосланцевих родовищ	162
--	------------

Мних Ольга Богданівна, Давидович Ірина Михайлівна Підвищення ефективності витрат на дослідження і розробки та диверсифікація вітчизняного підприємства транспортного машинобудування	172
--	------------

Радевич Тетяна Володимирівна, Ночовна Юлія Олександрівна, Самбурська Наталія Іванівна Моделювання інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства	182
Смирнова Наталія Василівна Стан управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств України	192
Тарасенко Лілія Олександрівна Особливості аудиту нематеріальних активів: аналітичні процедури та інспектування	201
Фабрика Ірина Володимирівна Механізм управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства	209
Dudkowska Anna, Waściński Tadeusz Ocena ryzyka upadłości wybranych spółek branży budowlanej	218
Казарян Генріх Генріхович Аналіз інституційних факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні	233

РЕЦЕНЗІЇ

Никифоренко В. Г. Рецензія на монографію Шушпанова Дмитра Георгійовича «Соціально-економічні детермінанти здоров'я населення»	239
---	------------

CONTENT

ECONOMIC ANALYSIS AT THE MACRO- AND MESOLEVEL

<i>Abuselidze George, Qatamadze Davit</i> Problems of macroeconomic stabilization in Georgia in the conditions of an open economy	9
<i>Garlytska Diana Anatoliyivna</i> Green economy construction as the main component of european integration of Ukraine	15
<i>Gudz Iurii Fedorovych</i> Evaluation of effectiveness of foreign economic activity of agro-industrial complex of the region	20
<i>Rogov Viacheslav Heorhiyovych</i> Stimulation and incentives in economics: definition and classification	30
<i>Rudan Vitaliy Yaroslavovych</i> Experience and strategic directions of Ukraine's co-operation with the International exchange fund	36
<i>Smolenyuk Ruslan Petrovych</i> Management development of agro-industrial production on the basis of methodology of structural integration	50
<i>Stetsko Mykola Vasyl'ovych</i> Enterprise financing by means of corporate bonds toolkit	57
<i>Strelchenko Inna Illivna</i> Conceptual bases of macro prediction on the basis of the neural networks systems	68
<i>Chornyy Volodymyr Stepanovych</i> Features of the use of indicative method in the prices and tariffs investigation	74
<i>Shushpanov Dmytro Heorhiyovych, Sarioglo Volodymyr Heorhiyovych</i> Evaluation of the influence of social and economic determinants on the state of public health on the basis of microimitation modeling	79

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS IN FINANCE

<i>Zhukevych Svitlana Mykolayivna, Karpyshyn Nataliia Ivanivna</i> Financial consulting for citizens: theoretical and organizational aspects of activity	91
--	-----------

<i>Karpa Iryna Stepanivna</i> Diagnostics of mortgage housing credit in the context of extension of access to credit from the position of economic agents	98
<i>Kondukova Elvira Vladyslavivna</i> Financial and analytical aspects of risk-oriented approach in regulating agencies practice	105
<i>Maksymenko Anna Viktorivna</i> New vectors of modern tax architecture	111
<i>Sholoiko Antonina Serhiivna</i> Behavioural aspects of interaction of participants of insurance market	116

ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS

<i>Semencha Ilona Yevgenivna, Pysmennyi Oleksii Volodymyrovych</i> Financial condition of the bank in the section of the reforming of the banking system of Ukraine	122
---	------------

ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

<i>Gukaliuk Andrii Fedorovych, Katsma Vasylyna Ivanivna</i> Logistic resource management as a part of logistic management of enterprise	130
<i>Kulyk Roman Romanovych, Novak Yuliya Romanivna</i> Conceptual approaches to application of quantitative and qualitative methods of assessment of accounting and audit risks amount	139
<i>Kutsyk Petro Oleksiyovych, Holovatska Svitlana Ivanivna</i> Evaluation of efficiency of controlling in the enterprise management system	145
<i>Lazorenko Vitaliy Valeriyovych</i> Information technologies of the enterprise financial stability assessment	156
<i>Lebega Olga Valeriivna</i> Factors and geological and economic indicators that measure gas and shale deposits value	162
<i>Mnykh Olha Bohdanivna, Davydovych Iryna Mykhaylivna</i> Increasing the efficiency of expenditure for research and development and diversification of the national company of transport machine building	172

<i>Radevych Tetyana Volodymyrivna, Nochovna Yuliya Oleksandrivna, Samburs'ka Nataliya Ivanivna</i> Modeling of the integrated indicator of the general level of environmental safety of the enterprise	182
<i>Smyrnova Nataliia Vasylivna</i> Condition of operating investment activities of agricultural enterprises of Ukraine	192
<i>Tarasenko Liliia Oleksandrivna</i> The features of intangible assets audit: analytical procedures and inspection	201
<i>Fabryka Iryna Volodymyrivna</i> Mechanism of management of export potential of machine-building enterprise	209
<i>Dudkowska Anna, Waściński Tadeusz</i> The assessment of bankruptcy risks of construction companies	218
<i>Kazarian Genrikh Genrikhovych</i> Analysis of institutional factors of social and economic protection of individuals with disabilities in Ukraine	233

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

UDC 336

George ABUSELIDZE

Doctor of Economics,
Professor,
Shota Rustaveli State University, Georgia
E-mail: abuseri@mail.ru

Davit QATAMADZE

Doctor of Economics,
Professor,
Shota Rustaveli State University, Georgia

PROBLEMS OF MACROECONOMIC STABILIZATION IN GEORGIA IN THE CONDITIONS OF AN OPEN ECONOMY

Abuselidze, G. Problems of macroeconomic stabilization in Georgia in the conditions of an open economy / George Abuselidze, Davit Qatamadze // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 9-14. – ISSN 1993-0259.

Abstract

In the open economy control conditions, the government's main concern should be ensurance of macroeconomic stabilization. One of real tools for achieving this goal is monetary and budgetary levers' combination, in which strong fiscal stimul should be merged with monetary policy, although herewith it requires tough coordination between government-led public and the National Bank's monetary policies.

In addition, we have to note noted that monetary levers should be used to influence tax balance, while fiscal policy should be oriented only on regulation of aggregate demand. Cutting taxes and decreasing government spending is essential to stimulate production in Georgia, as well as increasing research funds and developing effective system for qualification growth.

Keywords: *open economy; macroeconomic stabilization; tax policy; monetary policy.*

JEL classification: H22, E52, E44, E60, P40, O23

Theoretical and methodological base of the work. The subject of work was prepared in Batumi Shota Rustaveli State University. Main part of this work is based on the following sources: Peter H. Lindert "International Economics"; Qatamadze D. "International Economic Relations"; Paul Krugman, Maurice Obstfeld "international Economics"; "Internation Economic Relations: Tutoria (Ed. Smitienko BM) Univ. 2nd; National Statistic's Office of Research's Methofology. Also should be noted profferesors': Ernst Engel's, Stephan Linder's, Paul Samuelson's, Vernon Raimond's, Eli Heckscher's, Bertil Ohlin's, Jagdish Bhagwati's, Milton Friedman's and Alexander Hamilton's scientific works.

Exceptionally, we should emphasize Georgian authors: G. Abuselidze [1; 2], L. Korghanashvili [8], T. Shengelia [9], I. Gogorishvili, M. Abdaladze, E. Lekashvili, N. Papachashvili, R. Phutkaradze, G. Todua, R. Lortkiphanidze, A. Abralava [10], E. Eteria [11], etc. The aim of working on the subject paper is processing methodological fundaments of macroeconomic stabilization in Georgia.

Research. At present stage country's main concern should be focused to ensure macroeconomic stabilization in conditions of given exchange system. In such conditions quite often it is difficult ro regulate macroeconomic policy (both internal and external tax balance) simultaneously.

In national currency¹ floating managing system both equilibrium can not be achieved simultaneously,

© George Abuselidze, Davit Qatamadze, 2017

¹ Georgian national currency is Lari

because conditions to achieve one of those equilibrium requires disruption of conditions of achieving second equilibrium and vice versa. Therefore it is necessary to collaborate and implement well thought actions' system of state intervention, to simultaneously establish both types of equilibrium. In nowadays reality one of the tools of achieving internal and external equilibrium is using monetary levers to have control over tax balance (to regulate aggregate supply), while budgetary policy should be oriented only on aggregate demand regulation.

To reach the equilibrium of aggregate demand and tax balance the government of Georgia should choose such complex of macroeconomic measures, which can have simultaneous influence on goods and services, money and capital market. On based of observed cause-effect relationships of our country's macroeconomic imbalances, it becomes clear that each event affects the national income, tax balance of payments and the interest rate. It is impossible to use monetary or fiscal policies to influence separately income or payment balance. Of course in this case aggregate supply regulation is also important, as in our country still exists real opportunity of labor productivity, production volume and simultaneous increase of working places.

Catalyzing production growth is possible by introducing optimal tax rates [1]; by reducing administrative costs from budget and with freed up financial resources increase investment-innovation costs, to subsidize research and development activities, or to develop effective system to train work worce. All directions of supply stimulation policies by their nature is controversial. Besides, it has slow affect on economy. Their benefits will be revealed only after a long period of time, through gradual responses of economic activities. In short time interval internal stabilization problem can be solved. First of all, by methods of regulating aggregate demand, as well as by help of fiscal and monetary policies [3, p. 295].

The recovery speed and scope of unemployment problem depends on aggregate demand's and supply's response optimality to changes. Existing demand on goods and services depends on consumers' nominal income. Aggregate demand is proportionally related to actual income and disproportionally to prices. Aggregate demand is also depended on interest rates. In our country Banks' interest rate is high, that is why for population spending such resources is less favourable. Due to this population's aggregate demand directly depends on fiscal policy.

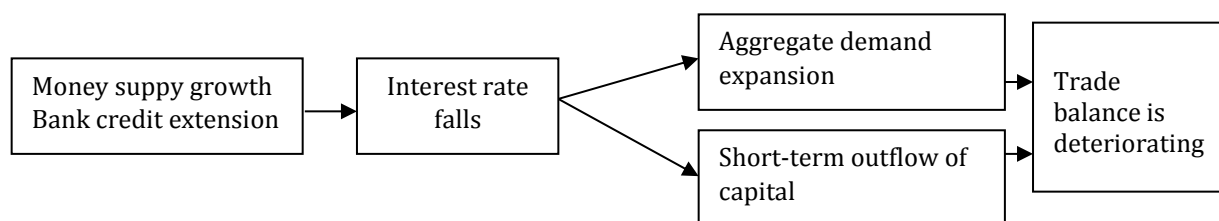
National currency supply in Georgia is determined by National Bank's monetary policy, by fiscal institutions and banking system operations, which regulate the number of credits and cash circulation. Monetary policy of National Bank in conditions of exchange market controls money supply. When exchange market experiences foreign currency deficit, then monetary policy does not control properly money supply.

The demand on national currence is proportionally correlated with the level of economic activities. As more production is done during the year, the more cash operating firms and population need for recovering future costs. The demand on money is disporotionally related to interest rate. High interest rates push people to keep bonds instead of keeping money, e.i. To reduce the demand on money.

The deficit of tax balance causes outflow of foreign currency from the country, which trade and current account balance factors are affecting. Our country's trade deficit is inversely related to domestic production. This deficit is varying depending on foreign demand changes as well, e.g. such as switching to domestically produced products instead of imported ones. A high interest rate attracts capital from abroad and establish tax balance black ink, but it is reached in a short period (one year, or even less) and it deteriorates attracted capital structure (total share of criminal origin, smuggled, venture capital in total investment is increasing). This mechanism operates backhaul in long-term period. Due to outflow of interest income abroad, tax balance over extended period worsened. Therefore, this mechanism should be used only in case, if it becomes necessary to avoid sudden crises during a short period of time. In long term perspectives higher rates have negative impact on tax balance.

Fiscal policy affects tax balance by influencing nationa income as well as interest rates. Expansionist fiscal policy degradates tax balance. Additional governmental costs increase state budget deficit. The government is forced to reduce money supply and thus to stimulate interest rate growth. The percentage rate growth will attract capital from abroad and money inflow will increase tax balance. But in long-term perspectives capital that was attracted by higher rates should be covered with interest adjunct, that in turn leads to deepening of our tax balance. Stimulating fiscal policy worsens the tax balance.

Expansionist fiscal policy impact on tax balance at fixed exchange rate system conditions (Figure 1)



The impact of monetary policy on tax balance is more highlighted. Money supply expansion worsens our country's tax balance. If National Bank allows commercial banks to expand their credit lines on pay down of reserves, then commercial banks' response to this will be expanded loan operations. With the target to increase loans competitive struggle between them will cause decrease in interest rate, followed by bilateral deterioration of tax balance. Additional costs in Georgia caused import and accordingly trade deficit growth. Money supply growth will worsen the tax balance.

Thus, the impact of monetary and fiscal policies on tax balance of our country is the same. Usage of each of them while economic activity expansion lead to tax balance deterioration. But main difference between these two policies is their impact on the interest rate, that is increasing while fiscal boosting and decrease as a result of credit expansion. But in longterm period this international flow of loans is covered from the backward flow of revenues. Therefore, both policy will influence tax balance by change of income and this influence will be the same (it will deteriorate). It is impossible simultaneously increase internal demand and improve tax balance only by using regulatory instruments of aggregate demands. The cause is desire to reach internal and external equilibrium and aggregate demand regulation only by monetary and fiscal policies.

So, government in terms of exchange rate "management" faces the dilemma of reaching macro-economic equilibrium, because the demand is low and tax balance deficit.

Purchasing power aggregate demand regulation problem (Figure 2)



Exactly this danger arised in Great Britain in 1925 while attempt to recreate gold standard. The same problem appared in America in 1961-1965. In both cases was significantly high unemployment rate, that arised necessity to expand aggregate demand (with monetary and fiscal policy leverages). But this meant foreign trade and balance of payment deterioration. The dilema remained unsolved: the Great Britain gave up maintaining gold standard and suffered from depression, while United states survived unemployeement in 1960th because of inflation².

Therefore, if we want to solve the fundamental problems of aggregate demand regulation, it is necessary to refuse one of two targets of economic policies, or to apply addition regulatory tools. In particular, the government is entitled to: refuse GEL's floating exchange rate and allow currency market to reach the equilibrium; Decline aggregate demand control; use the additional tool for economic policy [4, p. 328].

Usually denial of policy targets is unpopular step. Therefore, the most justified way for economic equilibrium regulation is the search for new instrument, tool. The most logical tool would be aggregate supply regulation. Meanwhile should be applied macroeconomic policy, which will encrease employment and income rates due to productivity and local production volume growth. Such approach will also improve competitiveness on world market and will create positive balance of payment. But economic policy makers do not have a guarantee of encreased aggregate demand, as it increases the influence of the factors that poorly react on those state events, such as technology development, qualification trainings, etc. However, there is an opportunity to gain time and solve internal and external equilibrium problems, if we do this by other measures for aggregate demand regulation.

In exchange rate floating control system conditions fundamental study of aggregate demand regulation showed that monetary and fiscal policies – these two main tools for demand regulation, have different various affects on our country's internal and external equilibrium. Exactly this difference hohlighlights existance of these two tools for economic policy regulations.

² LLindert P. H. *International Economics*. "Siakhle" Tbilisi 2009 p. 296;

The main difference between fiscal and monetary measures's impact on national economy is that monetary expansion reduces the interest rate, while budgetary stimulation on the contrary increases it. To ensure that it makes possible to achieve desired combination of national income and balance of payment, it is necessary to assume the budget-tax incentives and money supply restriction, when aggregate demand does not change. This combination will substantially increase interest rate. Loans will be limited due to money supply reduction and state debt expansion. This provides the following conclusion: by the help of correct, scientifically substantiated credit-budgetary combination establishment, the government of Georgia, with interest rate manipulation, can increase purchasing power of aggregate demand to the level, that corresponds to full employment (natural rate of unemployment), in low inflation rate conditions. As far as interest rate affects the balance of payment, its positive or negative balance can be recovered by aggregate demand regulation.

Monetary and budgetary policy combination, for internal and external equilibrium in short-term period gives recovery opportunity (Figure. 3)

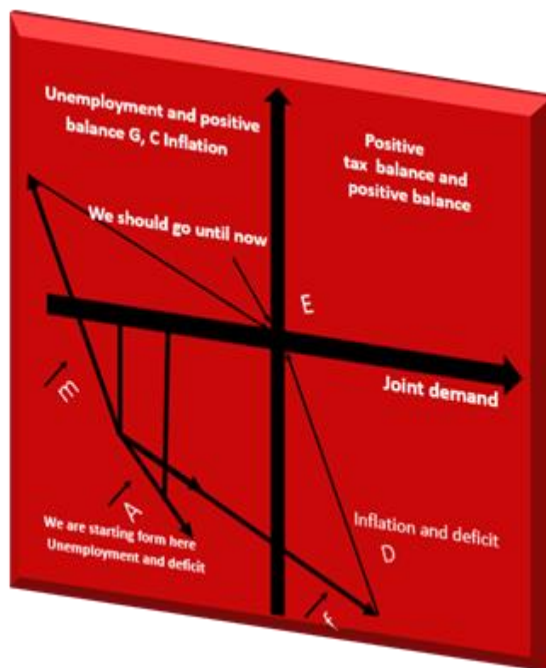


Figure 3 illustrates each solution to four problems of economic policies. Let's start again with unemployment while balance of payment deficit (point A). Two vectors reflect the stimulating effect of monetary and budgetary policy in the unit. Namely, f vector shows that budgetary policy that is held to increase aggregate demand worsens balance of payment, m vector corresponds to monetary expansion sense, that again causes similarly aggregate demand expansion, but m money expansion has even more negative influence on balance of payment, before vector f, because of rate decline.

Thus the monetary and fiscal policies could be combined to make possible to optimize aggregate demand and balance of payment combination, as monetary policy has comparative advantage on balance of payment regulation, and fiscal policy – on aggregate demand regulation. By using comparative advantages of these two policies, it is possible to solve unemployment and balance of payment deficit dilemma. Meanwhile it is possible to combine strong fiscal stimulus to restrictive monetary policy. If dosage of measure combinations is selected correctly, then we get the best results: total employment, stabilized prices, balance of payment equilibrium, money supply decrease, budgetary deficit elimination, high interest rate [5, p. 346].

The same analysis can be applied to the rest cases, by using appropriate fiscal and monetary policy combination principle is common: „As long as government policy has as many tools as targets, it will be possible to solve this problem. Macroeconomical stabilization analysis of Georgia shows off the ways for implementing political recommendations for the practical application of fiscal and money-credit policy. Fiscal policy should be used only for the internal economic system stabilization, and monetary policy – only for balance of payment stabilization. Such rule pushes our economy towards equilibrium. To solve internal imbalances of Georgia's economy should be prerogative of budgetary policy, and solving balance of payment deficit is obligation of monetary policy.

Above mentioned macroeconomic stabilization mechanism allows concentration on one problem solving in any macroeconomic policy conditions, but at the same time it requires high coordination level between fiscal policy and national bank's monetary policies, that enables to influence on target, on which it can have stronger impact. That is why solving problem of our country's balance of payment deficit and exchange currency market stabilization should be concern of central bank more than parliament. But this rule might be ineffective in case of

Georgia. If each policy receives signals from economic system, but has delayed response to them, it can lead to volatile fluctuations, that is worse than absence of economy regulations. E.g. problems related to benefit fluctuations [6, p. 124].

Monetary and budgetary policy combination, as a tool for reaching macroeconomic stabilization (Figure 4)

	The condition of national economy	
The condition of tax balance	The high level of unemployment	The high tempo of inflation
The positive balance (TB > 0)	Credit and Budget expansion	Budget expansion, Budget expansion
Deficit (TB < 0)	Credit expansion, Budgetary restriction	Credit and Budgetary Restriction

Table 3. Combination of monetary and budget policies as a means of macroeconomic stabilization of Georgia

It is exceptionally difficult to reach both equilibrium while unregulated money supply. So far it was assumed in macroeconomic stabilization analysis, that regulatory authorities were controlling their policy tools i.e. money supply and state budget. This assumption is valid only for short period and for large sized countries, regulatory bodies of which can influence not only domestic, but also world economy as well. But in terms of our country during exchange rate stabilization system exists internal monetary policy's certain independency borders. It is very difficult to find out why it is complicated to use national monetary policy in case, when because of exchange rate regulation, Georgia is closely related to the world financial system.

Conclusion. The following measures should be implemented to solve problems in macroeconomic stabilization field:

1. It is necessary from state agencies who regulate economy to develop a coordinated national stabilization measures system and realization, to reach simultaneously internal and external equilibrium of our country's economy.
2. For internal and external equilibrium of economy one of real ways is using money-and-credit levers to affect tax balance, while fiscal policy should be aimed only to regulate aggregate demand.
3. The government should select macroeconomic measure complex, that simultaneously affects money, capital, foreign exchange, credit, goods and service market.
4. The government should encourage domestic production with decreasing taxes, government spending, funding of researches as well as developing effective system for professional development.

References

1. Abuselidze, G. (2012). The Influence of Optimal Tax Burden on Economic Activity and Production Capacity. *EconStor Open Access Articles*.
2. Abuselidze, G. (2015). Formation of Tax Policy in the Aspect of the Optimal Tax Burden. *International Review of Management and Business Research*, 4(3), 601.
3. Lindert, P. H. (2009). *International Economics*. Tbilisi: Siakhle.
4. Qatamadze, D. (2008). *International Economic Relations*. Batumi: Batumi University.
5. Krugman, P. (2000). Maurice Obstfeld. *International Economics. (Theory and Practice)*. Tbilisi: Tsisartkela.
6. Smitienko, B. M. (2005). *Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija*. Moscow: INFRA-M.
7. GeoStat.Ge. *Georgia Foreign Economic Relation*. (2016). Tbilisi.
8. Korghashvili. (2001). *International Business*.
9. Shengelia. (2010). *Global Business*.
10. Abzalava. (2005). *Globalization and National Economics*.
11. Eteria, E. (2009). *Globalization and National Economics. Theory and Policy*. Tbilisi: Universal.
12. Davitashvili, Z. (2003). *Nationalism and Globalization*. Tbilisi: Metsniereba.

-
13. Baghaturia, G. Baghaturia, O. (2015). *Strategic planning in public administration and business objectives*. Tbilisi.
 14. Qoqiauri, L. Baratashvili, E. (2010). *Principles of Management*. Tbilisi: Universal.
 15. Tompson, A. A. Strickland, F. DZh. (2005). *Strategicheskij menedzhment – Konceptii i situacii dlja analiza*. Moscow-Sankt-Peterburg-Kiev.
 16. Hitt, M. A., Ireland, D. & Hoskisson, R. E. (2003). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization*. South-Western.
 17. Tompson, A. A. Junior & Strickland, A. J. (2010). *Strategic management*. Tbilisi: Universal.
 18. Herst, P., Tompson, Gr. (2005). *Globalization (Critical Analysis)*. Tbilisi: Diogene.
 19. Geguchadze, Q. & Beirdze, B. (2003). *Globalization*. Tbilisi: Batumi University.
 20. Smitienko, B. M. (2005). *Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija*. Moscow: INFRA-M.

Стаття надійшла до редакції 09.06.2017 р.

Діана Анатоліївна ГАРЛИЦЬКА

здобувач,
кафедра фінансів і кредиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: Garlytska_diana@hotmail.com

ПОБУДОВА ЗЕЛЕНОЇ ЕКОНОМІКИ – ОСНОВНА СКЛАДОВА ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Гарлицька, Д. А. Побудова зеленої економіки – основна складова європейської інтеграції України [Текст] / Діана Анатоліївна Гарлицька // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 15-19. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Угода про асоціацію з ЄС вимагає від української фінансово-економічної системи адаптації до європейських стандартів у виробництві та готовності до подальшої перспективи інтеграції в європейський ринок торгівлі викидами. Побудова зеленої економіки в Україні та відповідність вимогам Угоди про асоціацію визначають можливість євроінтеграції нашої держави.

Мета. Обґрунтування необхідності побудови зеленої (низьковуглецевої) економіки як важливої передумови задля успішної інтеграції України до Європейського Союзу.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання, фундаментальні положення концепції сталого розвитку і т.п.

Результати. Обґрунтовано необхідність побудови зеленої (низьковуглецевої) економіки як важливої передумови задля успішної інтеграції України до Європейського Союзу. Також розкрито зміст понять зеленої економіки, зеленого зростання та сталого розвитку, а також визначено масштаб заходів по співпраці України та ЄС із захисту довкілля в контексті євроінтеграції.

Ключові слова: природоохоронні фінанси; євроінтеграція; зелена економіка; сталий розвиток.

Diana Anatoliyivna GARLYTSKA

PhD Student,
Department of Finance and Credit,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: Garlytska_diana@hotmail.com

GREEN ECONOMY CONSTRUCTION AS THE MAIN COMPONENT OF EUROPEAN INTEGRATION OF UKRAINE

Abstract

Introduction. The Association Agreement with the EU requires the Ukrainian financial and economic system to adapt to European standards in production and readiness for the future perspective of integration into the European market of emissions trading. Green economy construction in Ukraine and compliance with requirements of the Association Agreement determine the possibility of eurointegration of our state.

Purpose. The aim of the article is to justify the need to build a green (low carbon) economy as an important prerequisite for the successful integration of Ukraine into the European Union.

Method (methodology). The dialectical method of cognition, the fundamental aspects of the concept of sustainable development have become the methodological basis of the study.

Results. The necessity of building a green (low carbon) economy as an important precondition for the successful integration of Ukraine into the European Union has been substantiated. The essence of the concepts of the green economy, green growth and sustainable development have been disclosed. The measures for cooperation between Ukraine and the EU in the field of environmental protection in the context of European integration have been determined.

Keywords: environmental finance; european integration; green economy; sustainable development.

Вступ

Політика сталого розвитку як відповідь на глобальні проблеми сучасності передбачає перехід держав світу до зеленої або, іншими словами, низьковуглецевої економіки. Уперше цей термін використала група провідних вчених: Д. Піарс, А. Маркандія, Є. Барбієр у звіті Уряду Великобританії «Концепція зеленої економіки» (1989 р.) [1]. У дослідженнях міжнародної організації ЮНЕП зазначається, що концепція «зеленої економіки» «...може вирішити поточні завдання та надати можливості для стратегії економічного розвитку всіх народів» [2, с. 8]. Експерти ООН з охорони довкілля розглядають «зелену економіку» як таку, що сприяє «...поліпшенню добробуту людей та соціальній рівності, значно зменшуючи екологічні ризики й екологічні дефіцити» [3]. Вчені Данії визначають «зелену економіку» як процес трансформації, що нівелює диспропорції та дисфункції сучасної економіки і результатом якого є добробут людства та справедливий доступ до ресурсів для кожного члена суспільства в умовах екологічної та економічної цілісності [4]. Іншими словами, зелена економіка – це така економіка, яка підвищує добробут населення і забезпечує соціальну справедливість, а також мінімізує екологічні екстерналії.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування необхідності побудови зеленої (низьковуглецевої) економіки як важливої передумови задля успішної інтеграції України до Європейського Союзу. Завданням статті є розкрити зміст понять зеленої економіки, зеленого зростання та сталого розвитку, а також визначити масштаб заходів по співпраці України та ЄС із захисту довкілля в контексті євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження

Разом із поняттям «зелена економіка» часто суміжно досліджуються концепції «зеленого зростання» та «сталого розвитку». Проте основною метою останніх є мінімізація екологічних екстерналій під час ведення господарської діяльності. Аналіз цих понять на основі економічного, соціального та екологічного аспектів для більш чіткого розуміння їх сутності приведено у таблиці 1.

Проведений аналіз свідчить, що три вищезгадані поняття є близькими за змістом. Поняття «зелене зростання» і «зелена економіка» є пов'язаними між собою, у той час, як сталий розвиток є їх кінцевою метою. Однак поняття «зеленої економіки» передбачає стратегічну реалізацію, спрямовану на системні виклики – найвищий рівень. У той час, як «зелене зростання» передбачає екологізацію продуктів, процесів, послуг, технологій – нижчий рівень. Однак усі три поняття передбачають гармонізацію економічної, екологічної та соціальної компонент.

Перехід до низьковуглецевої економіки передбачає структурні та системні реформатування національних фінансово-економічних систем. Їх впровадження є довготривалим процесом. Однак вони є необхідною умовою на шляху євроінтеграції нашої держави.

З 1 січня 2016 року частково почала діяти економічна частина Угоди про Асоціацію з ЄС, що містить положення про Глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі (ГВЗВТ). Остання передбачає для України відкриття ринків та поступову ліквідацію митних тарифів та квот, а також всеохопний процес гармонізації законів, норм та правил у різних сферах. Як наслідок стандарти ЄС мають бути вбудовані у ключові сектори економіки країни, пов'язані із торгівлею зокрема та економічним розвитком України загалом.

Ця угода має на меті підтримку основних реформ, відновлення і розвиток економіки України, здійснення державного управління і галузевого співробітництва між Україною та ЄС по більш ніж 30 напрямках, серед яких співпраця у сфері промисловості та малого і середнього бізнесу, енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, соціальний розвиток і захист, захист прав споживачів та інші [6]. Так у контексті гармонізації законодавства України у вищезазначених сферах співпраці можна відслідкувати питання захисту навколишнього середовища та екологізації виробництва, що проходять наскрізною темою (див. таблиця 2).

Таким чином, Угодою про Асоціацію Україна та Європейський Союз закріпили намір про об'єднання зусиль щодо розвитку та посилення співпраці з питань довкілля. Як наслідок, всі ключові гравці сталого розвитку отримують користь від такої співпраці. Так для громадян України передбачається покращення екологічних умов життя та житловокомунальної та транспортної інфраструктури.

Бізнес відповідно має перспективу підвищити виробничу ефективність і, як наслідок, конкурентоспроможність своєї продукції за рахунок упровадження сучасних технологій та обладнання для скорочення викидів, а також вихід на Європейський ринок торгівлі квот викидів парникових газів за Системою торгівлі викидами Європейського Союзу (EUETS або СТВ ЄС). СТВ ЄС застосовується в наступних галузях: енергетичний сектор, промисловість та авіація.

Таблиця 1. «Порівняльна характеристика «зеленої економіки», «зеленого зростання» та сталого розвитку» [5]

Аспект	Концепція		
	Зелена економіка	Зелене зростання	Сталий розвиток
Економічний	Забезпечує економічне зростання, збільшення обсягу доходів і зайнятості, залучення державних та приватних інвестицій, формування гнучкої економіки, створення нової економічної діяльності	Забезпечує економічне зростання і розвиток; сталий економічний прогрес із урахуванням стану навколишнього середовища, більш еластичне, стабільне, кероване якісне економічне зростання за рахунок нових двигунів, зелених технологій, інновацій, нових робочих місць, а не шляхом нарощування ВВП	Наголошує на обмеженні зростання виробництва і споживання у економічно розвинених країнах, підтримка сталого масштабу економіки, розробка та впровадження нових технологій, зменшення інвестицій у галузі, що експлуатують природу
Соціальний	Передбачає досягнення людством добробуту, соціальної справедливості, кращої якості життя, соціального розвитку, скорочення соціальної нерівності, справедливого доступу до обмежених ресурсів, задоволення потреб жінок і молоді	Передбачає досягнення добробуту, зокрема соціального, забезпечення доступу найбідніших верств населення до основних товарів; задоволення попиту у харчовому виробництві, наданні транспортних послуг, будівництві житла та наданні енергії	Передбачає збереження людського капіталу та скорочення кількості руйнівних конфліктів, справедливого розподілу ресурсів між всіма членами суспільства, досягнення гідного життя та благополуччя
Екологічний	Орієнтується на скорочення екологічних ризиків, дефіциту, викидів вуглекислого газу в атмосферу і забруднення довкілля; на підвищення ефективності використання ресурсів та енергії; на запобігання втрати біорозмаїття та екосистемних послуг у межах екологічної планети; вимагає від усіх суб'єктів господарювання екологічної відповідальності та обмеження навантаження на екологічну систему	Орієнтується на захист, підтримку та збереження природних активів, створення низьковуглецевого виробництва, ефективного використання меншої кількості ресурсів та енергії, зменшення кількості викидів та мінімізації забруднення і впливу на довкілля; забезпечення кліматичної та екологічної стійкості; налагодження гармонії між економічними інтересами та станом навколишнього середовища та його охорони	Забезпечує стабільність біологічних і фізичних систем шляхом підтримки використання вторинної сировини, мінімізації кількості відходів, поширення відтворювальних джерел енергії, будівництва очисних споруд; заводів із переробки побутового й промислового сміття, зменшення площі під смітниками

Таблиця 2. «Аналіз Угоди про Асоціацію України з ЄС в контексті співпраці із захисту навколишнього довкілля»

Сфера співпраці	Заходи по співпраці
Зміна клімату	Розробка загальної стратегії в галузі довкілля, що охоплює питання: – планування інституційних реформ (із графіками виконання) для забезпечення імплементації та забезпечення дотримання природоохоронного законодавства; – розподіл повноважень адміністрації у сфері охорони навколишнього середовища на національному, регіональному та муніципальному рівнях; – розробка процедур прийняття і виконання рішень; – розробка процедур інтеграції політики охорони навколишнього природного середовища в інші області політики, виявлення необхідних людських і фінансових ресурсів, розробка механізмів нагляду.
Якість повітря	
Якість води та управління водними ресурсами, в тому числі морського середовища	
Відходи і керування ресурсами	
Охорона природи, в тому числі збереження та захист біологічного та ландшафтного різноманіття (еко-мережі)	
Промислове забруднення і шкідливі виробничі фактори	Розробка галузевих стратегій за чітко визначеним графіком і основними етапами імплементації, із визначенням адміністративних обов'язків, а також стратегій фінансування інвестицій у галузі інфраструктури та технології, зокрема, щодо: – якості повітря; – якості води і менеджменту природних ресурсів, в тому числі морського середовища; – відходів та управління ресурсами; – захисту природного середовища; – промислового забруднення та шкідливих виробничих факторів і хімічних речовин.
Хімічні речовини	
Генетично-модифіковані організми, у тому числі в галузі сільського господарства	
Шумове забруднення	
Екологічне управління та питання горизонтальної співпраці, в тому числі освіти та навчання, доступу до екологічної інформації та процесу прийняття рішень	
Цивільний захист, у тому числі від природних і техногенних небезпек	
Міське середовище	
Екологічні платежі	Розробка і імплементація політики в області зміни клімату, зокрема, перелічених у Додатку XXX до Угоди про Асоціацію.

Ця система впроваджена на різних стадіях в багатьох країнах і передбачає, що уряд або уповноважений орган встановлює обмеження на викиди (CAP) і надає певну кількість безкоштовних дозволів підприємствам під викиди від їх діяльності. У разі перевищення своїх обмежень компанією-учасником системи, від підприємства вимагається придбати додаткові дозволи на ринку. А у випадку, якщо компанія заощадила свої дозволи, зменшуючи свої викиди, вона має можливість продати такі дозволи (TRADE).

Таким чином, оскільки «зелена» економіка ґрунтується на альтернативних джерелах енергії і палива, технології екологічно чистого виробництва, ресурсоощадних технологіях у веденні господарської діяльності підприємствами, а також програмах очищення природних ресурсів від забруднень, переробки та утилізації відходів і т. д, то можна зробити висновок, що дана концепція повністю співпадає із вимогами за Угодою про асоціацію. Так саме «зелена економіка» може стати джерелом розвитку України. Надто, що перспективи створення зеленої економіки в Україні стають необхідними із прагненням до євроінтеграції.

У своєму прагненні до євроінтеграції Україна має відповідати низці вимог. Проаналізувавши Угоду про асоціацію України та ЄС, серед частин екологічного змісту можна виокремити природоохоронну й екологічну складову та таку, що стосується сталого розвитку.

Так ця Угода серед усього іншого сприятиме співпраці у сфері охорони довкілля. Разом із масштабним процесом гармонізації законодавства до стандартів ЄС положення про Глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі створить умови для глибокої економічної інтеграції у внутрішній ринок Європейського Союзу. Зі свого боку Україні серед іншого необхідно провести реформування податкової системи задля виконання своїх зобов'язань, у тому числі – щодо співпраці у сфері захисту довкілля.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Фінанси навколишнього середовища слугують практичною основою для переходу від класичної економічної теорії до теоретичних засад біофізичного економіксу, від принципів теперішньої ринкової економіки до позицій зеленої економіки. Щоправда, вона вимагає комплексності. Зміни потрібні не лише в економічній думці чи діях урядів, ТНК, середнього та малого бізнесу або домогосподарств. Успішність упровадження концепції сталого розвитку залежить від зміни світобачення та світосприйняття кожного окремого індивіда, інакше кажучи від зміни філософії людства.

Курс на озеленення економіки, яким керується Європейський Союз заснований на принципах концепції сталого розвитку. Відповідно, масштаб заходів із співпраці ЄС та України у сфері охорони довкілля та озеленення економіки нашої держави окреслюється прагненням мінімізувати екологічні екстерналії задля повноцінного існування прийдешніх поколінь.

І хоча серед вчених відсутня єдність з приводу визначення і використання інструментарію, тим не менше можна узагальнити, що фінанси навколишнього середовища покликані вирівняти екологічні екстерналії наступним чином:

- збалансувати використання природних ресурсів, зокрема паливно-енергетичних (врівноваження використання енергоресурсів регіонально та перехід на споживання енергії від відновлюваних джерел з акцентом на використанні енергії сонця);
- передбачити зростання населення Землі, прорахувати необхідну для його подальшого розвитку кількість енергії і знайти найбільш екологічні шляхи її отримання, аби задоволення потреб сучасної спільноти залишало можливим задоволення потреб прийдешніх поколінь;
- здійснити заходи з відновлення біосфери, ушкодженої антропогенним впливом (відновлення та нарощення біомаси на Землі);
- опосередковано сприяти проведенню системного реформатування теоретичної бази з економічного розвитку людства, де економічна система розглядалася б не як річ у собі, а як відкрита система, яка є частиною біосфери і її процесів та ін.

Загалом підписання Угоди про асоціацію та перспектива вступу в Європейський Союз є дієвим стимулом із екологізації української економіки та подальшою перспективою переходу до «зеленої економіки».

Список літератури

1. Pearce, D. *Blueprint for a green economy* / D. Pearce, A. Markandya, B. E. Barbier. – London: Earthscan, 1989. – 192 p.
2. *Key World Energy STATISTICS*. Paris: OECD, International Energy Agency, 2012. 80 p. Retrieved from: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/kwes.pdf>.
3. Організація Об'єднаних Націй (ООН). – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/>.
4. Датская Организация по возобновляемым источникам энергии (Danish Organisation for Renewable Energy) – Режим доступу: <http://www.ove.org>.
5. Квач, Я. П. Зелена економіка»: можливості для України / Я. П. Квач, К. В. Фірсова, О. Г. Борисов // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 6. – С. 52-56.
6. Угода про Асоціацію України в ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

References

1. Pearce, D., Markandya, A., Barbier B. E. (1989). *Blueprint for a green economy*. London: Earthscan.
2. *Key World Energy STATISTICS*. (2012). Paris: OECD, International Energy Agency. Retrieved from: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/kwes.pdf>.
3. United Nations (UN). (2017). Retrieved from: <http://www.un.org/ru/>.
4. *Danish Organisation for Renewable Energy*. (2017). Retrieved from: <http://www.ove.org>.
5. Kvach, Y. P., Firsova, K. V. & Borisov, O. G. (2015). «Green Economy»: possibilities for Ukraine. *Global and national problems of the economy*, 6, 52-56.
6. Ukraine-European Union Association Agreement. Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011.

Стаття надійшла до редакції 19.06.2017 р.

Юрій Федорович ГУДЗЬ

кандидат економічних наук,
доцент,
завідувач кафедри фінансів та банківської справи,
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг

**ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК
РЕГІОНУ**

Гудзь, Ю. Ф. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону [Текст] / Юрій Федорович Гудзь // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 20-29. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті визначено основні методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу регіону. Запропоновано алгоритм оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК Волинського регіону. Розкрито економічні показники зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК Волинської області. Наведено основні результати аналізу та оцінювання аналітичних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК регіону, показників їх стану. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК у Волинській області.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність; підприємства АПК; експортний потенціал; оцінювання; Волинська область.

Iurii Fedorovych GUDZ

PhD in Economics,
Associate Professor,
Head,
Department of Finance and Banking,
Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky, Kryvyi Rih

**EVALUATION OF EFFECTIVENESS
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF THE REGION**

Abstract

In the article the basic methodological approaches to evaluation of the effectiveness of foreign economic activity agro-industrial complex of the region are determined. The author reveals the algorithm for evaluation the effectiveness of foreign economic activity of agricultural enterprises of Volyn region. The economic indicators of foreign economic activity of agricultural enterprises of Volyn region are considered. The article shows the main results of the analysis and evaluation of analytical indicators of foreign economic activity of agricultural enterprises in the region, their state indicators. The measures of improving the efficiency and development of foreign economic activity of agricultural enterprises in the Volyn region are proposed.

Keywords: foreign trade; agro-industrial enterprises; export potential; evaluation; Volyn region.

JEL classification: C10, G10, G17, N55

Вступ

У контексті розвитку світової економіки, що характеризується інтеграцією і зростаючою глобалізацією виробництва та ринків, міжнародна співпраця може допомогти економіці регіону пристосуватися до нових економічних реалій. Тому одним із рушійних чинників, що впливають на

рівень світового прогресу і розвиток економіки будь-якої країни, є міжнародна економічна співпраця. Активізація розвитку міжнародних економічних зв'язків сприяє економічному зростанню країн світової співдружності, підтримці та зміцненню мирних взаємовідносин, зниженню міжнародної напруги та утворенню системи міжнародної безпеки.

Нині склалася ситуація, коли активізація зовнішньої торгівлі стала необхідною умовою оздоровлення національної економіки, тому зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) повинна бути спрямована на вирішення конкретних завдань: зменшення зовнішньої заборгованості, забезпечення імпорتنих потреб, оптимальної реалізації експортних можливостей, структурної перебудови господарства. При цьому регіони повинні взяти на себе частину завдань щодо організації та регулювання ЗЕД і транскордонного співробітництва. Активізація зовнішньоекономічної діяльності дозволить вивести регіон на якісно новий рівень розвитку, сприятиме інтеграції у міжнародний економічний простір, що набуває особливої актуальності в умовах інтеграції України до Європейського Союзу, розв'язанню нагальних соціально-економічних проблем. Дослідженню зовнішньоекономічної діяльності присвячено чимало публікацій. Зокрема, це праці таких науковців, як В. Андрійчук, П. Беленький, М. Долішній, О. Жулканич, Н. Мікула. Кожен із них використав власний підхід до дослідження проблем активізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів, виявив проблеми та перспективи розвитку ЗЕД на певних етапах розвитку економіки України. Проблеми інноваційного розвитку підприємств АПК в регіонах висвітлювали у своїх працях М. Пархомець, П. Пуцентейло, Б. Язлюк. Проте зовнішні геополітичні умови постійно змінюються, змінюються потреби, створюються нові послуги та товари, що призводить до зміни кон'юнктури зовнішніх ринків. У контексті цього існують різні суб'єктивні та об'єктивні умови розвитку ЗЕД кожного з регіонів України, які виявляють різну активність на зовнішніх ринках, що є актуальним напрямом наукових досліджень.

Мета статті

Метою статті є проведення дослідження ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК Волинської області, виявлення основних тенденцій, характерних рис, проблем та перспектив розвитку ЗЕД регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особлива роль аграрного сектора Волинської області в соціально-економічному житті країни зумовлюється унікальним поєднанням сприятливих природно-кліматичних умов та геостратегічним прикордонним положенням, спроможністю регіону зайняти вагоме місце на міжнародному продовольчому ринку.

У сучасних умовах процеси глобалізації господарських відносин є визначальними у розвитку світової економіки. Ефективність інтеграції аграрного сектору економіки України у систему зовнішньоекономічних зв'язків, відповідно до вимог СОТ, та євроінтеграції України з ЄС вимагає високого рівня його адаптованості до екзогенних факторів зовнішнього середовища.

Волинська область – регіон зі значними потенційними можливостями для агропромислового розвитку: сприятливі природно-кліматичні умови для ведення сільськогосподарського виробництва, істотні природні ресурси, розвинена та диверсифікована переробна промисловість і сільське господарство, наявність достатньої кількості кваліфікованого персоналу, розвинений науково-технічний потенціал з перспективами його нарощування, значні обсяги внутрішнього ринку збуту харчової продукції. Усе це створює сприятливі передумови і можливості для розвитку агропромислового комплексу, який містить сільське господарство та харчову промисловість. Водночас окремі показники, які характеризують рівень розвитку агропромислового комплексу економіки регіону: рівень продуктивності праці, розвиток сучасних технологій, рівень інтеграції підприємств у світову систему, розвиток матеріального, інвестиційного забезпечення, значно поступаються розвиненим територіально-економічним комплексам інших країн.

Проблематика підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств регіонів виникала на різних етапах економічного розвитку в багатьох країнах світу. Особливої актуальності ці процеси набули в постсоціалістичних країнах, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики набула найважливішої умови економічного і політичного самовизначення та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнерства. У сучасних умовах господарювання та децентралізації регіонального розвитку підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності вимагає ґрунтовного методичного підходу до оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу окремих регіонів. Так, за висновком С. М. Кваші та О. В. Шубравської, в розвинутих країнах розробка сучасних стратегій розвитку агропродовольчого експортного потенціалу передбачає перенесення центру тяжіння з рівня центральних урядів на рівень місцевих органів влади, створюючи при цьому регіональні організаційні формування з функціями сприяння і стимулювання експорту [4, с. 3; 1, с. 27].

За сучасних умов розширення процесів глобалізації зростає роль транскордонної співпраці регіонів і відкриваються нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях та підвищення їх конкурентоспроможності. Методичні підходи дослідження зовнішньоекономічної діяльності в регіоні можуть бути наступні: характеристика середовища регіону, аналіз абсолютних показників зовнішньоекономічної діяльності регіону, аналіз відносних показників зовнішньоекономічної діяльності регіону, визначення показників структури ЗЕД регіону, оцінювання інтенсивності та ефективності ЗЕД регіону.

Прикордонний статус Волинського регіону створює сприятливі передумови для розвитку євро регіональної моделі міжнародних взаємин. Волинський регіон набув певного досвіду і конкретних результатів у цьому напрямі завдяки реалізації ряду заходів та проектів. Аналіз абсолютних показників зовнішньоекономічної діяльності регіону передбачає визначення тенденцій зміни обсягів та динаміки зовнішнього товарообігу, торговельного сальдо.

Економічний ефект від здійснення зовнішньоекономічних операцій може поділятися на як прямий та непрямий. Прямий ефект від здійснення зовнішньоекономічної діяльності виникає при зменшенні витрат на експорт продукції та економії від імпорту за умови, якщо імпортування певного виду продукції економічно вигідніше за вироблення її в країні. Цей ефект вимірюється за допомогою багатьох показників. Непрямий ефект характеризується позитивним впливом на соціально-економічний розвиток, підвищення науково технічного рівня виробництва, покращення рівня та якості життя населення. Особливості непрямого впливу від зовнішньоекономічної діяльності важко оцінити кількісно, оскільки він має певну специфіку.

На рівні окремої області вчені й практики, крім оцінки ефективності зовнішньоторговельного обороту, експорту та імпорту, досліджували його галузеву експортну спеціалізацію і пропонували до розрахунків загальні коефіцієнти галузевої спеціалізації та концентрації експорту, інтегральні показники експортної спеціалізації регіону, що враховують масштабність регіону за територією, населенням і виробленим національним доходом, показники ефективності участі району в коефіцієнті відносної валютної ефективності, показник ефективності зовнішньоторгового обороту області.

Сучасна економічна ситуація в країні й у світі суттєво змінилася під впливом глобалізаційних процесів, тому багато показників, запропонованих економістами, нині через об'єктивні причини використовувати неможливо.

У 2016 р. з Волинської області експортовано сільськогосподарської продукції вартістю 109,3 млн дол. США на 5,0 % більше, ніж у 2015р, що становило 17,3 % загального обсягу експорту товарів [3]. Динаміка експорту-імпорту сільськогосподарської продукції відображена на рис.1.

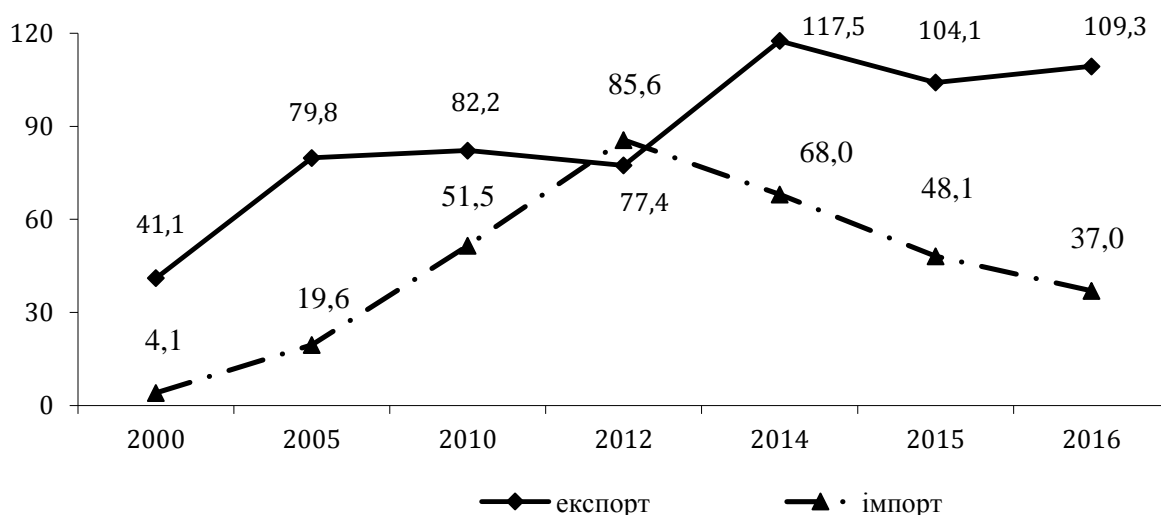


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту сільськогосподарської продукції Волинської області (млн дол. США) [3]

Імпортні надходження зменшилися на 22,9 % і становили 37,0 млн дол. (6,0 % загального імпорту). Позитивне сальдо в зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією дорівнювало 72,3 млн дол. (у 2015р. – 56,0 млн дол.). На його формування вплинуло перевищення обсягів експорту над імпортом зернових культур (сальдо 30,4 млн дол.), насіння і плодів олійних рослин (21,9 млн дол.), жирів та олії тваринного або рослинного походження (19,9 млн дол.).

У товарній структурі експорту сільгосппродукції частка продуктів рослинного походження становила 52,9 % або 57,8 млн дол., з них зернові культури становили 27,8 % (30,4 млн дол.), насіння і плоди олійних рослин – 20,1 % (22,0 млн дол.). У зіставленні з 2015р. експорт зернових культур зріс на 53,6 %, олійних рослин – скоротився на 18,1 %. У 32 країни світу відвантажено 103,9 тис. т пшениці на 17,3 млн дол., 40,7 тис. т насіння свиріпи та ріпаку на 16,1 млн дол., 74,5 тис. т кукурудзи на 11,3 млн дол., 15,2 тис. т соєвих бобів на 5,5 млн дол., 9,1 тис. т ячменю на 1,5 млн дол. Основні ринки збуту – Польща (27,2 % загального обсягу експорту зернових та олійних рослин), Єгипет, Італія, Туніс та Португалія (6,3 – 5,7 %). З огляду на зазначене, метою реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу агропромислового комплексу Волинської області є перетворення існуючого потенціалу шляхом повного використання наявних конкурентних переваг та формування нових через розширення зовнішньоекономічних зв'язків та структурну оптимізацію в реальне зростання показників діяльності регіональної економічної системи.

Товарна структура експорту сільськогосподарської продукції у 2016 році відображена на рис. 2.

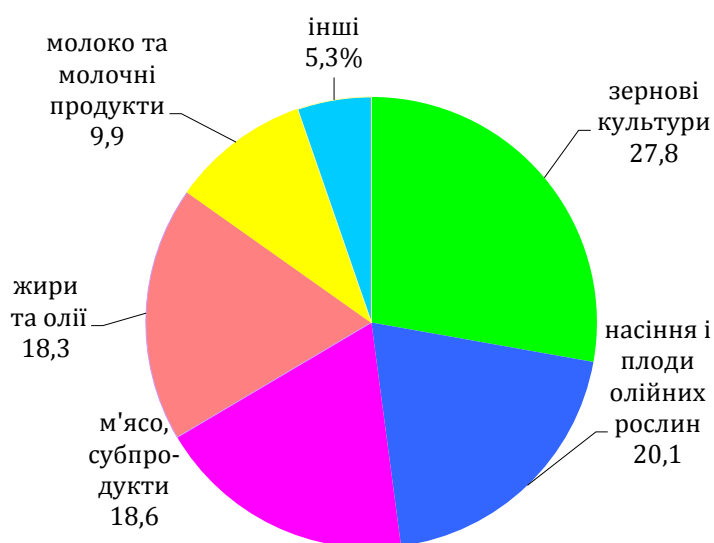


Рис. 2. Товарна структура експорту сільськогосподарської продукції Волинської області у 2016 році (у %) [3]

Підприємствами області відвантажено 26,4 тис. т рослинної олії на 19,4 млн дол., що в 2,4 раза більше, ніж позаторік, основні замовники – Індія, Польща, Литва, Китай та Італія, з них експортовано 15,6 тис. т соняшникової олії на 12,0 млн дол., 8,4 тис. т – свиріпової та ріпакової на 5,8 млн дол., 2,4 тис. т – соєвої на 1,6 млн дол. У Польщу та Чехію експортували 1,1 тис. т тваринного жиру на 558,1 тис. дол. Товариства з обмеженою відповідальністю «Агротехніка», «Вілія – Трейд» та «Волинь-Зерно-Продукт» займали провідне місце серед підприємств – експортерів зернових культур та насіння і плодів олійних рослин, «Вог Рітейл», «Континіум – Трейд» та «Агротехніка» – олії.

За кордон відправили 1,7 тис. т ягід та 1,2 тис. т фруктів загальною вартістю 3,2 млн дол., з них найбільше – у Польщу, Францію та Німеччину.

У Білорусь експортували 1 тис. т картоплі, 626 т цибулі, 364 т капусти та 205 т солодкого перцю, 123 т моркви та ріпи на загальну суму 843,8 тис. дол., у Польщу та Литву – 498 т помідорів на 271,3 тис. дол.

Основні характеристики та тенденції розвитку світового продовольчого ринку, які впливають на стратегічну поведінку підприємств – виробників продукції агропродовольчого спрямування, можуть бути визначені наступним чином: зміна структури споживання і зростання вимог до якості продуктів харчування в розвинених країнах, збільшення масштабів міжнародної торгівлі продуктами здорового харчування; зміна інституційної та організаційної структури світового ринку; випереджаюче зростання міжнародної торгівлі переробленими і готовими до вживання продуктами харчування в порівнянні із сировинними продуктами; зростання обсягів міжнародної торгівлі генетично модифікованими продуктами тощо. Такі тенденції будуть характерними для світового продовольчого ринку в наступні кілька десятиріч. За таких умов рівень конкурентоспроможності вітчизняної харчової продукції в умовах

глобалізації економічної діяльності безпосередньо залежить від того, наскільки адекватно вищеперераховані тенденції будуть відображені в стратегіях підприємств, галузей та регіонів, з одного боку, та адаптивної системи державної політики і регулювання у сфері зовнішньоекономічної діяльності, з іншого.

Основними споживачами м'яса і субпродуктів були господарюючі суб'єкти Російської Федерації, Іраку, Молдови та Узбекистану, яким відвантажено 7,4 тис. т м'яса та субпродуктів великої рогатої худоби і свинини, 3,3 тис. т м'яса та субпродуктів птиці, 1,6 тис. т сала на загальну суму 20,4 млн дол. Молочної продукції експортовано на 10,9 млн дол., що в 2,1 раза менше, ніж у 2015р. До 18 країн світу, основна – Казахстан, відвантажено 2,0 тис. т різних видів сирів на суму 7,8 млн дол., 4,0 тис. т молочної сироватки на 2,2 млн дол., 300 т вершкового масла на 763,0 тис. дол., 85 т сухого молока на 143,6 тис. дол. В Азербайджан експортовано 780 голів великої рогатої худоби на 239,7 тис. дол. Імпорт м'ясної продукції зменшився, у зіставленні з 2015р., на 27,6 % і становив 18,5 млн дол., зокрема, завезено 14,4 тис. т сала, 8,3 тис. т м'яса птиці, 4,9 тис. т субпродуктів великої рогатої худоби та свиней та 1,0 тис. т свинини. З Польщі імпортовано 41,7 % обсягів м'яса та субпродуктів, з Німеччини – третина, з Нідерландів – 8,5 %, з Бельгії – 6,4 %.

Щодо Франції, то доцільно нарощувати експорт через розширення обсягів постачання жирів та олій. Обсяги експорту до Німеччини є незначними, однак їх нарощування можливе за рахунок збільшення експорту продукції борошномельно-круп'яної промисловості, продуктів переробки овочів та плодів, алкогольних і безалкогольних напоїв. При цьому необхідно експорт жирів та олій переорієнтовувати на Францію. Щодо Нідерландів та Польщі, то тут вигідно нарощувати експорт істівних плодів та жирів та олій та збільшувати поставки насіння олійних культур і продуктів із зернових культур. До Казахстану доцільно експортувати продукти переробки овочів і плодів та продукти тваринного походження. А продукти із зернових культур та різні харчові продукти доцільно збільшувати та переорієнтувати на ринки африканських країн. Раціоналізація товарного асортименту експорту до Республіка Білорусь може бути досягнена через розширення поставок зернових культур. Ефективність агропромислового виробництва Волинського регіону безпосередньо пов'язана з розвитком зовнішньої торгівлі продукцією сільського господарства та харчової промисловості, що залежить від рівня розвитку інфраструктури аграрного ринку.

Забезпечення стабільного розвитку економічного потенціалу, збільшення експортного потенціалу національних товаровиробників є пріоритетами інтеграційних процесів в Україні. Євроінтеграція передбачає збалансування ринкового середовища, збільшення обсягів виробництва та підвищення конкурентоспроможності зовнішньоекономічної діяльності на державному рівні визначається за рівнем якості продукції. У сучасних умовах мета реалізації стратегії розвитку полягає у зміцненні єдиного економічного простору, політичної цілісності та безпеки регіону, його гармонійному функціонуванні на основі оптимальної спеціалізації та поділі праці, використанні ресурсного потенціалу і конкурентних переваг.

Аналіз стану формування та тенденції реалізації експортного потенціалу підприємств агропромислового комплексу Волинського регіону дозволяють визначити основні проблеми та перешкоди у його подальшому розвитку:

- невисокий рівень конкурентоспроможності продукції багатьох підприємств-виробників у сільськогосподарських галузях та промисловому виробництві продуктів харчування;
- низькі фінансові можливості більшості підприємств для реалізації проектів у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- відсутність досвіду підприємств АПК у проведенні експортно-імпортних операцій, митному оформленні, укладанні зовнішньоторговельних контрактів;
- нерозуміння управлінським персоналом підприємств, які можуть стати учасниками зовнішньоекономічних операцій, важливості сертифікації та стандартизації продукції, що виробляється ними;
- постійне зростання вартості проведення експортної діяльності, проблеми з відшкодуванням податку на додану вартість, що зумовлює втрати безпосередніх сільськогосподарських товаровиробників;
- наявність дискримінації, заборон з боку інших країн щодо вітчизняної агропродовольчої продукції (з боку Російської Федерації це гібридна війна з Україною та заборона на ввіз майже всієї продукції на територію Росії та перешкоджання експорту через Росію до країн Азії, а з боку Європейського Союзу – квоти на імпорт зернопродукції та інші тарифні квоти на продукти харчування);
- втрата довіри з боку іноземних операторів щодо надійності вітчизняних постачань агропродовольчої продукції, що обумовлено непослідовними та часто необґрунтованими кроками державних органів влади стосовно встановлення експортних обмежень;
- нерозвиненість страхових та кредитних інститутів забезпечення розвитку експортної діяльності;
- складність у вирішенні господарських спорів в українських судах та відсутність практики у відстоюванні інтересів у закордонних судових органах.

У 2017 році Україні вдалося збільшити в торгівлі з ЄС шість квотних тарифних позицій: мед, кукурудза та борошно з кукурудзи, ячмінне борошно та крупи, а також овес. Зокрема, додаткова квота на безмитний експорт меду має скласти 3 тис. тонн, круп та обробленого зерна – 7,8 тис. тонн, виноградного соку – 0,5 тис. тонн, вівса – 4 тис. тонн, кукурудзи – 650 тис. тонн, ячменю – 350 тис. тонн. Частину збільшення українських тарифних квот було відхилено ще на першому етапі обговорень з ЄС, зокрема не збільшено квоти на експорт м'яса птиці, цукру і пшениці (для Волинського регіону це є важливі квоти). Ключовими для Волинської області є здобутки від переговорів про нові автономні преференції для України: збільшення квоти на кукурудзу і кукурудзяне борошно (на 650 тис. тонн) та на ячмінь і ячмінне борошно (на 350 тис. тонн). Україна фактично за півроку повністю використовує 9 тарифних квот на сільгосппродукцію: м'ясо птиці, пшениця і т.д., тарифна квота на вершкове масло і молочні пасти використовується на 46 %, на сухе молоко – на 30 %, що є резервом для експортного потенціалу Волині. Рішення про збільшення тарифних квот у 2017 році було прийняте на тлі економічної війни з боку Росії: призупинення дії вільної торгівлі та закриття транзиту, що відбулося на початку 2016 року. Це вимагало в 2014-2016 роках термінової переорієнтації нашого експорту на нові ринки, і насамперед – на ринки країн ЄС.

Товарна структура імпорту сільськогосподарської продукції у 2016 році відображена на рис. 3.

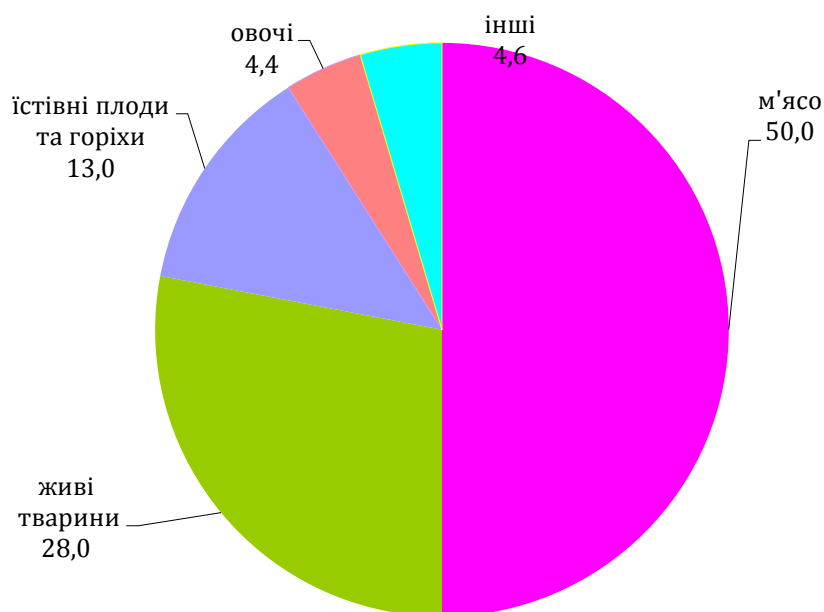


Рис. 3. Товарна структура імпорту сільськогосподарської продукції Волинської області у 2016 році (у %)[3]

З Польщі та Угорщини одержано 28,7 млн шт. курчат на 9,9 млн дол., з Німеччини і Данії – 6,9 тис. поросят на 355,1 тис. дол. Минулого року в область надійшло 335 т мороженої риби, 17 т рибного філе та 6 т креветок на загальну суму 427,6 тис. дол., що майже в 3 рази менше, ніж у 2015р.

Підприємства області імпортували з Італії, Іспанії, Греції та Туреччини 2,4 тис. т цитрусових та 291 т персиків і нектарину на загальну суму 2,4 млн дол., з Польщі – 3,2 тис. т яблук на 1,5 млн дол., з Еквадору, Колумбії – 555 т бананів на 522,6 тис. дол.

Овочів ввезено на 1,6 млн дол., а саме: 432 т сушених овочів, 127 т помідорів, 82 т капусти та 51 т огірків і солодкого перцю. Найбільше їх одержано з Індії, Китаю, Польщі та Туреччини. Імпорт продуктів та зміни в обсягах виробництва сільськогосподарської продукції відповідним чином позначились на рівні споживання населенням основних продуктів харчування, що відображено в табл. 1.

Жителі Волині споживали більше, ніж у середньому в країні, хліба, картоплі, цукру, молочних продуктів, олії, але менше – м'яса, риби, яєць, фруктів та овочів. Енергетична цінність добового раціону харчування населення області у 2016р. становила 3115 ккал. Споживання основних продуктів харчування у 2016 році відображено на рис. 4.

У 2016р. Волинь посідала друге місце за рівнем споживання картоплі в розрахунку на одного жителя, третє – цукру, шосте – хлібних продуктів, восьме – олії, одинадцяте – м'ясних та рибних продуктів, дванадцяте – молока і молочних продуктів.

Таблиця 1. Споживання населенням Волинської області продуктів харчування, %, [3]

У розрахунку на 1 особу за рік, кг	2000р.	2005р.	2010р.	2016р.
М'ясо та м'ясні продукти	34,1	43,2	50,2	52,5
Молоко та молочні продукти	264,4	268,8	240,1	235,0
Яйця (шт.)	142	193	244	288
Хлібні продукти	108,1	122,6	129,7	117,4
Картопля	188,4	181,7	181,2	183,0
Овочі	80,7	110,7	145,6	152,1
Плоди, ягоди та виноград	32,4	27,1	38,4	46,5
Риба та рибні продукти	5,2	11,5	12,2	10,8
Цукор	32,6	31,4	36,3	40,8
Олія	7,1	11,6	13,8	13,2

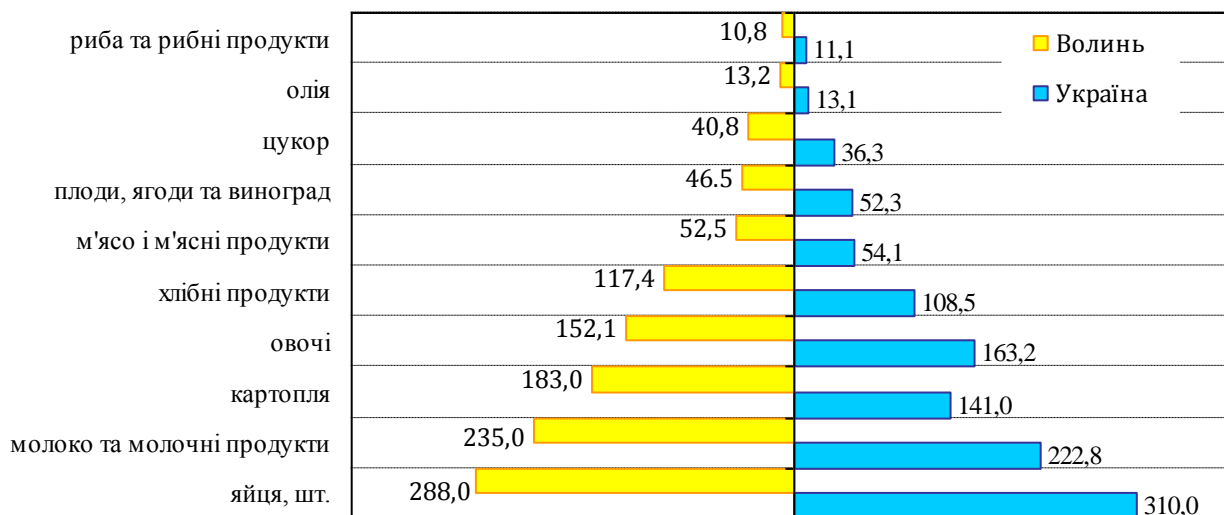


Рис. 4. Споживання основних продуктів харчування у 2016 році (у розрахунку на одного жителя за рік; кг) [%] [3]

Формуючи стратегію у сфері експортної діяльності регіону, варто враховувати внутрішнього споживання, ситуацію і тенденції на світових ринках продовольства, оскільки наслідком науково-технічного прогресу став активний розвиток і розповсюдження інноваційних технологій не лише у сфері сільськогосподарського виробництва, але і виробництві продовольства [7, с. 122; 7, с. 7; 2, с. 60].

Поряд з використанням традиційних заходів, що стимулюють економічне зростання агропродовольчого виробництва, стратегія передбачає нові додаткові цільові заходи державної підтримки. Це заходи із залучення інвестицій на технічне переозброєння і модернізацію виробництва, на реалізацію перспективних виробничих та інвестиційних проектів державного та стратегічного значення на основі розвитку приватно-державного партнерства [5, с. 65]. Це дозволить збільшити масштабність упровадження прогресивних наукоємних технологій, забезпечити більш високі темпи зростання обсягів продукції, в тому числі інноваційної, підвищити експортні продажі агропродовольчої продукції.

Сценарії розвитку агропродовольчого сектору економіки Волинської області та реалізації стратегії можуть носити різний характер – інерційний та інноваційний. Інерційний – пасивна модель поведінки бізнесу, інерційна динаміка інвестиційного процесу і низька інноваційна активність. Можливості економічного зростання будуть визначатися зниженням технологічної конкурентоспроможності виробництв і зростанням імпорту продовольства. Модернізація діючих підприємств буде здійснюватися за рахунок власних і залучених коштів. Державна підтримка галузі здійснюватиметься через субсидування відсоткових ставок по кредитах на закупівлю сировини і матеріалів, на технічне переозброєння і стимулювання експорту. Додаткових заходів підтримки галузі з боку держави і бізнесу не буде.

Інерційний сценарій не передбачає істотного підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції і конкурентного рівня товаровиробників. Очевидно, що такий варіант розвитку агропродовольчого виробництва не повинен бути пріоритетним як для органів влади, так і для приватних товаровиробників, тому альтернативою йому повинен стати наступний – інноваційний

напрямок. Інноваційний сценарій розвитку передбачає більш складну модель державного та корпоративного управління.

Одним із напрямів активізації зовнішньоекономічної діяльності є стимулювання розвитку вертикально інтегрованих систем збуту агропродовольчої продукції та горизонтальних маркетингових систем, які можуть бути представлені кооперативами, асоціаціями та галузевими союзами товаровиробників. Ураховуючи набутий досвід провідних країн світу, вважаємо за доцільне на обласному створювати асоціації агровиробників, а на рівні області – галузеві союзи, котрі посилять позиції товаровиробників та сприятимуть їх виходу на зовнішній ринок.

Ефективній реалізації перспективних напрямків формування та розвитку експортного потенціалу агропродовольчого виробництва у Волинській області сприятиме створення механізму реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу регіону, яка містить економічні, організаційні, правові та фінансові складові. Фінансування перших чотирьох напрямів здійснюється в межах програм «зеленого кошика», які не підпадають під зобов'язання щодо скорочення [8, с. 31].

Підтримка зовнішньоекономічних зв'язків Волинського регіону має стати органічною складовою частиною регіонального економічного механізму. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для експортоорієнтованих підприємств Волинської області повинно здійснюватись у таких напрямках:

- сприяння залученню іноземних інвестицій в економіку Волинського регіону, створення технопарків та інших венчурних фірм, які сприяють залученню іноземних інвестицій;
- підтримка кадрової складової зовнішньоекономічної діяльності Волинського регіону;
- доступ до інформаційних мереж загального користування або формування спеціалізованих регіональних і міжрегіональних систем бізнес-інформації;
- створення сприятливих умов розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств і організацій, які підтримують зовнішньоторговельні зв'язки Волинського регіону;
- створення системи аналізу та прогнозування зовнішньоекономічної активності підприємств Волинського регіону;
- більш широке використання закордонного досвіду, виконання спільних міждержавних проектів на взаємовигідних умовах.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результати проведеного дослідження у цьому напрямі та пропозиції надають можливість забезпечити підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності агропромислового комплексу регіону та посилити його конкурентні переваги на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Найбільш перспективним шляхом досягнення цієї мети є акумуляція існуючих та мобілізація нових джерел інвестиційних ресурсів для використання їх на розширене відтворення найбільш ефективних виробничо-господарських комплексів регіону, сприяння просуванню їх продукції на міжнародному ринку. Регіональний ринок агропродовольчої продукції характеризується наявністю інтенсивної конкуренції на більшості ринків сільськогосподарської продукції та олігополістичної конкуренції на ринках продукції промислової переробки; значними надлишками продукції сільського господарства; невикористаними потужностями у більшості галузей переробної промисловості; великими обсягами виробництва продовольчої продукції в особистих селянських господарствах населення, що створює фактор невизначеності та стихійності на ринку; відсутністю контролю якості значної кількості продукції, що реалізовується в регіоні; високим рівнем забезпеченості внутрішніх потреб та насиченості ринку продовольчими товарами внутрішньорегіонального виробництва. Формування ефективної стратегії розвитку агропродовольчого потенціалу та розробка механізмів її реалізації дозволить активізувати діяльність у цій важливій сфері економіки регіону.

У процесі дослідження виявлені такі основні проблемні питання та завдання євроінтеграційної співпраці: низька конкурентоспроможність та якість продукції товаровиробників; необхідність розширення ринків збуту та сприяння просуванню місцевих товарів і послуг на зовнішній ринок; збільшення обсягів експорту продукції переробних підприємств АПК та всебічний розвиток і поглиблення взаємовигідних зовнішньоекономічних зв'язків Волинської області з країнами світу; нестача фінансових ресурсів, що ставить під сумнів можливість практичного виконання більшості заходів, спрямованих на інтенсифікацію транскордонної взаємодії; недостатній рівень розбудови та модернізації інфраструктури українсько-польського та українсько-білоруського кордону і транспортної мережі прикордонних територій; брак досвіду розробки конкретних проектів транскордонного характеру, їх лобювання у відповідних структурах Європейського Союзу з метою одержання коштів у рамках міжнародних програм технічної допомоги; відсутність фахівців для здійснення та координації транскордонної співпраці між місцевими органами виконавчої влади, бізнесом та громадськістю.

Можна запропонувати реалізацію таких стратегічних завдань з розвитку експортного потенціалу агропродовольчого сектору Волинської області на періоди наближеної та віддаленої перспективи:

- активізація інтересу іноземних інвесторів до галузей, пов'язаних з виробництвом продовольства, що призведе до зростання інвестиційних вкладень в економіку регіону.
- залучення області у світову систему поділу праці, розвиток на території області виробництв з високою часткою доданої вартості.
- створення умов для диференціації структури експорту Волинської області, тобто зменшення залежності експорту від кон'юнктури світових сировинних ринків, збільшення частки експорту товарів з високою доданою вартістю.
- інтегрування регіону в систему міжнародних транспортних коридорів, що призведе до збільшення логістичних можливостей зовнішньої торгівлі області і географічної диверсифікації експорту.
- створення сприятливих економічних, фінансових та правових умов для підприємницької та іншої діяльності господарюючих суб'єктів – учасників зовнішньоекономічних відносин.
- оптимізація структури експортно-імпоротної діяльності області.
- формування на міжрегіональному рівні гнучких механізмів товарних потоків, взаємних платежів і розрахунків, реалізації інвестиційних проектів і програм соціально-економічного розвитку.
- зростання конкурентоспроможності продукції регіонального виробництва, що матиме своїм наслідком можливість виходу виробників на міжнародний ринок, що є однією з головних умов інтенсивного розвитку економіки регіону.
- зростання податкових надходжень до бюджету від Волинської області за здійснення експортно-імпортних операцій та реалізації пріоритетних інвестиційних проектів на території регіону.

Волинська область має значний потенціал геополітичного розташування, природно-ресурсний – для розвитку рекреаційних та туристичних послуг, трудовий – для активізації спільного підприємництва, екологічний – для збільшення експорту екологічно чистої продукції АПК. Тому доцільно чітко сформулювати пріоритети зовнішньоекономічної діяльності регіону, що дозволить перейти на якісно новий рівень розвитку його економіки. Саме дослідження стратегії формування та інноваційного розвитку експортного потенціалу області є перспективою подальших наукових досліджень, особливо наукова розвідка потенційних можливостей збільшення експорту екологічно чистої продукції АПК в Європейський Союз.

Список літератури

1. Шубравська, О. В. Перспективи реалізації експортного агропродовольчого потенціалу України / О. В. Шубравська // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №4(70). – С. 27-32.
2. Нелеп, В. Оцінка експортних можливостей агропродовольчого комплексу України / В. Нелеп // Економіка України. – 2011. – №9. – С. 54-63.
3. Державний комітет статистики України. «Сільське господарство Волинської області 2016 рік» Статистичний збірник. – Луцьк. – 2016р.
4. Кваша, С. М. Вплив світової фінансової кризи на розвиток аграрного сектору вітчизняної економіки / С. М. Кваша // Економіка АПК. – 2009. – №5. – С. 3-9.
5. Єресько, І. Г. Ресурсний потенціал: сутність і напрямки розвитку / І. Г. Єресько // Економіка і регіон. – 2006. – № 4 (11). – С. 65-69.
6. Абсава, Л. О. Формування глобального продовольчого ринку / Л. О. Абсава // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С. 122.
7. Школьний, О. О. Сприяння експорту агропродовольчої продукції в умовах глобалізації / О. О. Школьний // Збірник наукових праць Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2009. – Вип.70. – Ч. 2. – С. 7-13.
8. Кириченко, О. М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості: дис. канд. екон. наук: 08.07.01 / Кириченко Ольга Миколаївна. – К., 2002. – 165 с.

References

1. Shubravs'ka, O. V. (2007). Perspective of realizing export agro-industrial potential of Ukraine. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 4, 27-32.
2. Nelep, V. (2011). Evaluation of export capacities of the agro-industrial complex of Ukraine. *Ekonomika Ukrainy*, 9, 54-63.
3. State Statistics Service of Ukraine (2016). *Sil's'ke hospodarstvo Volyns'koi oblasti 2016. Statystychnyj zbirnyk*. [Agriculture in Volyn region in 2016. Statistical Yearbook], Derzhkomstat, Lutsk, Ukraine.
4. Kvasha, S. M. (2009), "The impact of the global financial crisis on the agricultural sector of the national economy", *Ekonomika APK*, 5, 3-9.
5. Yeres'ko, I. H. (2006), "Resource potential: the nature and direction", *Ekonomika i rehion*, 4, 65-69.
6. Absava, L. O. (2009). Develop a global food market. *Ekonomika APK*, 5, 122.
7. Shkol'nyj, O. O. (2009). Promoting exports of agro-food products in the context of globalization. *Zb. nauk. pr. Umans'koho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*, 70, 7-13.

-
8. Kyrychenko, O. M. (2002). *State regulation of the food industry's export potential*. National University of Food Technologies, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2017 р.

В'ячеслав Георгійович РОГОВ

викладач,
кафедра економіки та організації виробництва,
аспірант,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова
E-mail: viacheslav1988rogov@gmail.com

СТИМУЛЮВАННЯ ТА СТИМУЛИ В ЕКОНОМІЦІ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

Рогов, В. Г. Стимулювання та стимули в економіці: визначення та класифікація [Текст] / В'ячеслав Георгійович Рогов // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 30-35. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Суттєва роль в економіці належить стимулам, метою застосування яких є зростання продуктивності праці, розвиток підприємств, регіонів та національної економіки. Нині на питання стимулів звертається значна увага з боку вітчизняних та закордонних науковців. Однак, незважаючи на розмаїття поглядів та підходів, поки що існує неузгодженість щодо розуміння економічного змісту стимулювання та стимулів, а також відсутня їхня єдина класифікація.

Мета. Проведення аналізу сучасних трактувань понять «стимул» та «стимулювання» і формулювання на цій основі їхніх сутнісних характеристик та авторського визначення.

Результати. Досліджено погляди науковців на сутність категорій стимулів та стимулювання в економіці. Сформульовано власне визначення понять «стимулювання», «стимулювання розвитку підприємств», «система економічного стимулювання розвитку підприємств». Встановлено, що як суб'єкт стимулювання може виступати не лише держава, але і недержавні інститути: банки, страхові компанії, інститути спільного інвестування тощо. Визначено три рівні стимулювання в економіці: мікро-, мезо- та макростимулювання. Запропоновано класифікацію стимулів.

Ключові слова: стимули; стимулювання; підприємство; розвиток; система; визначення; класифікація.

Viacheslav Heorhiyovych ROGOV

Lecturer,
Postgraduate Student,
Department of Business Economics and Production Management,
Admiral Makarov National University of Shipbuilding
E-mail: viacheslav1988rogov@gmail.com

STIMULATION AND INCENTIVES IN ECONOMICS: DEFINITION AND CLASSIFICATION

Abstract

Introduction. The incentives play the essential role in economics. Their purpose can be determined as the growth of labour productivity, the development of enterprises, regions and national economy. Nowadays Ukrainian and foreign scholars pay special attention to incentives issues. However, despite of a large number of views and approaches, there is still an inconformity regarding the understanding of the economic content of stimulation and incentives, as well as their unified classification.

Purpose. The aim of the study is to carry out the analysis of existing interpretations of the concepts of "incentives" and "stimulation" and to formulate their essential characteristics and author's definition on its basis.

Results. Scholars' views on the essence of economic stimulation and incentives categories have been considered. The definitions of the concepts of "stimulation", "enterprise development stimulation", "the economic stimulation system of enterprise development" have been formulated. It has been found out that not only the state, but also non-state institutions can act as a subject of stimulation: banks, insurance companies, mutual funds, etc. Three levels of economic stimulation: micro-, meso- and macrostimulation are determined. The classification of incentives have been suggested.

Keywords: incentives; stimulation; enterprise; development; system; definition; classification.

Вступ

Успішний розвиток як окремих підприємств, так і економіки загалом можливий лише за умов господарювання, що сприяють інвестиціям, інноваціям і реалізації конкурентних переваг та забезпечують збалансованість інтересів власників бізнесу, трудових колективів і суспільства. На жаль, практика свідчить, що домінуюча сьогодні корпоративна політика і комплекс інституціональних факторів не відповідають зазначеним критеріям. Не в останню чергу це обумовлюється певними прогалинами в теорії формування економічних стимулів.

Вітчизняні та закордонні науковці звертають значну увагу на питання стимулів в економіці, серед них – Батищева С. М., Єфімова Г. В., Літвінов О. С., Куклінова Т. В., Медведєв Ю. Б., Лаффонт Дж.-Дж., Мартимор Д. тощо. Попри велику кількість поглядів та підходів, наразі існує неузгодженість щодо розуміння економічного змісту стимулювання та стимулів, а також відсутня їхня єдина класифікація.

Мета статті

Метою статті є проведення аналізу сучасних трактувань понять «стимул» та «стимулювання» і формулювання на цій основі їхніх сутнісних характеристик та авторського визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нині стимули є однією з 51 ключової економічної категорії, визначеної Національною радою з економічної освіти США [1]. Професор Стівен Левітт навіть висловив думку, що «стимули є наріжним каменем сучасного життя» і що «економіка по суті займається вивченням стимулів» [2].

Майкл Сендел у книзі «Що не можна купити за гроші. Моральні обмеження вільного ринку» зазначає, що термін «стимул» не застосували в економічному контексті Адам Сміт та інші економісти класичної школи; стимули не були предметом економічного дискурсу аж до ХХ століття і не мали помітної ролі до 1980-1990 років [3, с. 184]. Однак, як доводять Джин-Джаске Лаффонт та Девід Мартимор, хоча Адам Сміт не використовував у своїх дослідженнях поняття «стимул», він розглядав проблеми стимулювання, аналізуючи кризу сільського господарства в Європі після падіння Римської імперії [4, с. 10].

Термін «стимул» походить від латинського слова «stimulus», що перекладається як «батіг». Так у Стародавньому Римі називали загострений прут або палицю, якими підганяли рогату худобу. У теперішньому розумінні стимул – це спонукання до дії та спонукальна причина поведінки, що може бути внутрішньою і зовнішньою, подразник, який викликає реакцію, а також зацікавленість у чому-небудь [5].

Поки що не існує єдиного розуміння сутності економічного стимулювання та стимулів, що породжує розбіжності при формулюванні їхнього визначення, іноді навіть в одному виданні (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення стимулювання та стимулів в економіці

Визначення 1	Автор, джерело 2	Коментар 3
Економічне стимулювання – система заохочень (премій) і покарань (штрафів) та інших аналогічних заходів матеріального впливу, що спонукають окремих працівників і цілі колективи (підприємств, фірм, цехів) підвищувати ефективність своєї роботи, виконувати виробничі плани і інші економічні рішення	Л. І. Лопатніков [6]	Об'єктом економічного стимулювання визнається окрема особа або колектив, метою є підвищення продуктивності праці, а стимули розглядаються винятково матеріальні, що є невинуватим звуженням
Економічне стимулювання – система організаційно-економічних заходів, спрямованих на розвиток господарської діяльності та підвищення її ефективності через забезпечення матеріальної зацікавленості працюючих та колективів підприємств у результатах діяльності. Система економічного стимулювання ґрунтується на використанні вартісних категорій і показників, ... на оптимальному поєднанні, взаємодоповненні матеріальних і моральних стимулів	С. В. Мочерний [7, с. 457-458]	Автор враховує, окрім матеріальних, також нематеріальні стимули, проте так само розглядає лише окремих осіб або колективи як об'єкти стимулювання
Стимулювання економічне – економічне спонукання, використання матеріальних стимулів задля того, щоб виробники, споживачі, покупці поводитись належним чином, а отже, особи, що застосовують стимулювання, мали з цього вигоду	С. В. Мочерний [8, с. 473]	Дефініція містить більш широкий об'єкт стимулювання, проте ототожнює економічні стимули із матеріальними, нехтуючи нематеріальними стимулами та методами стимулювання

Продовження таблиці 1

1	2	3
<p>Економічне стимулювання – економічне спонукання, використання матеріальних стимулів, спонукальних чинників, які сприяють тому, щоб виробники, споживачі, покупці вели себе бажаним чином до вигоди і в інтересах осіб, що використовують стимулювання. Фінансовий стимул – стимул, що забезпечує держава з метою досягнення національних пріоритетів щодо підприємств для того, щоб сприяти їх розміщенню у межах певної території, розвивати передові технології і прискорювати оновлення основних фондів; розвивати експорт; інвестувати в НДДКР тощо</p>	<p>А. Н. Азріліян [9, с. 1017]</p>	<p>Автори розуміють під суб'єктом фінансового стимулювання лише державу, а під об'єктом – окремі підприємства, що, на наш погляд, також є звуженим, оскільки воно може здійснюватися не тільки державою, але і недержавними інститутами: банками, страховими компаніями, інститутами спільного інвестування тощо. По-друге, дія фінансового стимулювання як частини державного регулювання спрямована не тільки на окремі підприємства, але й на види економічної діяльності та регіони. Вважаємо, що доцільно розрізнити три рівні стимулювання в економіці: мікростимулювання, об'єктом якого є працівники або колективи; мезостимулювання – підприємства; макростимулювання – види економічної діяльності, регіони та національна економіка загалом</p>
<p>Стимулювання в економіці – це відносини стимулятора (того, хто стимулює) і стимульованого (того, хто стимулюється, на кого спрямовано стимулювання) з приводу виконання економічних інтересів обох з метою одержання обома додаткової економічної вигоди шляхом здійснення стимулятором дій, заходів, витрат коштів у відповідних формах, відповідними методами. Стимул в економіці – захід або дія того, хто здійснює стимулювання, з метою спонукання того, на кого спрямовано стимулювання, до дій, поведінки, які приводили б до одержання стимулятором та стимульованим додаткової економічної вигоди вище існуючого рівня</p>	<p>О. С. Літвінов [10]</p>	<p>На нашу думку, таке визначення достатньо громіздке та не є вдалим, оскільки дія стимулювання спрямована в один бік – до об'єкта стимулювання, тому воно не є відносинами. Однак стимулювання не може бути ефективним без узгодження інтересів його суб'єкта та об'єкта. Також не завжди метою стимулювання є дія його об'єкта. Так макростимулювання та частково мезостимулювання спрямовані на забезпечення розвитку, зростання або збереження існуючого економічного стану стимульованого</p>
<p>Економічне стимулювання – це план підтримки економіки і досягнення позитивних ефектів, таких, як збільшення робочих місць, надання імпульсу замороженим кредитним ринкам, відновлення споживчого попиту тощо шляхом використання фіскальної політики</p>	<p>Кемпбелл Р. Харвей [11]</p>	<p>Вважаємо, що економічне стимулювання — це не безпосередньо план підтримки економіки, а комплекс заходів, які охоплюють планування та реалізацію</p>
<p>Економічне стимулювання – впровадження змін у монетарній або фіскальній політиці для підтримки проблемної економіки</p>	<p>Investopedia [12]</p>	<p>Автор ототожнює економічне стимулювання із державним регулюванням, ігноруючи недержавні інститути як суб'єкти стимулювання</p>
<p>Економічне стимулювання – це дії уряду, банків тощо, призначені для заохочення активності і зростання в економіці, наприклад, для того, щоб уникнути рецесії</p>	<p>Cambridge University Press [13]</p>	<p>Не враховується мікростимулювання як різновид економічного стимулювання</p>
<p>Стимул в економіці – будь-який чинник (фінансовий або нефінансовий), який забезпечує мотив для певної дії або вважається причиною надання переваги одному рішенням перед альтернативними</p>	<p>Патріція Кеннетт [14]</p>	<p>Автор розкриває сутність стимулів лише відносно об'єктів стимулювання</p>

На нашу думку, сутність економічних стимулів доцільно сформулювати як сукупність правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, успішне розв'язання технічних, економічних, соціальних або екологічних проблем суспільства, видів економічної діяльності, підприємств. Дію зазначених заходів потрібно розглядати комплексно, як складну систему, що характеризується такими властивостями:

- цілісність – взаємоузгоджена дія елементів системи;
- синергічність та емерджентність – поява у системи властивостей, що не притаманні її елементам, а загальна продуктивність або функціональність системи краща, ніж у суми її складових;
- ієрархічність – кожен компонент системи може розглядатися як система;
- динамічність економічних процесів;
- випадковість і невизначеність;
- активна реакція на нові чинники тощо.

Таким чином, вважаємо за доцільне дати наступну дефініцію економічному стимулюванню: використання системи правових, організаційних, наукових, фінансових та інших заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, успішне розв'язання технічних, економічних, соціальних чи екологічних проблем суспільства, видів економічної діяльності, підприємств.

Деякі науковці, наприклад, Ю. Б. Медведєв [15], пропонують виокремити фінансові стимули в окрему економічну категорію. Однак ми вважаємо, що фінансові стимули є елементом матеріальних, тому пропонуємо класифікувати економічні стимули за природою лише на матеріальні та нематеріальні.

Т. В. Куклінова розрізняє зовнішнє та внутрішнє стимулювання розвитку підприємств [16]. До зовнішнього вона відносить фінансово-кредитне, нормативно-правове та організаційне стимулювання (розвиток інфраструктури), а до внутрішнього – впровадження інновацій, адаптацію організаційної структури та формування інтелектуального капіталу. На нашу думку, запропонований комплекс внутрішніх заходів сам по собі належить до стратегії розвитку підприємства, проте може стати частиною блоку адаптації підприємства до змін умов стимулювання. Водночас вважаємо, що внутрішнє (взаємне) стимулювання розвитку підприємств існує і може відбуватися через економічну інтеграцію, зокрема створення кластерів.

Варто зважати, що існують стимули, наприклад, закріплена законодавством часткова компенсація ставок за банківськими кредитами, взятими підприємствами певного виду економічної діяльності, які належать і до фінансово-кредитних, і до нормативно-правових. Окрім того, доцільно враховувати інвестиційні та страхові стимули.

За джерелом впливу стимули можна поділити на прямі та непрямі. Яскравими прикладами прямих є податкові преференції для підприємств певного виду діяльності або зменшення відсоткових ставок за кредитами банками. До непрямих стимулів належить зниження облікової ставки Національного банку України, що, як правило, веде до здешевлення кредитних ресурсів, проте лише у тому випадку, якщо кредитоспроможність постачальника буде визнано достатньою.

Один і той самий стимул може мати неоднаковий вплив на різні підприємства. Наприклад, затверджений Кабінетом міністрів України 28 травня 2012 р. перелік товарів для суднобудування і судноремонту, які звільнені від оподаткування митом, стосувався в основному лише державного суднобудівного заводу «Море». Зазначена проблема стосується і автоматичного відшкодування податку на додану вартість, яке в Україні зазвичай отримує дуже обмежена кількість підприємств. Таким чином, стимулювання не має бути допомогою обраним.

Пропонуємо наступну класифікацію стимулів в економіці (табл. 2):

Стимули потрібно враховувати у взаємозв'язку та взаємодії. Наприклад, погіршення умов оподаткування суднобудівних підприємств збільшує імовірність невиплати ними заробітної плати, невиконання вчасно розрахунків з господарськими партнерами, що також несе ризик санкцій. Якщо у цьому разі підприємство звернеться за кредитом, то банки, враховуючи підвищення ризику, пропонуватимуть свої послуги на ще менш вигідних умовах. Окрім того, зв'язяться можливості страхування та залучення інвестиційних ресурсів.

Головною метою стимулювання суб'єктів господарювання є забезпечення їхнього керованого розвитку в розумній сукупності якісно-кількісних змін під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, спрямованої на перехід підприємства у новий стан, кращий за попередній [17]. Таким чином, стимулювання розвитку підприємств можна визначити як систему заходів, спрямованих на перехід підприємства у новий стан, кращий за попередній.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Хоча стимули належать до числа ключових економічних категорій, формулювання їхньої сутності, визначені різними науковцями, дуже сильно відрізняються і містять низку неузгодженостей. Як суб'єкт стимулювання може виступати не лише держава, але і недержавні інститути: банки, страхові компанії, інститути спільного інвестування тощо. Кожен стимул потрібно враховувати не окремо, а у взаємозв'язку та взаємодії з іншими. Існують три рівні стимулювання в економіці: мікро-, мезо- та

макростимулювання. Об'єктом мікростимулювання є працівники або колективи; мезостимулювання – підприємства; макростимулювання – види економічної діяльності, регіони та національна економіка загалом.

Таблиця 2. Класифікація стимулів в економіці

Класифікаційна ознака	Види	Характеристика
1. За рівнем	Макростимули	Стимули розвитку регіонів, галузей та національної економіки загалом
	Мезостимули	Стимули розвитку підприємств
	Мікростимули	Стимули для працівників або колективів
2. За природою	Матеріальні (у тому числі фінансові)	Полягають в отриманні об'єктом стимулювання матеріальної вигоди
	Нематеріальні	Засновані на нематеріальній вигоді для об'єкта стимулювання
3. За джерелом впливу	Прямі	Безпосередньо впливають на об'єкт стимулювання
	Непрямі	Опосередковано впливають на об'єкт стимулювання
4. За напрямом	Зовнішні	Суб'єкти стимулювання знаходяться ззовні об'єкта
	Внутрішні (взаємні)	У процесі інтеграції підприємство одночасно виступає суб'єктом та об'єктом стимулювання
5. За способом впливу	Заохочувальні	Полягають у заохоченні об'єкта стимулювання до певних дій
	Примусові	Засновані на покаранні об'єкта стимулювання за певні дії або бездіяльність
6. Залежно від суб'єкта стимулювання	Державні	Суб'єктом стимулювання є держава
	Банківські	Суб'єктом стимулювання є банк
	Страхові	Суб'єктом стимулювання є страхова компанія
	Інвестиційні	Суб'єктом стимулювання є інституційний інвестор
	Інші	Здійснюється іншим суб'єктом господарювання

Список літератури

- Library Economics Liberty [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.econlib.org/library/Topics/HighSchool/Incentives.html>.
- Levitt, Steven D. (5 October 2006). Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything / Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner. William Morrow.
- Сэндел, М. Что нельзя купить за деньги: моральные ограничения свободного рынка [Текст]. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 441 с.
- Laffont, Jean-Jacques. The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model / Jean-Jacques Laffont, David Martimort. – Princeton University Press, 2001. – 421 p.
- Социологический словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mirslouvrei.com/soc_a.
- Лопатников, Л. И. Общеэкономический и экономико-математический объяснительный словарь [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lopatnikov.pro/?s=стимулирование>.
- Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. [Текст] / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
- Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. [Текст] / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 952 с.
- Азрилиян, А. Н. Большой экономический словарь [Текст] / А. Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
- Літвінов, О. С. Дискусійні питання сутності стимулів в економіці [Текст] / О. С. Літвінов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 37. – С. 105.
- Campbell, R. Harvey. Financial Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Economic+stimulus>.
- Investopedia [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/e/economic-stimulus.asp>.
- Cambridge Business English Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/economic-stimulus>.
- Governance, Globalization and Public Policy [Текст] / Edited by Patricia Kennett. – Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar, 2008, 265 p.
- Медведев, Ю. Б. Фінансові стимули як економічна категорія [Текст] / Ю. Б. Медведев // Економіка України. – 2002. – № 4. – С. 64.

-
16. Куклінова, Т. В. Внутрішнє стимулювання розвитку малих та середніх підприємств [Текст] / Т. В. Куклінова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – №2. – Т.2 – С. 68-72.
 17. Рогов, В. Г. Теоретичні підходи до розуміння поняття «розвиток підприємства» [Текст] / В. Г. Рогов // Актуальні тренди економічного розвитку України: Матеріали Всеукраїнських наукових економічних читань з міжнародною участю з нагоди 50-річчя економічної освіти на Миколаївщині. – Миколаїв: НУК, 2015 – С. 46-47.

References

1. *Library Economics Liberty.* – Retrieved from: <http://www.econlib.org/library/Topics/HighSchool/Incentives.html>.
2. Levitt, S., Dubner, S. (2006). *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. William Morrow.
3. Sandel, M. (2013) *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.
4. Laffont, J.-J., Martimort, D. (2001) *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*. Princeton University Press.
5. *The Sociological Dictionary.* – Retrieved from: http://mirslouvrei.com/soc_a.
6. Lopatnikov, L. I. *Obsheekonomicheskii i ekonomiko-matematicheskii slovar.* Retrieved from: <http://lopatnikov.pro/?s=стимулирование>.
7. Mocherniy, S. V. (2000). *The economic encyclopedia: Vol. 1*. Kyiv: Academia.
8. Mocherniy, S. V. (2002). *The economic encyclopedia: Vol. 3*. Kyiv: Academia.
9. Azriliyan, A. N. (1998). *Great dictionary of economics*. Moscow, Institut novoy ekonomiki.
10. Litvinov, O. S. (2009). Diskusiyini pitannya sutnosti stimuliv v ekonomitsi. *Visnik ekonomichnih doslidzhen*, 37, 105.
11. Campbell R. Harvey. *Financial Dictionary.* – Retrieved from: <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Economic+stimulus>.
12. *Investopedia.* Retrieved from: <http://www.investopedia.com/terms/e/economic-stimulus.asp>.
13. *Cambridge Business English Dictionary.* Retrieved from: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/economic-stimulus>.
14. Cheltenham, K. P. (2008). *Governance, Globalization and Public Policy*. Northampton, MA: Edward Elgar.
15. Medvedyev, Yu. B. (2002) Finansovi stimuli yak ekonomichna katehoriya. *Economy of Ukraine*, 4, 64.
16. Kuklinova, T. V. (2011) Vnutrishnye stimulyuvannya rozvitku malih ta serednih pidpriyemstv. *Visnik Khelnit'skoho natsionalnoho universitetu*, 2, 2, 68-72.
17. Rogov, V. H. (2015) Teoretichni pidhodi do rozuminnya ponyattya "rozvitok pidpriyemstva". *The topical trends of economic development*. Mykolayiv: NUOS, 46-47.

Стаття надійшла до редакції 05.06.2017 р.

Віталій Ярославович РУДАН

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет

**ДОСВІД ТА СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ З
МІЖНАРОДНИМ ВАЛЮТНИМ ФОНДОМ**

Рудан, В. Я. Досвід та стратегічні орієнтири співпраці України з Міжнародним валютним фондом [Текст] / Віталій Ярославович Рудан // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 36-49. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто теоретичні та практичні погляди на особливості діяльності Міжнародного валютного фонду, зокрема надання кредитів країнам, що розвиваються. Проаналізовано вітчизняний досвід співпраці з МВФ та окреслено основні проблеми і загрози для національної економіки.

Мета. Метою статті є вивчення міжнародного та вітчизняного досвіду співпраці з Міжнародним валютним фондом, а також розробка пропозицій щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку України в контексті вивчення доцільності взаємодії з Фондом.

Метод (методологія). Використано методи емпіричного та ретроспективного аналізу діяльності Міжнародного валютного фонду у сфері кредитування країн, що розвиваються, та України; методи аналогії та порівняння при дослідженні проблемних аспектів співпраці України та МВФ; статистичні методи для аналізу динаміки показників вітчизняного валютного ринку; системний підхід для обґрунтування стратегічних орієнтирів розвитку вітчизняної економіки без підтримки МВФ.

Результати. Проаналізовано основні неоднозначні дії Міжнародного валютного фонду стосовно країн, що розвиваються. Вивчено основні аспекти співпраці МВФ та України, на основі чого виокремлено загрозові вимоги програм МВФ для вітчизняної економіки. Обґрунтовано пропозиції щодо доцільності обмеження співпраці та подано рекомендації щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку вітчизняної економіки за рахунок внутрішніх ресурсів та можливостей без підтримки МВФ.

Ключові слова: стратегія; фінансова допомога; міжнародна співпраця; економічний розвиток.

Vitaliy Yaroslavovych RUDAN

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Banking,
Ternopil National Economic University

**EXPERIENCE AND STRATEGIC DIRECTIONS OF UKRAINE'S CO-OPERATION
WITH THE INTERNATIONAL EXCHANGE FUND**

Abstract

Introduction. The article deals with theoretical and practical views on the peculiarities of the activities of the International Monetary Fund, in particular the provision of loans to developing countries. The domestic experience of cooperation with the IMF is analyzed. The main problems and threats for the national economy are outlined.

Purpose. The aim of the article is to study international and domestic experience of cooperation with the International Monetary Fund, as well as to develop proposals for the formulation of strategic guidelines for the development of Ukraine in the context of studying expediency of interaction with the Fund.

Method (methodology). Methods of empirical and retrospective analysis of the activities of the International Monetary Fund in lending to developing countries and Ukraine; methods of analogy and comparison when studying the problem aspects of cooperation between Ukraine and the IMF; statistical methods for analyzing the dynamics of indices of the domestic currency market; a systematic approach to substantiating strategic guidelines for the

development of the domestic economy without the support of the IMF have been used in this research.

Results. *The main ambiguous actions of the International Monetary Fund concerning the developing countries have been analyzed. The main aspects of cooperation between the IMF and Ukraine have been studied. On their basis the threatening requirements of the IMF programs for the national economy have been singled out. The proposals on the expediency of restricting cooperation have been substantiated. We have worked out the recommendations as for the formation of strategic guidelines for the development of the domestic economy at the expense of internal resources and opportunities without the support of the IMF.*

Keywords: *strategy; Financial Aid; International cooperation; economical development.*

JEL classification: **E44, F21, F31**

Вступ

Ринкові трансформаційні перетворення в країнах колишнього соціалістичного табору (країни колишнього СРСР та його сателітів, Югославії) та формування національних економік країн – колишніх колоній великих європейських держав (країни Латинської Америки та Африки) – вимагали залучення фінансової та технічної міжнародної допомоги з метою впровадження реформ практично у всіх сферах суспільно-політичного життя. Особливої актуальності це питання набуло після Другої світової війни, коли на політичній карті світу активізувалися трансформаційні процеси та виникали нові державні утворення.

Однією із основних міжнародних організацій, діяльність яких була спрямована на генерування фінансових ресурсів та експертних висновків розвинутих країн світу, стали Світовий банк та Міжнародний валютний фонд. Діяльність зазначених інституцій досить ґрунтовно досліджувалася у зарубіжних [1; 2; 3] та вітчизняних [4; 5] наукових колах, що дало змогу зробити неоднозначні висновки про ефективність, прозорість та незаангажованість вимог Міжнародного валютного фонду щодо країн-реципієнтів. Водночас, незважаючи на неоднозначність вимог МВФ, на сьогодні багато країн, що розвиваються, і Україна також продовжують співпрацю з Фондом у частині залучення фінансової допомоги під зобов'язання, які більшою мірою спрямовані на обмеження свого розвитку, аніж на створення стимулів економічного зростання.

Мета статті

Метою статті є вивчення міжнародного та вітчизняного досвіду співпраці з Міжнародним валютним фондом, а також розробка пропозицій щодо формування стратегічних орієнтирів розвитку України в контексті вивчення доцільності взаємодії з Фондом.

Виклад основного матеріалу дослідження

Формування стратегічних орієнтирів співпраці України з Міжнародним валютним фондом повинно базуватися не на бажанні швидкого відтермінування кризових явищ, а на ґрунтовному дослідженні як досвіду країн, які багато років успішно співпрацюють з МВФ, так і особливо тих держав, що зазнали затяжних економічних криз і дефолтів унаслідок виконання рекомендацій Фонду. Важливим для ефективної співпраці з Фондом є вивчення причин створення МВФ та етапів його становлення.

Так, відповідно до офіційних документів Організації Об'єднаних Націй та статуту, Міжнародний валютний фонд створений з метою регулювання валютно-кредитних відносин країн-членів і надання їм допомоги при дефіциті платіжного балансу шляхом надання коротко- і середньострокових кредитів в іноземній валюті. З 1947 року МВФ розпочав свою діяльність та став частиною Бреттон-Вудської валютної системи [6]. Розглядаючи умови створення МВФ, варто звернути увагу й на підписання Генеральної угоди з тарифів і торгівлі ((ГАТТ), з 1995 р. – Світова організація торгівлі (СОТ)) у 1947 році між 23 державами, згідно з якою кожна з них погодилася забезпечити іншим рівний і недискримінаційний режим торгівлі, знижуючи митні ставки на основі багатосторонніх домовленостей, і з часом усунути імпорتنі квоти. Варто зауважити, що МВФ та ГАТТ були створені після Другої світової війни, коли економіки більшості країн Європи були практично зруйновані і потребували захисту, а не відкритого ринку. У цих умовах у беззаперечному вигрaші залишилися США, на території яких не було бойових дій, а долання митних бар'єрів та валютних обмежень здійснювалося власне через діяльність МВФ та ГАТТ, які стали інструментами мирної експансії та утвердження світового гегемона – держави №1.

Через головну роль у діяльності МВФ та ГАТТ/СОТ США не вигідно створювати собі конкурентів шляхом надання міжнародної фінансової допомоги, а тому лівова частка рекомендацій МВФ спрямована на деіндустріалізацію, лібералізацію слабких сировинних економік та підтримку соціального розвитку країн-реципієнтів на мінімальному рівні.

При цьому варто зауважити, що спочатку МВФ як кредитор відігравав досить скромну роль, оскільки основною метою його заснування було створення розрахункового центру міжнародних валютно-кредитних відносин, головним завданням якого було вирівнювання платіжних балансів. Роль основного кредитора належала іншому Бреттон-Вудському інституту – Міжнародному банку реконструкції і розвитку. До початку 1980-х років основними позичальниками МВФ були розвинені країни, однак світова боргова криза 1982 року змінила розстановку сил. Саме після нього Фонд зайняв головне місце в системі міжнародних фінансових організацій і став не стільки донором для країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, які відчувають гострі фінансові проблеми, скільки головним теоретиком їх економічної політики. Після 1984 р МВФ перестав кредитувати розвинені країни [7].

Сучасна діяльність МВФ базується на концепції «Вашингтонського консенсусу», основоположником якого є американський економіст Дж. Вільямсон. Суть концепції полягає у проведенні приватизації, лібералізації цін, торговельних режимів та валютних курсів, бюджетної консолідації, здійсненні жорсткої монетарної політики, створенні умов для безперешкодного припливу іноземних інвестицій, що дозволить досягнути позитивного сальдо платіжного балансу та забезпечить повернення кредитів фонду. [8].

В економічній науковій літературі ідеї «Вашингтонського консенсусу» також отримали неоднозначну оцінку, адже економісти розвинутих країн світу висловлювали підтримку діяльності МВФ та у своїх працях [2; 3] здійснювали теоретичне обґрунтування доцільності плаваючих валютних курсів, дефляційної політики, лібералізації цін та ринків капіталу, адже для економіки їхніх держав надзвичайно позитивним аспектом діяльності Фонду є збільшення можливостей експорту внаслідок лібералізації ринків країн, що розвиваються, а відповідно – і підвищення політичного та економічного впливу на країни-реципієнти.

Вчені країн-реципієнтів навпаки висловлюють критику діяльності МВФ, мотивуючи це занадто жорсткими умовами кредитування, використанням монетаристського підходу до вирівнювання платіжного балансу шляхом фіксування цільових показників інфляції, зменшення грошової маси в обігу, зниження державних видатків, що часто призводить до погіршення умов для відновлення економічного зростання. У сфері структурних реформ основним об'єктом критики традиційно виступає політика приватизації, що приводила до концентрації багатства, посилення нерівності розподілу доходів, збільшення бідності [3; 4]. Звертається увага і на застосування шаблонних підходів до національних стратегій скорочення бідності [9]; розроблюваних безпосередньо МВФ без реальної участі в цьому громадянського суспільства та вчених [10]; надмірно оптимістичні оцінки здібностей країн до досягнення узгоджених економічних показників; недостатня увага і недосконалість оцінок уразливості країн до зовнішніх шоків [11]; необхідність підготовки ними великої кількості документів по здійснюваній політиці, витрати на утримання місій Фонду [12, с. 38].

Яскраві приклади політики МВФ, спрямованої на деіндустріалізацію країн, що розвиваються, наводить відомий норвезький економіст Ерік Райнерт. Ось деякі з них: «Протягом 50 років, що передували реформам 1991 року, Монголія повільно, але вірно відбудовувала диверсифікований промисловий сектор. Частка сільськогосподарського виробництва в структурі ВВП стабільно знижувалася, скоротившись з 60 % в 1940 році до 16 % в середині 1980-х років. Однак дотримання Плану Моргентау зуміло успішно деіндустріалізувати Монголію. Півстоліття зусиль на будівництво промисловості було знищено всього за чотири роки, з 1991 по 1995. Майже у всіх промислових секторах фізичний обсяг виробництва впав на 90 % після того, як в 1991 році країна відкрилася для вільної міжнародної торгівлі. Деіндустріалізація і розвал держави породили в Монголії високий рівень безробіття. Багатьом людям довелося повернутися до способу життя своїх предків – кочового випасання худоби. Внаслідок чого за 10 років поголів'я худоби зросло з 21 у 1990 р. до 33 млн. у 2000, що призвело до нестачі пасовищ та вимирання 2-3 млн. голів худоби, а це в свою чергу призводило до повного збідніння населення та екологічних катастроф. Проте світова преса пояснювала таке лихо глобальним потеплінням» [13]. Інший приклад стосується шаблонності рекомендацій МВФ для більшості країн світу. – «...В доповіді МВФ про розвиток Монголії консультанти забули поміняти назву країни, там, де вона зустрічається по тексту. Відтак, під час доповіді, замість слова «Монголія», прозвучало слово «Еквадор» [13].

Зазначені недоліки лягли в основу програм співпраці МВФ і України впродовж останніх 23-х років (табл. 1).

На першому етапі співпраці України та МВФ, коли в нашій державі через об'єктивні причини не вистачало кваліфікованих економістів та не було досвіду управління країною в умовах ринку, консультанти МВФ, замість рекомендацій щодо захисту національного виробника та стимулювання внутрішнього виробництва, розробили цілий перелік вимог, які стосувалися лібералізації валютного курсу та лібералізації цін, що створило підґрунтя для наростання імпортозалежності національної економіки на довгострокову перспективу.

Таблиця 1. Основні критерії програм співпраці України з Міжнародним валютним фондом у 1994-2017 роках

Назва програми	Вимоги (фінансово-економічний блок)	Обсяг отриманих коштів
1	2	3
Системна трансформаційна позика (26.10.1994-07.04.1995)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Скорочення дефіциту Державного бюджету України. 2. Створення стимулів для розвитку експорту. 3. Лібералізація обмінного курсу. 4. Лібералізація системи зовнішньої торгівлі та регулювання цін. 5. Обмеження втручання уряду в економіку. 6. Зменшення інфляції. 	Двома траншами отримано 0,8 млрд дол.
Стенд-бай (07.04.1995-06.04.1996)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Жорстка монетарна політика. 2. Значне скорочення дефіциту Державного бюджету України 3. Досягнення значного прогресу на шляху до повної лібералізації цін. 	Загалом за трьома програмами отримано 1,9 млрд дол.
Стенд-бай (10.05.1996-23.02.1997)	<ol style="list-style-type: none"> 4. Скасування контролю на маржу прибутку та скорочення кількості монополій. 	
Стенд-бай (25.08.1997-24.08.1998)	<ol style="list-style-type: none"> 5. Підвищення адміністративних цін, які встановлювалися державою, зокрема, це стосується квартплати, плати за комунальні послуги, цін на хліб та енергоносії. 6. Прискорення приватизації. 7. Зменшення дотацій підприємствам. 8. Започаткування земельної реформи. 9. Скасування державного замовлення та контракти за винятком тих, які призначені для власних потреб держави. 	
Програма розширеного фінансування (EFF) (04.09.1998-03.09.2002)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Досягнення зростання обсягів виробництва на 3-5 відсотків щорічно; 2. Утримання інфляції на рівні 8-10 відсотків; 3. Скорочення дефіциту бюджету до 2 відсотків ВВП 4. Погашення задовнених заборгованостей з виплат заробітної плати, пенсій, всіх інших видів бюджетних задовнених заборгованостей; 5. Реформування системи пенсійного забезпечення з метою досягнення її фінансової стабільності, в тому числі запровадження персональних накопичувальних рахунків у межах загальнообов'язкової пенсійної системи; 6. Забезпечення прозорості податково-бюджетної системи. 7. Розширення бази оподаткування, скасування звільнень від оподаткування, зниження реальної ставки оподаткування фонду заробітної плати до 38 відсотків. 8. Підтримання стабільного обмінного курсу гривні завдяки жорсткій монетарній політиці. 9. Реформа банківського сектору (скорочення обсягів кредитування бюджету з боку НБУ, зростання кредитування економіки банківською системою, посилення системи банківського нагляду з боку НБУ, запровадження страхування депозитів населення у банківській системі тощо). 10. Перехід до режиму інфляційного таргетування. 11. Дерегуляція та адміністративна реформа. 12. Приватизація та демонополізація. 	Отримано 1,6 млрд дол. Подальша співпраця з фондом із залучення кредитів припинена у зв'язку із невиконанням Україною низки зобов'язань. До 2008 року проводилися консультації в межах технічної співпраці.

Продовження таблиці 1

1	2	3
	<p>13. Реформа сільськогосподарського та паливно-енергетичного секторів, прискорення земельної реформи, приватизація та реструктуризація підприємств, які постачають ресурси сільськогосподарському комплексу.</p> <p>14. Зростання зовнішньоторговельного обороту приблизно на 5-8 відсотків.</p> <p>15. Лібералізація торговельного режиму.</p>	
<p>Стенд-бай (05.11.2008-08.07.2010)</p>	<p>1. Політика гнучкого обмінного курсу, підкріпленого цільовим показником грошової бази та відповідною стратегією валютних інтервенцій.</p> <p>2. Перехід до інфляційного таргетування (в середньостроковій перспективі);</p> <p>3. Зміни відповідно до цільових показників інфляції із одночасним забезпеченням захисту найбільш вразливих верств населення.</p> <p>4. Проведення більш жорсткої фіскальної політики.</p> <p>5. Зміна цін у енергетичному секторі відповідно до затрат.</p> <p>6. Стабілізуванню банківської системи шляхом гнучкого надання ліквідності від Національного банку України;</p> <p>7. Підвищення якості щоденного моніторингу банківської ліквідності;</p> <p>8. Забезпечення платоспроможності банків через посилений виїзний та документарний аудит (із залученням міжнародних експертів та аудиторських компаній).</p> <p>9. Розв'язання проблем системно важливих банків.</p> <p>9. Збереження незмінного рівня окладу першого тарифного розряду; відтермінування</p> <p>10. Створення працюючого ринку сільськогосподарських земель.</p> <p>11. Узгодження переліку компаній, що підлягатимуть прозорій приватизації у 2009 році.</p>	<p>Трьома траншами отримано 10,6 млрд дол. Дія програми припинена достроково у зв'язку із укладенням нової угоди</p>
<p>Стенд-бай (28.07.2010-27.12.2012)</p>	<p>1. Зниження дефіциту бюджету.</p> <p>2. Зниження порогу обігу для платників по спрощеній системі оподаткування до 300 тис. грн як для фізичних, так і юридичних осіб;</p> <p>3. Скасування звільнень від оподаткування ПДВ (сільське господарство, медикаменти, книговидавництво та інше);</p> <p>4. Зменшення наявних звільнень по акцизах і зборах;</p> <p>5. Збільшення акцизів на товари розкоші, не порушуючи при цьому правила СОТ.</p> <p>6. Зниження субсидій збитковим підприємствам.</p> <p>7. Встановлення цілі по інфляції на рівні 5 %.</p> <p>8. Підвищення облікової ставки (як основного індикатора монетарної політики) та ставки за депозитними сертифікатами НБУ.</p> <p>9. Збільшення золотовалютних резервів.</p> <p>10. Скасування валютних обмежень щодо притоку капіталу та інших валютних обмежень.</p> <p>11. Відміна кредитів стимулювання, обмеження на надання стабілізаційних кредитів та скорочення їх терміну до 3-х місяців.</p> <p>12. Дерегуляція та усунення бар'єрів для притоку іноземних інвестицій.</p> <p>13. Підвищення тарифів на газ для усіх категорій населення і підприємств на 50 %.</p>	<p>Двома траншами отримано 3,4 млрд дол. Надання подальших траншів не відбулося через невиконання умов програми</p>
<p>Стенд-бай (30.04.2014-10.03.2015)</p>	<p>1. Запровадження режиму гнучкого (вільно плаваючого) валютного курсу.</p> <p>2. Запровадження режиму інфляційного таргетування за узгодженою з МВФ програмою.</p> <p>3. Упровадження ринкових інструментів управління та контролю відсоткової ставки.</p>	<p>Двома траншами отримано 4,6 млрд дол. Дія програми припинена достроково у зв'язку із укладенням нової угоди</p>

Продовження таблиці 1

1	2	3
	4. Встановлення позитивної облікової ставки відносно інфляції. 5. Зміна внутрішньої структури Національного банку України. 6. Проведення діагностики фінансової стійкості комерційних банків. 7. Ліквідація неплатоспроможних банків. 8. Підвищення вимог до мінімального розміру статутного капіталу комерційних банків. 9. Зниження дефіциту Державного бюджету України. 10. Підвищення ефективності управління державними банками. 11. Прискорення приватизації державних підприємств.	
Програма розширеного фінансування (11.03.2015-10.03.2019). Перегляд – люти1 2017 року.	1. Дотримання режиму гнучкого (вільно плаваючого) валютного курсу. 2. Дотримання режиму інфляційного таргетування. 3. Проведення жорсткої грошово-кредитної політики для досягнення інфляційних цілей (високі відсоткові ставки, обмеження рефінансування). 4. Пом'якшення заходів валютного контролю. 5. Націоналізація Приватбанку. 6. Забезпечення досягнення комерційними банками вимог щодо мінімального обсягу статутного та регулятивного капіталу. 7. Продовження фіскальної консолідації 8. Класифікація та приватизація державних підприємств. 9. Проведення земельної реформи та створення ринку землі. 10. Відмова від уведення і посилення обмеження на імпорт для цілей платіжного балансу на період дії програми розширеного фінансування	Трьома траншами отримано 7,7 млрд дол. (станом на кінець жовтня 2016 р.)

**Складено автором на основі [14; 15; 16; 17; 18; 19; 20; 21; 22; 23].*

Практично всі країни колишнього Радянського Союзу під тиском МВФ відкрили власні ринки для надходження іноземних імпорتنих товарів, які в умовах несформованого законодавства та відсутності дії ринкових механізмів ціноутворення були якіснішими за вітчизняні аналоги або зовсім новими на ринку. Заходи щодо стимулювання експорту здебільшого стосувалися виробництва сировини, адже в умовах відсутності грошових ресурсів та значній технологічній відсталості капіталомістких галузей виробництва були чи не єдиним напрямком швидкого надходження прибутків та валютної виручки в країну. Більше того, стимулювання експорту сировини та лібералізація цін на імпортні товари разом із лібералізацією валютного ринку в частині надходження капіталу перетворило країни колишнього соціалістичного табору в сировинний придаток розвинутих країн, які володіють найбільшою кількістю голосів у МВФ (США, Великобританія, Франція, Німеччина, Японія).

Аналізуючи всі меморандуми про співпрацю України та МВФ, можна зробити висновок, що в кожному основним структурним маяком була жорстка монетарна політика та фіскальна консолідація, що кардинально відрізняється від теоретичних постулатів ідеолога і основоположника принципів діяльності МВФ Джона Мейнарда Кейнса, який проповідував фіскальне стимулювання виробництва, зниження норми відсотка, впровадження державних програм розвитку. За таких умов Національний банк України не мав змоги застосувати механізми монетарного стимулювання виробництва, як це здійснювалося в багатьох розвинутих країнах світу впродовж цілого століття і продовжується сьогодні (кількісне пом'якшення, структурне рефінансування). Одним із головних монетарних маяків МВФ була підготовка та запровадження режиму інфляційного таргетування, що з метою досягнення інфляційних цілей вимагало повного обмеження кредитування реального сектору через контроль приросту грошової бази та грошових агрегатів. Викликають запитання й вимоги МВФ щодо реформування банківської системи шляхом ліквідації або приватизації державних банків, які на початку здобуття Україною незалежності могли перетворитися у потужні банки розвитку на зразок банків Китаю, Індії, Мексики, Німеччини, Італії тощо.

Не менш згубними для вітчизняної економіки, на наш погляд, стали рекомендації та вимоги МВФ щодо проведення приватизації та створення ринку землі, адже зазначені рекомендації були висунуті в той період, коли в Україні ще не було сформовано ефективної законодавчої та судової системи, які б дозволили забезпечити прозорість приватизаційних процесів. Саме у зв'язку із відсутністю правового контролю за приватизаційними процесами (призвело до участі у торгах і аукціонах великого числа

підставних осіб та фірм-одноденки), відсутністю прозорого механізму приватизації (неможливо було визначити кінцевих бенефіціарів інвесторів) та відсутністю фондового ринку (неможливо було здійснити реальну оцінку балансової вартості підприємств, що підпадали під приватизацію), про реформування якого вперше зазначається в меморандумі 2017 року [21], відбулася концентрація основних промислових потужностей в олігархічних групах, а ті підприємства, які могли скласти суттєву конкуренцію на світових ринках та розвивати внутрішнє виробництво з доданою вартістю, були занедбані й знищені новими власниками – представниками конкурентів (Наприклад, Львівський автобусний завод, Миколаївський суднобудівний завод, Вінницький підшипниковий завод, безліч цукрових заводів тощо). Проведення ваучеризації підприємств і в кінцевому підсумку їх приватизації за цінами, значно нижчими за ринкові, призвело до зростання безробіття та зубожіння населення, що викликало соціальне напруження та масову еміграцію за кордон економічно активного населення, а також науковців та висококваліфікованих спеціалістів.

Варто звернути увагу й на таку вимогу МВФ (меморандуми 1998-2002 роки), як реформа сільськогосподарського та паливно-енергетичного секторів, прискорення земельної реформи, приватизація та реструктуризація підприємств, які постачають ресурси сільськогосподарському комплексу [15]. Приватизація та реструктуризація підприємств, які постачають ресурси сільському господарству, вочевидь мала знизити експортний потенціал вітчизняної сільськогосподарської продукції та знизити можливість виробництва продукції з доданою вартістю, а зменшення кількості підприємств, які поставляють ресурси в сільське господарство, в тому числі сільськогосподарську техніку, призвело до занепаду цього сектору вітчизняної економіки наприкінці 90-х – початку 2000-х років.

Після невиконання Україною низки умов програми розширеного фінансування, які стосувалися дефіциту бюджету, оподаткування, земельної реформи, МВФ припинив співпрацю в межах кредитування, починаючи із вересня 2002 року. Упродовж наступних шести років до початку фінансово-економічної кризи співпраця України та МВФ мала консультативний характер.

У цей період економіка України почала зростання (поки що найвищими темпами з часів незалежності), водночас варто зауважити, що з 2002 по 2007 роки відбулося накопичення негативних наслідків, які були зумовлені рекомендаціями МВФ під час дії попередньої кредитної програми, а саме: лібералізація валютного ринку та руху капіталу, лібералізація торгівельного режиму та дерегуляція.

Лібералізація валютного ринку та руху капіталу хоча і мала позитивний вплив на збільшення іноземних інвестицій, проте лівова частка цих інвестицій припала на банківський сектор у вигляді купівлі банків з українським капіталом. Можливість банків з іноземним капіталом залучати великі обсяги коштів у своїх материнських компаній спричинили кредитний бум в Україні, однак в умовах відсутності ефективного державного управління, відповідного законодавства та державних програм розвитку промисловості спровокований іноземними банками кредитний бум відбувався на споживчому ринку. Окрім цього, лібералізація валютного ринку передусім у частині використання іноземної валюти (здебільшого доларів США та євро) як засобу платежу та засобу нагромадження стала однією із головних причин доларизації національної економіки, а у 2008 році – причиною фінансово-економічної кризи. Наслідками дерегуляції у фінансовій сфері було скасування дії Положення Національного банку України «Про кредитування», що зняло обмеження на споживче кредитування в іноземній валюті. Таким чином вимоги МВФ, закладені ще в 1998 році, сприяли розширенню присутності іноземних держав не тільки на вітчизняних товарних ринках (автомобілі, с/г техніка, побутова техніка, одяг, предмети особистого вжитку), а й на фінансових. При цьому доступність кредитів в іноземній валюті дозволяла профінансувати імпорт автомобілів та побутової техніки, завдяки чому отримано потрійну вигоду: прибуток від продажу автомобілів та інших товарів; прибуток від наданих кредитів; маржа відсоткових ставок.

Окремого аналізу потребує співпраця України з МВФ в період фінансово-економічної кризи 2008-2009 та кризи 2014-2016 років. Як видно з таблиці 1, рекомендації МВФ у сфері грошово-кредитної та фіскальної політики є кардинально протилежними до тих антикризових заходів, які впроваджували розвинуті країни світу, передусім США та ЄС. Насамперед під час розробки меморандуму про співпрацю України та МВФ не враховувалися особливості національної економіки, її структурних дисбалансів та механізмів ціноутворення, адже головними структурними маяками Фонду були запровадження вільно плаваючого валютного курсу, жорсткої монетарної політики, бюджетної консолідації та переходу до інфляційного таргетування. Однак як у період кризи 2008-2009 років, так і в період кризи 2014-2016 років спроба запровадження вільно плаваючого валютного курсу закінчилася суттєвою девальвацією (60 % та 300 % відповідно), що призвело до зростання інфляції, збитковості банківської системи та економіки в цілому, зубожіння населення та появи нової хвилі еміграції.

При запровадженні режиму плаваючого обмінного курсу та режиму інфляційного таргетування вочевидь не було враховано того факту, що найбільший вплив на курсову стабільність та динамку золотовалютних резервів має динаміка цін на метали та сировину на світових товарних ринках (рис. 1).

Як бачимо з рисунку 1, зниження індексу цін на метали (провідні експортні товари України) призводить до негативного сальдо платіжного балансу та зниження золотовалютних резервів через

зниження обсягів надходження валютної виручки в країну. При цьому варто зауважити, що перехід до режиму вільно плаваючого валютного курсу в період зниження цін на сировинні товари на світовому ринку сприятиме появі девальваційних тенденцій. Враховуючи те, що українська економіка є однією із найбільш енергозатратних у світі і відповідно потребує великих обсягів імпортованих енергоносіїв, девальвація ж національної валюти автоматично призводить до зростання цін на енергоносії в гривневому еквіваленті, що в кінцевому підсумку збільшує інфляцію (рис. 2.).

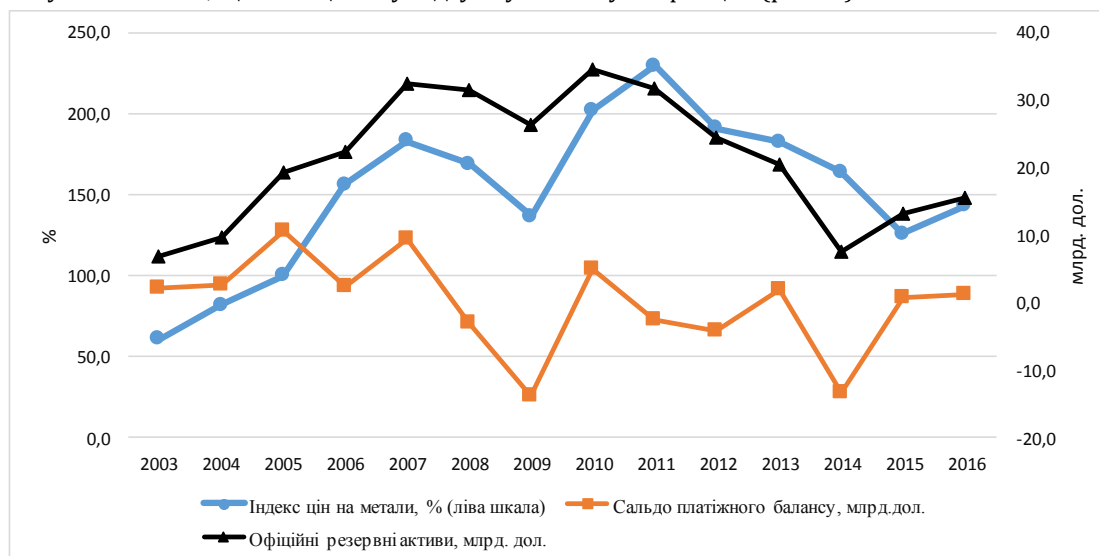


Рис. 1. Динаміка індексу цін на метали, золотовалютних резервів та платіжного балансу України у 2003-2016 роках*

* Складено автором на основі даних НБУ [24].

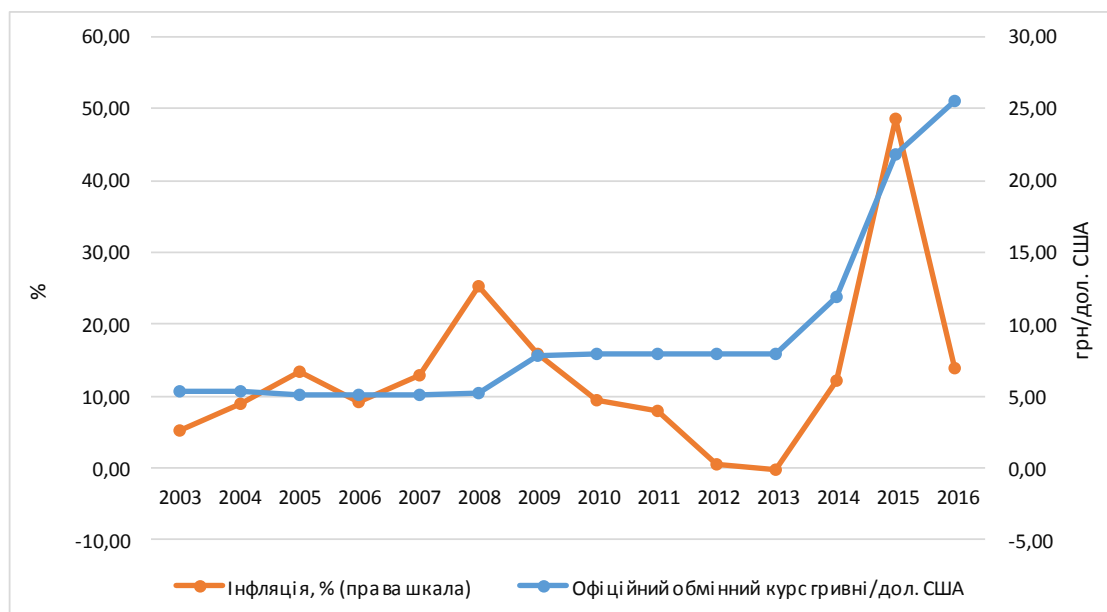


Рис. 2. Динаміка інфляції та валютного курсу в Україні у 2003-2016 роках*

*Складено автором на основі даних НБУ [24].

За таких умов основними антикризовими заходами повинні бути не ті, що спрямовані на обмеження грошової маси шляхом підвищення відсоткових ставок (як пропонує МВФ і підтримувані ним вітчизняні експерти), а навпаки – заходи, які сприятимуть збільшенню ліквідності банківської системи та активізації кредитування реального сектору економіки в межах програм імпортозаміщення. Саме розвиток внутрішнього ринку, високотехнологічних галузей економіки, реалізація програм імпортозаміщення та енергозбереження, розвитку виробництва товарів з доданою вартістю дозволить

уникати негативного впливу низхідних трендів цінової кон'юнктури світових фінансових ринків на сальдо платіжного балансу.

Однак реалізація політики кількісного пом'якшення чи структурного рефінансування в Україні неможлива за умови співпраці з МВФ, адже серед рекомендацій Фонду в період рецесії 2010 року є рекомендації щодо відміни кредитів стимулювання, обмеження на надання стабілізаційних кредитів та скорочення їх терміну до 3-х місяців, ліквідації валютних обмежень на рух капіталу та перехід до режиму інфляційного таргетування. Такого роду вимоги присутні і в меморандумах 2014-2017 років, де основний акцент зроблено на впровадження монетарного режиму інфляційного таргетування вже за узгодженою з Фондом програмою, наявність якої підвищує рівень важливості цього питання. При цьому Фондом не враховується відсутність належних економічних та інституціональних умов для впровадження такого монетарного режиму, а саме: значний рівень тіньової економіки (за експертними висновками сягає 50-70 %), що унеможливорює ефективний розрахунок реального значення індексу споживчих цін; немонетарний характер інфляційних тенденцій, які зумовлені наявністю регульованих цін (електроенергія, енергоносії) та монополізацією економіки. Водночас, виконуючи рекомендації МВФ, НБУ здійснив спробу переходу до режиму інфляційного таргетування, який супроводжувався девальвацією національної валюти та підвищенням відсоткових ставок не лише за кредитами рефінансування (середньозважена ставка в піковий період – 32 %), а й за депозитними сертифікатами (середньозважена ставка за строковими депозитними сертифікатами в піковий період – 27 %), наслідком чого є скорочення кредитування реального сектору економіки, колосальні збитки та зменшення ВВП більш ніж на 17 % [24].

Окрім вимог щодо запровадження жорсткої монетарної політики та фіскальної консолідації, які в умовах стагфляції національної економіки не сприяють економічному відновленню, МВФ висунув надзвичайно цинічну як для країни, проти якої здійснюють військову агресію та ведуть економічні війни, вимогу: «Впродовж періоду дії угоди про розширене фінансування Україна (i) не впроваджуватиме і не посилюватиме обмежень на здійснення платежів або переказ коштів для поточних міжнародних операцій; (ii) не вводитиме і не змінюватиме практики використання кількох обмінних курсів; (iii) не укладатиме двосторонніх угод про здійснення платежів, що не відповідатимуть положенням Статті VIII Статей Угоди Фонду; а також (iv) не вводитиме і не посилюватиме обмеження на імпорт для цілей платіжного балансу» [20; 21]. Така вимога є прямим лобюванням експорту транснаціональних корпорацій та виробників розвинутих країн світу, а також створює загрози для розвитку внутрішнього ринку і внутрішнього виробництва в Україні.

Зважаючи на наведені вище вимоги щодо ведення монетарної політики та політики управління платіжним балансом, вважаємо, що постає гостра необхідність розробки таких стратегічних орієнтирів співпраці з Фондом, які в найближчому майбутньому дозволять значно знизити цю співпрацю від кредитної підтримки до формального подання статистичної звітності. Адже аналізуючи впровадження вимог МВФ щодо зміни механізмів здійснення монетарної та фіскальної політики, можна зробити висновки, що їх результатом разом із прорахунками вітчизняної влади є значно більші збитки, аніж обсяги отриманих трансів у межах програми розширеного фінансування. Так за нашими підрахунками сукупні збитки держави та вітчизняного бізнесу впродовж 2014-2016 років, які спровоковані девальваційними та інфляційними тенденціями внаслідок переходу до інфляційного таргетування, сягають більше 1 трлн грн (збитки банківської системи – 277 млрд грн; витрати держави на рекапіталізацію, націоналізацію – 155 млрд грн; кредити рефінансування, які не повернуто, – 45 млрд грн; виплати за депозитними сертифікатами НБУ – 100 млрд грн; втрати фізичних осіб внаслідок банкрутства банків – 130 млрд грн; втрати юридичних осіб – 76 млрд грн; втрати кредиторів (власників) банків – 245 млрд грн; разом – 1028 млрд грн [24]), що в перерахунку за офіційним курсом НБУ станом на січень 2017 року становить 37 млрд дол. США. Натомість обсяг кредитів, отриманих від МВФ за 2014-2016 роки, становить 12,3 млрд дол. США.

Що ж стосується стратегічних орієнтирів співпраці України з МВФ на коротко-, середньо- та довгострокову перспективу, то Україна повинна поступово знижувати залежність від Фонду в частині отримання кредитної підтримки. Для реалізації цього задуму на практиці, на наш погляд, українській владі треба запровадити декілька заходів, які перелічимо нижче.

1. *Збільшення золотовалютних резервів за рахунок внутрішніх джерел.* Аналізуючи дані НБУ щодо обсягу статті «валюта і депозити» міжнародної інвестиційної позиції нашої держави, можна зробити висновок про наявність значних обсягів валютних ресурсів на руках у населення (рис.3). З огляду на те, що виділені трансї МВФ є меншими в декілька десятків разів від офіційних даних, які відображають обсяги валютних ресурсів поза банками, виникає необхідність застосування радикальних реформ валютного ринку в частині ліквідації стихійного тіньового валютного ринку, зокрема відновлення кримінальної відповідальності за здійснення валютообмінних операцій поза банківським сектором.

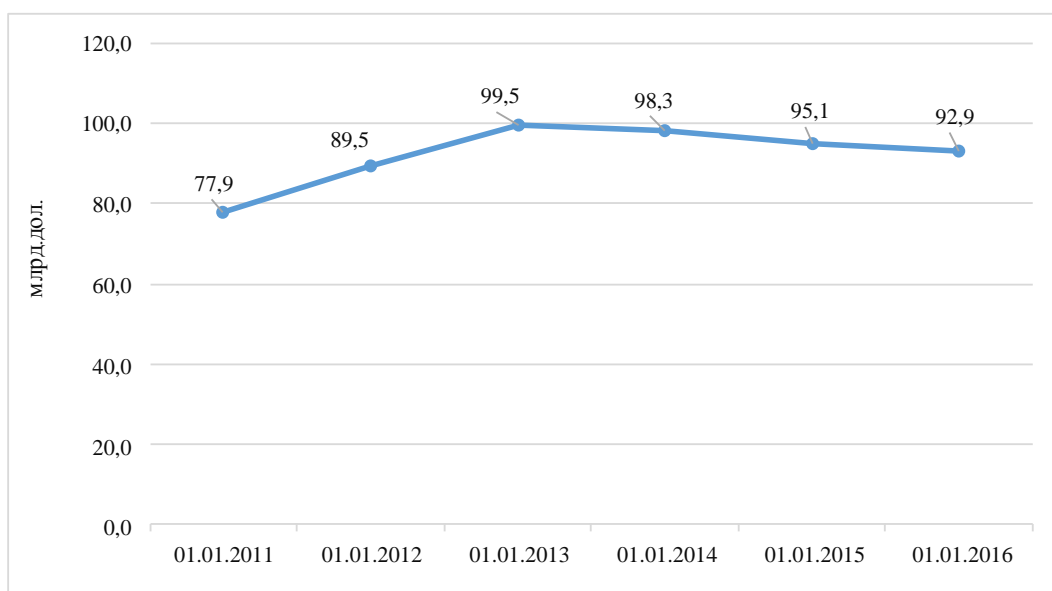


Рис. 3. Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України: валюта та депозити у 2010-2015 роках

**Складено автором на основі даних НБУ [24]*

Іншим, не менш важливим джерелом поповнення золотовалютних резервів міг би стати міграційний капітал, адже тільки через офіційні канали заробітчани України переказують в нашу державу від 5 до 8 млрд дол. США щорічно. Однак банки через відсутність належного законодавства та порушення Конституції України (відповідно до статті 99 грошовою одиницею України є гривня) продовжують видавати міжнародні грошові перекази іноземною валютою, що в умовах погіршення економічної чи політичної кон'юнктури стає потужним джерелом розвитку тіньового валютного ринку. Відтак, з огляду на вищесказане, актуальним питанням регулювання валютного ринку є прийняття Закону України «Про валютне регулювання та валютний контроль», який би забороняв видавати іноземні перекази в іноземній валюті їх одержувачам, окрім випадків відкриття депозитного рахунку терміном не меншим, ніж один рік.

Безперечно, у випадку введення заборони на виплату коштів в іноземній валюті, отриманих за міжнародними переказами, відбудеться тінізація грошових переказів з-за кордону, одна і без такого обмеження лівова частка іноземної валюти потрапляє на тіньовий валютний ринок у зв'язку із більш вигідними валютними курсами, ніж у банках, та відсутністю обмежень і контролю з боку держави. Навіть якщо більше половини міжнародних переказів від існуючого обсягу перейде в тінь, то 2,5-4 млрд дол., які щорічно потраплятимуть на валютний ринок, а потім у золотовалютні резерви, за своїм обсягом будуть співмірними із обсягами траншів МВФ. У випадку ж упровадження привабливих депозитних програм для грошових переказів можливість залучення більших обсягів іноземної валюти на міжбанківський валютний ринок може суттєво зрости.

2. *Оптимізація грошово-кредитної політики Національного банку України в напрямку стимулювання кредитування реального сектору економіки.* Аналізуючи досвід проведення грошово-кредитної політики в Україні в період 2002-2007 років (тобто період, коли з МВФ проводилися тільки технічні консультації) можна зробити висновок, що основним її трансмісійним каналом був валютний, через який здійснювалася емісія гривні, що призводило до високих темпів зростання грошової маси (до 20 % на рік), при цьому динаміка інфляції була помірною (до 13 % на рік). Це свідчить про те, що банківська система і економіка загалом забезпечувалася достатніми обсягами грошових коштів для підтримання високих темпів економічного розвитку (6-8 % зростання ВВП).

Після спроби введення плаваючого валютного курсу та впровадження жорсткої грошово-кредитної політики НБУ практично повністю ліквідував зовнішнє джерело стимулювання економічного зростання (зменшення емісії через валютні інтервенції), а внаслідок упровадження інфляційного таргетування – не створив внутрішнього джерела грошових ресурсів для кредитування реального сектору. Адже підвищення відсоткових ставок рефінансування з метою обмеження темпів збільшення грошової маси для виконання інфляційних цілей та зниження девальваційних тенденцій суттєво обмежили кредитні можливості комерційних банків, що в умовах стагфляційних криз було неприпустимим.

Тому з метою створення умов для економічного розвитку за рахунок внутрішніх джерел НБУ потрібно відмовитися від інфляційного таргетування та перейти до реалізації протекціоністської грошово-кредитної політики [25, с. 165-185] за зразком розвинутих країн світу [26, с. 71-72], які через механізми МВФ рекомендують країнам, що розвиваються, лібертаріанські рецепти розвитку, причому не використовуючи їх у своїх країнах. Протекціоністська грошово-кредитна політика передбачає фактичну відмову від інфляційного таргетування та перехід до таргетування валютного курсу в межах валютного коридору, таргетування ліквідності банківської системи та таргетування темпів приросту ВВП. У такому випадку обов'язковим завданням центрального банку та Уряду є налагодження контролю за транскордонним рухом капіталу (можливе введення податку або інших адміністративних обмежень на вивіз капіталу за кордон), упровадження довгострокових інструментів рефінансування (на термін 3-5 років за зразком ФРС США, ЄЦБ, Банку Англії, Банку Японії, Народного банку Китаю) за ставкою, нижчою за рівень рентабельності підприємств пріоритетних галузей економіки, розвиток фондового ринку та операцій РЕПО центрального банку. При цьому необхідним є створення державних спеціалізованих банків розвитку, які стануть трансляторами такої грошово-кредитної політики, а центральний банк по суті отримає функції продуктивного перерозподілу кредиту в економіці, який в умовах ринку є інструментом стимулювання економічного зростання.

3. Створення державних спеціалізованих банків розвитку та оптимізація діяльності наявних державних банків.

Банки розвитку займають особливе місце у банківських системах розвинутих країн світу як головні розпорядники державних коштів у межах економіки, виконуючи функції кредитного забезпечення її пріоритетних галузей. Банки розвитку або подібні до них державні спеціалізовані кредитні установи успішно функціонують у дев'ятнадцяти країнах-членах «Великої двадцятки» (лише в Австралії немає банку розвитку) та здійснюють пільгове фінансування високотехнологічних галузей економіки, технологій енергозбереження, екології, машинобудування, сільського господарства, а також виступають у ролі гарантійних фондів за кредитами комерційних банків у важливі для держави галузі економіки або інвестиційні проекти. Саме через такі банки здійснюється цільове структурне рефінансування економіки (Китай, Індія, Мексика, Бразилія) з боку центрального банку, а відповідно підвищується ефективність грошово-кредитної політики в частині цільового спрямування грошової маси у виробництво із зростаючою доданою вартістю, що знижує ризики збільшення інфляції внаслідок високих темпів зростання грошової маси.

На сьогодні створення банків розвитку є достатньо актуальним завданням для України, вирішення якого дозволить відновити промисловий потенціал економіки та знизити ризики перетворення країни в сировинний придаток західного світу. Варто зауважити, що внаслідок проведення політики «очищення» банківської системи України на балансі Фонду гарантування вкладів фізичних осіб є достатньо «хороших» фінансових активів та капітальних ресурсів 87 банків, виведених з ринку впродовж 2014-2017 років, що можуть стати базою створення банків розвитку. На наш погляд, доцільним є об'єднання активів і основних фондів банків, виведених з ринку, у два спеціалізовані банки розвитку – Банк розвитку промисловості та Банк розвитку сільського господарства. Обидва банки повинні орієнтуватися на кредитування високих технологій, машинобудування, енергозбереження та виробництва продукції з доданою вартістю.

У випадку ж необхідності мінімізації корупційних ризиків у механізмі діяльності банків розвитку (що неодноразово ставало предметом дискусій представників НБУ та інших владних інституцій) альтернативним варіантом може стати реорганізація наявних державних банків у банки розвитку або розширення їхніх операцій та функцій, що буде найбільш швидким і найменш затратним способом організації діяльності банків розвитку.

Аналізуючи діяльність державних банків («Ощадбанк», «Укрексімбанк», «Укргазбанк», «Приватбанк»), можна зробити висновок, що загальний набір послуг для малого, середнього та корпоративного бізнесу практично нічим не відрізняється від універсальних банківських установ. Загальні умови кредитування, на наш погляд, не можуть бути дотримані переважною більшістю підприємств в Україні, оскільки відсоткові ставки за різними програмами (на поповнення оборотних коштів, купівлю с/г техніки, автотранспорту, імпорт с/г техніки, купівлю житла) коливаються в межах 18,5-24 %, які є значно вищими, ніж рентабельність підприємств, яка станом на початок 2016 року становила: в промисловості – 0,9 %, будівництві – (-7,6) %, сільському господарстві – 20,1 %. Самі ж кредитні програми є короткостроковими, максимальний термін яких становить 5 років для розвитку бізнесу та інвестиційних проектів, а також 15-20 років для житлового кредитування [27; 28; 29; 30].

Водночас у випадку ефективного підходу до організації діяльності державних банків вони можуть виконувати роль банків розвитку. Наприклад, володіючи найбільшою мережею банківських відділень в Україні, «Ощадбанк» може виступати у ролі банку, який кредитуватиме житлове будівництво та програми енергозбереження. Однак, зважаючи на короткостроковість ресурсної бази вітчизняної банківської системи, на перше місце тут повинна вийти грошово-кредитна політика із програмами, аналогічними до кількісного пом'якшення в США і ЄС, де надавався відповідний обсяг ліквідних коштів

для стимулювання житлового будівництва через пільгові кредити. Як свідчить практика діяльності «Ощадбанку» в останні три роки, державна програма із енергозбереження відіграла позитивну роль як для банку (збільшення ліквідності, збільшення клієнтів, підвищення довіри), так і для його клієнтів (заощадження на енергозбереженні), а тому доцільно її продовжити.

Важливі функції банку розвитку може виконувати «Укрексімбанк» у напрямку довгострокового кредитування підприємств, які займаються експортно-імпортною діяльністю шляхом використання коштів міжнародних фінансових організацій (Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Міжнародна фінансова корпорація тощо) та довгострокових кредитів рефінансування Національного банку України.

Особливе місце у сфері виконання функцій банку розвитку повинен зайняти «Приватбанк» як найбільший банк країни, який своїми кредитними програмами може охопити малий, середній та корпоративний бізнес. На наш погляд, окрім можливого пільгового кредитування «Приватбанком» підприємств у межах державних програм розвитку, заслуговує на увагу платформа р2р-кредитування під назвою «Країна успішного бізнесу» (КУБ), суть якої полягає у колективному кредитуванні проектів малого бізнесу на суму не більше 300 тис. грн під середньоринкову ставку відсотка – близько 2 % на місяць. Така ініціатива «Приватбанку» сприятиме розвитку малого бізнесу та створенню робочих місць, яких відповідно до стратегії КУБ за два роки має бути 1 млн. Враховуючи світові тенденції розвитку малого бізнесу і його фінансової підтримки, на наш погляд, платформу р2р-кредитування від «Приватбанку» можна використати як платформу для кредитування стартапів та винахідників, які відбиратимуться на основі біржі стартапів, а також конкурсів-виставок винаходів.

Що ж стосується «Укргазбанку», то основними його функціями як банку розвитку повинні стати функції з розвитку сільського господарства, однак важливою умовою при отриманні пільгового кредиту має бути виробництво сільськогосподарської продукції з доданою вартістю.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, виходячи із вищевикладеного, в Україні, з огляду на наявність великих внутрішніх ресурсів і можливостей для розвитку, потрібно поступово обмежувати співпрацю з Міжнародним валютним фондом у частині отримання кредитних позик, вимоги за якими часто несуть загрози для економічного і політичного суверенітету держави. Однак оптимізації механізмів монетарної політики, створення банків розвитку, впровадження державних програм кредитування реального сектору економіки буде недостатнім без зміни політичної та управлінської еліти, для якої співпраця з Міжнародним валютним фондом є інструментом виправдання власних прорахунків і реалізації меркантильних інтересів.

Список літератури

1. Стиглиц, Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к пост-Вашингтонскому консенсусу / Дж. Стиглиц // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 12.
2. Goode, R. Economic assistance to developing countries through the IMF / R. Goode. – Brookings Institution Washington, 1985. – 72 p.
3. Barnett, M. Power in Global Governance / M. Barnett, R. Duvail. Cambridge University Press, 2005. – P. 86.
4. Білоброва, Т. О. МВФ і Україна: неоднозначність відносин / Т. О. Білоброва, О. О. Завгородній // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 6(1). – С. 55-60.
5. Марків, Г. В. Реалії та перспективи співпраці України з міжнародним валютним фондом / Г. В. Марків // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 11-15.
6. Статті Угоди Міжнародного валютного фонду. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_921.
7. Андропова, І. В. Международный валютный фонд: вчера, сегодня, завтра / И. В. Андропова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/06/1268030682/mvf_v_s_z.pdf.
8. «What Washington Means by Policy Reform» In John Williamson, Ed., Latin American Adjustment: How Much Has Happened? – Washington: Institute for International Economics, 1990.
9. One size for all. A study of IMF and World Bank poverty reduction strategies. – Режим доступу: <http://www.wdm.org.uk/sites/default/files/onesizeforall01092005.pdf>
10. Perry, R. Preserving discursive spaces to promote human rights: poverty reduction strategy, human rights and development discourse. – Режим доступа: https://www.mcgill.ca/jsdlp/files/jsdlp/7_1_3_perry.pdf.
11. Isar, S. Was the Highly Indebted Poor Country Initiative (HIPC) a success?. – Режим доступу: <http://www.consiliencejournal.org/index.php/consilience/article/viewFile/297/141>.

-
12. Хлебникова, Д. В. Перспективы реформирования Международного валютного фонда в современных условиях: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.14 / Хлебникова Дарья Викторовна; [Место защиты: ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»]. – Москва, 2015. – 180 с.
 13. Райнерт, Е. С. Як багаті країни забагатіли і чому бідні залишаються бідними. – К. Темпора, 2014. – 444 с.
 14. Аналіз методології фінансового програмування МВФ і монетарних умов програми співпраці України та МВФ, підписаної 01.09.2016 р.: аналітична записка / Кафедра банківської справи КНЕУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
 15. Особливості відносин України з міжнародними фінансовими організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd18.htm>.
 16. Меморандум Кабміну та МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2008/10/30/167436/>.
 17. Лист про наміри. Меморандум про економічну та фінансову політику від 23 липня 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/890_004.
 18. Лист про наміри від 16 липня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/890_005/print1480395846306128.
 19. Лист про наміри від 18 серпня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0360500-14/print1480308476909217>.
 20. Лист про наміри до Міжнародного валютного фонду. Меморандум про економічну і фінансову політику від 21 липня 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0483500-15>.
 21. Лист про наміри до Міжнародного валютного фонду. Меморандум про економічну і фінансову політику від 2 березня 2017 року <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=46564506>.
 22. Додаток II. Технічний меморандум про взаєморозуміння [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/55d233ef92066.pdf>.
 23. Українська призма: співпраця України з міжнародними організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma_ukr_int_2014.pdf.
 24. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.
 25. Дзюблюк, О. В. Управління ліквідністю банківської системи України: монографія / О. В. Дзюблюк, В. Я. Рудан. – Тернопіль: Вектор, 2016. – 290 с.
 26. Корнеев, В. Антикризисное регулирование кредитных рынков: порівняльний аналіз практики зарубіжних країн [Текст] / Корнеев В., Бублик Є. // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 70–74
 27. Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: www.oschadbank.ua.
 28. Офіційний сайт АТ «Укрексімбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eximb.com>.
 29. Офіційний сайт ПАТ Приватбанк [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://privatbank.ua>.
 30. Офіційний сайт АТ «Укргазбанк» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrgasbank.com>.

References

1. Styhlyts, Dzh. (1998). Mnogoobraznee instrumenty, shyre tseli: dvizhenye k post-Vashinhtonskomu konsensusu. *Voprosy ekonomiki*, 8, 12.
2. Goode, R. (1985). *Economic assistance to developing countries through the IMF*. Brookings Institution Washington.
3. Barnett, M. & Duvail, R. (2005). *Power in Global Governance*. Cambridge University Press.
4. Bilobrova, T. O. & Zavorodniy, O. O. (2011). MVF i Ukrayina: neodnoznachnist' vidnosyn. *Naukovyy visnyk Poltav's'koho universytetu ekonomiky i torhivli. Seriya: Ekonomichni nauky*, 6(1), 55-60.
5. Markiv, H. V. (2013). Realiyi ta perspektyvy spivpratsi Ukrayiny z mizhnarodnym valyutnym fondom. *Innovatsiyna ekonomika*, 10, 11-15.
6. Statti Uhody Mizhnarodnoho valyutnoho fondu. *Mizhnarodnyy valyutnyy fond*. (2017). Retrieved from: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_921.
7. Andronova, Y. V. (2011). *Mezhdunarodnyy valyutnyy fond: vchera, sehodnya, zavtra*. Retrieved from: http://ecsocman.hse.ru/data/2011/05/06/1268030682/mvf_v_s_z.pdf.
8. Williamson, J. (1990). *What Washington Means by Policy Reform*. Washington: Institute for International Economics.

-
9. *One size for all. A study of IMF and World Bank poverty reduction strategies.* (2005). Retrieved from: <http://www.wdm.org.uk/sites/default/files/onesizeforeall01092005.pdf>
 10. Perry, R. (n.d.). Preserving discursive spaces to promote human rights: poverty reduction strategy, human rights and development discourse. Retrieved from: https://www.mcgill.ca/jsdlp/files/jsdlp/7_1_3_perry.pdf.
 11. Isar, S. (n.d.). *Was the Highly Indebted Poor Country Initiative (HIPC) a success?*. Retrieved from: <http://www.consiliencejournal.org/index.php/consilience/article/viewFile/297/141>.
 12. Khlebnykova, D. V. (2015). *Perspektivy reformirovaniya Mezhdunarodnoho valyutnoho fonda v sovremennykh usloviyakh.* Moscow.
 13. Raynert, E. S. (2014). *Yak bahati krayiny zabahatily i chomu bidni zalyshayut'sya bidnymi.* Kyiv: Tempora.
 14. *Analiz metodolohiyi finansovoho prohrumuvannya MVF i monetarnykh umov prohramy spivpratsi Ukrainy ta MVF, pidpysanoi 01.09.2016 r.: analitychna zapyska.* (2016). Kyiv: KNEU.
 15. *Osoblyvosti vidnosyn Ukrainy z mizhnarodnyimi finansovymi orhanizatsiyamy.* (n.d.). Retrieved from: <http://old.niss.gov.ua/book/rozdil/rozd18.htm>.
 16. *Memorandum Kabminu ta MVF.* (2008). Retrieved from: <http://www.epravda.com.ua/publications/2008/10/30/167436/>.
 17. *Lyst pro namiry. Memorandum pro ekonomichnu ta finansovu polityku vid 23 lypnya 2009 roku.* (2009). Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/890_004.
 18. *Lyst pro namiry vid 16 lypnya 2010 roku.* (2010). Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/890_005/print1480395846306128.
 19. *Lyst pro namiry vid 18 serpnia 2014 roku.* (2014). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/n0360500-14/print1480308476909217>.
 20. *Lyst pro namiry do Mizhnarodnoho valyutnoho fondu. Memorandum pro ekonomichnu i finansovu polityku vid 21 lypnya 2015 roku.* (2015). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0483500-15>.
 21. *Lyst pro namiry do Mizhnarodnoho valyutnoho fondu. Memorandum pro ekonomichnu i finansovu polityku vid 2 bereznia 2017 roku.* (2017). Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=46564506>.
 22. *Dodatok II. Tekhnichnyy memorandum pro vzayemorozuminnya.* (n.d.). Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/55d233ef92066.pdf>.
 23. *Ukrayins'ka pryzma: spivpratsya Ukrainy z mizhnarodnyimi orhanizatsiyamy.* (2014). Retrieved from: http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma_ukr_int_2014.pdf.
 24. *Ofitsiyyny sayt Natsional'noho banku Ukrainy.* (2017). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.
 25. Dzyublyuk, O. V. & Rudan, V. Ya. (2016). *Upravlinnya likvidnistyu bankivs'koyi systemy Ukrainy.* Ternopil: Vektor.
 26. Korniyev, V. & Bublyk, Ye. (2010). Antykryzove rehulyuvannya kredytnykh rynkiv: porivnyal'nyy analiz praktyky zarubizhnykh krayin. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 2 (20), 70-74.
 27. *Ofitsiyyny sayt AT «Oshchadbank».* (2017). Retrieved from: www.oshadbank.ua.
 28. *Ofitsiyyny sayt AT «Ukreksimbank».* (2017). Retrieved from: <https://www.eximb.com>.
 29. *Ofitsiyyny sayt PAT Pryvatbank.* (2017). Retrieved from: <https://privatbank.ua>.
 30. *Ofitsiyyny sayt AT «Ukrhazbank».* (2017). Retrieved from: <http://www.ukrgasbank.com>.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2017 р.

Руслан Петрович СМОЛЕНЮК

кандидат економічних наук,
доцент,
ректор,
Хмельницький економічний університет
E-mail: kaffin@kheu.km.ua

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ АГРОПРОМИСЛОВОГО
ВИРОБНИЦТВА НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ
СТРУКТУРНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Смоленюк, Р. П. Управління розвитком агропромислового виробництва на основі методології структурної інтеграції [Текст] / Руслан Петрович Смоленюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 50-56. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена теоретичним і методологічним аспектам аргументації доцільності застосування структурної інтеграції для підвищення ефективності управління агропромисловим виробництвом для забезпечення збільшення обсягів його фінансування з метою досягнення рівня, необхідного для розширеного відтворення. Акцентовано увагу на розкритті суб'єктно-об'єктної спрямованості розвитку агропромислового виробництва на основі систематизації різноманітних аспектів структурної інтеграції і конкретизації особливостей державної політики в умовах поступальних інституціональних змін в аграрному секторі. Визначено, що найважливішими завданнями реструктуризації агропромислового комплексу є удосконалення організації й управління матеріальними та фінансовими потоками для забезпечення ритмічності процесів у сферах виробництва й споживання в аграрному секторі економіки. Для підвищення інвестиційної привабливості вітчизняного аграрного сектору важливо створити організаційно-економічні умови для діяльності офісів підтримки інвестицій, просування експорту та Комітету відродження промисловості для сприяння розвитку реального сектора економіки та зміни економіки з сировинного типу до економіки створення кінцевого продукту. Особлива увага звертається на когнітивне моделювання оцінки ефективності бізнес-процесів в агропромисловому виробництві від визначення початкових умов розвитку ситуації до вибору індикаторів, що характеризуватимуть розвиток ситуації відповідно до реалізації цільових завдань цих процесів.

Ключові слова: аграрний сектор; агропромислове виробництво; державне регулювання; управління; структурна інтеграція; бізнес-процес.

Ruslan Petrovych SMOLENYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Rector,
PHEI «Khmelnyskyi economical university»
E-mail: kaffin@kheu.km.ua

**MANAGEMENT DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION
ON THE BASIS OF METHODOLOGY OF STRUCTURAL INTEGRATION**

Abstract

The article is devoted to theoretical and methodological aspects of the argumentation of the feasibility of using structural integration for increasing the efficiency of management of agro-industrial production in order to increase the amount of its financing for the achievement of necessary the level for extended reproduction. The attention is focused on the disclosure of the subject-object orientation of the development of agro-industrial production on the basis of systematization of various aspects of structural integration and the specification of the peculiarities of state policy in the context of progressive institutional changes in the agrarian sector. The most

important tasks of restructuring the agro-industrial complex are determined. Among them we can point out the following ones: to improve the organization and management of material and financial flows to ensure the rhythm of processes in the spheres of production and consumption in the agricultural sector of the economy. In order to increase the investment attractiveness of the domestic agricultural sector, it is important to create organizational and economic conditions for investment support offices, promotion of exports and the Committee for the revival of industry in order to promote the development of the real economy and change the economy from the raw material to the economy of the final product. Particular attention is paid to the cognitive modeling of the assessment of the effectiveness of business processes in agroindustrial production from the definition of the initial conditions for the development of the situation to the selection of indicators that characterize the development of the situation in accordance with the implementation of the target tasks of these processes.

Keywords: agrarian sector; agro-industrial production; state regulation; management; structural integration; business process.

JEL classification: O100

Вступ

Циклічність розвитку економічних процесів зумовлює потребу в перегляді структурних компонентів формування і функціонування аграрного ринку. Консультант Світового банку Мартін Дарсі визнає, що для забезпечення успішності економічних реформ в Україні необхідно вдосконалити підходи до стратегічного планування економічного розвитку у сегменті ідентифікації пріоритетних для суспільства інфраструктурних проектів і визначення найбільш прийнятних механізмів їхнього фінансування [1].

Україна зміцнює аграрну спеціалізацію економіки, отримавши у 2015 році практично ідентичні з переробною промисловістю обсяги доданої вартості в сільському господарстві, лісництві й рибальстві. Разом з оптовою та роздрібною торгівлею ці галузі формують майже 396 % ВВП. У країнах Європейського Союзу частка сільського господарства, лісництва та рибальства у ВВП є на порядок нижчою, ніж в Україні (у середньому у країнах ЄС – 1,5 % у 2015 р.) [2, с. 10].

В Україні кардинальні економічні реформи спрямовані на забезпечення сталого зростання та підвищення рівня інвестиційної привабливості країни, здійснення заходів щодо реінвестування економічних надбань в якість життя людей. Україна має потужний потенціал для нарощування виробництва та експорту сільськогосподарської продукції. Дослідження теоретико-методологічних засад фінансово-економічної доцільності консолідації і реструктуризації підприємств сільського господарства є актуальним в умовах поглиблення конкуренції на продовольчих ринках та пов'язаних з нею ризиків, генерованих особливостями поглиблення міжнародних інтеграційних процесів в аграрному секторі економік.

У сучасній економіці проблематикою розвитку агропромислового виробництва і його державної підтримки займаються провідні вітчизняні науковці: Л. М. Болдирева (формування інституційного середовища агропродовольчого сектора економіки) [3, с. 10-15]; Г. В. Корнійчук (фінансові ресурси в формуванні фінансового потенціалу агроформувань) [4, с. 44-45]; Г. Ф. Мазур (сучасні заходи стимулювання розвитку агропромислового виробництва) [5, с. 12-18]; Л. Л. Мельник (теоретико-методологічні засади впливу власності на прибутковість сільськогосподарських підприємств) [6, с. 38-43]; І. М. Новак (залучення інвестиційного капіталу для підприємств аграрного сектора економіки) [7, с. 48-53]; М. Г. Орел (концептуалізація ефективності державного управління в умовах дестабілізації суспільно-політичної системи) [8, с. 56-61]; М. А. Полегенька (теоретичні та практичні основи розвитку інноваційної діяльності в агропромислових підприємствах) [9, с. 49-54]; М. П. Політило, О. М. Чубка, Т. О. Смирнова (формування основних видів корпоративних об'єднань та розвиток їх системи управління) [10, с. 17-23]; С. М. Халатур (моніторинг державних програм розвитку сільського господарства України) [11, с. 3-7].

Водночас більшість проблем розвитку агропромислового виробництва, відомих у з економічної теорії й практики, у багатьох випадках не досліджують специфіку фінансового забезпечення розвитку аграрного сектору [11, с. 6] й не доведені до конкретних науково-методичних розробок. Залишаються відкритими питання розвитку агропромислового виробництва на основі методології структурної інтеграції, зокрема проблеми управління матеріальними і фінансовими потоками. Аналіз фахових джерел свідчить, учені не розглядають цю проблему докладно, спираються тільки на традиційні підходи, констатують, що структурна інтеграція впливає на прибутковість активів підприємств і це веде до зростання фінансових показників. Тому особливо актуальними є питання, пов'язані з підвищенням ефективності управління агропромисловим виробництвом у процесі поглиблення його структурної інтеграції.

Мета та завдання статті

Головною метою цієї роботи є аргументація доцільності застосування структурної інтеграції для підвищення ефективності управління агропромисловим виробництвом і відповідно збільшення обсягів його фінансування для досягнення рівня, необхідного для забезпечення розширеного відтворення. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: виявити суб'єктно-об'єктну спрямованість розвитку агропромислового виробництва на основі систематизації методологічних положень різноманітних аспектів структурної інтеграції; систематизувати і конкретизувати особливості державної політики з урахуванням інституціональних змін в аграрному секторі; визначити функціонально-структурний підхід до управління аграрним сектором в умовах його адаптації до зміни соціально-економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження

З організаційної точки зору систему досліджують, з одного боку, як відносини всіх її частин, а з іншого – відносини її як цілісної з іншими зовнішніми системами. О. Г. Аполов визначає системний підхід як напрям методології наукового пізнання й соціальної практики, в основі якого лежить розгляд об'єктів як системи [12, с. 4]. Системний підхід дає змогу досліджувати цілісність об'єкта, виявляти різноманітні зв'язки і звести їх до єдиного цілого. Трансформація потреб суспільства і поступальна зміна взаємодії системи із зовнішнім середовищем зумовлює зміну функцій системи. Поняття «структуралізм» і «функціоналізм» визначають потребу в розробці й використанні функціонально-структурного підходу, що базується на взаємодії функцій й структури в процесі розвитку систем.

Дослідження світового ринку продовольства і його трансформації знаходить відображення в економічних теоріях: теорії граничної корисності (залежність рівня виробництва продовольства і його вартості від ресурсів (води, землі); класичних теорій міжнародної торгівлі, зокрема теорії порівняльних переваг. Перманентна трансформація ринку продовольства актуалізує системний підхід до теорій неокласицизму, оскільки ціна на продовольчі товари формується з урахуванням економічних, соціальних і демографічних засад в умовах політичних трансформаційних змін суспільства. Більшість економічних агентів на ринку продовольства не керуються постулатами повної раціональності, характерними для економічних суб'єктів у неокласицизмі. Так підвищення попиту на деякі групи продовольчих товарів може бути пояснене з точки зору теорії Т. Веблена про престижність товару.

При виборі продовольчих концепцій доцільно враховувати новітні ліберальні тренди. Це потребує розвитку методології визначення рівноважного стану попиту та пропозиції на ринку капіталу. Варто акцентувати увагу на трьох основних методологічних підходах, на основі яких інтегрується розвиток економічної думки: класичний, кейнсіанський та монетаристський. На основі дослідження основних наукових підходів до розвитку теорії економічної рівноваги визначено, що залежно від ситуації застосовують різні комплексні рішення для досягнення стану рівноваги з урахуванням ефекту мультиколінеарності факторів, які мають зробити власний внесок інвестиційного капіталу в обсяг пропозиції для зменшення фінансового навантаження на прибуток сільськогосподарських підприємств [7, с. 12–18].

В економічній літературі особлива увага звертається на активізацію процесів інституціоналізації агропромислового сектора економіки: при наявності інститутів різної якості зростає неоднорідність інституціонального середовища; запозичення негативних норм при імпорті окремих інститутів; інституціональний конфлікт формує дисфункції агропромислового сектора (порушення функцій); несприйняття офіційних інститутів (норм) працівниками галузей агропромислового сектора; опортуністична та девіантна поведінка економічних агентів у процесі інституціоналізації агропромислового сектора [3, с. 10–15].

У більшості пострадянських країн особливу увагу звертають на проблематику «жорсткої» безпеки (*hard security*), яка визначає пріоритетними територіальну цілісність, розвиток демократії і національної економіки. В умовах поглиблення політико-військових конфліктів безпековий статус поповнився дефініцією «людська безпека» (*human security*), що визначає безпеку окремих індивідуумів. Відповідно актуалізується проблематика продовольчої безпеки – захищеності життєвих інтересів людини, яка виражається у гарантуванні державою безперешкодного фізичного та економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності [13].

Економічна система вважається ефективною, якщо вона має пропорційну структуру господарства, тобто є відсутнім гіпертрофований розвиток однієї галузі щодо інших. Зауважимо, що існує фрагментація правової й інституціональної бази у сфері трактування поняття «агропромисловий комплекс». Більш повно відповідає економічній суті визначення агропромислового комплексу як сукупності галузей національної економіки, що охоплює сільське та рибне господарство, харчову промисловість і перероблення сільськогосподарської продукції, їх матеріально-технічне та фінансове забезпечення [13]. Найважливішими завданнями реструктуризації агропромислового комплексу є удосконалення організації й управління матеріальними та фінансовими потоками для забезпечення ритмічності процесів у сферах виробництва й споживання в аграрному секторі економіки. Для розробки

ефективних механізмів управління фінансовою діяльністю підприємств важливо визначити можливості нарощування фінансового потенціалу [4, с. 44–45] і оптимізації фінансового забезпечення аграрного сектору [11, с. 6]. Поділяємо точку зору І. М. Новака, який визнає, що для забезпечення процесу фінансово-інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва потрібна консолідація всіх джерел надходження капіталу і залучення його у формі інвестицій [7, с. 12–18]. У процесі екологізації економічного розвитку зростає значення екоінновацій для агропромислових підприємств [9, с. 49–54].

Структурні зміни на світовому ринку продовольства створюють імперативи для узгодження аграрної політики на державному рівні. Управління розвитком агропромислового виробництва на основі методології структурної інтеграції актуалізує дослідження основних положень теорії систем і теорії нестабільності у контексті впливу когнітивних ознак дестабілізації суспільно-політичної системи на державне управління і реалізацію національних інтересів [8, с. 56–61].

В умовах дестабілізації суспільно-політичної системи пріоритетними завданнями держави є боротьба з корупцією, реалізація судової й податкової реформ, реструктуризація управління державними підприємствами, а також проведення поетапної пенсійної реформи. Економічна політика держави має фокусуватися на інституціональних реформах, ціль яких – здійснення заходів щодо збільшення частки прямих інвестицій. Після вступу України до Світової організації торгівлі змінилися правила державної фінансової підтримки, і це вплинуло на конкурентоспроможність продукції сільського господарства. В Європейському Союзі обсяги такої підтримки становлять біля 100 млрд дол. США, в США, Японії і Швейцарії – відповідно 19, 39,6 і 5,8 млрд дол. США.

В Україні для підвищення продуктивності сільського господарства та створення ефективної ринкової інфраструктури для малих та середніх сільськогосподарських виробників реалізуються проекти «Партнерство заради інновацій: Розвиток сімейних ферм, об'єднаних в сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи», «Агробонус (Агрохімічна Лабораторія)», «Збільшення потужностей для професійного вирощування картоплі в Україні» та «Проект Агроінвест в Україні».

Основними цілями державної підтримки агропромислового комплексу є: гарантування продовольчої безпеки; прогнозування розвитку аграрного сегменту економіки; реалізація експортного потенціалу сільськогосподарської продукції; підтримка малих сільськогосподарських виробників. Поділяємо точку зору, що політика повинна бути більш орієнтованою на досягнення цілей і необхідності розробки концептуальної бази політики сільськогосподарського і сільського розвитку з чітким акцентом на деякі питання, що мають стратегічне значення для сільських громад [11, с. 5].

Відповідно до єдиної комплексної Стратегії з розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки визначено довгострокову концепцію розвитку сільського господарства і сільських територій, а також надано базу для стабільної, передбачуваної і прозорої правової системи, спрямованої на покращення ділового клімату, протидію корупції і стимулювання інвестицій для модернізації сільськогосподарського сектору.

Створено нормативно-правові умови для підвищення інвестиційної привабливості та стимулювання агропромислового виробництва:

- запроваджено мінімальний строк оренди земель сільськогосподарського призначення, скасовано обов'язковість проектів землеустрою, що забезпечують еколого-економічне обґрунтування сівозміни та впорядкування угідь і передбачають заходи з охорони земель, спрощено порядок реєстрації договорів оренди земель сільськогосподарського призначення, удосконалено регулювання порядку внесення орендної плати за землю в натуральній формі [14];
- створено умови для наповнення місцевих бюджетів через надання можливостей підвищення розміру орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності понад 12 % нормативної грошової оцінки, у разі, коли орендаря визначено на земельних торгах [15];
- визначено єдині вимоги до складу та змісту проектів землеустрою [16].

Як показує аналіз досліджень фахівців у сфері фінансів, у сучасній економіці не існує єдиної методології, інструментарію й механізмів оцінки агробізнесу щодо забезпечення високої прибутковості, інвестиційної привабливості, раціонального використання ресурсного потенціалу, зміцнення продовольчої безпеки нації [5, с. 12–18].

В умовах фінансової нестабільності в аграрному секторі спостерігаються недостатні обсяги фінансування. Правилами Світової організації торгівлі заборонено протекціоністські заходи (дотації, адресне субсидування). У світовій практиці застосовують фінансову підтримку проведення наукових досліджень (у боротьбі зі шкідниками рослин), адресні виплати (сільськогосподарським підприємствам) при одержанні ними збитків, при неадресному субсидуванні, транспортування сільськогосподарської продукції (застосування пільг) і розвитку інформаційного забезпечення її збуту. Тому важливо визначити дієві принципи розподілу фінансування між товаровиробниками і встановити відсоткові ставки по пільгових кредитах для підвищення фінансового потенціалу аграрного сектору.

Вважаємо, що особливої уваги заслуговує процес когнітивного моделювання оцінки ефективності бізнес-процесів в агропромисловому виробництві: визначення початкових умов розвитку ситуації (для побудови адекватного модельного сценарію реальної ситуації); вибір цільових завдань для

визначення перспективних напрямів розвитку бізнес-процесів; визначення чинників, які впливають на бізнес-процеси; аргументація вибору нових чинників, які суттєво впливатимуть на бізнес-процеси в майбутньому; визначення індикаторів, що характеризуватимуть розвиток ситуації відповідно до реалізації цільових завдань бізнес-процесів.

У системі розвитку агропромислового виробництва важливе значення має визначення заходів, спрямованих на «розвиток» і на «менеджмент» [11, с. 4–5]. Дихотомія «розвиток-зростання» пов'язана з поняттям «збалансованість». Збалансованість потребує узгодження і поступальної еволюції таких важливих складових життєдіяльності економічних агентів, як знання, технології, кадровий потенціал тощо. Варто враховувати, що в умовах глобалізації змінюється парадигми розвитку конкуренції із промислової на інформаційну, а відповідно і підходи до менеджменту. Зауважимо, що конкурентоспроможність – це можливість зайняти особливу стратегічну позицію на ринку (по М. Портеру) і відповідно доцільно визначити ресурсні передумови, які дозволяють це зробити. Тому важливо здійснити періодизацію розвитку менеджменту і класифікувати системи управління з урахуванням інваріантності економічних процесів. При формуванні стратегічної цільової програми розвитку агропромислового виробництва варто враховувати концептуальні положення ресурсної теорії щодо відриву визначених цілей від наявних ресурсів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З наведеного вище можна зробити наступні висновки щодо доцільності визначенням концептуальних засад принципових типів структурної інтеграції у контексті їх наслідків для розвитку агропромислового виробництва в Україні.

По-перше, важливим елементом системи життєдіяльності суспільства є продовольче забезпечення, стан якого визначає національну та економічну безпеку країни. Пріоритетність розробки теоретико-методологічних засад управління розвитком агропромислового виробництва на основі методології структурної інтеграції аргументовано актуалізацією взаємозалежних проблем: ускладненням економіко-фінансових відносин у агропромисловому виробництві в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні; прискоренням процесів урбанізації, що зумовлює ускладнення систем життєзабезпечення населення сільськогосподарською продукцією; розвитком процесу фінансової децентралізації як каталізатора розвитку територій і форм самоорганізації суб'єктів господарювання; формуванням сучасних промислово-виробничих типів аграрного сектору економіки; розробкою методологічного інструментарію фінансового потенціалу агропромислового виробництва, який є складним, динамічним і багаторівневим поняттям.

По-друге, сучасна трансформація світового ринку продовольства зумовлює потребу в пошуку нових методів адаптації сільського господарства держав, які виступають як експортерами, так і імпортерами. Дослідження основних програм, концепцій, цілей, стратегій держави стосовно агропромислового виробництва має враховувати поступальний розвиток електронних бізнес-відносин підприємств. Надання державної фінансової підтримки має здійснюватися з дотриманням принципу раціональності в економіці, тобто сприяти ефективності ведення господарства і отриманню економічної вигоди. Важливу роль у підвищенні рівня інвестиційної привабливості вітчизняного аграрного сектору відіграватимуть офіси підтримки інвестицій, просування експорту та Комітет відродження промисловості, завдання яких допомагати бізнесу, розвивати реальний сектор економіки та змінювати економіку з сировинного типу до економіки створення кінцевого продукту.

По-третє, в умовах фінансової децентралізації субсидування відсоткової ставки по короткострокових та інвестиційних цільових кредитах є інструментом державної підтримки. Стимулювання економічно активних учасників агропромислового виробництва має здійснюватися за допомогою пільгового кредитування. Відсоткова ставка по таких кредитах має субсидуватися з відповідних бюджетів.

Список літератури

1. Государству не хватает частных партнеров. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/352-gosudarstvu-ne-hvataet-chastnyh-partnerov>.
2. Економічна безпека України в умовах гібридної агресії: аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/book_2017/Ekon_bezpeka_1-1.pdf.
3. Болдирева, Л. М. Формування інституційного середовища агропродовольчого сектору економіки / Л. М. Болдирева // Агросвіт. – 2017. – № 4. – С. 10-15.
4. Корнійчук, Г. В. Фінансові ресурси як елемент фінансового потенціалу агроформувань / Г. В. Корнійчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 8. – С. 44-45.
5. Мазур, Г. Ф. Сучасні заходи стимулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні / Г. Ф. Мазур // Агросвіт. – 2017. – № 8. – С. 12-18.

6. Мельник, Л. Л. Власність як фактор впливу на прибутковість сільськогосподарських підприємств / Л. Л. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 8. – С. 38-43.
7. Новак, І. М. Наукові підходи до визначення рівноважного стану попиту та пропозиції на ринку інвестиційного капіталу для підприємств аграрного сектора економіки / І. М. Новак // Агросвіт. – 2017. – № 8. – С. 48-53.
8. Орел, М. Г. Концептуалізація дестабілізації суспільно-політичної системи у контексті впливу на ефективність державного управління / М. Г. Орел // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 8. – С. 56-61.
9. Полегенька, М. А. Особливості інноваційної діяльності в агропромислових підприємствах України / М. А. Полегенька // Агросвіт. – 2017. – № 6. – С. 49-54.
10. Політило, М. П. Характеристика основних видів корпоративних об'єднань та рівня розвитку їх системи управління в інноваційній сфері / М. П. Політило, О. М. Чубка, Т. О. Смірнова // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 3. – С. 17,23.
11. Халатур, С. М. Моніторинг державних програм розвитку сільського господарства України / С. М. Халатур // Агросвіт. – 2017. – № 6. – С. 3-7.
12. Аполов, О. Г. Теория систем и системный анализ: курс лекций / О. Г. Аполов. – Уфа, 2012. – 274 с.
13. Про стимулювання розвитку агропромислового комплексу України: закон України (проект). Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>.
14. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) [Електронний ресурс]: закон України від 12 лютого 2015 року № 191-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.
15. Про внесення зміни до статті 288 Податкового кодексу України щодо граничного розміру орендної плати [Електронний ресурс]: закон України від 30 червня 2015 року № 557-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/557-19>.
16. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо визначення складу, змісту та порядку погодження документації із землеустрою [Електронний ресурс]: закон України від 2 червня 2015 року № 497-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/497-19>.

References

1. *Hosudarstvu ne khvataet chastnykh partnerov.* (n.d.). Retrieved from: <http://ekonomika.eizvestia.com/full/352-gosudarstvu-ne-hvataet-chastnyh-partnerov>.
2. *Ekonomichna bezpeka Ukrayiny v umovakh hibrydnoyi ahresiyi: analitychna dopovid'.* (2017). Retrieved from: http://www.niss.gov.ua/public/File/book_2017/Ekon_bezpeka_1-1.pdf.
3. Boldyryeva, L. M. (2017). Formuvannya instytutsiynoho seredovyshcha ahroprodovol'choho sektora ekonomiky. *Ahrosvit*, 4, 10-15.
4. Korniychuk, H. V. (2017). Finansovi resursy yak element finansovoho potentsialu ahroformuvan'. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 8, 44-45.
5. Mazur, H. F. (2017). Suchasni zakhody stymulyuvannya rozvytku ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukrayini. *Ahrosvit*, 8, 12-18.
6. Mel'nyk, L. L. (2017). Vlasnist' yak faktor vplyvu na prybutkovist' sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 8, 38-43.
7. Novak, I. M. (2017). Naukovi pidkhody do vyznachennya rivnovazhnogo stanu popytu ta propozytsiyi na rynku investytsiynoho kapitalu dlya pidpryyemstv ahrarnoho sektora ekonomiky. *Ahrosvit*, 8, 48-53.
8. Orel, M. H. (2017). Kontseptualizatsiya destabilizatsiyi suspil'no-politychnoyi systemy u konteksti vplyvu na efektyvnist' derzhavnoho upravlinnya. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 8, 56-61.
9. Polehen'ka, M. A. (2017). Osoblyvosti innovatsiynoyi diyal'nosti v ahropromyslovykh pidpryyemstvakh Ukrayiny. *Ahrosvit*, 6, 49-54.
10. Politylo, M. P., Chubka, O. M. & Smirnova, T. O. (2017). Kharakterystyka osnovnykh vydiv korporatyvnykh ob'yednan' ta rivnya rozvytku yikh systemy upravlinnya v innovatsiyniy sferi. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 3, 17,23.
11. Khalatur, S. M. (2017). Monitorynh derzhavnykh prohran rozvytku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny. *Ahrosvit*, 6, 3-7.
12. Apolov, O. H. (2012). *Teoriya sistem i sistemnyy analiz: kurs lektsiy.* Ufa.
13. *Pro stymulyuvannya rozvytku ahropromyslovoho kompleksu Ukrayiny.* (2017). zakon Ukrayiny (proekt). Ofitsiyuu sayt Ministerstva ahrarnoyi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny. Retrieved from: <http://minagro.gov.ua/>.
14. *Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo sproshchennya umov vedennya biznesu (derehulyatsiya): zakon Ukrayiny vid 12 lyutoho 2015 roku # 191-VIII.* (2015). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/191-19>.

-
15. *Pro vnesennya zminy do statti 288 Podatkovoho kodeksu Ukrayiny shchodo hranychnoho rozmiru orendnoyi platy*: zakon Ukrayiny vid 30 chervnya 2015 roku # 557-VIII. (2015). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/557-19>.
 16. *Pro vnesennya zmin do deyakykh zakonodavchykh aktiv Ukrayiny shchodo vyznachennya skladu, zmistu ta poryadku pohodzhennya dokumentatsiyi iz zemleustroyu*: zakon Ukrayiny vid 2 chervnya 2015 roku # 497-VIII. (2015). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/497-19>.

Стаття надійшла до редакції 12.06.2017 р.

Микола Васильович СТЕЦЬКО

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nsteco6691@gmail.com

ІНСТРУМЕНТАРІЙ КОРПОРАТИВНИХ ОБЛІГАЦІЙ У ФІНАНСУВАННІ ПІДПРИЄМСТВ

Стецько, М. В. Інструментарій корпоративних облігацій у фінансуванні підприємств [Текст] / Микола Васильович Стецько // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 57-67. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На відміну від ринків розвинених країн, характерною особливістю формування премії за ризик вкладень в облігації на ринках, що розвиваються, є те, що найбільший вплив на величину премії за ризик за облігаціями в таких країнах здійснює фактор ліквідності ринку загалом та конкретних цінних паперів зокрема. Другим за значущістю фактором впливу на премію за ризик є ризик зміни відсоткових ставок. Ризик дефолту емітентів у таких країнах є також досить високим, однак компонента кредитоспроможності є менш значущим фактором у сукупності систематичних ризиків. Через низькі суверенні рейтинги України кредитні рейтинги облігацій усіх вітчизняних емітентів мають спекулятивний рівень. Враховуючи цю обставину, всіх їх можна віднести до категорії високоризикових та, відповідно, високодоходних (HighYield бондів).

Мета. Метою статті є зменшення дефіцитів у науково-методичному забезпеченні використання інструментарію корпоративних облігацій на основі визначення детермінант премії за ризик вкладень у них.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети та розв'язання завдань використано такі методи: аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення; емпіричного дослідження та факторного аналізу; системного підходу та стратегії.

Результати. Дослідження детермінант премії за ризик є важливим насамперед з точки зору обґрунтування технологій зниження витрат підприємств на капітал. Визначено ключові причини нерозвиненості вітчизняного ринку корпоративних облігацій. Ідентифіковано фактори, що впливають на спред доходності та вартість облігацій: ризик дефолту емітента та потенціалу розвитку підприємства (кредитна компонента); базова ставка та довгострокові відсоткові ставки на фінансовому ринку (компонента відсоткових ставок); ліквідності ринку капіталів (компонента ліквідності); рівень інфляції та розвитку економічної кон'юнктури; інформаційні ризики. Визначено, що для зменшення ризику вкладень у корпоративні облігації необхідно на нормативно-правовому рівні імплементувати комплекс заходів щодо зменшення накладних витрат та підвищення надійності вкладень. До числа таких заходів слід зарахувати впровадження системи запобіжних ковенант.

Ключові слова: корпоративні облігації; премія за ризик; кредитний спред; ковенанти; єврооблігації; High-Yield Bond; кредитний рейтинг; ризик дефолту.

Mykola Vasyl'ovych STETSKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Venture Finance and Insurance,
Ternopil National Economic University
E-mail: nsteco6691@gmail.com

ENTERPRISE FINANCING BY MEANS OF CORPORATE BONDS TOOLKIT

Abstract

Introduction. In contrast to the markets of developed countries, forming characteristic risk premium investment bonds in emerging markets, is that the greatest effect on the risk premium on bonds in countries such factor provides market liquidity in general and specific securities in particular. The second most significant factor influencing the risk premium is the risk of changing interest rates. The risk of default of issuers in such countries is also quite high, but the component of creditworthiness is less significant factor in the combination of systematic risks. Due to low sovereign ratings of Ukraine, the credit ratings of bonds of all domestic issuers have a speculative level. Owing to this fact, all of them can be classified as highly risky and, accordingly, highly profitable (HighYield Bonds).

Purpose. The aim of the article is to reduce deficits in the scientific and methodological provision of the use of corporate bonds instruments on the basis of determining the determinants of the premium for the risk of investing in them.

Method (methodology). To achieve the goal and solve the problems, the following methods have been used: method of analysis and synthesis, method of comparison and generalization; method of empirical research and factor analysis; method of system approach and strategy.

Results. The research of the determinants of the risk premium is important, first of all, from the point of view of substantiating the technologies of reducing the cost of enterprises to capital. The key causes of underdevelopment of the domestic corporate bond market have been determined. We have identified factors that influence the spread of profitability and the value of bonds. They are the risk of default of the issuer and the potential of the enterprise development (credit component); base interest rate and long-term interest rates on the financial market (interest rate component); liquidity of the capital market (component of liquidity); the level of inflation and the development of economic conditions; information risks. It has been determined that in order to reduce the risk of investments in corporate bonds, it is necessary to implement at the regulatory level a set of measures to reduce overhead costs and increase the reliability of investments. The introduction of a safety covenant system can be defined as one of such measures.

Keywords: corporate bonds; risk premium; credit spread; covenants; eurobonds; High-Yield Bond; credit rating; risk of default.

JEL classification: G300, O016

Вступ

З огляду на банкоцентричний характер вітчизняного фінансового ринку, нерозвиненість ринку капіталів та низький рівень кваліфікації фінансового менеджменту на підприємствах, практика використання корпоративних облігацій для покриття потреби в капіталі є вкрай обмеженою. Водночас облігації є досить вигідним інструментом залучення коштів, зокрема, на довгостроковій основі. Йдеться перш за все про більш адекватні, порівняно з банківськими кредитами, відсоткові ставки та більш м'які вимоги щодо забезпечення облігаційних позик. Можна припустити, що з огляду на мізерний обсяг ресурсів, який залучається корпоративним сектором через емісію облігацій, цей фінансовий інструмент має значний потенціал розвитку. Причиною незначного поширення корпоративних облігацій як інструменту залучення коштів українськими підприємствами, серед іншого, є низький рівень теоретико-методичного та нормативно-правового забезпечення використання інструментарію облігацій. У вітчизняній фінансовій науці практично відсутні серйозні дослідження цього сегменту ринку капіталів. Водночас західні фінансисти звертають значну увагу на зазначену проблематику. Зокрема, у працях Ю. Фама та К. Френча [1], Ф. Фабоззі [2], Х. Багестані [3], Л. Фішера [4], Й. Бендера, Р. Бріанда, Ф. Нільсона, Д. Штефека [5] досліджуються фактори впливу на ринкові ціни корпоративних облігацій та премію за ризик, роль рейтингів у інвестиційній привабливості цінних паперів, механізми хеджування бонд-ризиків та низка інших.

Серед недостатньо досліджених питань у контексті корпоративних облігацій є особливості їх використання емітентами, які функціонують на ринках, що розвиваються (наприклад, в Україні). Йдеться, зокрема, про порядок оцінки ризиків корпоративних облігацій в умовах, коли суверенні

рейтинги країни їх походження є надзвичайно низькими, механізми ціноутворення, інструменти забезпечення тощо.

Мета статті

Метою статті є зменшення дефіцитів у науково-методичному забезпеченні використання інструментарію корпоративних облігацій на основі визначення детермінант премії за ризик вкладень у них.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для з'ясування стану вітчизняного ринку облігацій перш за все проаналізуємо відповідну статистичну інформацію. Статистика випусків облігацій підприємств містить як емісії проведені підприємствами реального сектору, так і випуски облігацій, що здійснені банками, страховими компаніями, іпотечними установами (фінансовий сектор). У контексті визначення впливу облігацій підприємств на фінансування реального сектору економіки, з аналітичною метою слід розрізняти загальний обсяг облігацій підприємств, що містить випуски, проведені як реальним, так і фінансовим секторами, а також кількісні параметри емісій підприємствами винятково реального сектору. На рис. 1 наведена динаміка випуску облігацій підприємствами протягом 2010-2016 рр. за загальним обсягом емісії та випусків, що здійснені підприємствами реального сектору, а також обсяги ОВДП.

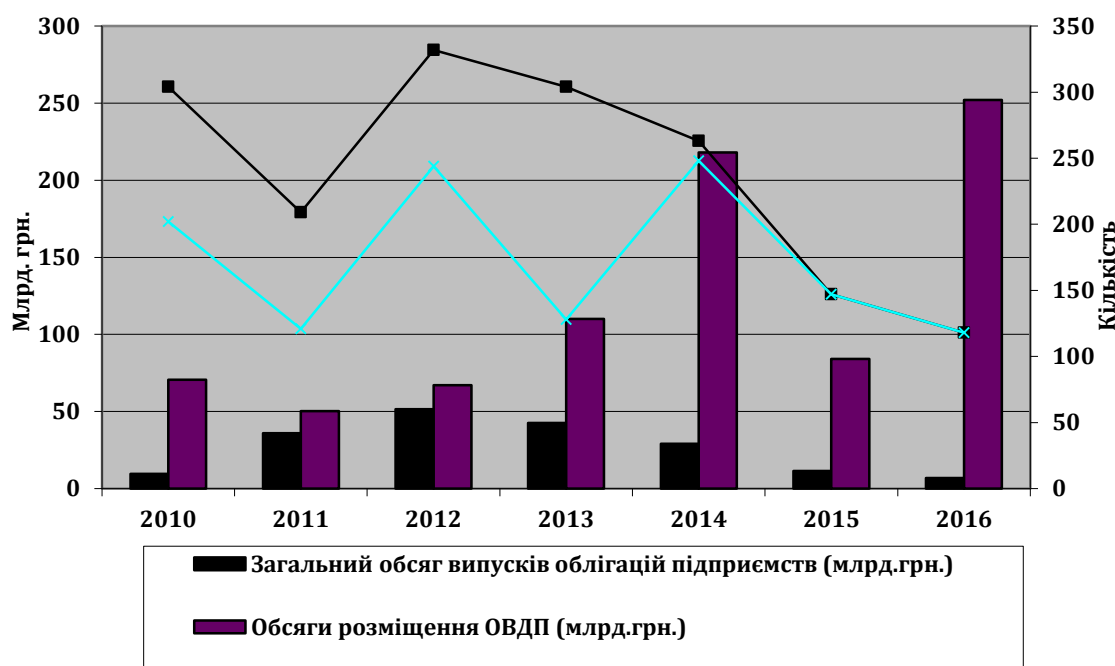


Рис. 1. Динаміка обсягів випусків облігацій підприємств та ОВДП в Україні (2010-2016 рр.)

Як бачимо, найбільші обсяги емісії зареєстровано у 2012 та 2013 роках (51,4 та 42,5 млрд грн або 6,5 та 5,3 млрд дол. США відповідно). У цих же роках зафіксовано найвищі обсяги випусків підприємствами реального сектору: 2012 р. – 39,58 млрд, 2013 р. – 34,42 млрд грн. Загалом у загальній структурі випусків облігацій у різні роки частка підприємств реального сектору економіки знаходиться в межах від 60 % (2011 р.) до 100 % (2015 та 2016 роки).

Протягом 2016 р. обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків облігацій підприємств склав всього 6760,5 млн грн. (118 випусків). З початком 2017 р. обсяг коштів, залучених на основі емісії облігацій, став ще меншим (у січні-лютому 2017 р. – всього 89,5 млн грн або близько 3,3 млн дол. США). Низькі обсяги залучення коштів на основі емісії корпоративних облігацій, окрім іншого, пояснюються ефектом витіснення ресурсів на користь державних облігацій (ОВДП). Зазначений ефект є можливим через високу доходність ОВДП та достатній рівень їх надійності, порівняно з корпоративними облігаціями. Так станом на початок 2017 р. середня доходність ОВДП складала 15-16 %, а в окремі періоди 2014-2016 років відсоткові ставки за державними облігаціями перевищували 25 %. Як випливає з діаграми, між розмірами залучення коштів на основі емісії ОВДП та обсягами випуску корпоративних облігацій існує зворотна залежність: у роки з максимальною емісією ОВДП спостерігається мінімальний випуск корпоративних облігацій. Аналіз тенденцій на глобальних ринках капіталів засвідчує протилежну картину до тієї, що спостерігається в Україні: через низькі відсоткові ставки за державними облігаціями

вони витісняються з ринку корпоративними цінними паперами. Так у 2016 р. номінальна доходність державних 10-річних облігацій у США, Японії, Великій Британії та Німеччині досягла історичного мінімуму і знаходилася в межах від -0,1 до 1,8 % [6]. Можна припустити, що активізація ринку корпоративних облігацій в Україні стане можливою лише за суттєвого зниження відсоткових ставок за ОВДП.

Окрім зазначеного ефекту витіснення, недорозвиненість вітчизняного ринку корпоративних облігацій, на наш погляд, можна пояснити такими основними чинниками:

- загальною нерозвиненістю ринку капіталів та неякісною його інфраструктурою;
- відсутністю належного нормативно-правового забезпечення емісії, обігу та погашення корпоративних облігацій;
- слабкістю вітчизняних та надто високими ризиками для міжнародних інституційних інвесторів;
- високим рівнем накладних витрат, пов'язаних з емісією облігацій;
- відсутністю (або низьким рівнем) кредитних рейтингів потенційних емітентів облігацій та трендом до випуску незабезпечених цінних паперів;
- неготовністю більшості українських підприємств до виходу на ринок капіталів через відсутність зрозумілих правил гри на ньому, неякісний менеджмент та невиконання критеріїв корпоративного управління.

Перспективи широкого використання облігацій як інструменту фінансування корпоративного сектору економіки України залежать від вирішення окреслених проблемних питань. Бар'єри щодо запровадження цивілізованих правил гри на ринку існують як з вини регулятора, так і інших учасників ринку (фінансових посередників, інвесторів та емітентів). Нині НКЦПФР проводить роботу щодо очищення ринку від недобросовісних учасників, реформування нормативно-правового забезпечення процесів випуску корпоративних облігацій та удосконалення регулювання фінансових відносин між емітентом та інвестором. Необхідною умовою запровадження цивілізованих правил гри на ринку облігацій є належне теоретико-методичне забезпечення діяльності як інвесторів та посередників, так і емітентів. Теорія має давати відповідь на низку питань, без яких учасники ринку не зможуть ухвалювати кваліфіковані рішення, через що зазнаватимуть збитків та йтимуть з ринку. До таких питань перш за все належить премія за ризик вкладень в облігації. Від чіткої ідентифікації факторів впливу на ринковий курс та доходність залежать усі ключові рішення щодо облігацій: номінальна вартість, величина купона, терміни погашення тощо. З'ясування ключових детермінант премії за ризик є запорукою розробки заходів щодо зниження відсоткових ставок за облігаціями та, відповідно, здешевлення ресурсів для підприємств корпоративного сектору економіки.

У 1959 р. американський економіст Л. Фішер опублікував статтю «Детермінанти премії за ризик вкладень у корпоративні бонди», у якій уперше висунув гіпотезу, що премія за ризик вкладень у корпоративні облігації залежить від ймовірності невиконання зобов'язань за ними [4]. З того часу проблематика відсоткових ставок за облігаціями та премії за ризик належить до числа найважливіших напрямків дослідження корпоративних фінансів. Водночас вітчизняною фінансовою наукою та практикою досить часто ігноруються сучасні тенденції розвитку корпоративних фінансів, наукові методи вивчення фінансових процесів та новітні напрямки досліджень [7]. Дослідження детермінант премії за ризик є важливим перш за все з точки зору обґрунтування технологій зниження витрат підприємств на капітал. Премія за ризик за корпоративними облігаціями характеризує розмір компенсації, яку вимагають інвестори за взяття на себе додаткових ризиків, перш за все кредитних, порівняно з бенчмарком [5]. За більшістю гіпотез, вона дорівнює величині перевищення доходності відповідних ризикових облігацій над доходністю безризикових цінних паперів з аналогічним періодом обігу. Для позначення премії за ризик у науково-практичній літературі використовуються низку синонімічних термінів, зокрема «відсотковий спред» та «кредитний спред». В англосаксонській практиці премія за ризик позначається також як «ставка спреду» (Rate-Spread) та «спред доходності» (Yield-Spread). На наш погляд, більш виразно сутність премії за ризик характеризує поняття «спред доходності», оскільки зазначений спред характеризує не лише кредитну, а й інші складові впливу на премію. Проблема, однак, полягає у визначенні бази для спреду. Йдеться про вибір адекватного бенчмарку, який би був аналогічним за термінами, дюрацією та іншими параметрами. Здебільшого такою базою є доходність державних облігацій або ж середня доходність на відповідному ринку.

Традиційно вважається, що визначальним фактором впливу на розмір премії за ризик (кредитний спред) є кредитоспроможність емітента, що характеризується ймовірністю дефолту та відповідним кредитним рейтингом. Однак у низці емпіричних досліджень, зокрема, проведених Ю. Фама та К. Френчем [1], Е. Елтоном, М. Грубером, Д. Агравалем та К. Манном [8], О. Сарігом та А. Варгою [9], було доведено, що премія за ризик вкладень в облігації визначається не лише кредитною компонентою, а й не завжди пояснюваним впливом низки систематичних ризиків. Основні чинники, від яких залежить доходність корпоративних облігацій, можна сформулювати таким чином:

- ризики дефолту емітента та потенціал розвитку підприємства (кредитна компонента);

-
- базова ставка та довгострокові відсоткові ставки на фінансовому ринку (компонента відсоткових ставок);
 - ліквідність ринку капіталів (компонента ліквідності);
 - рівень інфляції та розвитку економічної кон'юнктури (макроекономічна компонента);
 - інформаційні ризики (біхевіористична компонента).

Слід зазначити, що відсоткові ставки за корпоративними облігаціями, їх вартість та премія за ризик є досить чутливими до доходності державних облігацій. У разі зростання доходності останніх, за інших рівних умов, зростатимуть також відсоткові ставки за корпоративними облігаціями з одночасним зниженням їх ринкової вартості. Навпаки, якщо доходність державних цінних паперів падає, знижуються відсотки за корпоративними облігаціями з одночасним зростанням їх вартості.

До розрахункових факторів систематичного ризику, що визначають спред доходності корпоративних облігацій, можна зарахувати інформаційні ризики, ризик зміни відсоткових ставок на ринку та ризик ліквідності цінних паперів. В останньому випадку йдеться про ймовірність стагнації ринку капіталів, за якої мінімізуються будь-які трансакції. Ризик ліквідності характеризує потенційну необхідність суттєвого зниження цін на облігації для їх реалізації. Слід зазначити, що останнім часом з'являються дослідження, у яких доводиться, що кредитний ризик слід інтерпретувати як систематичний недиверсифікований ризик [10]. Відповідно до досліджень Ян Лу, на ринках розвинених країн волатильність ринкової ціни облігацій і відповідно премія за ризик на 57 % пояснюється впливом кредитних ризиків, які характеризують ймовірність дефолту емітента. Другим за впливовістю фактором є ризик ліквідності, а третій – ризик зміни відсоткових ставок [11]. З огляду на те, що ринки капіталів в країнах, що розвиваються, характеризуються низькою ліквідністю, найбільшою загрозою для держателів облігацій є проблеми з їх реалізацією, навіть за достатнього рівня кредитоспроможності. Відтак можна припустити, що найбільший вплив на величину премії за ризик вкладень у корпоративні облігації в таких країнах чинить фактор ліквідності ринку загалом та конкретних цінних паперів зокрема. Приклад України, Бразилії, Аргентини, Індонезії та низки інших країн показує, що в країнах, що розвиваються, відсоткові ставки постійно зазнають сильних коливань. Таким чином, другим за значущістю фактором впливу на премію за ризик є ризик зміни відсоткових ставок. На наш погляд, ризик дефолту емітентів у таких країнах є також досить високим, про що свідчать низькі кредитні рейтинги підприємств. Однак усе ж компонента кредитоспроможності є менш значущим фактором у сукупності систематичних ризиків.

Залежно від рівня ризику (відповідно кредитного спреду), корпоративні облігації поділяються на облігації інвестиційного рівня (так звані першокласні цінні папери з рейтингами від AAA та BBB-) та облігації субінвестиційного рівня (високоризикові цінні папери з рейтингами нижче BBB- або ж узагалі без рейтингу). Для розв'язання завдання активізації використання боргових інструментів ринку капіталів для залучення ресурсів підприємствами слід вдаватися до нетрадиційних рішень. Одним із таких рішень є емісія високоприбуткових облігацій (HighYield бондів, HUYB). Поняття HUYB виникло у США і використовується для позначення ринкового сегменту корпоративних облігацій спекулятивного рівня. Відповідно до визначення М. Фрідсона, високоприбуткові облігації – це публічні, неконвертовані корпоративні облігації субінвестиційного рівня, однак щодо яких відсутній дефолт або банкрутство емітента [12]. У той час, як відсотки за облігаціями інвестиційного рівня є не набагато вищими за доходність державних облігацій, спред доходності по рентабельність HUYB є досить високим. Останніми роками глобальний ринок високоприбуткових облігацій суттєво зріс і перевищив півтора трильйони доларів США. На початок 2017 року інституційні інвестори вкладають кошти у більш як 3500 облігацій.

Високоприбуткові облігації уже тривалий час вважаються ефективною формою залучення капіталу корпоративним сектором у США та Європі. Зокрема цей тип облігацій широко використовуються підприємствами, корпоративні права яких не мають обігу на фондовому ринку та (або) компаніями, які не бажають витратити кошти на рейтингування. Серед типових цілей використання цього інструменту слід назвати фінансування операцій типу M&A, LBO, MBO, а також фінансування зростання компаній, що не представлені на фондовому ринку. Окрім цього, до емісії HUYB вдаються недавно створені інноваційні компанії, що швидко розвиваються (стартапи, венчурні тощо). Держателями HUYB є, як правило, спеціалізовані HUY-фонди, а також інституційні інвестори: пенсійні фонди, страхові компанії, банки. У глобальному вимірі найбільшими вкладниками у HUYB є американські інституційні інвестори.

У науково-практичній літературі HUYB позначають також як сміттєві облігації. Однак ми не погоджуємось із таким визначенням. На наш погляд, до розряду «сміттєвих» належить лише той сегмент високоризикових облігацій, ринкова ціна яких впала менше ніж на 50 % від їх номіналу. На початкових етапах розвитку цього інструменту на ринку капіталів (80-ті роки минулого століття) клас високоризикових облігацій формувався винятково за рахунок так званих занепалих ангелів «fallen angels» (FA), тобто облігацій інвестиційного рівня, що втратили свої рейтинги унаслідок зниження їх надійності. Дослідження глобального ринку HUYB дозволяє виокремити у ньому три сегменти:

- облігації, що на час їх емісії характеризувалися рейтингами інвестиційного рівня, однак у результаті погіршення кредитоспроможності опустилися до спекулятивного рівня («занепалі ангели» – «fallen angels», FA);
- облігації, емітентами яких є не досить великі або ж новостворені підприємства (у тому числі стартапи), що характеризуються високим потенціалом розвитку, однак через низький стартовий рівень кредитоспроможності мають невисокі рейтинги;
- єврооблігації, емітентами яких є підприємства, які походять з ринків, що розвиваються (emerging markets), та мають спекулятивні рейтинги з початку емісії, перш за все через низькі суверенні рейтинги країни походження.

В останніх двох випадках середня тривалість підготовчих робіт на залучення коштів через НУВ складає в середньому від 3 до 6 місяців. Йдеться про період з моменту прийняття рішення щодо емісії облігацій до власне розміщення.

Численні емпіричні дослідження на прикладі американського та європейського ринків НУВ доводять, що зазначений тип облігацій є традиційно недооціненими, відповідно їх ризиковість та доходність постійно завищується. Йдеться про гіпотезу «надмірної компенсації» за ризик дефолту [13]. Переоцінка ризиків пояснюється низкою факторів, зокрема висока волатильність НУВ зумовлена не стільки фундаментальними причинами, як психологічними чинниками, які по суті не впливають на величину грошових потоків, що генеруються компаніями. Таким чином, суттєвою детермінантою спреду доходності за НУВ є біхевіористична компонента.

У таблиці 1. наведено результати досліджень експертів Cass Business School (Лондон) ризиків та доходності вкладень у різні типи американських інвестиційних активів (державні облігації, різні типи корпоративних облігацій та акцій провідних підприємств). На основі дослідження динаміки курсів 534 «fallen angels» (FA) за шестирічний період науковцями Cass Business School було доведено, що курс облігацій падає до моменту зменшення рейтингів та у перші 6-7 днів після їх переходу в категорію НУВ. Однак максимум через 30 днів після зменшення рейтингів курс знову починає зростати [14]. Для пояснення причини падіння курсу FA після зниження їх рейтингу, серед іншого, можна застосовувати аргументацію біхевіористичних фінансів. Йдеться, зокрема, про гіпотезу «надмірної реакції», відповідно до якої індивіди, ухвалюючи фінансові рішення, надмірно реагують на погані новини, а на хороші новини реакція є більш помірною.

Таблиця 1. Ризики та індекси доходності інвестиційних активів (2000-2016 рр.) [14]

Показники	Американські казначейські зобов'язання	Корпоративні бонди інвест-рівня	НУВ	Fallenangels (FA)	Акції, що входять в індекс S&P 500
Річна доходність, у %	5,36	6,57	7,10	11,04	5,29
Рівень ризик (St. div.), у %	1,31	1,59	2,91	3,49	4,38
Коефіцієнт Шарпа	0,23	0,25	0,15	0,21	0,07
Максимальний збиток, у %	4,80	14,96	33,47	36,20	50,95

Емпіричні дослідження засвідчили, що інвестори активно продають цінні папери, курс яких знижується, навіть за наявності сприятливих прогнозів щодо позитивного розвитку вартості активів. Відтак новина про падіння рейтингу облігацій суттєво впливає на прийняття інвесторами рішень щодо їх продажу. Окрім цього, великі інституційні інвестори ухвалюють рішення щодо продажу таких облігацій, оскільки їхніми внутрішніми положеннями передбачено, що в портфелях мають бути лише цінні папери з інвестиційним рейтингом. Таким чином, тиск на курс FA облігацій посилюється і вони знецінюються нижче своєї реальної вартості. З іншого боку, якщо актив є недооціненим, то його привабливість підвищується. Саме тому, індекс доходності FA є найвищим серед альтернативних активів.

Як впливає з досліджень A. Clare., St. Thomas та N. Motson, протягом 2000-2016 рр. загалом дохідність облігацій типу НУВ була в 1,34 раза вищою, ніж середня дохідність акцій компаній, що входять в індекс S&P 500. Причому рівень ризику таких облігацій, які характеризуються показником стандартного відхилення, виявився у 1,5 рази нижчим, ніж зазначених акцій. Облігації типу «fallen angels» за менших ризиків у середньому виявилися більш ніж у два рази прибутковішими, ніж акції. Ризик вкладень у корпоративні облігації інвестиційного рівня виявився в 1,81 раза меншим за вкладення в НУВ та у 2,75 раза меншим, ніж в акції провідних компаній. Доходність класичних облігацій, однак, виявилася вищою за інвестиції в акції, але нижчою за вкладення у високоризикові облігації.

Досить виразним критерієм вкладень в активи, який ураховує параметри ризику та доходності, є коефіцієнт Шарпа, що розраховується як відношення спреда доходності активу до стандартного відхилення. Коефіцієнт показує рівень премії за ризик на одиницю ризику. Найкращими інвестиційними активами за цим критерієм є корпоративні облігації інвестиційного рівня та казначейські зобов'язання США з коефіцієнтами Шарпа 0,25 та 0,23 відповідно. Облігації категорії FA також характеризуються досить високим значенням коефіцієнта. Найменш привабливими з точки зору співвідношення ризик-доходність є акції підприємств. Цілком логічно, що саме за цією категорією активів зафіксовано найбільший рівень максимального збитку (майже 51 %), у той час, як за казначейськими зобов'язаннями лише 4,8 %.

З огляду на зростання відсоткових ставок у США та низькі базові ставки в Європі, для європейських інвесторів НУВ є досить привабливим активом. У 2016 р. доходність глобального портфеля інвестицій у НУВ (в євро) склала близько 14 %, що перевершило очікування інвесторів. Згідно з прогнозами, у 2017 р. рентабельність вкладень у високодохідні облігації буде дещо нижчою, однак не нижчою середнього по ринку рівня. Водночас очікується суттєве зниження середнього рівня дефолту за НУВ. Якщо в минулому році прогнози щодо частки дефолту на ринку високодохідних облігацій перевищували 10 %, то в нинішньому – 2,5-3,5 %. У зіставленні з іншими сегментами ринку облігацій відсотки за НУВ є набагато менш чутливими до політики центральних банків Європи та США.

Суттєвим сегментом глобального ринку високодохідних корпоративних облігацій є облігації емітентів, які належать до ринків, що розвиваються (emerging markets). Перш за все йдеться про корпоративні єврооблігації (євробонди). Під євробондами розуміють середньо- та довгострокові боргові цінні папери, які розміщуються на міжнародних ринках капіталів у валюті, що є іноземною для емітентів та в іншій країні, ніж країна, у валюті якої деноміновані облігації. Зазначимо, що єврооблігації не мають нічого спільного із загальноєвропейською грошовою одиницею євро. Облігації здебільшого емітуються у дол. США, хоча є випадки випуску облігацій, деномінованих у євро та англійських фунтах. У практиці країн, що розвиваються, поширеною є опосередкована схема випуску єврооблігацій через дочірню компанію, що створюється в офшорній зоні у вигляді спеціальної інвестиційної компанії (special purpose vehicle, SPV). У цьому випадку іноземна дочірня компанія від свого імені випускає цінні папери через андеррайтера, який розміщує їх серед інвесторів, а українська корпорація при цьому виступає гарантом за позикою [15]. Через відсутність чітких правил, що регламентують пряме розміщення єврооблігацій, бюрократизованість відповідних процедур та пов'язаний з цим високий рівень накладних витрат українські емітенти використовують опосередковані схеми залучення коштів через емісію євробондів. Хоча у цьому разі також виникають додаткові накладні витрати. Станом на березень 2017 р. лише 10 представників вітчизняного реального сектору економіки знаходились у стані обслуговування єврооблігацій. Ключові параметри корпоративних облігацій українських емітентів, що репрезентують реальний сектор економіки, наведено в таблиці 2.

Останній випадок випуску єврооблігацій відбувся у кінці січня 2017 р.: компанія «Кернел» удадо розмістила п'ятирічні бонди на суму 500 млн дол. США, що перевищує обсяг усіх емісій корпоративних облігацій, що відбулися у 2016 р. на вітчизняному ринку. Як бачимо, рейтинги облігацій усіх випусків є досить низькими і належать до спекулятивного рівня. За облігаціями чотирьох емітентів рейтинги відкликані. Таким чином, усі єврооблігації українських емітентів можна зарахувати до категорії НУВ. Найважливішим ринковим індикатором привабливості облігацій є показник YTM (Yield to maturity) – доходність до погашення), який відіграє свого роду ставки дисконтування, за якою усі майбутні грошові потоки за облігаціями приводяться до теперішньої вартості [16]. Показник є досить чутливим до величини та своєчасності сплати купонів за облігаціями. У разі затримки виконання зобов'язань ринкова вартість облігацій різко падає, відповідно параметр YTM різко зростає. Відповідну картину можемо спостерігати на прикладі деяких вітчизняних емітентів єврооблігацій (агрохолдинг «Мрія», ПАТ «Авангард», ПАТ «Укрлендфармінг»). Якщо ставка YTM є вищою, ніж ставка доходності за купоном, то ринкова ціна облігації буде вищою за їх номінальну вартість. Компанії «Кернел», «Ферекспо» та «МХП», попри рейтинги субінвестиційного рівня, демонструють позитивну динамку щодо ринкової вартості та доходності до погашення.

Важливою детермінантною, що визначає надійність та інвестиційну привабливість облігацій, є їх забезпеченість. Відповідно до вітчизняних нормативно-правових актів, емітенти можуть розміщувати як забезпечені, так і незабезпечені облігації. Облігації є забезпеченими, якщо емітентом укладаються відповідні договори поруки щодо забезпечення виконання зобов'язання стосовно погашення основної суми боргу та виплати доходу за облігаціями або якщо емітентом видається гарантія щодо виконання зазначених зобов'язань. Облігації вважаються забезпеченими порукою, якщо емітент визначив їх такими в рішенні про розміщення облігацій та проспекті їх емісії та уклав відповідний договір поруки з поручителем щодо забезпечення виконання зобов'язання. Якщо гарант (банк, інша фінансова установа) гарантує перед власниками облігацій виконання емітентом зобов'язання за облігаціями і про це зазначено в проспекті емісії, то вони вважаються забезпеченими гарантією [17]. Аналіз емпіричних даних засвідчує, що значна кількість вітчизняних емітентів вдаються до емісії незабезпечених облігацій

та за відсутності кредитних рейтингів. Ця обставина на порядок підвищує ризики інвестування коштів у облігації та є одним із пояснень відсутності попиту на них.

Таблиця 2. Параметри корпоративних єврооблігацій українських емітентів, станом на березень 2017 р.*

Підприємство-емітент	Дата погашення	Біржа	Обсяг емісії, млн дол. США	Купон, %	Доходність УТМ, %	Ринкова ціна, %	Рейтинг (Fitch)
«Авангард» (Avangardo IPL)	29.10.2018	London S.E., Berlin Exchange	200	10	108	31,5	WD (відізняний)
«Кернел» (Kernel Holdings S.A)	01.31.2022	Irish S.E.	500	8,875	8,044	102,5	B+
«Феррексपो» (FerrexpoFinancePlc)	07.04.2019	Irish S.E.	346	10,375	9,13	102,3	B-
«МХП» (MHP S.A.)	04.02.2020	Irish S.E.	750	8,25	7,32	100,3	B-
«ДТЭК» (DTEK Financeplc)	31.12.2024	Irish S.E.	1275	10,75	14,32	80,5	C
«Інтерпайп» (InterpipeLimited)	02.08.2017	London S.E.; Luxembourg S.E.	200	10,25	B.I.	29,5	WD
«Укр-залізниця» (UkrainianRailway)	15.09.2021	Irish S.E.	500	9,88	10,94	97,5	CCC
«Метінвест» (Metinvest B.V.)	28.11.2017	Irish S.E.	290	10,5	B	95,5	C
«Метінвест» (Metinvest B.V.)	14.02.2018	Irish S.E.	750	8,75	B.I.	95,5	C
«Укрленд-фармінг» (Ukrlandfarming)	26.03.2018	Irish S.E.	500	10,875	B.I.	31,5	WD
«Мрія» (MriyaAgroHolding)	19.04.2018	Irish S.E.	400	9,45	B.I.	7,0	WD

*За даними DragonCapital, J. P. Morgan, Bloomberg.

Договори, що регламентують відносини між емітентами облігацій та інвесторами, мають містити статті, що зобов'язують емітентів здійснювати свою фінансово-господарську діяльність таким чином, щоб це не призвело до погіршення його кредитоспроможності та здатності виконувати свої зобов'язання. Практикою використання НУВ у США з часом вироблено стандартизований перелік запобіжних ковенант (covenants) для емітентів облігацій:

- негативні ковенанти (negative covenants, restrictive covenants) – зобов'язання не вдаватися до певних дій, спрямованих на погіршення здатності виконувати зобов'язання перед кредиторами, що є держателями облігацій;
- активні ковенанти (affirmative covenants) – зобов'язання щодо вчинення певних дій, спрямованих на забезпечення кредитоспроможності емітента та його здатності виконувати зобов'язання перед кредиторами;
- фінансові ковенанти – зобов'язують емітента підтримувати на певному рівні ключові фінансові параметри;
- ковенанти ризикової події (event risk covenants) – містять запобіжники на випадок критичного погіршення ліквідності емітента та у разі загрози злиття чи поглинання.

Типові обмеження, що накладаються на емітентів у межах першої групи ковенант, зводяться до такого: заборона щодо взяття на себе додаткових зобов'язань, заборона щодо надання активів у забезпечення за іншими кредитами чи позиками, обмеження щодо продажу окремих активів (зазвичай встановлюється максимальна вартість активів, які можуть бути реалізовані без узгодження з кредиторами), обмеження щодо виплати дивідендів та зменшення статутного капіталу, не вживати дій, спрямованих на реорганізацію емітента, обмеження щодо операцій з пов'язаними особами. Зазначимо, що окреслені обмеження можуть бути пом'якшені за згоди колективних представників кредиторів.

Набір активних ковенант може містити зобов'язання емітента страхувати активи та забезпечувати їх збереження у належному стані, здійснювати господарську діяльність відповідно до законодавства, дотримуватися принципу безперервної діяльності (going concern), надавати колективним представникам держателів облігацій доступу до фінансової та управлінської звітності підприємства. До цього типу запобіжників слід зарахувати також зобов'язання щодо цільового використання залучених у результаті емісії коштів.

Фінансові ковенанти спрямовані на здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності емітента, яка б забезпечила належний рівень ключових фінансових показників підприємства. Йдеться, зокрема, про структуру капіталу, показники ліквідності, рентабельності, мінімальне значення власного капіталу, частку поточних зобов'язань та низку інших. Ковенанти ризикової події можуть передбачати право держателів облігацій на довгострокове їх погашення у разі порушення умов погашення облігацій інших емісій або ж порушення умов інших кредитних договорів. В окремих випадках, зокрема у разі зміни контролюючого власника або ж за суттєвої зміни структури емітента, умовами випуску може бути передбачено зобов'язання щодо дострокового погашення облігацій. Відповідно до американської та європейської практики таке погашення здійснюється здебільшого за курсом 101 % до номіналу. Загалом у разі порушення окреслених ковенант, кредитори за облігаціями мають залишати за собою право на дострокове погашення облігацій або ж на вимогу щодо додаткового кредитного забезпечення. Вітчизняними нормативно-правовими актами до цього часу не запроваджено запобіжних ковенант у разі емісії корпоративних облігацій загалом та незабезпечених облігацій зокрема. Імплементация зазначених запобіжників, на наш погляд, має бути складовою комплексу заходів щодо активізації вітчизняного ринку корпоративних облігацій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За результатами проведеного дослідження визначено ключові причини нерозвиненості вітчизняного ринку корпоративних облігацій: ефект витіснення зазначених облігацій державними борговими зобов'язаннями через високі відсоткові ставки за останніми; нерозвиненість ринку капіталів та неякісна його інфраструктура; відсутність належного нормативно-правового забезпечення емісії, обігу та погашення корпоративних облігацій; слабкість вітчизняних інституційних інвесторів; високі накладні витрати; низькі кредитні рейтинги потенційних емітентів облігацій; неготовність більшості українських підприємств до виходу на ринок капіталів через відсутність зрозумілих правил гри на ньому; неякісний менеджмент та невиконання критеріїв корпоративного управління.

Суттєвий внесок у вирішення окреслених проблем може зробити якісне теоретико-методичне забезпечення функціонування ринку облігацій. Визначальним при цьому є ідентифікація та аналіз факторів, що впливають на спред доходності та вартість облігацій. Основні детермінанти доходності корпоративних облігацій можна сформулювати таким чином: ризик дефолту емітента та потенціалу розвитку підприємства (кредитна компонента); базова ставка та довгострокові відсоткові ставки на фінансовому ринку (компонентна відсоткових ставок); ліквідність ринку капіталів (компонента ліквідності); рівень інфляції та розвитку економічної кон'юнктури (макроекономічна компонента); інформаційні ризики (біхевіористична компонента).

На відміну від ринків розвинених країн, характерною особливістю формування премії за ризик вкладень в облігації на ринках, що розвиваються, є те, що найбільший вплив на величину премії за ризик вкладень у корпоративні облігації в таких країнах здійснює фактор ліквідності ринку загалом та конкретних цінних паперів зокрема. Другим за значущістю фактором впливу на премію за ризик є ризик зміни відсоткових ставок. Ризик дефолту емітентів у таких країнах є також досить високим, однак компонента кредитоспроможності є менш значущим фактором у сукупності систематичних ризиків.

Через низькі суверенні рейтинги України, кредитні рейтинги облігацій усіх вітчизняних емітентів мають спекулятивний рівень. Враховуючи цю обставину, всіх їх можна зарахувати до категорії високоризикових та, відповідно, високодоходних (High Yield бондів), які також позначаються як «сміттєві». Йдеться як про облігації, що обертаються на внутрішньому ринку капіталів, так і про єврооблігації, що розміщені на міжнародних фондових майданчиках. Незважаючи на високий рівень ризику, обсяги залучення коштів вітчизняними підприємствами на основі єврооблігацій є на порядок вищими, ніж величина ресурсів, що залучаються на українському ринку капіталів. Для полегшення доступу підприємств на міжнародні ринки слід максимально спростити, здешевити та чітко упорядкувати механізм прямого залучення коштів підприємствами на основі емісії єврооблігацій. Для зменшення ризику вкладень у корпоративні облігації необхідно на нормативно-правовому рівні імплементувати комплекс заходів щодо підвищення їх надійності. До числа таких заходів належить запровадження системи запобіжних ковенант.

Список літератури

1. Фама, E. F. Business Conditions and Expected Returns on Stocks and Bonds / Фама E. F., Фенч K. R. // Journal of Financial Economics. – 1989. – Vol. 25. – No. 1. – Pp. 23-49.

2. Fabozzi, F. J. *Fixed Income Analysis Workbook* / F. J. Fabozzi. – Hoboken, N. J., 2007. – 694 p.
3. Baghestani, H. On the Rationality of Professional Forecasts of Corporate Bond Yield Spread / H. Baghestani // *Applied Economics Letter*. – 2005. – Vol. 12, No. 4. – Pp. 213- 216.
4. Fisher, L. Determinants of Risk Premiums on Corporate Bonds / L. Fisher // *Journal of Political Economy*. – 1959. – Vol. 67, No. 3. – Pp. 217-237.
5. Portfolio of Risk Premia: A New Approach to Diversification / J. Bender, R. Briand, F. Nielsen, D. Stefek // *Journal of Portfolio Management*. – 2010. – Vol. 36. – No. 2. – Pp. 17-25.
6. Bank for International settlements. 86 th Annual Report, 2015-2016. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2016e.htm>.
7. Зимовець, В. В. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки [Текст] / В. В. Зимовець, О. О. Терещенко // *Фінанси України*. – 2015. – № 9. – С. 78-95.
8. Explaining the Rate Spread on Corporate Bonds / E. J. Elton, M. J. Gruber, D. Agrawal, C. Mann // *Journal of Finance*. – 2001. – Vol. 56. – No. 1. – Pp. 247-277.
9. Sarig, O. Bond Price Data and Bond Market Liquidity / O. Sarig, A. Warga // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1989. – Vol. 24, No. 3. – Pp. 367-378.
10. Giesecke, K. Correlated Default with Incomplete Information / K. Giesecke // *Journal of Banking and Finance*. – 2004. – Vol. 28, No. – Pp. 1521-1545.
11. Yun, Lu. *Risikoprämien von Unternehmensanleihen: eine theoretische und empirische Untersuchung* / Lu. Yun. – Dresden: Techn. Univ., 2013 – 224 p.
12. Fridson, M. S. The High Yield Asset Class / M. S. Fridson // *Extra Credit, The Journal of High Yield Bond Research*, Merrill Lynch & Co. – 2001. – May/June. – Pp. 3-18.
13. Altman, E. I. The Anatomy of the High Yield Bond Market / E. I. Altman // *Stern School NYU Working Paper*, November. –1998. – 25 p.
14. Clare, A. Fallen Angels: The investment opportunity / A. Clare, St. Thomas, N. Motson // *Centre for Asset Management Research Cass Business School in cooperation with Invesco PowerShares*, 2016. – 9 p. – Режим доступу: <http://www.cassknowledge.com/cass-consulting>
15. Буй, Т. Г. Проблеми використання корпоративних єврооблігацій для залучення коштів на міжнародних ринках капіталу [Текст] / Т. Г. Буй // *Економіка та держава* – № 8. – 2011. – С. 25.
16. Терещенко, О. О. Ставка дисконтування у прийнятті фінансово-інвестиційних рішень [Текст] / О. О. Терещенко // *Фінанси України*. – 2010. – № 9. – С. 77-91.
17. Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств, облігацій міжнародних фінансових організацій та їх обігу. Затверджено Рішенням Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку 27.12.2013 № 2998 [Текст] // *Офіційний вісник України від 14.02.2014 – 2014 р., № 12, стор. 56, стаття 384, код акту 71405/2014.*

References

1. Fama, E. F. & Fench, K. R. (1989). Business Conditions and Expected Returns on Stocks and Bonds. *Journal of Financial Economics*, 25 (1), 23-49.
2. Fabozzi, F. J. (2007). *Fixed Income Analysis*. N. J.
3. Baghestani, H. (2005). On the Rationality of Professional Forecasts of Corporate Bond Yield Spread. *Applied Economics Letter*, 12 (4), 213- 216.
4. Fisher, L. (1959). Determinants of Risk Premiums on Corporate Bonds. *Journal of Political Economy*, 67(3), 217-237.
5. Bender, J., Briand, R., Nielsen, F., Stefek, D. (2010). Portfolio of Risk Premia: A New Approach to Diversification. *Journal of Portfolio Management*, 36(2), 17-25.
6. *Bank for International settlements. 86 th Annual Report, 2015-2016.* (2016). Retrieved from: <http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2016e.htm>.
7. Zymovets', V. V. & Tereshchenko, O. O. (2015). Korporativnyi finansy yak dominanta finansovoyi nauky. *Finansy Ukrainy*, 9, 78-95.
8. Elton, E. J., Gruber, M. J., Agrawal, D., Mann, C. (2001). Explaining the Rate Spread on Corporate Bonds. *Journal of Finance*, 56 (1), 247-277.
9. Sarig, O. & Warga, A. (1989). Bond Price Data and Bond Market Liquidity. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 24 (3), 367-378.
10. Giesecke, K. (2004). Correlated Default with Incomplete Information. *Journal of Banking and Finance*, 28, 1521-1545.
11. Yun, Lu. (2013). *Risikoprämien von Unternehmensanleihen: eine theoretische und empirische Untersuchung*. Dresden: Techn. Univ.
12. Fridson, M. S. (2001). The High Yield Asset Class. *Extra Credit. The Journal of High Yield Bond Research*, May/June, 3-18.
13. Altman, E. I. (1998). The Anatomy of the High Yield Bond Market. *Stern School NYU Working Paper*, November, 25.

-
14. Clare, A., Thomas, St., Motson, N. (2016). Fallen Angels: The investment opportunity. *Centre for Asset Management Research Cass Business School in cooperation with Invesco PowerShares*. Retrieved from: <http://www.cassknowledge.com/cass-consulting>.
 15. Buy, T. H. (2011). Problemy vykorystannya korporatyvnykh yevrooblihatyiv dlya zaluchennya koshtiv na mizhnarodnykh rynkakh kapitalu. *Ekonomika ta derzhava*, 8, 25.
 16. Tereshchenko, O. O. (2010). Stavka dyskontuvannya u pryynyatti finansovo-investytsiynykh rishen'. *Finansy Ukrainy*, 9, 77-91.
 17. Polozhennya pro poryadok zdiysnennya emisiyi oblihatyiv pidpryyemstv, oblihatyiv mizhnarodnykh finansovykh orhanizatsiy ta yikh obihu. (2014). Zatverdzheno Rishennyam Natsional'noyi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku 27.12.2013 # 2998. *Ofitsiynyy visnyk Ukrainy*, 14.02.2014, 12, 56.

Стаття надійшла до редакції 14.06.2017 р.

Інна Іллівна СТРЕЛЬЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіко-математичного моделювання,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: iistrelchenko@gmail.com

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МАКРОПРОГНОЗУВАННЯ
НА ОСНОВІ СИСТЕМИ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ**

Стрельченко, І. І. Концептуальні засади макропрогнозування на основі системи нейронних мереж [Текст] / Інна Іллівна Стрельченко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 68-73. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах прискорених темпів інтеграції світових фінансових ринків, зростання швидкості обміну інформацією та масштабного переходу до електронних грошей важливою задачею стає прогнозування сценаріїв розвитку економіки в умовах різких змін зовнішнього середовища, зокрема під час світової фінансової кризи.

Мета. Розробити та обґрунтувати концептуальні засади макропрогнозування на основі системи нейронних мереж в умовах наростання нелінійності оточуючого середовища.

Метод (методологія). Методологічним підґрунтям стало застосування системного аналізу, комплексних підходів, що базуються, з одного боку, на принципах економічної теорії, а з іншого – на концептуальних засадах економіко-математичного моделювання процесів в економіці та фінансах.

Результати. У роботі обґрунтовано використання системи нейронних мереж у задачі макропрогнозування поведінки економічних систем у кризових умовах; визначено перелік показників, що сформують навчальну вибірку для моделювання; побудовано базову функціональну модель інформаційної технології процесу прогнозування.

Ключові слова: нейронна мережа; кластеризація; мережа Кохонена; прогнозування; фінансова криза; економічна безпека.

Inna Illivna STRELCHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of Economic Mathematic Modeling,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: iistrelchenko@gmail.com

**CONCEPTUAL BASES OF MACRO PREDICTION
ON THE BASIS OF THE NEURAL NETWORKS SYSTEMS**

Abstract

Introduction. Under the conditions of accelerated integration of global financial markets, the growth of information exchange speed and large-scale transmission of electronic money, the forecasting of economy scenarios under a sharp change in the environment, particularly during the global financial crisis becomes an important task.

Purpose. The aim of the research is to develop and substantiate the conceptual principles of macro-prediction on the basis of the neural networks system in conditions of increasing non-linearity of the environment.

Method (methodology). The use of system analysis, integrated approaches which are based on the principles of economic theory, on the one hand, and, on the other, on the conceptual basis of economic and mathematical modeling of economics and finances processes, have become the methodological basis of the research.

Results. The use of the neural networks system in the task of macro prediction of the economic systems behavior under the crisis conditions has been justified. It has been defined the list of indicators that formed a training

sample for simulation. The basic functional model of information technology of the forecasting process has been constructed.

Keywords: neural network; clustering; Kohonen network; forecasting; financial crisis; economic security.

JEL classification: C45, F36, G15, G17

Вступ

Інтеграційні процеси у фінансовій та торгівельній сферах є однією з характерних рис сучасної світової економіки. Експоненційне зростання масштабів, географічного поширення, швидкості здійснення грошових операцій та обміну інформацією несуть у собі нові виклики національним економікам. Зокрема, методика оцінки національної економічної безпеки повинна враховувати можливі сценарії поведінки основних показників функціонування економіки під час виникнення світових фінансових криз [1]. Так, наприклад, під час кризи 2007-2009 рр., економіка України, котра не була першоджерелом її виникнення, постраждала у підсумку чи не найбільше. Було зафіксоване скорочення економіки в першому кварталі 2009 року на 21,1 %, після зменшення на 8 % у попередньому кварталі. Стрімко зросла вартість державних облігацій – на 733 базисних пункти, фондовий ринок впав на 25 %, у першому півріччі 2008 року інфляція склала 15,5 %. Курс гривні до долара США впав на 60 % на тлі скорочення експорту та відтоку іноземних інвесторів з ринків, що розвиваються [2].

Зважаючи на це, в роботі запропоновано та обґрунтовано концептуальні положення використання системи нейронних мереж для макропрогнозування в умовах наростання нелінійностей навколишнього середовища.

Проблематиці передбачення наслідків кризових явищ в економіці присвячена велика кількість досліджень та публікацій [3-8]. Попри різні погляди щодо механізмів формування кризових явищ, першоджерелом їх виникнення дослідники визначають дисбаланси в розвитку окремих сфер функціонування економіки.

Модель, запропонована в роботі Кругмана, визначає головною причиною кризи дефіцит бюджету, котрий фінансується за рахунок нарощування державного боргу [5]. Це згодом призводить до значного скорочення золотовалютних резервів, і як тільки рівень резервів сягає критичної позначки, Центральний банк країни виявляється більш не в змозі утримувати фіксований курс. Що неминуче призводить до зміни валютного режиму внаслідок спекулятивної атаки на валюту.

Частина досліджень доводить, що високий рівень державного боргу збільшує витрати утримування валютного курсу, провокуючи тим самим виникнення спекулятивних атак [8]. Оскільки очікування щодо девальвації закладені в номінальній відсотковій ставці, то зростаючі витрати з обслуговування боргу, які здорожують утримування фіксованого курсу, можуть привести до рішення про зміну наявного валютного режиму. Національний банк не буде зацікавлений у тому, щоб захищати фіксований курс шляхом збільшення ставок відсотків, оскільки це може спровокувати банківську кризу (внаслідок розбіжності терміновості і збільшення ризику в період рецесії).

Деякі концепції намагаються пояснити нестійкість економік, що розвиваються, до кризових процесів труднощами, котрі пов'язані з виплатою і обслуговуванням їх зовнішнього боргу. Проблема нестабільності пояснюється тим, що країнам важко деномінувати свої зобов'язання в одиницях, які краще відображають їх платоспроможність, серед яких можна назвати національну валюту або споживчий кошук. У такому випадку валютний розрив у межах платіжного балансу може бути наслідком неадекватної політики в галузі управління зовнішнім боргом або нездатності країн, що розвиваються, позичати в національній валюті [6-7].

Попри значне зацікавлення цією проблемою поки що не існує універсального дієвого механізму макропрогнозування поведінки економічних систем в умовах наростання нелінійностей зовнішнього середовища.

Мета і завдання статті

Метою нашого дослідження є розроблення та обґрунтування концептуальних засад макропрогнозування на основі системи нейронних мереж в умовах наростання нелінійності оточуючого середовища.

Мета визначила наступні завдання:

- обґрунтувати використання системи нейронних мереж у задачі макропрогнозування поведінки економічних систем у кризових умовах;
- визначити перелік показників, що сформуєть навчальну вибірку для моделювання;
- побудувати базову функціональну модель інформаційної технології процесу прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Задача макропрогнозування поведінки динамічних об'єктів і систем в умовах різких збурень навколишнього середовища вимагає використання нелінійних моделей. З іншого боку, механізм її опису має бути інтуїтивно зрозумілим та мати чітку економічну інтерпретацію. Крім цього, при виборі інструментарію потрібно врахувати об'єктивні обмеження на розмір вихідної вибірки. Це пов'язано з неоднорідністю У результаті чого більш-менш прийнятна база даних для моделювання може бути сформована на основі світової фінансової кризи 2007-2009 рр., коли більшість країн почали подавати економічну статистику відповідно до методик розрахунку Міжнародного валютного фонду.

Крім цього, розробка універсального алгоритму ускладнюється розумінням того, що минулі фінансові кризи мали відмінні рушійні сили, джерела виникнення, канали розповсюдження та вплив на економіку країн світу. Це підводить нас до думки, що термін «макропрогнозування» в цьому випадку не розглядається як спроба передбачення «точки кипіння» економіки. Проте для вчасної корекції економічної політики це не є першочерговим завданням. На нашу думку, важливо однозначно визначити залежність між набором вхідних змінних та індикативними границями коливань макропоказників, котрі є найчутливішими до різких змін в економіках країн-партнерів: ВВП, валютний курс, обсяг золотовалютних резервів та ін.

Відповідно до таких міркувань у роботі запропоновані та обґрунтовані концептуальні положення використання системи нейронних мереж для розв'язання поставленої задачі.

Нейронна мережа є математичним інструментарієм, що реалізує ідею обробки інформації за принципом нервової системи. Навчена нейронна мережа дає можливість будувати наближення для широкого класу залежностей між вхідними параметрами та результатом [9-13]. Серед переваг використання нейронних мереж потрібно відзначити відсутність необхідності у суворій математичній специфікації моделі (для адекватного опису об'єкта дослідження, що відноситься до класу слабоформалізованих процесів, дана властивість є особливо цінною), стійкість до змін зовнішніх умов та гарні результати роботи з великим обсягом суперечливої і неповної інформації.

Оберемо набір вхідних індикаторів для моделювання. Відповідно до результатів наявних досліджень з даної проблематики, вони повинні кількісно відображати дисбаланси у розвитку економіки. Проаналізувавши доробок зарубіжних та вітчизняних фахівців у цьому напрямку, в межах розв'язуваної задачі, пропонуємо використати як індикатори наступні показники:

1. Співвідношення грошового агрегату M2 до золотовалютних резервів, % (відповідно до стандартів МВФ, джерело – дані міжнародної статистики МВФ (IFS)).
2. Спред реальної відсоткової ставки всередині країни до аналогічного показника за кордоном, % пунктів (джерело – дані міжнародної статистики МВФ (IFS) та LIBOR).
3. Грошовий мультиплікатор M2, % (відповідно до стандартів МВФ, джерело – дані міжнародної статистики МВФ (IFS)).
4. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу, % до ВВП (відповідно до стандартів МВФ, джерело – дані міжнародної статистики МВФ (IFS)).
5. Індекс тиску на валютному ринку (IEMP) обчислюється за формулою (1) [14]:

$$EMPI_{i,t} = \frac{1}{\sigma_e} \cdot \frac{\Delta e_{i,t}}{e_{i,t}} - \frac{1}{\sigma_{res}} \cdot \left(\frac{\Delta res_{i,t}}{res_{i,t}} - \frac{\Delta res_{US,t}}{res_{US,t}} \right) + \frac{1}{\sigma_i} (i_{i,t} - i_{US,t}), \quad (1)$$

де $EMPI_{i,t}$ – індекс тиску на валютному ринку для країни i в період t ;

$e_{i,t}$ – обмінний курс валюти країни i до валюти базової країни за період часу t ;

σ_e – стандартне відхилення обмінного курсу ($\Delta e_{i,t} / e_{i,t}$);

$r_{i,t}$ – міжнародні валютні резерви країни i в період t ;

σ_{res} – стандартне відхилення різниці між ($\Delta res_{i,t} / res_{i,t}$) та ($\Delta res_{US,t} / res_{US,t}$);

$i_{i,t}$ – номінальна ставка відсотка в країні за період часу t ;

$i_{US,t}$ – номінальна ставка відсотка базової країни i за період часу t ;

σ_i – стандартне відхилення різниці ($i_{i,t} - i_{US,t}$);

$res_{i,t}$ – співвідношення міжнародних валютних резервів до грошової маси (M1) країни i в період t .

6. Фондовий індекс, % до попереднього періоду (за даними відповідної фондової біржі).

7. Індекс міжнародної фінансової інтеграції (IFI), % до ВВП (2):

$$\frac{\text{іноземні активи} + \text{фінансові зобов'язання країни}}{\text{ВВП}} \cdot 100\% \quad (2)$$

Частка доходів від експорту сировинних ресурсів, % від ВВП (3):

$$\frac{\text{обсяг доходів від експорту сировинних ресурсів}}{\text{ВВП}} \cdot 100\% \quad (3)$$

1.

Відповідно до теоретичної концепції, котру пропонує автор, побудована та навчена нейронна мережа на основі динаміки обраних індикаторів за певний проміжок часу (до початку кризи) повинна визначати можливі сценарії поведінки економіки досліджуваної країни. Під поведінкою в даному випадку будемо розуміти зміни макропоказників, що є найчутливішими до різких змін в економіках країн-партнерів. Це:

- ВВП, у % до попереднього періоду;
- реальний обмінний курс, у % до попереднього періоду;
- обсяг золотовалютних резервів, у % до попереднього періоду;
- міжнародна інвестиційна позиція, у % до попереднього періоду;
- вартість державних облігацій, у % до попереднього періоду.

Для практичної реалізації процесу навчання нейронної мережі потрібно мати еталонну систему класів, що розбиватиме статистичну сукупність вихідних даних на групи країн. Кожна група характеризуватиметься подібністю динаміки наведених макропоказників під час проходження кризи. У такому випадку мінімальні коливання показників всередині групи можна інтерпретувати як найм'якший сценарій розвитку; максимальні коливання відповідатимуть найжорсткішому варіанту; найбільш вірогідна динаміка буде пов'язана з середніми значеннями по групі.

Для цієї задачі відсутня така еталонна система класів. Отже, потрібно її створити. З цією метою пропонуємо використати нейронну мережу Кохонена.

Мережі Кохонена – це один з різновидів нейронних мереж, що принципово відрізняються від інших, оскільки використовують неконтрольоване навчання. Під час такого навчання навчальна вибірка складається лише зі значень вхідних змінних, в процесі навчання немає порівняння виходів нейронів з еталонними значеннями. Можна сказати, що така мережа навчається розуміти структуру даних [10].

У межах нашого дослідження мережі Кохонена володіють набором переваг, порівняно з іншими методами кластеризації, зокрема:

- доведено ефективно працюють в умовах невеликого обсягу навчальної вибірки;
- реалізують концепцію «навчання без учителя»;
- мають інтуїтивно зрозумілу та високоякісну графічну візуалізацію.

Враховуючи це, побудуємо базову функціональну модель інформаційної технології процесу макропрогнозування (рис. 1).

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті проведеної роботи розроблено концептуальні положення макропрогнозування динаміки економічних систем під час наростання нелінійностей зовнішнього середовища. Визначено вимоги до математичного інструментарію для побудови відповідної економіко-математичної моделі. Обґрунтовано використання системи нейронних мереж для практичної реалізації розробленої методики. Побудовано базову функціональну модель інформаційної технології процесу макропрогнозування на основі системи нейронних мереж.

Розроблені концептуальні положення та принципи моделювання можуть бути застосовані в задачах моделювання динамічних систем – економічних (для прогнозування можливих сценаріїв динаміки макропоказників в умовах розповсюдження кризових явищ); медичних (для передбачення різких змін у функціонуванні життєво важливих функцій організму – інфарктів, інсультів і т. п.).

Список літератури

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Hicks, J. R. Value and Capital: Growth Model / J. R. Hicks // Oxford University Press. – 1959. – Vol. 26 (3). – P. 159-173.
4. Kondrat'ev, N. D. Problemy ekonomicheskoi dinamiki / N. D. Kondrat'ev // – Moscow, Russia: Ekonomika. – 1989. – 526 p.
5. Krugman, P. A Model of Balance-of-Payments Crises / P. Krugman // Journal of Money, Credit and Banking. – 1979. – Vol. 1. – Is. 3. – P. 311-325.



Рис. 1. Базова функціональна модель інформаційної технології процесу макропрогнозування на основі системи нейронних мереж

6. Garber, M. The Operation and Collapse of Fixed Exchange Rate Regimes / M. Garber, E.O. Svensson // Handbook of International Economics. – 1995. – Vol. 3. – P. 1865-1911.
7. Girton, L. A Monetary Model of Exchange Market Pressure Applied to Postwar Canadian Experience / L. Girton, D. Roper // American Economic Review – 1977. – Vol. 67. – P. 537-548.
8. Obstfeld, M. Rational and Self-Fulfilling Balance-of-Payments Crises / M. Obstfeld // American Economic Review. – 1986. – Vol. 76. – P. 72-81.
9. Дюк, В. Data mining: учебный курс / В. Дюк, А. Самойленко. – СПб: Питер, 2001. – 368 с.
10. Kohonen, T. Self-organizing maps / T. Kohonen. – New-York: Springer, 2001. — 501 p.
11. Уоссермен, Ф. Нейрокомпьютерная техника: Теория и практика / Ф. Уоссермен. – М.: Мир, 1992. – 240 с.
12. Бодянский, Е. В. Искусственные нейронные сети: архитектура, обучение, применение / Е. В. Бодянский, О. Г. Руденко. – Харьков: ТЕЛТЕХ, 2004. – 372 с.
13. Grossberg S. Some networks that can learn, remember and reproduce any number of complicated space-time patterns / S. Grossberg // Journal of Mathematics and Mechanics. – 1969. – Vol. 19. – No. 1. – P. 53-91.
14. Kaminsky, G. Leading indicators of currency crises / G. Kaminsky, S. Lizondo, C. Reinhart // IMF Staff Papers, 1998. – Vol. 45. – P. 1-48.

References

1. *On Approval of Methodological Recommendations for Calculating the Level of Economic Security of Ukraine* [E-Reader Version]: Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
2. *The official website of the State Statistics Committee* [E-Reader Version]: Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Hicks, J. R. (1959). *Value and Capital: Growth Model*. Oxford University Press.
4. Kondrat'ev, N. D. (1989). *Problemy ekonomicheskoi dinamiki*. Moscow, Russia: Ekonomika.
5. Krugman, P. (1979). A Model of Balance-of-Payments Crises. *Journal of Money, Credit and Banking*, 1(3), 311-352.
6. Garber, M., & Svensson, E. O. (1995). The Operation and Collapse of Fixed Exchange Rate Regimes. *Handbook of International Economics*, 3, 1865-1911.
7. Girton, L., & Roper, D. A. (1977). Monetary Model of Exchange Market Pressure Applied to Postwar Canadian Experience. *American Economic Review*, 67, 537-548.
8. Obstfeld, M. (1986). Rational and Self-Fulfilling Balance-of-Payments Crises. *American Economic Review*, 76, 72-81.
9. Duk, V. & Samoilenko, A. (2001). *Data Mining: study course*. St. Petersburg: Peter.
10. Kohonen T. (2001). *Self-organizing maps*. New-York: Springer.
11. Wosserman F. (1992) *Neurocomputer Technology: Theory and Practice*. Moscow: Mir.
12. Bodyanskiy E. & Rudenko O. (2004). *Artificial Neural Networks: Architecture, Training, Application*. Kharkiv: TELETEKH.
13. Grossberg S. (1969). Some networks that can learn, remember and reproduce any number of complicated space-time patterns. *Journal of Mathematics and Mechanics*, 19(1), 53-91.
14. Kaminsky G. & Lizondo S. & Reinhart C. (1998). Leading indicators of currency crises. *IMF Staff Papers*, 45, 1-48.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2017 р.

Володимир Степанович ЧОРНИЙ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: chornyyu@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНДЕКСНОГО МЕТОДУ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ЦІН ТА ТАРИФІВ

Чорний, В. С. Особливості використання індексного методу при дослідженні цін та тарифів [Текст] / Володимир Степанович Чорний // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 74-78. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У роботі розглянуто особливості використання індексного методу при дослідженні цін та тарифів. Висвітлено хронологію використання індексного методу дослідження цін та тарифів. Окреслити сильні та слабкі сторони індексних систем, що дає можливість досліднику обґрунтовано застосувати певний індексний інструментарій для аналітичних розрахунків, на основі яких ухвалюються управлінські рішення, які б могли точно і адекватно відобразити економічний процес. Комплексно розглянуто використання індексного методу при дослідженні цін та тарифів.

Ключові слова: статистичний аналіз; індексний метод дослідження; індекси цін та тарифів.

Volodymyr Stepanovych CHORNYI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Audit, Audit and Analysis,
Ternopil National Economic University
E-mail: chornyyu@ukr.net

**FEATURES OF THE USE OF INDICATIVE METHOD
IN THE PRICES AND TARIFFS INVESTIGATION**

Abstract

The paper considers the features of the use of the index method in the study of prices and tariffs. The chronology of using the index method of researching prices and tariffs is considered. Delineation of the strengths and weaknesses of the index systems enables the researcher to justify the use of certain index tools for analytical calculations. On their basis management decisions are made. These decisions accurately and adequately reflect the economic process. The use of the index method in the study of prices and tariffs is considered comprehensively.

Keywords: statistical analysis; index method of research; price and tariff indices.

JEL classification: C10

Вступ

Основною з економічних категорій, що мають не тільки практичне, а й теоретичне значення, є ціна. В ринковій економіці ціни на товари постійно коливаються, напрям їх зміни для конкретних видів товарів і у певний проміжок часу може бути різним. В Україні за останні роки ціни та тарифи зростали більш високими темпами порівняно з купівельною спроможністю населення.

Статистичні спостереження за рівнем і динамікою цін та тарифів дають можливість здійснювати систематичний контроль. Важливу роль при цьому відіграє індексний метод дослідження, тому розробка методики побудови системи динамічних і територіальних індексів належить до важливих завдань економічної науки і органів державної статистики.

Дослідження різних аспектів регулювання цін і кон'юнктури ринку знайшло відображення в наукових працях зарубіжних учених: Ф. Еджуорта, Дж. Карлі, Э. Ласпейреса, А. Маршалла, Г. Пааше, В. Парето, І. Фішера, Дж. Хікса та інших. Їх здійснювали також провідні вітчизняні вчені: С. Герасименко, А. Головач, А. Єріна, Г. Ковалевський, Н. Ковтун, Г. Купалова, Р. Моторин, М. Огай, В. Швець та інші.

Процес ціноутворення відбувається під постійним впливом багатьох і часто суперечливих факторів, які формують стабільність розвитку внутрішніх ринків продукції. Аналіз динаміки цін та тарифів дає змогу відстежити зміни в ринковому середовищі, вчасно виявити та попередити розвиток диспропорцій у попиту й пропозиції.

Поняття «індекс» містить подвійне значення. По-перше, воно трактується як деякий показник або результат певних розрахунків; по-друге, як особлива відносна величина, за допомогою якої вивчається динаміка складних явищ шляхом їх агрегування зі взаємопов'язаними з ними явищами. Агрегатні індекси історично виникли як показники, покликані виконувати синтетичну функцію, спрямовану на узагальнення статистичних даних і отримання узагальнювальних відносних величин динаміки. Засновник теорії індексів Е. Ласперес, що уперше запропонував агрегатний індекс цін, вбачав у ньому винятково узагальнювальний відносний показник, мета якого – синтезувати різноспрямовану зміну цін будь-якого конгломерату різнорідних товарів. Ця точка зору отримала подальший розвиток у дослідженнях інших відомих індексологів – А. Боулі, А. Маршала, І. Фішера та ін. [1].

Таким чином, за методологією побудови і характером функції, що виконується, індекси виникли як особливі відносні величини. Ця обставина значною мірою зумовила погляди на суть індексів багатьох статистиків, які вбачали в них переважно синтетичні узагальнювальні показники. Відповідно до цієї концепції індекси розглядаються як категорії, що відображають відносну зміну складних явищ, окремі елементи яких безпосередньо неспівмірні. Наприклад, у статистиці індексами називаються «відносні показники, що відображають зміну складних економічних явищ, які складаються з безпосередньо несумірних елементів» [2].

Динаміка цін та тарифів здебільшого досліджується індексним методом. Згідно з чинною методологією системи національних рахунків загальним показником зміни цін і тарифів є індекс споживчих цін на товари та тарифів на послуги, за якими домашні господарства-споживачі купують товари та оплачують послуги (індекс інфляції).

Системний підхід до дослідження динаміки явищ реалізується в індексному методі таким чином. При індексуванні незіставних явищ елемент взаємозв'язку вводиться шляхом їх агрегування з певним співмірником. Розв'язування таких задач є найбільш звичною для економістів сферою діяльності індексного методу. Однак «складність» явищ не обмежується неспівмірністю їх елементів. Вона відображається і в тому, що між явищами і їх елементами існує внутрішній причинно-наслідковий взаємозв'язок, який індексний метод використовує для виконання аналітичних функцій [3].

Характерною рисою індексного методу під час виконання аналітичної функції стає причинно-наслідковий підхід до вивчення явищ та їх елементів. Отже, виконуючи і синтетичну, і аналітичну функції, індексний метод не може проявлятися інакше, як через використання певного взаємозв'язку між явищами. Це відрізняє його від інших статистичних методів, зокрема – від кореляційно-регресійного. Хоч останній також досліджує взаємозв'язки між явищами, але об'єктом його дослідження є стохастичний взаємозв'язок між явищами, а об'єктом індексного методу – функціональний. Потрібно також підкреслити, що індекси не обов'язково повинні пов'язуватися тільки з динамікою процесів, що досліджуються. Нерідко вони використовуються і для порівняльної характеристики складних явищ у статистиці. Індекси використовуються також для оцінки відхилення рівнів взаємопов'язаних явищ від деякого еталона планового завдання, оптимального варіанту тощо [4].

Історично індекси виникли і розвивались як метод дослідження динаміки цін на сукупність неоднорідних товарів. Спочатку індекси цін будували за принципом розрахунку простої середньої за формулою Ш. Дюто:

де: j – вид товару, $j \in \overline{1, n}$.

Або за формулою запропонованою Д. Карлі:

$$I_p = \frac{\sum p_{1j}}{\sum p_{0j}} = \frac{p_{11} + p_{12} + \dots + p_{1n}}{p_{01} + p_{02} + \dots + p_{0n}}$$

$$I_p = \frac{\sum i_{pj}}{n} = \frac{1}{n} \cdot \left(\frac{p_{11}}{p_{01}} + \frac{p_{12}}{p_{02}} + \dots + \frac{p_{1n}}{p_{0n}} \right),$$

де: i_{pj} – індивідуальний індекс ціни j -го товару.

У дослідженнях складних економічних явищ та процесів, пов'язаних з моніторингом цін та тарифів, застосування індивідуального індексу обмежене, тому що при вивченні динаміки цін та тарифів частіше доступна вихідна інформація про середні значення досліджуваних показників. Під час обчислення індексів цін та тарифів гостро постає проблема визначення ваги або співмірника при побудові агрегатної форми індексу. Залежно від обрання базисних або поточних рівнів кількісних показників для зважування під час індексного дослідження цін використовують агрегатну формулу індексів цін Ласпейреса або Пааше.

Зокрема у формулі агрегатного індексу цін Ласпейреса вагою є кількість реалізованої продукції базисного періоду (q_0).

$$I_{p(L)} = \frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0}$$

Ця методологія широко використовується у розвинутих країнах світу для розрахунку індексу споживчих цін та тарифів, які показують, у скільки разів змінилися б споживчі витрати в поточному періоді порівняно з базисним, якщо б при зміні цін рівень споживання залишився на попередньому рівні. Такий розрахунок є коректним тільки у тому разі, коли не відбувається значних змін у структурі споживання, що не притаманне сьгоднішній економічній ситуації в Україні.

Індекс цін Пааше зважений за кількістю реалізованої продукції звітного періоду (q_1).

$$I_{p(P)} = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

Цей індекс характеризує вплив зміни цін та тарифів у поточному періоді, на відміну від індексу Ласпейреса, який визначає ефект від зміни цін та тарифів за умови реалізації такої кількості товарів чи надання послуг, як у базисному періоді, тому індекс Ласпейреса застосовується для прогнозування обсягу товарообігу за рахунок цін та тарифів на короткострокову перспективу.

Статистично доведено, що при використанні формули індексу Пааше занижується показник зміни цін та тарифів, а формула Ласпейреса завищує цей показник. Це зумовлюється тим, що при підвищенні цін та тарифів на товари чи послуги питома вага обсягів реалізації відповідно зменшується. Що довший динамічний ряд відносно бази зіставлення, то більшою буде варіація цін та тарифів, більша різниця між розрахованими індексами

$$I_{p(L)} \neq I_{p(P)}$$

Систематичне зростання індексу Ласпейреса у зіставленні з індексом Пааше отримало назву ефекту Гершенкрона.

Індекс Ласпейреса широко використовується в розвинутих країнах світу уже понад ста років для розрахунку індексу споживчих цін та тарифів. Але для визначення перевитрат населення у зв'язку з підвищенням цін та тарифів за звітний період доцільно користуватись індексом Пааше. Різниця чисельника та знаменника наведеного індексу в абсолютному вираженні покаже розмір переплати при зростанні цін та тарифів і є більш зрозумілою для пересічного споживача:

$$\Delta = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1$$

Якщо співмірником в індексі цін та тарифів слугуватиме питома вага товару в товарообороті або частка населення в загальній його чисельності, то індекс середніх цін та тарифів можна розрахувати за формулою:

$$I_p = \frac{\overline{p_1}}{p_0} = \frac{\sum p_1 d_1}{\sum p_0 d_1},$$

де: d_1 – питома вага товару в товарообороті або частка населення в загальній його чисельності.

Мультиплікативна індексна модель залежності середньої ціни виражається добутком індексу цін та тарифів фіксованого складу на індекс структурних зрушень:

$$I_p^- = I_p \cdot I_{cmp}$$

Слід звернути увагу на методику побудови індексу, запропоновану англійським економістом Джозефом Лоу, у якій ціни та тарифи зважуються за середньою величиною кількості реалізованих

товарів чи наданих послуг. Цей індекс доцільно розраховувати при дослідженні цін та тарифів упродовж тривалих періодів часу (5, 10, 15 і т. д. років):

$$I_L = \frac{\sum p_1 \bar{q}}{\sum p_0 \bar{q}},$$

де: $\bar{q} = \frac{q_0 + q_1}{2}$ – середня кількість товару за два періоди.

Середній індекс цін та тарифів на основі індивідуальних індексів за формулою середньої геометричної запропонував англійський економіст Стендлі Джевонс:

$$I_p = \sqrt[n]{i_1 \cdot i_2 \cdot \dots \cdot i_n},$$

де: i_1, i_2, i_n – індивідуальні індекси цін та тарифів, а n – число товарів чи наданих послуг.

Якщо підходити до принципів побудови індексів з формально-математичних позицій, то, орієнтуючись на принцип елімінації впливу інших факторів, крім досліджуваного, можливо при обчисленні індексів кількості реалізації продукції чи обсягу наданих послуг спиратися на ваги базисного періоду (формула Ласпейреса) або ж на ваги звітного періоду (формула Пааше). Формула середньої геометричної із добутку індексу Ласпейреса і Пааше була запропонована американським економістом Фішером, формула має такий вигляд:

$$I_p = \sqrt{I_L \cdot I_P} = \sqrt{\frac{\sum p_1 q_0}{\sum p_0 q_0} \cdot \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}}.$$

Геометрична формула індексів має принциповий недолік: вона позбавлена конкретного економічного змісту. Так, на відміну від агрегатного індексу Ласпейреса або Пааше, різниця між чисельником і знаменником не покаже ніякої реальної економії (або втрат) через зміну цін або фізичного обсягу продукції.

Індекс Фішера в силу складності розрахунку і труднощів економічної інтерпретації на практиці використовується досить рідко, найчастіше – при обчисленні індексів цін за тривалий період часу для згладжування тенденцій у структурі і складі обсягу продукції, в яких відбуваються значні зміни.

У загальних територіальних індексах цін та тарифів співмірниками може виступати кількість реалізованих товарів чи наданих послуг по регіонах або їх сума. Вибір бази порівняння і вибір співмірників визначається метою дослідження:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_2 q_1} \text{ або } I_p = \frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_2},$$

де: p_1 і p_2 – ціни та тарифи у першому та другому регіонах,

q_1 і q_2 – кількість реалізованих товарів за двома регіонами.

При визначенні просторових територіальних індексів використовують також формулу індексу цін та тарифів фіксованого складу Едварда-Маршала. Вагою за методикою розрахунку є середня величина обсягу реалізації чи надання послуг двох територій:

$$I_p = \frac{\sum P_b \left(\frac{q_a + q_b}{2} \right)}{\sum P_a \left(\frac{q_a + q_b}{2} \right)}.$$

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі проведеного дослідження доцільно зробити певні узагальнення. Індекси використовуються для порівняльної характеристики сукупності в часі, в різних регіонах та територіях. Індекси використовуються і для оцінки окремих факторів, котрі утворюють як співмножники складну подію. За допомогою індексних систем можна встановити роль інтенсивного та екстенсивного факторів при аналізі динаміки складних явищ, здійснити аналіз динаміки середніх показників, зміна яких залежить від структурних зрушень.

Формально будь-яке явище можна представити у вигляді добутку певних елементів, але це не означає, що відносини всіх явищ можна таким чином звести до індексів. Відповідно до прийнятої нами концепції одна і та ж форма відображення вихідних даних в одному випадку означає розрахунок індексів,

в іншому – розрахунок коефіцієнтів динаміки. Якщо це вихідне положення продиктоване необхідністю подальшого взаємопов'язаного аналізу зміни вказаного явища з показниками зміни його елементів, то, безперечно, ми маємо справу з індексним методом і показник співвідношення таких величин називаємо індексом.

Список літератури

1. Єріна, А. М. Статистика: [підручник] / А.М. Єріна, З.О. Пальян. – К.: КНЕУ, 2010. – 351 с.
2. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: навчальний посібник / Р. В. Фещур, А. Ф. Барвінський, В. П. Кічор та інші; За наук. ред.. Р. В. Фещура. – Львів: «Інтелект-Захід», 2003. – 576 с.
3. Статистика ринків: підручник для вищ. навч. закл./ ДАСОА Держкомстату України; наук. ред. Н. О. Парфенцевої. – К.: ДП Інформаційно-аналітичне агентство, 2007. – 863 с.
4. Методологічні положення щодо організації статистичного спостереження за змінами цін (тарифів) на споживчі товари (послуги) і розрахунків індексів споживчих цін [Електронний ресурс]: наказ Державної служби статистики України від 01.07.2013 № 190. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2014/371/metod_pol_zmin.zip.
5. Методика розрахунку базового індексу споживчих цін [Електронний ресурс]: наказ Держкомстату України від 23.12.2011 № 386. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2011/386/386.zip.

References

1. Yerina, A. M. & Pal'yan, Z. O. (2010). *Statystyka*. Kyiv: KNEU.
2. Feshchur, R. V., Barvins'kyu, A. F. & Kichor, V. P. (2003). *Statystyka: teoretychni zasady i prykladni aspekty*. L'viv: Intelekt-Zakhid.
3. Parfentseva, N. O. (2007). *Statystyka rynkiv*. Kyiv: DP Informatsiyno-analitychne ahentstvo.
4. *Metodolohichni polozhennya shchodo orhanizatsiyi statystychnoho sposterezhennya za zminamy tsin (taryfiv) na spozhyvchi tovary (posluhy) i rozrakhunkiv indeksiv spozhyvchykh tsin: nakaz Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny vid 01.07.2013 # 190. (2013). Retrieved from: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2014/371/metod_pol_zmin.zip.*
5. *Metodyka rozrakhunku bazovoho indeksu spozhyvchykh tsin: nakaz Derzhkomstatu Ukrayiny vid 23.12.2011 # 386. Retrieved from: http://ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2011/386/386.zip.*

Стаття надійшла до редакції 21.05.2017 р.

Дмитро Георгійович ШУШПАНОВ

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри управління персоналом і регіональної економіки,
Тернопільський національний економічний університет,
E-mail: shdg2011@gmail.com

Володимир Георгійович САРІОГЛО

доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
завідувач відділу моделювання,
Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
E-mail: sarioglo@ukr.net

**ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДЕТЕРМІНАНТ НА СТАН
ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ НА ЗАСАДАХ МІКРОІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

Шушпанов, Д. Г. Оцінювання впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я населення на засадах мікроімітаційного моделювання [Текст] / Дмитро Георгійович Шушпанов, Володимир Георгійович Саріогло // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 79-90. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто суть та особливості мікроімітаційного моделювання, обґрунтовано переваги мікроімітаційних моделей над моделями статистичними. Виокремлено мікроімітаційні моделі, які так чи інакше моделюють динамічні зміни здоров'я і які найбільш доцільно використовувати під час розробки політики та проведення досліджень з питань охорони здоров'я, зокрема POHEM, CORSIM та Sife Paths. Запропоновано для оцінювання впливу соціально-економічних детермінант використовувати елементи статистичного та динамічного мікроімітаційного моделювання, певним чином агентське моделювання, а також концепцію життєвого курсу. Синтетична модель сукупності населення сформована на основі репрезентативних масивів даних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств та економічної активності населення Державної служби зайнятості України, а також мікроданих Мультикластерного обстеження населення України (2012 р.) та Медико-демографічного обстеження (2013 р.). Розроблено узагальнену схему методології мікроімітаційного моделювання впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я населення України. На основі сформованого за викладеною методологією масиву синтетичних даних оцінено вплив основних детермінант на здоров'я окремих вікових, гендерних та соціально-економічних груп населення.

Ключові слова: здоров'я населення; соціально-економічні детермінанти; мікроімітаційне моделювання; соціальна політика.

Dmytro Heorhiyovych SHUSHPANOV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral student (for DSc),
Department of Human Resources and Regional Economics,
Ternopil National Economic University
E-mail: shdg@rambler.ru

Volodymyr Heorhiyovych SARIOGLO

Doctor of Sciences (Economics),
Senior Researcher
Head of the Modeling Department
Institute of Demography and Social Studies named after M. V. Ptukha
Shevchenko boulevard, 60, Kyiv, 01032, Ukraine
E-mail: sarioglo@ukr.net

EVALUATION OF THE INFLUENCE OF SOCIAL AND ECONOMIC DETERMINANTS ON THE STATE OF PUBLIC HEALTH ON THE BASIS OF MICROIMITATION MODELING

Abstract

In the article the essence and peculiarities of microimitational modeling are considered. The advantages of microimitational models over the statistics models are substantiated. Micro-simulation models, that prognosticate somehow dynamic changes in health and which are most appropriate to use in development and health research policy, such as POHEM, CORSIM and Sife Paths, are outlined.

It is proposed to use elements of statistical and dynamic microimitation modeling, agent modeling and the concept of a life course for the estimation of the influence social and economic determinants. The synthetic model of population which has been formed on the basis of representative data sets of sample surveys of living conditions of households and economic activity of the population of the State Employment Service of Ukraine, as well as microdata of the Multicultural Survey of the Population of Ukraine (2012) and the Medical and Demographic Survey (2013).

The generalized scheme of the method of microimitation modeling of the influence of social and economic determinants on the health status of the population of Ukraine has been developed. The influence of the main determinants on the health of certain age, gender and social and economic groups of the population is estimated on the basis of the methodology of synthetic data.

Keywords: public health; social and economic determinants; microimitational modeling; social policy.

JEL classification: I14, J10, C63

Вступ

Упродовж останніх десятиріч світова наукова спільнота звертає все більш значну увагу на питання оцінювання та аналізу впливу соціально-економічних детермінант (СЕД) на здоров'я і нерівність у здоров'ї населення. У ході виявлення та оцінювання детермінант, визначення взаємозв'язку між ними, ступеням їхнього впливу на стан здоров'я, прогнозування майбутніх тенденцій цього впливу, прямих і непрямих наслідків політики у сфері охорони здоров'я щораз ширше застосовуються нові методи досліджень. Це зумовлено насамперед тим, що застосування традиційних методів оцінювання та аналізу не дає змоги отримати інформацію, необхідну для розробки адекватних політичних рішень та оцінки їх результативності. Сучасна методологія досліджень у сфері оцінювання здоров'я населення та детермінант, які визначають його стан, більшою мірою спрямована на комплексне використання статистичних даних мікро-, мезо- та макrorівня, а також результатів соціологічних досліджень, що відображають особливості поведінки людей і домогосподарств. При цьому основними є дані саме мікрорівня та інструменти, за допомогою яких ці дані використовуються. Такі інструменти здебільшого базуються на мікроімітаційних моделях (МІМД) основних процесів, що відображають динаміку зміни здоров'я окремих осіб протягом життя, вплив різних детермінант на стан їхнього здоров'я та ін.

Сучасні МІМД широко використовують економісти і соціологи у різних сферах, зокрема для вдосконалення системи оподаткування (В. Ткаченко [1], К. Іоненко [2], С. Малакеева [3], Л. Дуканіч [4], Л. Кай [5] та ін.), прогнозування демографічних процесів (О. Рогожкін [6], Дж. Стілвелл, М. Кларк [7], Е. Імхофф [8] тощо), оцінювання нерівності у доходах населення (О. Макарова [9], М. Огай [10]), моделювання здоров'я населення та політики охорони здоров'я (Дж. Бхаттачарія [11] М.Спейлер [12],

К. Руттер [13], Г. Гарнет [14] тощо), інструментарію МІМД дає змогу з'ясувати встановити глибинні взаємозв'язки детермінант та досліджуваних процесів та сформулювати напрямки подолання їхніх негативних наслідків. Водночас, з одного боку, використання МІМД у соціально-економічних дослідженнях не набуло системного характеру, особливо в Україні, а з іншого – вітчизняні науковці не проводили вивчення стану здоров'я населення на основі мікроімітаційного моделювання (МІМ), що вважаємо доцільним, зокрема при аналізі впливу СЕД на стан здоров'я населення.

Мета статті

Мета статті – розробити науково обґрунтований методичний підхід до оцінювання впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я різних груп населення на основі мікроімітаційного моделювання для підвищення ефективності державної політики охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу

Основна ідея МІМ полягає в тому, що соціально-економічні процеси на будь-якому рівні агрегації (макро-, мезо- або мікрорівні) найкращим чином можна пояснити через спостереження за цими одиницями на макрорівні, їхньою поведінкою та взаємодією. При цьому найважливішою особливістю МІМ вважаємо є те, що моделювання на рівні осіб, сімей або домогосподарства здійснюється з урахуванням стохастичних закономірностей розвитку процесів та стохастичного характеру параметрів взаємодії одиниць сукупності.

Імітаційні моделі суттєво відрізняються від моделей статистичних або математико-статистичних насамперед тим, що будуються у формі алгоритмів та комп'ютерних програм. Імітаційні моделі також мають набагато ширші межі застосування, оскільки вони не передбачають теоретичного обґрунтування та формалізації, а можуть базуватись на результатах практичних досліджень (встановлених емпіричних залежностях) або експертних оцінках, які мають вигляд алгоритмів. Саме завдяки цим специфічним властивостям МІМ є ефективним інструментом розробки та аналізу політики у сфері охорони здоров'я [15, с. 130].

Основними складовими інструментарію МІМ соціальних явищ і процесів є такі:

- масив даних макрорівня, які характеризують репрезентативну сукупність осіб, сімей або домогосподарств;
- набір (система) нормативних правил;
- імітаційні, статистичні моделі та моделі поведінки одиниць макрорівня.

МІМД суттєво диференціюються за способом урахування поведінки одиниць: від простіших варіантів прямих реакцій на зміни стану одиниць (захворювання, зміна рівня доходів, поведінки, наприклад, початок або припинення паління тощо) до найскладніших моделей штучного інтелекту. Основними видами МІМД, які застосовуються на практиці, є статичні та динамічні моделі.

Статичні моделі найчастіше використовуються для імітації можливих короткострокових наслідків впливу СЕД на стан здоров'я населення. У статичних мікро-імітаційних моделях одиниці мікрорівня (особи) є переважно пасивними одиницями обліку. При цьому особи чи домогосподарства, репрезентовані в базі мікроданих, є лише одиницями обліку з необхідними характеристиками для розрахунку рівня захворюваності, структури населення, рівня користування певними медичними послугами тощо. Динамічні моделі застосовуються насамперед для визначення довгострокових наслідків такого впливу. Головна відмінність між цими підходами полягає в тому, що статичні моделі базуються на припущенні, що СЕД з часом суттєво не змінюються та відповідно здійснюють незмінний вплив на стан здоров'я населення. Динамічні МІМД відображають трансформації у стані здоров'я – ступінь його покращення або погіршення – залежно від певних чинників, зокрема від ефективності регулювання СЕД.

У цьому дослідженні для оцінювання впливу СЕД на стан здоров'я, враховуючи наявне інформаційне забезпечення, використані елементи статистичного та динамічного МІМ, а також певним чином агентське моделювання та концепція життєвого курсу. Отримані результати також ґрунтуються на комплексному застосуванні методу синтетичних сукупностей населення та макроекономічних моделей, зокрема таблиць смертності, для визначення детермінант, що впливають на стан здоров'я населення. Зазначимо, що в цьому разі йтиметься про емпіричні імовірності бути здоровими.

Синтетична модель сукупності населення сформована на основі репрезентативних масивів даних державних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств та економічної активності населення. З цих масивів отримані соціально-демографічні характеристики осіб, зокрема дані про стать, вік, сімейний стан, рівень освіти, територіальне розміщення тощо. Крім того, для побудови моделей мікрорівня використані масиви мікроданих Мультиіндикаторного кластерного обстеження 2012 р., Медико-демографічного обстеження 2013 р. При формуванні загального масиву мікроданих застосовуються як методи дублювання записів, так і акумуляції записів за декілька років.

Сформований масив мікроданих (синтетична сукупність населення) коригується на основі даних макрорівня, зокрема таблиць смертності та оцінок щодо захворюваності населення. Результатом

коригування є репрезентативна для населення загалом синтетична сукупність (мікродані), у якій пропорції населення (також чисельності населення) і рівні його захворюваності за статеві-віковими групами та типом місцевості проживання відповідають наявним оцінкам макрорівня.

Таким чином, ідея методу відповідає сучасним підходам до дослідження процесів на основі синтетичних сукупностей. Основними припущеннями є такі:

- результати вибірових обстежень як базові характеристики наявного населення, репрезентативно відображають процеси смертності та захворюваності різних груп населення, що спостерігаються у поточному році;
- дані вибірових обстежень репрезентативно відображають структуру населення щодо рівня освіти, сімейного стану тощо;
- урахування даних макрорівня для поточного року забезпечує нівелювання впливу на структуру поточного (статичного) населення процесів народжуваності та міграції для відповідних статеві-вікових груп;
- для двох суміжних статеві-вікових груп відмінностями у розподілі населення за певними характеристиками (рівнем освіти та сімейним станом) можна знехтувати.

Отже, як у таблиці смертності відображається динаміка зменшення (саме через смертність) чисельності умовної групи населення, що характеризується статтю, віком і місцевістю проживання, так і скоригований синтетичний масив даних виражають співвідношення чисельності аналогічних груп населення (чисельність цих груп розрізняють саме через смертність населення), але з урахуванням, крім зазначених ознак, також рівня освіти, сімейного стану тощо.

Як свідчать результати виконаних досліджень, використання даних макрорівня при формуванні репрезентативної синтетичної сукупності населення дає можливість достатньо точно відобразити процеси смертності та захворюваності за певними групами населення. На основі показників синтетичної сукупності населення, сформованої з урахуванням даних коротких таблиць смертності за типами поселень і статтю, а також його захворюваності за цими групами, можна отримати результати оцінювання впливу основних СЕД на стан здоров'я населення.

При використанні статичних моделей з урахуванням соціально-демографічних характеристик населення, як правило, приймається, що зазначені ознаки є фіксованими. Це не слід вважати значним недоліком у моделюванні динамічних процесів на відносно короткотривалих проміжках часу, оскільки при цьому великі зміни щодо інтенсивності цих процесів або структурні зрушення населення малоймовірні. Однак це може призвести до певного зміщення оцінок при реалізації таких процесів, як масштабна епідемія, різкі зміни у складі домогосподарств, виникнення «буму» народжуваності, або за необхідності середньострокового прогнозування відповідних процесів. Останнє є можливим у разі, коли модель використовується для аналізу впливу поточної політики або запланованих на найближчий період реформ.

Одним із дієвих способів урахування змін у статичних мікроімітаційних моделях є застосування процедури переважування мікроданих – коригування, калібрація моделі сукупності населення. Переважування здійснюється з використанням такого підходу, як калібрація статистичних ваг обстеження, та дає можливість привести мікродані у відповідність до зовнішніх агрегованих на макро- або мезорівні оцінок показників. За цією процедурою змінюється тільки статистична вага особи, а всі інші показники залишаються незмінними.

Як потенційне джерело інформації для врахування демографічних змін на перспективу ефективним є використання демографічних прогнозів, зокрема прогнозів чисельності населення за статеві-віковими групами. При побудові МІМД для України можуть сформуватися можливості для проведення міжрегіональних порівнянь, але для цього потрібно розробити актуальні демографічні прогнози та передбачити використання іншої якісної зовнішньої інформації, наявної як на національному, так і на регіональному рівнях.

Хоча процедура переважування забезпечує коригування даних з урахуванням прогнозованої структури населення та використання існуючих баз даних для попереднього аналізу, слід взяти до уваги можливість виникнення певних проблем. По-перше, за певних умов при переважуванні система статистичних ваг може бути значно викривлена, тобто вона відповідатиме новим прогнозованим оцінкам, але первинні оцінки, що закладались при формуванні масиву мікроданих, не будуть задовольнятися, а основні розподіли населення можуть суттєво змінитися. По-друге, виникає питання зіставності даних обстеження. В оригінальному масиві мікроданих забезпечується узгодженість ваг і оцінок рівня респондентів та домогосподарств, яка після переважування може бути порушена.

Якщо є прагнення до відповідності змін у прогнозованому періоді (наприклад, 2017 – 2025 рр.) порівняно з базовим роком (2015 р.), то як контрольні змінні треба обирати ті показники, які впливатимуть на результати МІМ. Однак розмах та варіація ваг можуть зростати зі збільшенням кількості контрольованих змінних, а занадто велика кількість таких змінних може навіть призвести до ситуації, коли процедура переважування взагалі не збігатиметься.

Як свідчать результати проведеного аналізу, найбільш часто використовуються для переважування такі змінні: статеві-вікова структура, склад сім'ї, тип місцевості, регіон проживання тощо. Таким чином, для ефективного застосування розроблених у ході дослідження МІМД та врахування демографічних змін пропонуємо використовувати процедуру калібрації статистичних ваг осіб у моделях відповідних синтетичних сукупностей. Для забезпечення зазначених умов оптимальним були б застосування таких контрольних змінних:

- статеві-вікова структура населення;
- склад сім'ї (зокрема, кількість домогосподарств, що складаються з 1, 2, 3, 4 і більше осіб, кількість домогосподарств з дітьми і т. ін.);
- частка економічно активного населення.

Демографічний прогноз чисельності населення України до 2060 р. дає можливість контролювати розподіл чисельності населення за однолітніми статеві-віковими групами, що на практиці є занадто детальним розподілом. Для цілей моделювання доцільним є використання більш великих вікових груп з обмеженням їхніх вікових меж, наприклад, вилученням у ході розгляду вікової категорії дітей до 5 років та осіб віком 80 років і старших. Для забезпечення порівнянності зовнішніх даних та даних обстеження замість абсолютних величин оцінок за статеві-віковими групами варто використовувати їхні співвідношення щодо оцінок базисного року.

При застосуванні процедури калібрації ваг слід звертати особливу увагу на те, щоб ступінь коригування статистичних ваг був відносно незначним. Це обумовлено важливістю відображення дизайну вибірки кінцевими вагами.

Інформацію щодо складу сім'ї у майбутньому неможливо отримати за даними демографічного прогнозу. Відповідно така інформація у загальному випадку є невідомою. Проте нехтування контролем за структурою домогосподарств може призвести до зміщень оцінок відповідних процесів. Наприклад, ваги домогосподарств із великою кількістю дітей можуть бути завищені, хоча темпи народжуваності при цьому зростатимуть, що може призвести до переоцінки відповідних показників. Таким чином, необхідно контролювати зміни у складі домогосподарств, здійснюючи обережні припущення для забезпечення, щоб мати можливість інтерпретувати результати.

Інтуїтивне припущення щодо невідомих процесів, таких, як майбутня динаміка змін у складі домогосподарств, базується на незмінності основних характеристик у часі. Однак припущення, що склад домогосподарств є фіксованим протягом довгого тривалого проміжку часу, не може бути правдоподібним. Такий процес, як старіння населення, тобто збільшення чисельності осіб похилого віку та зменшення чисельності дітей, передусім вплине як на середній розмір домогосподарства, так і на його склад. За відсутності зовнішньої інформації щодо прогнозованих змін у структурі домогосподарств можна бути зробити логічне припущення щодо незмінності в часі тільки частки людей, що живуть у сім'ях з певними характеристиками. Наприклад, передбачається, що частка самотніх осіб певного віку залишатиметься незмінною при зміні загальної чисельності осіб цього віку. Із зазначених причин доцільним також є контроль за часткою осіб, які проживають у домогосподарствах із дітьми та без дітей.

Можливість також є здійснення контролю щодо змін частки дорослих осіб, які живуть у сім'ях без дітей:

- частки однаків, молодших від осіб пенсійного віку;
- частки однаків пенсійного віку;
- частки осіб, що живуть у парі;
- частки осіб, що живуть у домогосподарстві з більш ніж двома дорослими.

У цьому разі є також можливість контролювати кількість домогосподарств однаків, якщо їхня чисельність зростатиме серед осіб похилого віку у зв'язку зі старінням населення (збільшення кількості вдівців), а також дорослих, що проживають у домогосподарствах, які складаються з двох осіб та більше. Частка однаків віком 65 років і вище залишатиметься сталою, хоча їхня чисельність зростатиме через збільшення чисельності населення у цій віковій групі. Слід враховувати, що самотні люди більш уразливі до бідності, і це обумовлює доцільність контролю за цією групою населення.

Третім чинником, який пропонується контролювати при калібрації МІМД з метою врахування змін соціально-демографічних процесів, є частка економічно активного населення. У МІМД за умовами внутрішньої узгодженості рівень зайнятості, як правило, визначається на основі даних щодо відпрацьованого часу, а її економічного статусу населення. Крім того, зайнятих і незайнятих осіб можна розподілити за статтю та віковими групами. Слід взяти до уваги, що загальний рівень зайнятості може істотно змінитися через структурні зміни (економічні причини), тоді як у межах статеві-вікових груп він буде фіксованим.

Узагальнена схема авторського методологічного підходу до МІМ для визначення впливу основних СЕД на стан здоров'я населення України зображена на рис. 1.

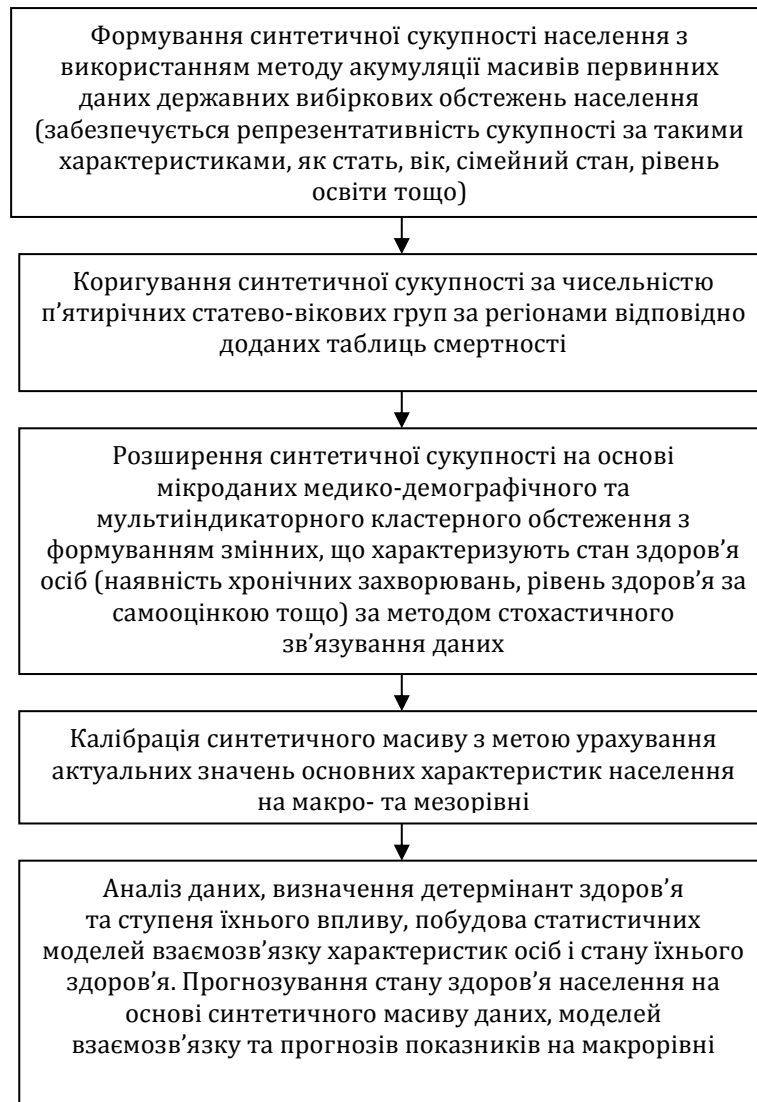


Рис. 1. Схема методології мікроімітаційного моделювання соціально-економічних детермінант на стан здоров'я населення України

За мікроімітаційним підходом моделювання часто передбачає двохетапний процес. На першому етапі здійснюється визначення моделі взаємозв'язку на мікрорівні, за якою встановлюється взаємозв'язок певної цільової ознаки h та чинникових ознак [16, с. 83]:

$$h = x\alpha + z\gamma + u, \quad (1)$$

де h – цільова змінна (наприклад, характеристика стану здоров'я особи);

x – вектор характеристик особи або домогосподарства;

α – вектор коефіцієнтів регресії;

z – змінна (змінні), безпосередньо пов'язана з цільовою змінною (наприклад, самооцінкою рівня здоров'я особи, ознакою паління тощо);

γ – коефіцієнт регресії при змінній z ;

u – похибка моделі.

На другому етапі на основі агрегованих за основними характеристиками осіб даних будуються емпіричні ймовірнісні моделі взаємозв'язку:

лінійна ймовірнісна модель:

$$p_i = \beta_0 + \beta_1 b_1 + \beta_2 b_2 + \dots + \beta_n b_n; \quad (2)$$

логарифмічна ймовірнісна модель:

$$\log(p_i) = \beta_0 + \beta_1 b_1 + \beta_2 b_2 + \dots + \beta_n b_n, \quad (3)$$

або

$$p_i = \exp(\beta_0 + \beta_1 b_1 + \beta_2 b_2 + \dots + \beta_n b_n)$$

логіт-модель:

$$\text{logit}(p_i) = \log\left(\frac{p_i}{1-p_i}\right) = \beta_0 + \beta_1 b_1 + \beta_2 b_2 + \dots + \beta_n b_n, \quad (4)$$

де P_i є емпіричною ймовірністю (часткою осіб) наявності в i -тої групи осіб з певним набором характеристик певної ознаки, наприклад, здоров'я за визначеними критеріями;

β_0 – вільний член; $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$ – коефіцієнти, які відображають ефекти від незалежних змінних (отримані кодуванням виділених рівнів чинників із використанням структурних змінних).

Вибір конкретної форми моделі визначається переважно статистичними властивостями даних: обирається найбільш адекватна та надійна модель.

Процес побудови моделей певної форми (2-4) з використанням даних мікрорівня забезпечує ідентифікацію набору чинників та їхніх рівнів, тобто параметрів для групування одиниць мікрорівня та рівнів імовірності реалізації відповідного явища, зокрема стану здоров'я.

На базі сформованого за описаною вище методологією масиву синтетичних даних здійснено оцінювання впливу основних детермінант на здоров'я населення – чисельності здорового населення за віковими та гендерними групами з урахуванням соціально-економічних характеристик осіб. Результати оцінювання відображено графічно на рис. 2–3.

Результати оцінювання залежності здоров'я населення від рівня освіти за типами місцевості відображають дані рис. 2. Отримані в ході дослідження дані свідчать, що серед осіб із повною вищою освітою частка відносно здорових осіб починає значно зменшуватися після 60 років як у міських поселеннях, так і у сільській місцевості. Для осіб з повною загальною середньою освітою відповідна частка зменшується після 55 років (див. рис 3).

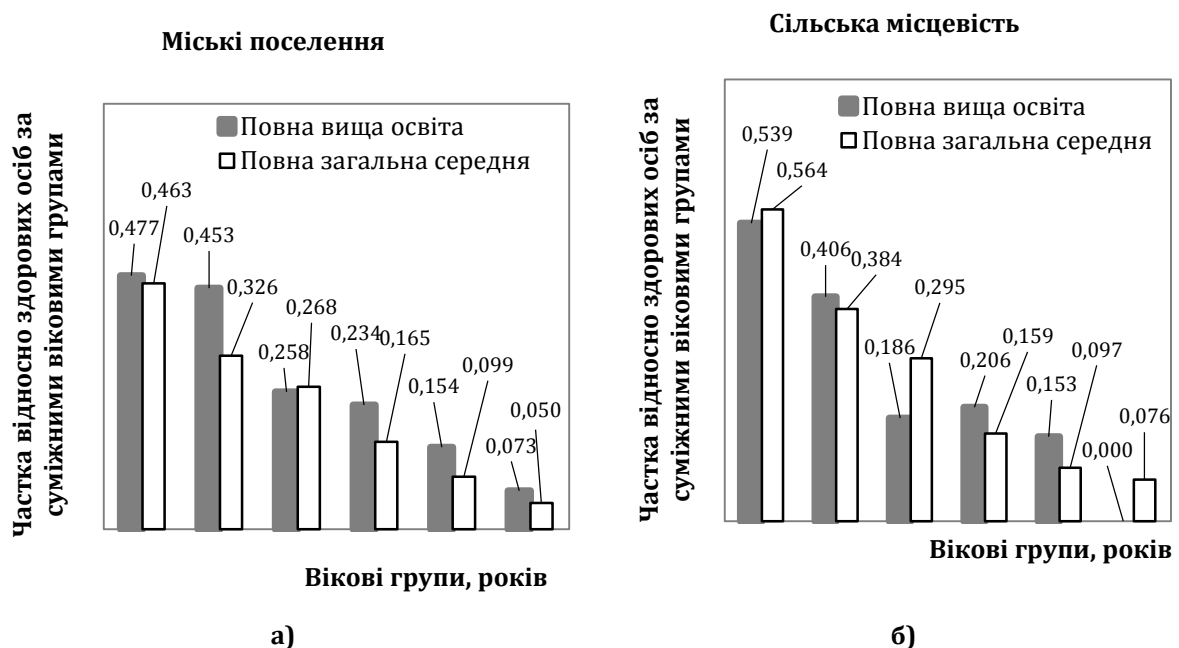


Рис. 2. Зміна частки відносно здорових осіб за суміжними віковими групами зі зростанням віку осіб залежно від типу поселень, у яких вони проживають, та їхнього освітнього рівня, оцінена за змодельованими даними мікрорівня: а) міські поселення; б) сільська місцевість (розраховано автором)

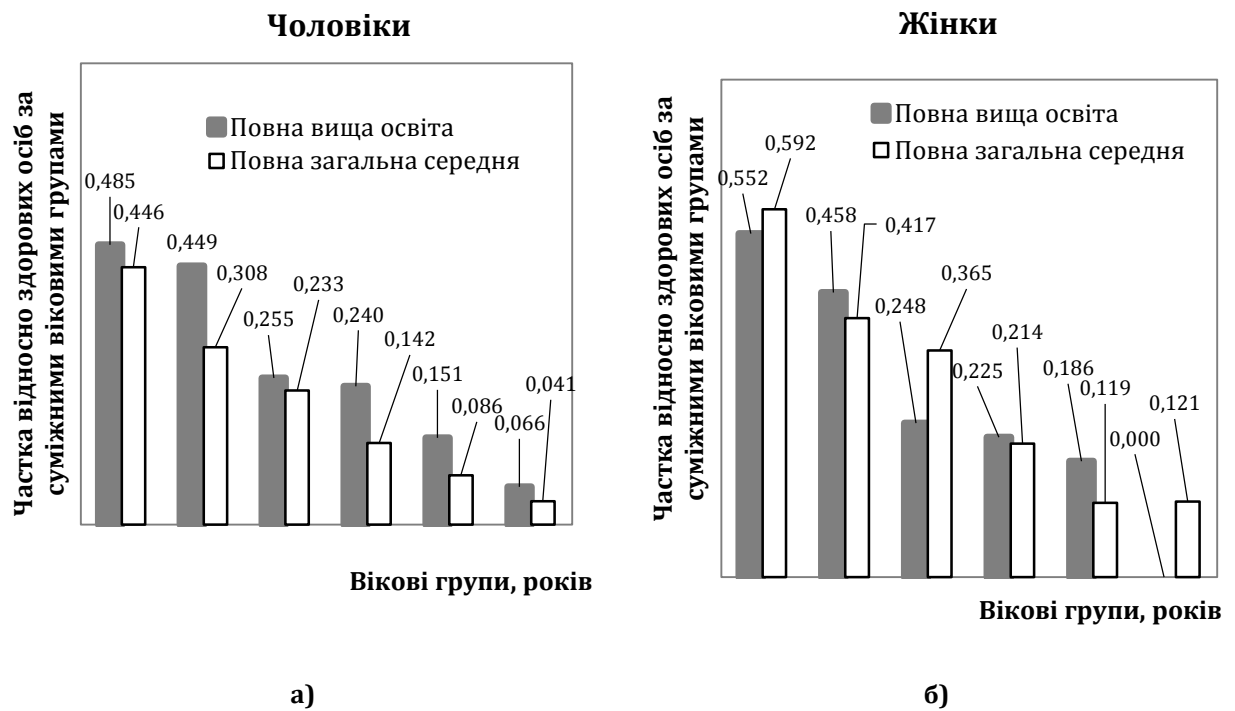


Рис. 3. Зміна частки відносно здорових осіб за суміжними віковими групами зі зростанням віку осіб залежно від їхньої статі та освітнього рівня, оцінена за змодельованими даними макрорівня: а) чоловіки; б) жінки (розраховано автором)

У міських поселеннях практично у всіх представлених вікових групах більш здоровішим є населення з повною вищою освітою, у той час як у сільській місцевості у вікових групах 50-54 та 60-64 роки більш здоровими є особи із середньою освітою. Це можна пояснити кількома обставинами, насамперед – більш об'єктивною оцінкою міськими мешканцями свого власного здоров'я, що у свою чергу, пов'язано із кращою доступністю медичної допомоги у міських поселеннях, вищим рівнем доходів та вищим рівнем освіти у цілому. Населення міст, особливо великих, центрів областей, частіше звертаються по медичну допомогу, у т.ч. через її кращу територіальну доступність. Мешканці більшості сіл, як правило, звертаються по медичну допомогу у крайніх випадках. Власне через це у сільській місцевості зазвичай фіксується менше хвороб. Тим не менше, отримані дані у цілому доводять важливість наявності вищого рівня освіти як сільській місцевості, так й особливо у міських поселеннях.

Для чоловіків тенденції є такі: серед тих, хто має повну вищу освіту, стан здоров'я починає значно погіршуватися після 60 років, а для осіб з повною загальною середньою освітою – після 55 років. Серед жінок з повною загальною освітою суттєве погіршення стану здоров'я спостерігається після 65 років (див. рис. 3). Причому у більшості вікових груп (у чоловіків у всіх) вища освіта є запорукою кращого рівня здоров'я.

Отже, використання даних мікрорівня забезпечує можливість агрегації результатів моделювання та власне моделей. Перехід від розширеного варіанта моделі до більш вузького може бути здійснений за допомогою операції, що називається згорткою [17]. Результати оцінювання впливу гендерну та доходу на стан здоров'я населення України, на основі згортки, наведені на рис. 4-5.

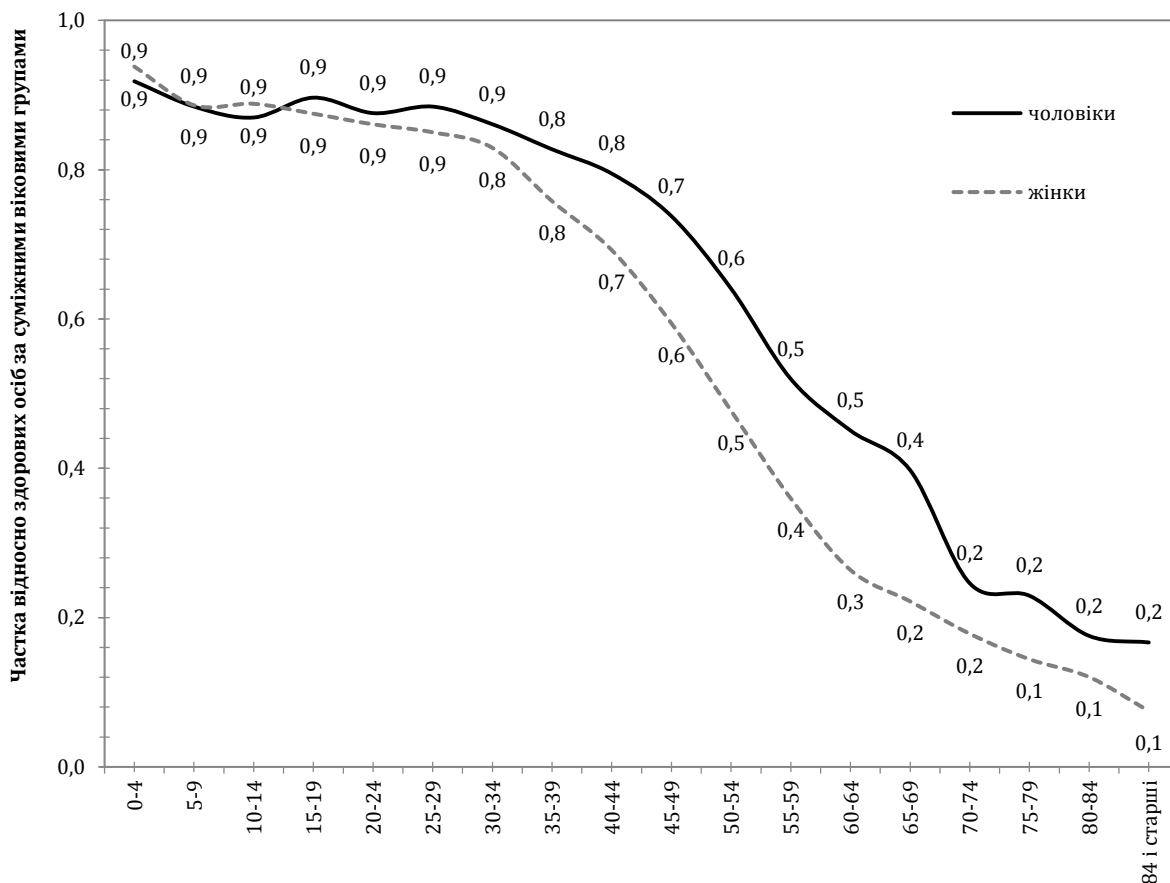


Рис. 4. Розподіл частки відносно здорових осіб за суміжними віковими групами за віком і статтю, оціненої за змодельованими даними макрорівня (розраховано автором)

Необхідно зазначити, що гендерний аспект здоров'я населення є одним із ключових у дослідженні. Класичний варіант, який описаний багатьма науковцями, коли захворюваність, особливо хронічна, вища у жінок, а смертність – серед чоловіків. Розрахунки, які отримані в результаті моделювання впливу гендерної детермінанти на стан здоров'я, також засвідчують тенденцію кращого здоров'я українських чоловіків практично у всіх вікових групах, починаючи з 20 років (рис. 4). Особливо помітною є така різниця у вікових групах 50-69 років. Пояснюється така ситуація, як і у випадку із сільськими населеннями, тим, що чоловіки схильні переоцінювати стан свого здоров'я. Вони рідше, порівняно із жінками, звертаються по медичну допомогу, а відтак недостатньо володіють інформацією про стан власного здоров'я. Доведення до чоловіків інформації про необхідність посилення відповідальності за власне здоров'я та більш критичне ставлення до нього є одним із важливих завдань політики охорони здоров'я, яка б мала комплексний та системний характер, координуючи питання зміцнення та збереження здоров'я між міністерствами та відомствами.

Цікавими з наукової та практичної точки зору є дані, отримані під час моделювання стану здоров'я та доходів серед населення України. Частка відносно здорових осіб вища серед населення, яке належить до 4-5 квінтільної групи за доходами є вищою за аналогічний показник серед населення 1-2 квінтільної групи практично за всіма віковими групами до 70 років (див. рис. 5). Після 70 років ситуація змінюється протилежно: бідніші пенсіонери є відносно здоровішими за багатших. Це підтверджує припущення того, що наявність високого доходу є однією із необхідних передумов доброго здоров'я.

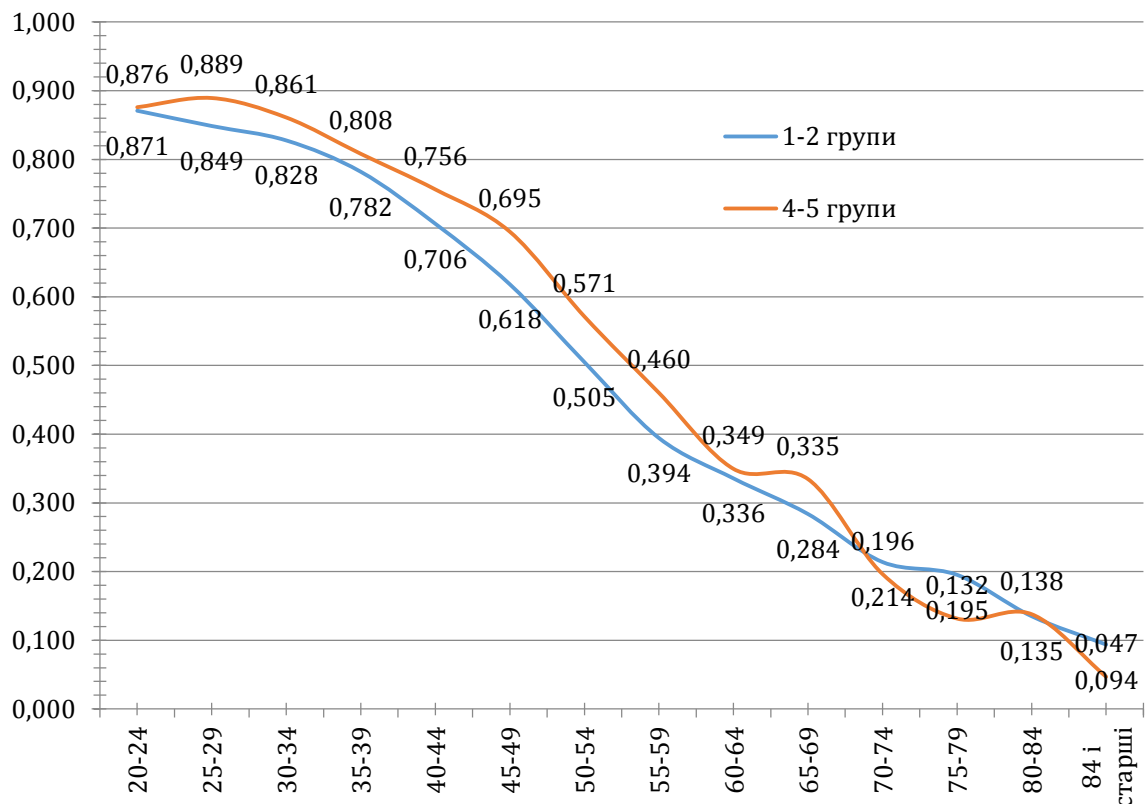


Рис. 5. Розподіл частки відносно здорових осіб за квінтільними групами за доходами та віковими групами, оціненої за змодельованими даними макрорівня (розраховано автором)

Висновки та перспективи подальших розвідок

Негативна ситуація, пов'язана з незадовільним станом здоров'я українського населення, вимагає пошуку нових, альтернативних, інноваційних підходів до вивчення його стану, тенденцій та розробки на цій основі сучасної політики охорони здоров'я. СЕД у сучасному постіндустріальному суспільстві відіграють чи не найважливішу роль у формуванні та збереженні здоров'я. Доцільним є виокремлення тих детермінант, які визначають здоров'я конкретної демографічної чи соціальної групи населення. Від вибору методу дослідження впливу СЕД на стан здоров'я населення залежить об'єктивність отриманих даних. Специфіка МІМ полягає у тому, що за допомогою нього можна, навіть за обмежених інформаційних ресурсів, виокремити детермінанти здоров'я окремих різних груп населення: статевих, вікових, децильних, освітніх та інших. Це пов'язано із тим, що при МІМ результуючі процеси від реалізації та взаємодії великої кількості процесів на мікрорівні найкращим чином можуть бути пояснені через спостереження за цими одиницями та їх поведінкою. У дослідженні для оцінювання впливу СЕД на стан здоров'я, враховуючи наявне інформаційне забезпечення, використані елементи статистичного та динамічного МІМ, а також певним чином агентське моделювання та концепція життєвого курсу.

Отримані дані дозволяють зробити висновки про те, що рівень освіти та особливо рівень особистого доходу суттєво визначають стан здоров'я, особливо працездатного населення України.

Перспективи подальших розробок пов'язані з побудовою нових мікроімітаційних моделей через розширення переліку СЕД, які потенційно можуть визначати стан здоров'я населення: соціальний капітал, медичне обслуговування тощо. При цьому необхідно формувати напрямки державної політики, яка б була спрямована на покращення СЕД.

Список літератури

1. Ткаченко, В. В. Мікроімітаційне моделювання впливу системи оподаткування на економічні результати діяльності підприємств / В. В. Ткаченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №. 24. – С. 61–65.
2. Іоненко, К. В. Механізм удосконалення місцевого оподаткування з використанням методів мікроімітаційного моделювання [Електронний ресурс] / К. В. Іоненко. – 2005. – Режим доступу: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2626/1/45.pdf>.

3. Малакеева, С. Н. Микроимитационное моделирование процессов реализации налоговых планов / С. Н. Малакеева // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2010. – Т. 14. – №. 7-1 (78). – С. 72–79.
4. Дуканич, Л. В. Микроимитационное моделирование как инструмент разработки и поддержки решений в сфере налогообложения / Л. В. Дуканич // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №. 38. – С. 2–7.
5. Cai, L. Accounting for Population Ageing in Tax Microsimulation Modelling by Survey Reweighting / Cai L., Creedy J., Kalb G. // Australian Economic Papers. – 2006. – Vol.45 (1). – P. 18–37.
6. Рогожин, О. Г. Прогнозування народжуваності сільського населення на основі імітаційної моделі / О. Г. Рогожин // Демографія та соціальна економіка. – 2010. – № 1(13). – С. 113–123.
7. Population Dynamics and Projection Methods. Understanding population Trends and Processes / Edited by J. Stillwell, M. Clark. – Volume 4. – London: Springer, 2011. – 226 p.
8. Imhoff, E.V. Microsimulation Methods for Population Projection / E. V. Imhoff, W. Post // New Methodological in the Social Sciences. – 1998. – P. 97–138.
9. Макарова, О. В. Соціальна політика в Україні: монографія / О. В. Макарова; Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.
10. Огай, М. Ю. Оцінка економічної доступності комунальних послуг за умови значного підвищення тарифів / М. Огай // Науковий вісник ХДУ. – Серія: Економічні науки. – 2015. – Випуск 10. – Частина 3. – С. 203–208.
11. Bhattacharya, J. Social Security Forecasts and the Future Health of the American Population / J. Bhattacharya. – Stanford: National Bureau of Economic Research, 2013. – 51 p.
12. Spielauer, M. Dynamic microsimulation of health care demand, health care finance and the economic impact of health behaviours: survey and review / M. Spielauer // International Journal of Microsimulation. – 2007. – Т. 1. – №. 1. – С. 35–53.
13. Rutter, C. M. Dynamic microsimulation models for health outcomes: a review / C. M. Rutter, A. M. Zaslavsky, E. J. Feuer // Medical Decision Making. – 2011. – Т. 31. – №. 1. – P. 10–18.
14. Garnett, G. P. Mathematical models in the evaluation of health programmes / G. P. Garnett et al. // The Lancet. – 2011. – Т. 378. – №. 9790. – С. 515–525.
15. Саріогло, В. Г. Модернізація інформаційного забезпечення соціальної політики на основі мікроімітаційного моделювання / В. Г. Саріогло // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – №. 2. – С. 128–135.
16. Соціальні результати державних програм: теоретико-методологічні та прикладні аспекти оцінювання: монографія / за ред. Е. М. Лібанової; Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України. – Умань: Видавець «Сочінський», 2012. – 312 с.
17. Тихомиров, Н. П. Демография. Методы анализа и прогнозирования: учебник для вузов / Н. П. Тихомиров. – М.: Издательство «Экзамен», 2005. – 256 с.
18. Шушпанов, Д. Г. Нерівність у стані здоров'я населення України: гендерні особливості / Д. Г. Шушпанов // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2016. – №. 3 (1). – С. 76–85.

References

1. Tkachenko, V. V. (2011). Mikroimitatsiine modelyuvannya vplyvu systemy opodat-kuvannya na ekonomichni rezultaty diialnosti pidpriemstv. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, 24: 61–65.
2. Ionenko, K. V. (2005). *Mekhanizm udoskonalennia mistsevoho opodatkuвання z vykorystanniam metodiv mikroimitatsiynoho modelyuvannya*. Retrieved from: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/2626/1/45.pdf>
3. Malakeeva, S. N. (2010). Mykroymytatsyonnoe modelyrovanye protsessov realyzatsyy nalohovykh planov. *Nauchnye vedomosti Belhorodskoho hosudarstvennoho unyversyteta*, 7-1 (78): 72–79.
4. Dukanych, L. V. (2013). Mykroymytatsyonnoe modelyrovanye kak ynstrument razrabotky y podderzhky resheniy v sfere nalohooblozheniya. *Finansovaiia analitika, problemy i resheniia*, 38: 2–7.
5. Cai, L. (2006). Accounting for Population Ageing in Tax Microsimulation Modelling by Survey Reweighting. *Australian Economic Papers*, 45 (1): 18–37.
6. Rohozhyn, O. H. (2010). Prohnozuvannya narodzhuvanosti sil's'koho naseleennyia na osnovi imitatsiynoyi modeli. *Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika*, 1(13): 113–123.
7. Stillwell, J. & Clark, M. (2012). *Population Dynamics and Projection Methods. Understanding population Trends and Processes*.
8. Imhoff, E.V. (1998). Microsimulation Methods for Population Projection. *New Methodological in the Social Sciences*, 97–138.
9. Makarova, O. V. (2015). *Sotsial'na polityka v Ukrayini*.
10. Ohay, M. Yu. (2015). Otsinka ekonomichnoyi dostupnosti komunal'nykh posluh za umovy znachnoho pidvyshchennya taryfiv. *Naukovyy visnyk KhDU*, 10: 203–208.

-
11. Bhattacharya, J. (2013). *Social Security Forecasts and the Future Health of the American Population*.
 12. Spielauer, M. (2007). Dynamic microsimulation of health care demand, health care finance and the economic impact of health behaviours: survey and review. *International Journal of Microsimulation*, 1: 35-53.
 13. Rutter, C. M. (2011). Dynamic microsimulation models for health outcomes: a review. *Medical Decision Making*, 31: 10-18.
 14. Garnett, G. P. (2011). Mathematical models in the evaluation of health programmes. *The Lancet*, 9790: 515-525.
 15. Sariohlo, V. H. (2011). Modernizatsiya informatsiynoho zabezpechennya sotsial'noyi polityky na osnovi mikroimitatsiynoho modelyuvannya. *Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika*, 2: 128-135.
 16. Libanova, E. M. (2012). *Sotsial'ni rezul'taty derzhavnykh prohram: teoretyko-metodolohichni ta prykladni aspekty otsinyuvannya*.
 17. Tykhomyrov, N. P. (2005). *Demohrafiya. Metody analyza y prohnozyrovannya*.
 18. Shushpanov, D. H. (2016). Nerivnist' u stani zdorov'ya naseleennya Ukrayiny: henderni osoblyvosti. *Visnyk Kremenchuts'koho natsional'noho universytetu imeni Mykhayla Ostrohrads'koho*, 3 (1): 76-85.

Надійшла до редакції 20.05.2017 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336

Світлана Миколаївна ЖУКЕВИЧ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: sveta_zyke@ukr.net

Наталія Іванівна КАРПИШИН

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nkarpyshyn@gmail.com

ФІНАНСОВЕ КОНСУЛЬТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ: ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ

Жукевич, С. М. Фінансове консультування населення: теоретико-організаційні аспекти діяльності / Світлана Миколаївна Жукевич, Наталія Іванівна Карпишин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 91-97. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розвиток ринку фінансового консультування населення та популяризації фінансових консультаційних послуг позитивно впливають на ефективність управління особистими фінансами та матеріальний добробут громадян. У статті досліджено теоретичні та організаційні аспекти фінансового консультування населення та проаналізовано проблеми його функціонування в Україні.

Фінансове консультування населення – це процес взаємодії консультанта і клієнта – фізичної особи, який ґрунтується на певній методиці або технології та передбачає надання інформації на платній або безоплатній основі у формі порад, висновків та рекомендацій з питань оптимізації, раціонального використання та прибуткового інвестування особистих коштів.

Важливим суб'єктом на ринку фінансового консультування населення є особистий фінансовий консультант, який надає професійні поради при отриманні кредиту, виборі страхової чи пенсійної програми, розміщенні депозиту, складанні сімейного бюджету чи особистого фінансового плану.

Основним інструментом діяльності особистого фінансового консультанта є фінансовий план – індивідуально розроблений для конкретної людини або сім'ї план дій для досягнення бажаних фінансових цілей, який містить підбір кредитних, інвестиційних, страхових, пенсійних та інших фінансових продуктів. Складання фінансового плану передбачає розробку стратегії інвестування і створення плану фінансового захисту.

В Україні послуги особистих фінансових консультантів не користуються популярністю у населення через його низьку купівельну спроможність, високий рівень недовіри до професійності консультантів і якості консультаційних послуг та відсутність усвідомлення вигод фінансового консультування.

Ключові слова: консультування; фінансове консультування населення; особистий фінансовий консультант; особистий фінансовий план; стратегія інвестування.

Svitlana Mykolayivna ZHUKEVYCH

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting in Public Sector of Economics and Services
Ternopil National Economic University
E-mail: sveta_zyke@ukr.net

Nataliia Ivanivna KARPYSHYN

PhD in Economics,,
Associate Professor,
Department of Finance named after S. I. Yuriy
Ternopil National Economic University
E-mail: nkarpyshyn@gmail.com

FINANCIAL CONSULTING FOR CITIZENS: THEORETICAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ACTIVITY

Abstract

The development of a financial consulting for citizens and promotion of financial consulting services have a positive effect on the efficiency of managing personal finances and the welfare of citizens. The theoretical and organizational aspects of financial advising of the population and the problems of its functioning in Ukraine are analyzed in the article.

The financial consulting for citizens is the process of interaction between a consultant and a client (an individual). It is based on a particular methods or technology and involves providing fee or free information in the form of advice, conclusions and recommendations on optimization, rational using and profitable investment of personal funds.

An independent financial adviser is an important subject in the financial consulting market that provides professional advices on getting a loan, choosing an insurance or retirement plan, placing a deposit, creating a family budget or personal financial plan.

The personal financial plan is the main tool for the independent financial adviser. This is an action plan that is developed for a particular person or family to achieve the desired financial goals and includes selection of credit, investment, insurance, pension and other financial products. The preparation of the financial plan involves the development of an investment strategy and the creation of a financial protection plan.

The services of independent financial advisers are not popular within the Ukrainian citizens because of their low purchasing power, high level of distrust regarding the professionalism of independent financial advisers and the quality of consulting services and the lack of awareness of the benefits of financial counseling.

Keywords: *consultancy; financial consulting for citizens; independent (personal) financial adviser; personal financial plan; investment strategy.*

JEL classification: O016, L840

Вступ

Фінансове консультування населення є однією з важливих і перспективних сфер економічної діяльності суспільства, розвиток якої позитивно впливає на добробут громадян та держави загалом. В Україні функціонує чимало компаній і підприємців, які займаються фінансовим консультуванням з питань оподаткування, бухгалтерського обліку, аудиту, страхування, кредитування тощо, однак здебільшого клієнтами їхніх консультаційних послуг є юридичні особи, а фізичні особи – громадяни – майже не користуються послугами такого характеру і управляють особистими коштами самостійно. Більшість населення довіряє лише особистим знанням і навичкам, а нерідко – і суспільним стереотипам, здійснюючи планування та інвестування власних коштів, що нерідко призводить до їх неекономного, неефективного використання, а інколи й до втрат. Тому існує необхідність з'ясування причин нерозвиненості в Україні такого бізнесу, як фінансове консультування населення, який достатньо популярний в економічно розвинених країнах і доводить ефективність діяльності незалежного фінансового консультанта у сфері особистих фінансів. Крім цього, актуальним є дослідження концептуальних основ фінансового консультування населення, оскільки в сучасній вітчизняній науковій літературі на це питання звертають надзвичайно мало уваги, а в правовому полі існує достатня кількість «білих плям».

Дослідженням проблематики консультування займаються зарубіжні і вітчизняні науковці: серед зарубіжних слід назвати праці Блока П., Бейча Е., Блюмина А., Васильєва Г., Деева Є., Коупа М.,

Майстера Д., а серед вітчизняних – Верби В., Коростельова В., Хміля Ф., Чернова Ю. Однак дослідження вчених здебільшого сфокусовані на питаннях теорії та організації консультативної діяльності, вивченні методології процесу консультування та засад функціонування ринку консультативних послуг. Особливо увагу на інститут незалежних фінансових консультантів зосереджено у працях Т. Кізіми, Д. Радзішевської, які присвячені проблематиці фінансової грамотності населення і опосередковано стосуються питань концептуалізації фінансового консультування населення.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування концептуальних аспектів процесу фінансового консультування населення: його змісту, організації та інструментарію і дослідження проблем функціонування інституту особистих фінансових консультантів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

В економічній літературі найбільш універсальним можна вважати визначення, за яким поняття «консультування» трактується як узгоджений процес передачі необхідних і затребуваних знань (інформації) в певній предметній області від консультанта клієнту (фізичній або юридичній особі) з метою вирішення завдань клієнта (економічних, фінансових, соціальних, юридично-правових, організаційних, виробничих, технічних, технологічних і ін.) [1]. Продуктом консультування є особливі знання – інформація, яка купується клієнтом і є достатньо складною, оскільки потребує знань не лише в одній предметній області, а в кількох одразу. Наприклад, складання особистого фінансового плану для клієнта вимагає від консультанта знань у сфері фінансового і господарського права, інформаційного консалтингу, страхування, банківських послуг, фондового ринку, ринку нерухомості, основ психології і соціології тощо.

Фінансове консультування (фінансовий консалтинг) – це процес взаємодії консультанта і клієнта, який ґрунтується на певній методиці або технології і передбачає передачу інформації щодо часткового або комплексного вирішення фінансових проблем клієнта. Фінансове консультування населення передбачає надання консультативних послуг щодо оптимізації фінансових ресурсів громадян, їх раціонального використання і прибуткового інвестування.

Надання консультативної послуги передбачає затвердження угоди (договору). Угода, договір (контракт) – це документ, що юридично регулює взаємини сторін під час виконання консультативного завдання та містить перелік обов'язків і функцій консультанта і клієнта. Згідно з договором про надання консультативних послуг одна сторона (фахівець) зобов'язується надати іншій стороні (замовнику) інформацію у вигляді порад, рекомендацій або висновків у матеріальній формі, доступній для об'єктивного сприйняття, з питань, визначених замовником, у різноманітних сферах діяльності, а замовник зобов'язується оплатити консультативну послугу, якщо інше не визначено договором [2, с. 92]. Істотними умовами угоди (договору) є: предмет договору, тобто сама консультативна послуга; форма договору – письмова чи будь-яка інша доступна для сприйняття форма (усна, електронна тощо); строк договору; ціна консультативних послуг.

Найпоширенішими методами ціноутворення консультативної послуги є: фіксована (паушальна оплата), яка не залежить від змін у бюджеті клієнта і часу консультування; погодинна оплата роботи консультантів, яка розраховується на основі вартості одиниці робочого часу консультанта та тривалості часу консультування; оплата послуг за результатами консультування, яка розраховується як частка від отриманих фінансових результатів.

Консультативний процес, як правило, містить п'ять етапів (табл. 1):

Фінансові консультативні послуги надаються консультантами (фізичними особами-підприємцями) та консультативними (консалтинговими) фірмами. Консультативні фірми за розміром та асортиментом послуг поділяють на [3, с. 19]:

- великі багатофункціональні консалтингові фірми (транснаціональні консалтингові фірми чисельністю від 100 до 1000 чоловік), які вирішують проблеми будь-якої складності з повним набором управлінських послуг;
- аудиторсько-бухгалтерські фірми, які, як правило, не обмежуються лише аудиторськими і бухгалтерськими видами робіт, а й пропонують послуги у сфері управління кадрами, професійної підготовки тощо;
- дрібні консалтингові фірми, що спеціалізуються в одній або кількох галузях промисловості або сфери послуг. Найчастіше вони займаються загальним управлінським консультуванням дрібних і середніх фірм;
- консультативні фірми, що спеціалізуються на інженерно-технічних послугах. Їх співробітниками є спеціалісти в галузі телекомунікацій, програмного забезпечення, економетрії;
- консультативні підрозділи в державних і місцевих установах. Ці служби можуть залучати викладачів та інструкторів з практичним досвідом, низку інститутів і центрів для вивчення проблем управління та підвищення ефективності їх діяльності

Таблиця 1. Етапи консультаційного процесу*

Етапи	Характеристика
1 етап. <i>Підготовка та укладання угоди.</i>	Початкова фаза, на якій консультант і клієнт зустрічаються, обговорюють і визначають проблему та домовляються про обсяг завдання та методи його виконання. Результати перших контактів, обговорень, досліджень і досвіду планування зазначаються в угоді, підписання якої можна вважати завершенням цієї початкової стадії.
2 етап. <i>Діагноз проблеми клієнта</i>	Перша операційна фаза, метою якої є детальне вивчення проблеми клієнта, виявлення факторів впливу, вивчення аспектів взаємозв'язку між проблемою, загальними цілями і результатами діяльності клієнта та з'ясування, наскільки клієнт здатний здійснити запропоновані зміни. Для такого аналізу консультанту потрібна значна кількість фактів, які дозволять вивчати процеси, відносини, причини і взаємозв'язки, сигналізувати про потенційні можливості, полегшувати шляхи їх використання.
3 етап. <i>Розробка плану вирішення проблеми</i>	Етап пошуку ідей для можливих рішень діагностованої проблеми, розробки та оцінки альтернативних варіантів рішень, надання клієнту пропозицій щодо здійснення змін.
4 етап. <i>Упровадження необхідних змін</i>	Етап кульмінації спільних зусиль консультанта і клієнта. З точки зору клієнта, впровадити зміни – основна мета консультаційного завдання. Обидві сторони повинні представити свої аргументи за і проти такої участі і розглянути альтернативні рішення.
5 етап. <i>Завершення консультивання</i>	Кінцевий етап процесу консультивання. Кожне завдання або проект повинні бути доведені до кінця. Коли мета досягнута і допомога консультанта більш не потрібна, завершальний етап охоплює два однаково важливі аспекти консультаційного процесу: роботу, для якої був запрошений консультант, і взаємовідносини між консультантом і клієнтом.

* Складено автором на основі [3].

Індивідуальними фінансовими консультантами можуть бути універсали, які мають широкий досвід у різних галузях, або фахівці, що працюють у вузькій галузі. Їх перевага – це високо індивідуалізований гнучкий підхід, який складніше застосовувати у великій консультаційній фірмі. Більшість з них консультиують дрібні підприємства, але іноді і великі організації звертаються до них з приводу вирішення невеликих завдань у певній функціональній області або з конкретного предмета.

Роль індивідуальних (особистих; незалежних) фінансових консультантів у фінансовому консультиванні населення є надзвичайно важливою. Особистий фінансовий консультант чи консультант у сфері особистих фінансів або незалежний фінансовий консультант (англ. independent financial adviser, wealth manager, financial planner) – професія, яка прийшла з Заходу, де цей напрямок розвивається вже більше 200 років. Батьківщиною професії вважають Великобританію, з того часу, коли в 1916 р. там вперше з'явився Інститут фінансових аналітиків [4]. За кордоном понад 40 % усіх фінансових угод фізичних осіб укладається через незалежних фінансових консультантів. Середньомісячна заробітна плата фінансового експерта – 122 тис. амер. дол. [5]. Сьогодні в країнах ЄС діяльність особистих фінансових консультантів підлягає строгій законодавчій регламентації, контролю, ліцензуванню і страхуванню відповідальності.

Особистий фінансовий консультант – це фахівець з інвестування, який знає, як зберегти і примножити кошти окремої особи чи сім'ї. Його основними завданнями є оцінка фінансового стану і ресурсів свого клієнта, розробка інвестиційної стратегії та фінансового плану, робота з банками, брокерськими та страховими компаніями, допомога у прийнятті фінансових рішень у сфері управління особистими фінансами.

Важливою умовою ефективності діяльності особистого фінансового консультанта є незалежність, тобто консультант не повинен бути зацікавленим у продажі фінансової послуги конкретного банку, страхової чи інвестиційної компанії, а має працювати самостійно, представляти насамперед інтереси клієнта, одночасно успішно співпрацюючи з кількома страховими компаніями, банками, пайовими та пенсійними фондами.

Професія фінансового консультанта вимагає постійного навчання. З одного боку, консультивання – це мистецтво роботи з клієнтом, мистецтво побачити проблему, яку не бачить клієнт, мистецтво знаходити потрібну інформацію, правильно інтерпретувати результати проведеного аналізу, залишатися незалежним експертом, а з іншого боку, консультивання – це наука і постійне навчання. Так при визначенні проблеми консультант має спиратися на глибокі спеціальні знання і вміти мислити

логічно; щоб знайти потрібну інформацію – має володіти широким колом знань в області, в якій він спеціалізується; щоб правильно інтерпретувати результати аналізу – володіти значним арсеналом аналітичних методів і технологій.

Консультанти користуються певним *інструментарієм консультування* – комплексом методичних підходів і способів роботи з інформацією, яка характеризує клієнта загалом і конкретну ситуацію. Основним інструментом у роботі особистого фінансового консультанта є фінансовий план – індивідуально розроблений для конкретної людини або сім'ї план дій для досягнення бажаних фінансових цілей (одержання пасивного доходу, купівлі житла, машини і т. д.), який містить підбір кредитних, інвестиційних, страхових, пенсійних та інших фінансових продуктів.

Можна виокремити три основних етапи складання особистого фінансового плану:

I етап – формулювання цілей і збір інформації;

II етап – оцінка фінансового стану клієнта і обговорення потенційних ризиків;

III етап – складання фінансового плану для досягнення поставлених цілей.

На першому етапі складання особистого фінансового плану клієнт повинен заповнити анкету, із зазначенням своїх доходів, витрат, активів, пасивів та визначенням фінансових цілей. Цілі можуть бути різними: отримання пасивного доходу, формування заощаджень, купівля нерухомості, чи автомобіля, відкриття власного бізнесу, переїзд в іншу країну, пенсійні накопичення, інше. Завданням фінансового консультанта на цьому етапі є коригування цілей відповідно до фінансових можливостей клієнта і їх детальна конкретизація у фінансовому плані.

Додатково на цьому етапі клієнт проходить тестування для визначення його відношення до інвестиційного ризику і подальшого вибору стратегії інвестування. Завданням фінансового консультанта є визначення прийняттого рівня ризику для клієнта та кількості часу, яку клієнт може присвятити інвестуванню.

На другому етапі складання фінансового плану фінансовий консультант оформляє і аналізує звіти про доходи і витрати та про активи і пасиви клієнта. Фінансовий консультант повинен провести професійний аналіз бюджету клієнта, виявити можливості скорочення витрат і резерви зростання доходів та підготувати фундамент для подальшого інвестування. Також на цьому етапі визначається стратегія інвестування, розробка якої передбачає визначення структури активів за різним ступенем ризику. У цьому випадку всі активи, в які передбачається інвестування, розподіляють на 3 групи: консервативні, помірні та агресивні.

Під консервативними активами розуміються інвестиції, які мають гарантії збереження капіталу і невисоку доходність. По цій групі інвестицій капітал, як правило, повільно, але постійно росте. Доходність по цих інвестиціях коливається в межах 3-5 %. При консервативному інвестуванні кошти вкладаються у фінансові інструменти з рейтингом не нижче А (беруться до уваги рейтинги державних облігацій, банків, рейтинги надійності страхових компаній тощо). Важливою гарантією збереження інвестицій є також рейтинг країни, де планується купівля активів. Консервативне інвестування передбачає гарантії збереження капіталу. Наприклад, якщо обираються для інвестування цінні папери, то це державні облігації з різним строком погашення або акції «голубих фішок». Отже, до групи консервативних активів відносять: облігації емітентів з рейтингом не нижче А; страхові компанії і пенсійні фонди; інвестиційні компанії і банки, які інвестують кошти клієнтів у консервативні інструменти; інші компанії, які інвестують у консервативні інструменти.

Помірні активи – це активи, які можуть дати більш високий дохід у довгостроковому періоді, але інколи можуть падати в ціні. Інвестиції в ці активи не мають гарантій ні по доходності, ні по збереженню капіталу. Доходність у довгостроковому періоді може коливатись в межах 12-20 %. Однак фінансові консультанти радять планувати цей показник у межах 10 %. До помірних активів відносять: пайові фонди; акції великих компаній; консервативні хедж-фонди; інвестиційні фонди і банки, які розміщують кошти клієнтів в акції великих компаній і облігації.

Агресивні активи – активи, коливання ціни на які можуть бути значним як у бік збільшення, так і в бік зменшення. Ці активи можуть дати дохід 100 % і водночас втрати 50 %. Наприклад, при агресивному інвестуванні вкладаються кошти в акції компаній другого ешелону (малих перспективних компаній). Найкраще це здійснювати через зарубіжних брокерів, однак вибирати інструменти країн, що розвиваються (Китай, Індія). Суперагресивне інвестування – це валютний ринок, який можна вважати грою. Позику знайомому теж можна вважати агресивним активом. Доходність у цьому виді активів від 20 % і до непередбачуваних. Консультанти рекомендують планувати агресивні активи в межах від 10 до 20 %. Агресивними активами є: хедж-фонди; довірче управління; акції малих і середніх компаній; похідні цінних паперів; валютний ринок.

Оптимальною є та структура активів, яка дозволяє захистити особистий капітал від різних інвестиційних ризиків. Для прикладу, за стратегією інвестування, яку радять використовувати фінансові консультанти-практики, активи розподіляються так: консервативні – 50 %; помірні – 30 %; агресивні – 20 % [6].

На формування стратегії інвестування суттєво впливає вік клієнта. Адже, що молодша людина, то більшу кількість ризикових активів можна їй порекомендувати при інвестуванні особистого капіталу, оскільки є більше часу для коригування і виправлення помилок. Неформальна формула, якою керуються фінансові консультанти, – % консервативних активів дорівнює віку клієнта.

Основною складовою особистого фінансового плану є план фінансового захисту. Фінансовий консультант повинен знати, наскільки надійно клієнт і його близькі фінансово захищені. Йому потрібно чітко зафіксувати наявність у клієнта пенсійних накопичень, резервного капіталу і кількість осіб, які фінансово залежать від клієнта. Він має передбачити фінансовий захист сім'ї клієнта у випадку непередбачуваних обставин, які можуть виникати впродовж його життя: хвороби, інвалідності, смерті та ін.

План фінансового захисту містить три основні позиції:

- створення пенсійних накопичень;
- страхування життя;
- створення ліквідного резервного фонду або «подушки безпеки». Подушка безпеки – це фінансова стабільність клієнта, його резервний фонд, який може знадобитися у випадку втрати роботи клієнтом чи інших непередбачуваних обставин, які призводять до зменшення доходу. Рекомендується створювати резерв у розмірі 6 щомісячних витрат сім'ї. Хоча, на думку вітчизняних науковців Т. Кізими і В. Куцяка, сума резерву має залежати від віку та сімейного статусу особи і набувати різних значень для сімейної людини; для підприємця, для особи віком від 20 до 30 років; для особи віком від 30 до 40 років; для особи від 40 до 60 років і у віці від 60 років. Головними вимогами до резерву є швидка ліквідність коштів і доступність у разі необхідності (готівка, банківські депозити) [7, с. 67].

На завершальному етапі складання фінансового плану фінансовий консультант розробляє покрокову стратегію досягнення фінансових цілей клієнта з максимальним використанням наявних у нього фінансових ресурсів, тобто план. Чітке дотримання порад фінансового консультанта і реалізація професійного фінансового плану – це одна із важливих умов покращення фінансового стану та досягнення високого рівня благополуччя як окремої особи, так і сім'ї загалом.

В Україні вже тривалий період часу функціонують консалтингові фірми і незалежні фінансові консультанти, однак попит населення на їхні послуги є доволі низьким. Основними причинами цього є: складна макроекономічна ситуація і низька платоспроможність клієнтів; високий рівень недовіри до незалежних фінансових експертів і низька культура взаємовідносин; невисокий рівень фінансової грамотності населення і нерозуміння корисності фінансових консультаційних послуг.

Як наслідок, діяльність фінансових консультантів в Україні в основному є вузькоспеціалізованою, коли консультант працює лише в одному напрямку (страхування чи банківського обслуговування) і переважно залежною, оскільки більшість консультантів отримує заробітну плату від банку чи страхової компанії, а отже, насамперед лобіює інтереси своїх роботодавців, а не клієнта. Також досі невирішеним є питання ліцензування і сертифікації консультаційної діяльності, що не сприяє високій якості консультаційних послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Фінансове консультування населення – це процес взаємодії консультанта і клієнта – фізичної особи, який ґрунтується на певній методиці або технології та передбачає надання інформації на платній або безоплатній основі у формі порад, висновків та рекомендацій з питань оптимізації, раціонального використання та прибуткового інвестування особистих коштів.

Головним суб'єктом, який захищає фінансові інтереси і допомагає зберегти та примножити кошти окремої особи чи сім'ї, є незалежний фінансовий консультант. Основними перевагами для населення в одержанні послуг незалежного фінансового консультанта є: 1) можливість отримати індивідуальний підхід та побудувати довірливі і довготривалі взаємовідносини (як показує зарубіжний досвід, фінансовий консультант, як і сімейний лікар, може супроводжувати родину впродовж життя); 2) незалежність консультанта від фінансових установ і зосередження на захисті фінансових інтересів клієнта, що допомагає покращити матеріальний стан і добробут.

Діяльність фінансового консультанта передбачає дотримання важливих процедур – етапів консультаційного процесу та складання професійного фінансового плану для клієнта із розробкою стратегії інвестування та плану фінансового захисту.

У сучасних умовах серед широкого вибору пропозицій на ринку фінансових послуг в Україні громадянам складно обрати ті, які допоможуть їм зберегти і примножити особистий капітал. Брак коштів, часу, знань, довіри і фінансової культури в населення – усе це заважає грамотно управляти особистими коштами. Унаслідок цього населення невміло розпоряджається фінансовими ресурсами, зберігає заощадження вдома, використовує лише банківські депозити як засіб для накопичення і інвестування своїх коштів, одержує невигідні кредити, а отже, бідніє ще більше. Тому популяризація професії незалежного фінансового консультанта, забезпечення якості його послуг шляхом ліцензування

і сертифікації такого виду консультаційної діяльності мають стати пріоритетним напрямком розвитку держави і бізнесу.

Список літератури

1. Блюмин, А. М. Информационный консалтинг: теория и практика консультирования: учебник для бакалавров [Электронный ресурс] / А. М. Блюмин. – М.: Дашков и К°, 2013. – 364 с. – Режим доступа: https://studme.org/14170120/menedzhment/harakteristika_ponyatiy_konsultirovanie_konsultatsionnye_uslugi.
2. Тур, О. Істотні умови договору про надання консультаційних послуг / О. Тур // Цивілістика, господарське право та процес. – 2015.- № 5 (3). – С. 91-95.
3. Верба, В. А. Організація консалтингової діяльності: навч. посібник. [В. А. Верба, Т. І. Решетняк]. – К.: КНЕУ, 2000. – 228 с.
4. Финансовый советник на миллион [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.infinplan.ru/system/files/u772/book_nfs_1.pdf.
5. Кізіма, Т. О. Незалежне фінансове консультування фізичних осіб: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні / Т. О. Кізіма / Методологічні проблеми фінансової теорії і практики в умовах проведення системних реформ: Загальноунівер. наук. конф. проф.викл. складу, 10 квіт. 2013 р., м. Тернопіль. – Тернопіль: Вектор, 2013. – С. 49-52.
6. Савенок, В. С. Как составить личный финансовый план. Путь к финансовой независимости / В. С. Савенок. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с.
7. Кізіма, Т. Незалежне фінансове консультування фізичних осіб: зарубіжний досвід та перспективи розвитку в Україні / Т. Кізіма, В. Куцяк // Світ фінансів. – 2015. – № 3. – С. 62-70.

References

1. Blyumin, A. M. (2013). *Informatsionnyiy konsalting: teoriya i praktika konsultirovaniya* [Information consulting: theory and practice of counseling]. Retrieved from: https://studme.org/14170120/menedzhment/harakteristika_ponyatiy_konsultirovanie_konsultatsionnye_uslugi [in Russian].
2. Tur, O. (2015). Istotni umovy dohovoru pro nadannia konsultatsiinykh posluh. *Tsyvilystyka, hospodarske pravo ta protses – Civil law, public law, process*, 5(3), 91-95 [in Ukrainian].
3. Verba, V. A., Reshetniak, T. I. (2000). *Orhanizatsiia konsaltingovoi diialnosti*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
4. *Finansovyyi sovetnik na million*. (n.d.). Retrieved from: http://www.infinplan.ru/nfs_main [in Russian].
5. Kizyma, T. (n.d.). Nezalezhne finansove konsul'tuvannya fizychnykh osib: zarubizhnyy dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukrayini. *Metodolohichni problemy finansovoyi teorii i praktyky v umovakh provedennya systemnykh reform vidnosyn*: proceedings of the Scientific and Practical Conference. Ternopil': Vektor, 49-52 [in Ukrainian].
6. Savenok, V. S. (2006). *Kak sostavit lichnyiy finansovyy plan. Put k finansovoy nezavisimosti*. SP.: Piter [in Russian].
7. Kizyma, T., Kutsyak, V. (2015). Nezalezhne finansove konsul'tuvannya fizychnykh osib: zarubizhnyy dosvid ta perspektyvy rozvytku v Ukrayini. *Svit finansiv – World of finance*, 3, 62-70 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 05.06.2017 р.

Ірина Степанівна КАРПА

аспірантка,
кафедра фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: yurkokys@ukr.net

**ДІАГНОСТУВАННЯ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ
У КОНТЕКСТІ РОЗШИРЕННЯ ДОСТУПУ ДО КРЕДИТУ
З БОКУ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ**

Карпа, І. С. Діагностування іпотечного житлового кредитування у контексті розширення доступу до кредиту з боку економічних агентів / Ірина Степанівна Карпа // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 98-104. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Методологічною основою дослідження є системний підхід, теорія управління економічними й соціальними процесами, соціологічні методи збору даних, а також методи математико-статистичної обробки даних. Розкрито теоретико-методологічні аспекти іпотечного житлового кредитування і його діагностування з урахуванням різноманіття факторів, що впливають на стан ринку житлової нерухомості, забезпеченість житлової нерухомості соціально-комунальною інфраструктурою. З'ясовано, що активну участь у стимулюванні його розвитку і вирішенні житлової проблеми своїх громадян бере держава, банки та небанківські кредитні установи. Визначено низку стримувальних чинників, що не дозволяють активізувати розвиток іпотечного житлового кредитування: політико-правові (соціально-економічна та політична нестабільність, низький рівень правового захисту відносин власності на об'єкти нерухомості, відсутність чіткої системи реєстрації нерухомості та способів накладення стягнення і відчуження майна); соціально-економічні (високий рівень інфляції, низькі платоспроможність та рівень життя населення, перманентність кризових явищ на фінансово-кредитному ринку та нерозвиненість ринку цінних паперів); інституційно-організаційні (відсутність єдиних системотвірних принципів, стандартизації та уніфікації процедур іпотечного кредитування, обмеженість фінансово стійких та розвинутих фінансово-кредитних інститутів); техніко-технологічні (низький рівень техніко-технологічного забезпечення фінансово-кредитних установ і використовуваних ними баз даних). Визначено доцільність активізації реформування державних банків та переходу до реалізації Стратегії їх розвитку, оприлюднення макропруденційної стратегії та дорожньої карти гармонізації правил банківського регулювання із міжнародними принципами та стандартами. Для забезпечення успішності розвитку іпотечного житлового кредитування й створення належних умов його доступності для переважної більшості громадян варто здійснити моніторинг процесу фінансування житлового будівництва в країні.

Ключові слова: іпотечне житлове кредитування; центральний банк; банківська установа; житлове будівництво; ризик.

Iryna Stepanivna KARPA

PhD Student,
Department of Finance of Entrepreneurial Subjects and Insurance,
Ternopil National Economic University
E-mail: yurkokys@ukr.net

**DIAGNOSTICS OF MORTGAGE HOUSING CREDIT
IN THE CONTEXT OF EXTENSION OF ACCESS TO CREDIT
FROM THE POSITION OF ECONOMIC AGENTS**

Abstract

The systematic approach, the theory of management of economic and social processes, sociological methods of data collection, as well as methods of mathematical and statistical data processing have become the methodological basis of the study.

The theoretical and methodological aspects of mortgage lending and its diagnostics are disclosed taking into account a variety of factors influencing the state of the market of residential real estate, provision of residential real estate to social and communal infrastructure. It is revealed that the state, banks and non-bank credit institutions take an active part in stimulating its development and solving the housing problem of its citizens. A number of containment factors that do not allow to intensify the development of mortgage lending is determined. Among them we can point out the following ones: political and legal (social and economic and political instability, low level of legal protection of relations of ownership of real estate objects, lack of a clear system of registration of real estate and methods of imposing the collection and alienation of property); social and economic (high inflation, low solvency and living standards of the population, the permanence of crises in the financial and credit market and the underdevelopment of the securities market); institutional and organizational (lack of unified system-based principles, standardization and unification of mortgage lending procedures, limited financially stable and developed financial and credit institutions); technical and technological (low level of technical and technological support of financial and credit institutions and databases used by them). The expediency of activating the reform of state banks and the transition to the implementation of the Strategy for their development, the publication of the macroprudential strategy and road map for the harmonization of banking regulation rules with international principles and standards have been identified. To ensure the success of the development of mortgage lending and the creation of appropriate conditions for its availability, for the overwhelming majority of citizens it is necessary to monitor the financing process of housing construction in the country.

Keywords: mortgage lending; central bank; banking institution; housing; risk.

JEL classification: L85

Вступ

В Україні в банківському секторі здійснюються заходи щодо поліпшення трансмісійного механізму та розширення доступу до кредиту з боку економічних агентів. Пріоритетними завданнями банків на чолі з центральним банком є відновлення кредитування як населення, так і суб'єктів господарювання за рахунок зниження рівня системних ризиків, покращення макроекономічних показників, нормалізації боргового навантаження більшості компаній, збільшення обсягів продаж. Цьому сприяє перехід на нові правила оцінки кредитних ризиків, які визначено Постановою НБУ «Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями» від 30.06.2016 р. за № 351 [1]. Відповідно до нового підходу запроваджується оцінка ризиків на основі збитків, очікуваних упродовж наступних 12 місяців, а також усувається низка прогалин поточного регулювання, які давали банкам можливість уникати визнання кредитного ризику, адекватного якості активів. Це сприятиме підготовці банків до вчасного та повного запровадження нового стандарту фінансової звітності IFRS 9 (фінансові інструменти) від початку 2018 року і посилить захист прав кредиторів [2, с. 5].

Дослідженню теоретичних і практичних проблем розвитку житлового будівництва присвячено праці вітчизняних і зарубіжних економістів, які визначали різні концепції управління та методології фінансування. Зарубіжні вчені-економісти більше акцентують увагу на теоретико-прикладних засадах взаємозв'язку ринку нерухомості та стану ділової активності в економіці (Cecchetti S. G., Kohler M., Upper C.) [3]; оцінці ефективності державного управління ринками (Barrell R., Davis E., Karim D., Liadze I.) [4]; особливостях фінансових послуг і надання іпотечних кредитів в умовах фінансової невизначеності (Schularick Moritz, Alan M. Taylor, McLeay, Michael, Amar Radia, Ryland Thomas) [5; 6].

Серед українських економістів у розробку тематики тенденцій і закономірностей розвитку банківських послуг і нерухомості вагомий внесок зробили О. І. Драпівковський, І. Б. Іванова, В. М. Шалаєв

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2017 рік. Том 27. № 2.

[7, с. 4]; пріоритетів забезпечення інвестиційними ресурсами будівництва житла – О. М. Колмакова, В. В. Смачило [8, с. 97–104]; розвитку сучасного житлового будівництва – Ю. М. Манцевич [9, с. 6–10]; державного регулювання житлового будівництва – О. Непомнящий [10, с. 124–130]; науково-методичних підходів функціонування механізмів залучення джерел фінансування інвестицій у будівництво житла – Ю. М. Сафонов, В. Г. Євсєєва [11, с. 18–21]. Більшість проблем вибору методів фінансування житлового будівництва, відомих з економічної теорії й практики, у багатьох випадках не доведені до конкретних науково-методичних розробок з використанням банківських послуг.

Мета та завдання статті

Головною метою цієї роботи є виявлення та осмислення теоретико-прикладних підходів до кредитної політики банків на ринку іпотечного житлового кредитування і тенденцій розширення доступу до кредиту з боку економічних агентів для формування сприятливих умов проживання населення.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань:

- обґрунтувати теоретико-методичні підходи до інституціонального розвитку іпотеки;
- провести економіко-статистичний аналіз стану й особливостей іпотечного житлового кредитування;
- визначити економіко-соціальні фактори, які впливають на видачу економічним агентам іпотечних житлових кредитів банківськими установами.

Виклад основного матеріалу дослідження

Дослідження ринку житлової нерухомості свідчить, що населення змушене диверсифікувати джерела фінансування житла для отримання такого дефіцитного блага як житло. Активну участь у стимулюванні його розвитку і вирішенні житлової проблеми своїх громадян бере держава, банки та небанківські кредитні установи. Однак низка стримувальних чинників не дозволяє реалізувати поставлену мету у найближчій перспективі. До них відносимо:

1. Політико-правові (соціально-економічна та політична нестабільність, наявність зовнішньої загрози й АТО, недосконалість законодавчих і нормативно-правових норм організації й функціонування іпотечної системи, низький рівень правового захисту відносин власності на об'єкти нерухомості, відсутність чіткої системи реєстрації нерухомості та способів накладення стягнення і відчуження майна, неефективність правової безпеки іпотек).

2. Соціально-економічні (високий рівень інфляції та нестійкість національної валюти, низькі платоспроможність та рівень життя населення, невідповідність діючих державних програм іпотечного житлового кредитування соціально-економічній ситуації в країні через рецесію та обмеженість бюджетного фінансування, перманентність кризових явищ на фінансово-кредитному ринку та нерозвиненість ринку цінних паперів, страхування ризиків, валютизація та значна вартість іпотечних кредитів);

3. Інституційно-організаційні (недостатньо розвинена інфраструктура ринку житла і житлового будівництва, брак розуміння схем іпотечного житлового кредитування, відсутність єдиних системотвірних принципів, стандартизації та уніфікації процедур іпотечного кредитування, обмеженість фінансово стійких та розвинутих фінансово-кредитних інститутів, низька ефективність організації діяльності Державної іпотечної установи у контексті випуску та розміщення іпотечних цінних паперів).

4. Техніко-технологічні (низький рівень техніко-технологічного забезпечення фінансово-кредитних установ і використовуваних ними баз даних).

Кредитні ресурси банків використовуються на різноманітні потреби громадян і суб'єктів господарювання (таблиця 1).

Так динаміка загального обсягу отриманих домогосподарствами банківських кредитів в Україні за 2010–2016 р. була доволі неоднозначною. Зокрема, упродовж 2010–2012 рр. вона невпинно знижувалася як в абсолютному (з 209,3 до 187,6 млрд грн), так і у відносному вимірі (з 96,0 до 93,2 %). Далі спостерігалось незначне зростання цього показника за рахунок скорочення обсягу проблемної заборгованості банків і певної макроекономічної стабілізації в країні. Однак, починаючи із 2015 р., ситуація знову повторюється. Це обумовлено тим, що на початку 2014 р. відбулося стрімке зростання курсу національної грошової одиниці до близько 10 грн за 1 дол. США, який до кінця року зріс до 12–15 грн за 1 дол. США. Ще більша девальвація гривні на початку 2015 р. (до 22 грн за 1 дол. США і продовжувала рости) обумовила колапс як у кредитній сфері, так і у всій банківській системі країни. Враховуючи те, що в кредитному портфелі банків превалювали кредити, надані у валюті, це спричинило зростання обсягу заборгованості і посилило неспроможність позичальників її погашати. Як результат, банки втратили здатність виконувати свої зобов'язання по депозитних операціях.

**Таблиця 1. Динаміка, структура та темпи зростання кредитів,
наданих банками України домашнім господарствам за цільовим спрямуванням
за період 2010–2016 рр.***

(на кінець періоду)

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Загальний обсяг кредитів, млрд грн, у тому числі:	209,5	201,2	187,6	193,5	211,2	174,9	163,3
- споживчі кредити, млн грн	122,9	126,2	125,0	137,3	135,1	104,9	101,5
<i>питома вага в загальному обсязі, %</i>	<i>58,7</i>	<i>62,7</i>	<i>66,6</i>	<i>70,9</i>	<i>63,9</i>	<i>59,9</i>	<i>62,2</i>
<i>Темпи зростання, %</i>	<i>-</i>	<i>102,7</i>	<i>99,0</i>	<i>109,8</i>	<i>98,4</i>	<i>77,6</i>	<i>96,8</i>
- кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості, млрд грн	81,9	70,4	58,4	51,4	71,8	66,2	58,5
<i>питома вага в загальному обсязі, %</i>	<i>39,1</i>	<i>34,9</i>	<i>31,1</i>	<i>26,6</i>	<i>33,9</i>	<i>37,9</i>	<i>35,8</i>
<i>Темпи зростання, %</i>	<i>-</i>	<i>89,3</i>	<i>89,1</i>	<i>85,5</i>	<i>127,4</i>	<i>111,8</i>	<i>94,5</i>
- інші кредити, млрд грн	4,6	4,6	4,2	4,7	4,3	3,8	3,3
<i>питома вага в загальному обсязі, %</i>	<i>2,2</i>	<i>2,4</i>	<i>2,3</i>	<i>2,5</i>	<i>2,2</i>	<i>2,2</i>	<i>2,0</i>
<i>Темпи зростання, %</i>	<i>-</i>	<i>100</i>	<i>91,3</i>	<i>111,9</i>	<i>91,5</i>	<i>88,4</i>	<i>86,8</i>
- із загальної суми іпотечні кредити, млрд грн	110,7	97,4	63,2	56,3	72,2	60,2	60,3
<i>питома вага в загальному обсязі, %</i>	<i>52,8</i>	<i>48,4</i>	<i>33,7</i>	<i>29,1</i>	<i>34,2</i>	<i>34,4</i>	<i>36,9</i>
<i>Темпи зростання, %</i>	<i>-</i>	<i>87,9</i>	<i>64,9</i>	<i>89,1</i>	<i>128,2</i>	<i>83,4</i>	<i>100,1</i>
Темпи зростання загального обсягу кредитів, %	-	96,0	93,2	103,1	112,6	82,8	93,4

* Складено автором на основі [12].

Задля врегулювання ситуації на ринку банківського кредитування, особливо в його іпотечному житловому сегменті, було прийнято низку нормативно-правових актів: Закон України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті» від 03.06.2014 р. № 1304-VII, Меморандум щодо врегулювання питання реструктуризації споживчих кредитів в іноземній валюті, розроблено Проект Закону «Про реструктуризацію кредитних зобов'язань з іноземної валюти в гривню» (який і досі не був прийнятий). Усі вони спрямовані на те, щоб реструктуризувати кредити позичальників в іноземній валюті, що отримані під заставу нерухомості, з метою недопущення втрати позичальниками єдиного житла та допомоги їм у погашенні додаткового зобов'язання, яке в них виникло через девальвацію гривні. Безумовно ситуація в країні і досі залишається нестабільною. Доволі складно скласти прогнози її подальшого розвитку, однак реструктуризація іпотечних кредитів надає позичальникам упевненість у тому, що до моменту припинення дії договору обсяг їх зобов'язань перед банком-кредитором залишиться незмінним.

Загалом упродовж 2008-2016 рр. динаміка обсягу іпотечного житлового кредитування в Україні відповідала макроекономічним тенденціям соціально-економічного розвитку, основні індикатори якого подано у таблиці 2.

Нарощення портфеля іпотечних житлових кредитів до 2008 р. супроводжувалося стійким зростанням основних показників – ВВП, обсягу реалізованої промислової продукції, загального обсягу роздрібного товарообороту, темпами зростання заробітної плати, а також зниженням рівня безробіття. Однак фінансова криза, яка охопила весь світ, нівелювала можливості подальшого підвищення розміру вказаних індикаторів в Україні.

Поглиблення рецесії в 2009 р. та непередуманість заходів щодо ліквідації наслідків кризи посилили проблеми в банківській системі й обумовили скорочення обсягів кредитування банками домашніх господарств, особливо в частині іпотечного кредитування житла. Так портфель іпотечного житлового кредитування банків скоротився із 143416 млн грн у 2008 р. до 56270 млн грн у 2013 р., тобто на 87146 млн грн (або на 59,5 %). У подальші роки банки не змогли наростити обсяги іпотечного

кредитування через нестабільну політичну й соціально-економічну ситуацію в країні, втрату до них довіри у населення та зниження його платоспроможності, високу вартість таких кредитів (високі відсоткові ставки кредитування), незбалансованість у строках і валютах ресурсів та активів більшості банків, адже значна їх частина видавалась на термін понад 5 років.

Таблиця 2. Основні показники соціально-економічного розвитку України за період 1991–2016 рр.**

(у фактичних цінах, з 1991 по 1995 рік – трлн укр. крб, з 1996 р. – млн грн)

Роки	Валовий внутрішній продукт		Обсяг реалізованої промислової продукції		Доходи населення		Витрати та заощадження населення		Темпи зростання/ зниження заробітної плати	Зарєстрований рівень безробіття
	номінальний	Реальний у % до попереднього року	номінальний	у % до попереднього року	Реальні	у % до попереднього року	реальні	у % до попереднього року		
1991	0,3	91,3	0,33	95,2	0,2	1,9 р.	0,19	1,8 р.	-	-
1995	5452,0	87,8	5882,0	88,0	2650,0	4,9 р.	2478,0	5,2 р.	5,2 р.	0,29
2000	170070,0	105,9	160755,0	104,0	86911,0	140,5	83777,0	140,8	129,6	4,2
2005	441452,0	102,7	468563,0	103,1	298275,0	127,2	381404,0	139,1	136,7	3,1
2010	1082569,0	117,9	1043110,8	155,9	841591,0	127,1	1101015,0	123,1	110,2	2,0
2013	1454931,0	99,9	1322408,4	96,7	1190351,0	105,0	1529406,0	105,3	108,2	1,8
2014*	1586915,0	93,2	1428839,1	108,1	1162482,0	97,7	1485988,0	97,2	93,5	1,9
2015*	1979458,0	91,3	1776603,7	124,3	1330625,2	114,4	1735167,2	116,7	79,8	1,9
2016*	2383182,0	102,8	1765582,8	99,4	1519574,0	114,2	2002383,0	115,4	108,8	1,5

* Починаючи з 2014 року, дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя, а також без частини зони проведення антитерористичної операції.

** Без ресторанного господарства.

*** Складено автором на основі [13-14; 15].

З-поміж усіх кредитів, наданих під іпотеку, кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості займають незначну питому вагу – 6,7-23,1 %. Так у 2008 р. їх питома вага становила 23,1 %, у 2009 р. – 23,3 %, у 2010 р. – 18,3 %, у 2011 р. – 13,9 %, у 2012 р. – 6,7 %, у 2013 р. – 11,8 %, у 2014 р. – 12,7 %, у 2015 р. – 12,8 % та в 2016 р. – 7,6 %. Такою ж є ситуація і з іпотечними кредитами для нефінансових корпорацій, частка яких у загальному кредитному портфелі банків також є незначною. У середньому вона складає 15-16 %. Найбільшим зазначений показник був у 2016 р. і становив 17,7 %.

Вважаємо, що будь-які корпоративні взаємовідносини між банками і будівельними компаніями активізують іпотечне житлове кредитування, оскільки перетворюють звичайну банківську операцію на форму кредитування безпосередніх інвесторів із забезпеченням права вимоги за інвестиційним договором. Однак банківські установи досі не воліють ризикувати через нестабільність реальної ситуації в країні і тому обмежують зазначених суб'єктів ринку у праві отримання позики.

Подальше нарощування портфеля іпотечного житлового кредитування в Україні можливе насамперед через пришвидшення фінансово-економічної стабілізації в державі за рахунок зростання основних макроекономічних індикаторів, особливо ВВП, та якнайшвидшого виходу із тривалої рецесії. На сьогодні саме надмірний рівень валютизації ринку банківського кредитування (особливо його кредитної доларизації) є чи не найважливішим фактором поглиблення кризових явищ у банківській системі. Зокрема, за 2009–2016 рр. рівень доларизації змінювався наступним чином: у 2009 р. він становив 71,6 %, у 2010 р. – 56,5 % (-15,1 %), у 2011 р. – 47,3 % (-9,2 %), у 2012 р. – 38,8 % (-8,5 %), у 2013 р. – 34,0 % (-4,4 %), у 2014 р. – 49,5 % (+5,5 %), у 2015 р. – 55,5 % (+6 %). Така ситуація зі зростаючою кредитною доларизацією обумовлена: недовірою населення до національної грошової одиниці та девальваційними очікуваннями, волатильністю інфляції, доларизацією боргових зобов'язань, адміністративними обмеженнями офіційного ринку обміну, значним розривом між відсотковими ставками за кредитами в національній та іноземній валютах, перевагами обчислення доходів та витрат у доларах, високою вартістю залучених банками гривневих ресурсів, основним джерелом яких є депозити населення тощо [16; 17, с. 233].

Важливу роль у цьому процесі відіграватиме поліпшення фінансового стану населення, зростання рівнів його добробуту та якості життя, а через відновлення довіри громадян до фінансових установ збільшиться притік вільних грошових коштів у вигляді заощаджень до банків. Та цьому має передувати стабілізація й незмінність вартості національної грошової одиниці та помірні темпи інфляції.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З урахуванням постулатів Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2020 року [18] і основних засад грошово-кредитної політики Національного банку України щодо економічного зростання можна визначити наступні перспективи іпотечного житлового кредитування:

По-перше, поточний розвиток світової економіки свідчить, що формування в країні ефективно діючої системи іпотечного житлового кредитування відкриває нові можливості та фінансові перспективи для розвитку національних економік. Вони полягають у мобілізації й накопиченні значних фондів інвестиційного капіталу та ефективнішому його перерозподілі між сферами і галузями економіки.

По-друге, варто активізувати реформування державних банків та перейти до реалізації Стратегії їх розвитку, оприлюднити макропруденційну стратегію та дорожню карту гармонізації правил банківського регулювання із рекомендаціями Базельського комітету та директивами ЄС, запровадити новий інструмент екстреної підтримки ліквідності (ELA) банків на заміну діючого механізму стабілізаційних кредитів, розробити нові нормативи ліквідності (короткотерміновий коефіцієнт покриття ліквідності LCR (liquidity coverage ratio)) та довготермінового фінансування (коефіцієнт стабільного довготермінового фінансування (Net Stable Funding Ratio)) відповідно до рекомендацій Базель III із якнайшвидшим їх запровадженням у практику.

По-третє, в Україні на перспективу необхідно забезпечити розвиток іпотечного житлового кредитування й створити належні умови його доступності для переважної більшості громадян. Задля цього варто здійснити моніторинг процесу фінансування житлового будівництва в країні. У перспективі за рахунок інвестиційного зростання покращиться соціально-економічний стан у державі та збільшаться доходи населення. Стабілізація ситуації із погашенням наданих іпотечних кредитів і посилення попиту на нові сприятиме вирішенню житлового питання для багатьох потребуючих.

Список літератури

1. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: постанова НБУ від 30.06.2016 р. № 351 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/document/download?docId=33378802>.
2. Звіт про фінансову стабільність [Електронний ресурс]. – 2016. – Вип. 2. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.
3. Cecchetti, S. G. Financial Crises and Economic Activity / S. G. Cecchetti, M. Kohler, C. Upper // NBER Working Papers. – 2015. – No. 15379.
4. Barrell, R. (2015). Was the Subprime Crisis Unique? An Analysis of the Factors that Help Predict Banking Crises in OECD Countries / R. Barrell, E. Davis, D. Karim, I. Liadze // NIESR Discussion Paper. – 2015. – No. 363.
5. Schularick, M. Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage Cycles, and Financial Crises, 1870-2008 / Moritz Schularick, Alan M. Taylor // American Economic Review. – Vol. 102. – No. 2.
6. McLeay, M. Money Creation in the Modern Economy / Michael McLeay, Amar Radia, Thomas Ryland // Bank of England Quarterly Bulletin. – Q1. – P. 14-27.
7. Шалаєв, В. М. Тенденції ринку нерухомості України: реалії та прогнози, 2007–2013 / В. М. Шалаєв, О. І. Драпиковський, І. Б. Іванової. – К.: Арт Економі, 2012. – 240 с.
8. Колмакова, О. М. Забезпечення інвестиційними ресурсами будівництва житла з метою скорочення його вартості / О. М. Колмакова, В. В. Смачило // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 108. – С. 97-104.
9. Манцевич, Ю. М. Концептуальний прогноз розвитку житлового будівництва в Україні на фоні загальної кризи містобудування / Ю. М. Манцевич // Економіка та держава. – 2015. – № 4. – С. 6-10.
10. Непомнящий, О. Аналіз стану державного регулювання житлового будівництва в Україні / О. Непомнящий // Держава і ринок. – 2012. – № 4(12). – С. 124-130.
11. Сафонов, Ю. М. Про механізми залучення та джерела фінансування інвестицій у будівництво житла в Україні / Ю. М. Сафонов, В. Г. Євсєєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 16. – С. 18-21.
12. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
13. Доходи та витрати населення України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/arh_dvn_kv_u.htm.
14. Індеси споживчих цін на товари та послуги у 2001–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

-
15. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896.
 16. Доларизація та чорний ринок валюти в Україні: причини, обсяги, наслідки для економіки та політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market_Research-paper.pdf.
 17. Вовчак, О. Д. Іпотечне кредитування як перспективний напрям розвитку банківських інвестицій в Україні / О. Д. Вовчак, Т. Я. Андрейків // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2016. – № 1 (60). – С. 230-238.
 18. Середньостроковий план пріоритетних дій Уряду до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249629697.

References

1. *Pro zatverdzhennya Polozhennya pro vyznachennya bankamy Ukrayiny rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivsk'kytu operatsiyamy: postanova NBU vid 30.06.2016 r. # 351.* (2016). Retrieved from: <https://www.bank.gov.ua/document/download?docId=33378802>.
2. *Zvit pro finansovu stabil'nist'.* (2016). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.
3. Cecchetti, S. G., Kohler, M. & Upper, C. (2015). Financial Crises and Economic Activity. *NBER Working Papers*, 15379.
4. Barrell, R., Davis, E., Karim, D., Liadze, I. (2015). Was the Subprime Crisis Unique? An Analysis of the Factors that Help Predict Banking Crises in OECD Countries. *NIESR Discussion Paper*, 363.
5. Schularick M. & Taylor, A. M. Credit Booms Gone Bust: Monetary Policy, Leverage Cycles, and Financial Crises, 1870-2008. *American Economic Review*, 102(2).
6. McLeay, M., Radia, A. & Ryland, T. (n.d.). Money Creation in the Modern Economy. *Bank of England Quarterly Bulletin*, 1, 14-27.
7. Shalayev, V. M. Drapikovsk'kyu, O. I., Ivanovoyi, I. B. (2012). *Tendentsiyi rynku nerukhomosti Ukrayiny: realiyi ta prohnozy, 2007-2013.* Kyiv: Art Ekonomi.
8. Kolmakova, O. M. & Smachylo, V. V. (2013). Zabezpechennya investytsiyynykh resursamy budivnytstva zhytla z metoyu skorochennya yoho vartosti. *Komunal'ne hospodarstvo mist*, 108, 97-104.
9. Mantsevych, Yu. M. (2015). Kontseptual'nyy prohnoz rozvytku zhytlovoho budivnytstva v Ukrayini na foni zahal'noyi kryzy mistobuduvannya. *Ekonomika ta derzhava*, 4, 6-10.
10. Nepomnyashchyy, O. (2012). Analiz stanu derzhavnogo rehulyuvannya zhytlovoho budivnytstva v Ukrayini. *Derzhava i rynek*, 4(12), 124-130.
11. Safonov, Yu. M. & Yevsyeyeva, V. H. (2013). Pro mekhanizmy zaluchennya ta dzherela finansuvannya investytsiy u budivnytstvo zhytla v Ukrayini. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 16, 18-21.
12. *Hroshovo-kredytna ta finansova statystyka.* (n.d.). Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
13. *Dokhody ta vytraty naseleння Ukrayiny.* (2007). Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/arh_dvn_kv_u.htm.
14. *Indeksy spozhyvchyykh tsin na tovary ta posluhy u 2001-2016.* (2017). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. *Makroekonomichni pokaznyky.* (2017). Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896.
16. *Dolaryzatsiya ta chornyy rynek valyuty v Ukrayini: prychny, obsyahy, naslidky dlya ekonomiky ta polityky.* (2016). Retrieved from: http://ces.org.ua/wp-content/uploads/2016/07/Currency-black-market_Research-paper.pdf.
17. Vovchak, O. D. & Andreykiv, T. Ya. (2016). Іпотечне кредитування як перспективний напрям розвитку банківських інвестицій в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*, 1 (60), 230-238.
18. *Sredn'ostrokovyy plan priorytetnykh diy Uryadu do 2020 roku.* (2016). Retrieved from: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=249629697.

Стаття надійшла до редакції 01.06.2017 р.

Ельвіра Владиславівна КОНДУКОВА

кандидат економічних наук,
професор,
кафедра аудиту і економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України
E-mail: ekond@irpin.com

**ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ У ПРАКТИЦІ
ВІТЧИЗНЯНИХ КОНТРОЛЬНИХ ОРГАНІВ**

Кондукова, Е. В. Фінансово-аналітичні аспекти ризик-орієнтованого підходу у практиці вітчизняних контрольних органів / Ельвіра Владиславівна Кондукова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 105-110. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Предметом статті є особливості застосування ризик-орієнтованого підходу в практиці контрольних органів України.

Мета статті – дослідження змісту і методики фінансово-економічного аналізу в процесі державного фінансового аудиту порівняно у зіставленні з аудитом і податковим контролем

Результати роботи. Сформульовано рекомендації з питань вдосконалення ризик-орієнтованого підходу в контексті державного фінансового аудиту

Ключові слова: державний фінансовий контроль; фінансово-економічний аналіз; державний фінансовий аудит; ризик-орієнтований підхід; фактор ризику; фінансовий стан.

Elvira Vladislavivna KONDUKOVA

PhD in Economics,
Associated Professor,
Department of Audit and Economic Analysis,
National University of State Tax Service
E-mail: ekond@irpin.com

**FINANCIAL AND ANALYTICAL ASPECTS OF RISK-ORIENTED APPROACH
IN REGULATING AGENCIES PRACTICE**

Abstract

The article considers the specific features of risk-oriented approach at State auditing service of Ukraine. Topic is up to date because of absence of commonly shared views at basic term's content and list of risk criteria in processes of objects to be checked selection as well as scope and indicators of financial analysis during this procedure. It is important to underline, that in State Auditing Service (SAS) practice comprehensive financial analysis is supposed to be done at the next step which is the investigative stage of state financial audit.

Author pays significant attention to category of risk in state control analysis, considering different approaches in business environment, regulatory agencies and independent audit. The substantial diversity in its perception is stated and recommendations to its unification are provided. First of all, it is necessary to differentiate risks on the side of object and on the side of subject of control. Author also studies the set of risk criteria for public enterprises and proposes the ways of its refinement considering the independent auditors experience.

But risk criteria are not the only way of financial analysis application. Its main scope is applicable at the stage of pre-audit analysis. It is concluded that financial analysis scope, methodic and procedures require regulatory adjustment because of special aim, tasks and approaches in state financial audit.

The article is supposed to be useful for academicians and professionals working at State Auditing Service of Ukraine.

Keywords: state financial audit; financial and economic analysis; risk-oriented approach; public enterprise; financial condition.

Вступ

Останніми роками в Україні для всіх видів контролю характерна одна спільна наукова і практична проблема, а саме: ризик-орієнтований підхід до їх здійснення. В останні 10-15 років він упроваджувався в усіх контрольних відомствах України, разом із Державною аудиторською службою, Державною фіскальною службою, Рахунковою палатою та ін. Така тенденція цілком відповідає загальносвітовим процесам, а також методиці незалежного аудиту.

Але якщо в більшості країн світу, де застосовуються Міжнародні стандарти аудиту, саме вони слугують методичною базою впровадження ризик-орієнтованого підходу, то в Україні ця проблема вирішується специфічним способом, коли кожне контрольне відомство розробляє власний варіант ризик-орієнтованого підходу, який тією чи іншою мірою відповідає або не відповідає загальнотеоретичному визначенню ризику і його розумінню в незалежному аудиті. Відрізняються і уявлення про завдання, обсяг і методику застосування фінансово-аналітичних процедур у процесі відбору об'єктів для перевірки (аудиту), а також у процесі подальшого їх аналізу.

Мета статті

Мета статті полягає у проведенні порівняльного аналізу концепцій ризик-орієнтованого підходу в Державній фіскальній службі, Державній аудиторській службі та незалежному аудиті, і оцінці можливостей застосування фінансово-економічного аналізу за таких умов. Для цього слід уточнити поняття ризику в окремих сферах контрольної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Поняття ризику є одним з провідних у будь-якій контрольній і не тільки діяльності, оскільки саме на основі оцінки ризикованості тих чи інших господарських операцій і напрямів господарської діяльності відбираються об'єкти для перевірки і визначається порядок її проведення. Це поняття використовується не лише в контрольній діяльності, але і в підприємницькій, де існує розвинута теорія підприємницького ризику. На сьогодні концепції підприємницького і контрольного ризику хоча і взаємодіють, але не збігаються. З іншого боку, чіткого розмежування між ними також нема, і це можна простежити, проаналізувавши визначення ризику в нормативних документах різних відомств, а також у МСА та закордонних джерелах. Зокрема, найбільш абстрактне визначення наведене у Стандартах внутрішнього контролю у Федеральному уряді США: «Ризик – це ймовірність настання певних подій, які можуть негативно вплинути на реалізацію поставлених цілей». [1] По суті, таке визначення ризику можна застосувати до будь-якої ситуації, де присутня невизначеність у майбутньому розвитку подій. При цьому, оскільки це визначення узятє зі Стандартів внутрішнього контролю, можна було б очікувати, що воно буде мати певну специфіку, властиву внутрішньому контролю у органах влади.

Саме шляхом виокремлення такої специфіки пішли розробники нормативних документів у галузі податкового і державного фінансового контролю в Україні. Зокрема, в державному фінансовому контролі підприємств державного сектору прийняте таке визначення: «... фактори ризику (ризикові операції) – недоліки і проблеми, які вплинули або можуть негативно вплинути на рівень управління фінансово-господарською діяльністю об'єкта аудиту, досягнення ним поставлених цілей і завдань, ефективне використання ресурсів, результати його фінансово-господарської діяльності». [2] Для зіставлення наведемо аналогічне визначення зі сфери податкового контролю: «...ризик – ймовірність недекларування (неповного декларування) платником податків податкових зобов'язань, невиконання платником податків іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи». [3] З цього зіставлення випливає ще одна цікава обставина: фактично ризики державного фінансового аудиту (або аудиту діяльності) підприємств державного сектору розглядаються з точки зору цих підприємств як суб'єктів господарської діяльності і за своїм переліком не відрізняються від ризиків, які можна було б виділити для підприємств приватного сектору. Органи ДАС повинні їх виявити і оцінити для врахування у подальших процедурах контролю. Водночас у податковому контролі ситуація принципово інша – визначення податкового ризику наведене з точки зору контролюючого суб'єкта.

Це відображає той загальний факт, що у науковій і нормативній літературі існує неузгодженість стосовно такого поняття, як «податковий ризик» або «фінансовий ризик у державному секторі», оскільки їх визначення залежить від того, з якого боку їх розглядати – з боку контролюючого суб'єкта (ДФС, ДАС), або з боку об'єкта контролю (платник податків, підприємство державного сектору). Те, що такий розподіл існує, підтверджують і російські науковці. Зокрема, хоча стверджується, що єдиного офіційного визначення і класифікації податкових ризиків у російській науковій літературі не існує [4, с. 73], але на підставі аналізу наукових джерел можна стверджувати: під податковими ризиками мається на увазі «...ймовірність фінансових та інших втрат за податковими підставами для учасників податкових правовідносин у ході реалізації їх прав і обов'язків з формування бюджетів різних рівнів бюджетної

системи». [4, с. 77] При цьому, «податкові ризики держави – це ймовірність втрат (зниження) податкових доходів бюджетів різних рівнів бюджетної системи РФ у результаті діяльності учасників податкових правовідносин», а «податкові ризики господарюючих суб'єктів – це ймовірність податкових та інших фінансових втрат у ході виконання господарюючими суб'єктами обов'язків платника податків або податкового агента з формування бюджетів різних рівнів бюджетної системи РФ» [4, с. 77].

Вважаємо, що дуже важливо від початку визначитись з тим, хто є суб'єктом ризику в кожному конкретному випадку, оскільки від цього залежатиме стратегія усунення ризиків, вибір перевірових процедур і рішення, які приймаються за результатами їх аналізу. Зокрема, у випадку з державним фінансовим контролем підприємств державного сектору наведене вище визначення факторів ризику (ризикових операцій) розглядається винятково з позицій фінансово-економічних інтересів підприємства, причому хоча воно і застосовується до підприємств державного сектору, але може бути легко поширене на будь-які підприємства, що займаються комерційною діяльністю. Звичайно, його автори мають рацію в тому сенсі, що держава, як будь-який інший власник, зацікавлена у максимально ефективній роботі державного підприємства, і тому його підприємницькі ризики заслуговують на дослідження в межах державного аудиту. Але, крім них, органи контролю в такому випадку мають і ризики, пов'язані з їх власною діяльністю. Тому вважаємо за необхідне поділити фактори ризику державного фінансового аудиту (аудиту діяльності) на ризикові операції, пов'язані з об'єктом аудиту (підприємством) і з процесом аудиту. Крім податкового контролю в Російській Федерації, певний аналог такої ситуації можна знайти у незалежному аудиті. Як відомо, поняття аудиторського ризику в незалежному аудиті детально опрацьоване і є усталеною логічною конструкцією. Звернемо увагу на те, що поняття аудиторського ризику визначене саме з точки зору суб'єкта контролю – незалежного аудитора, і фактично пов'язане з ймовірністю його професійного провалу. «Аудиторський ризик – ризик того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку в разі, якщо фінансова звітність суттєво викривлена. Аудиторський ризик є функцією ризиків суттєвого викривлення і ризику невиявлення» [5, с. 79]. Виходячи з останнього твердження, можна зробити висновок, що професійна невдача може спіткати аудитора як через ризики, пов'язані з господарською діяльністю об'єкта аудиту (властивий ризик, ризик контролю) у сукупності з об'єктивними обмеженнями аудиту, так і через ризики, пов'язані з діяльністю самого аудитора (ризик невиявлення). Якщо застосувати цю аналогію до державного фінансового аудиту, то можна зробити висновок, що в ньому враховується лише перша частина, тобто ризики, пов'язані з об'єктом аудиту (державним підприємством). Водночас на поточний момент вже з'явилися спроби прив'язати державний фінансовий аудит до незалежного аудиту, якщо можна так сказати, механічно, тобто узявши визначення основних термінів (в тому числі і пов'язаних з ризиком – властивий ризик, аудиторський ризик, ризик невиявлення, ризик контролю), дещо переформулювати їх, додавши слова «державний» або «бюджетний». Наведемо кілька прикладів такого підходу: «Аудиторський ризик – це ризик того, що аудитор зробить висновок, що не відповідає обставинам, у випадках, коли звітність щодо надходжень та витрат бюджетних коштів суттєво викривлена» (порівняємо з вищенаведеним класичним визначенням з МСА), або «Ризик невиявлення – це ризик того, що державним аудитором не буде виявлено викривлення або факт недотримання вимог, які можуть бути суттєвими окремо або в сукупності з іншими викривленнями та фактами недотримання». [6; с. 204 та 208 відповідно] З одного боку, це можна зрозуміти, оскільки і в закордонній практиці МСА вважаються базовим документом не лише для незалежного, але і для державного аудиту, принаймні у деяких аспектах. З іншого боку, ті ж самі МСА містять велику кількість особливих міркувань стосовно державного сектору економіки, але не містять ніяких спеціальних визначень основних понять. Звідси можна зробити висновок, що основні поняття однакові як для приватного, так і для державного сектору економіки.

Ще одна проблема, яка викликає суттєві розходження між незалежним аудитом і державним контролем в Україні, полягає у визначенні підходу до виявлення ризиків. На сьогодні можна стверджувати, що існують два основні підходи: перший полягає у тому, що нормативно визначаються лише узагальнені категорії ризиків, на які слід звернути увагу. Виявлення їх конкретних видів, пов'язаних з діяльністю певного підприємства, покладається на аудитора і є предметом його професійного судження. Такий підхід використовується у незалежному аудиті. Інший підхід полягає у спробах навести вичерпний перелік ризиків, бажано – кількісно визначених. Цим шляхом пішли контрольні відомства України. Процедура формування переліку ризиків розрізняється залежно від відомства. Наприклад, у ДФС встановлений основний перелік з 44-х ризиків високого, середнього та низького рівня (не рахуючи ризиків для зовнішньоекономічної діяльності і галузевих ризиків) [7]. Його головна відмінність полягає у орієнтації на операції або обставини, за яких найчастіше трапляється ухиляння від сплати податків. Перелік містить як формальні ознаки, так і показники фінансової або податкової звітності, податково ризиковані операції. Це дає можливість автоматизувати процес відбору платників податків для перевірки за критерієм максимальної кількості ризиків. Цей перелік є практично єдиною підставою для відбору платників. З ним логічно пов'язаний доперевірковий аналіз у його нинішньому вигляді, який відповідно до нормативних документів повинен передбачати фінансово-

економічний аналіз, але практично зведений до обґрунтування виявлених у процесі відбору платників податків ризиків. У ДАС цей самий підхід упроваджений інакше. Визначено два переліки ризиків – один для бюджетних установ, інший – для підприємств державного сектору. Так само, як у податковому контролі, ризики для підприємств державного сектору відібрані за кількома аспектами, найбільш важливими з точки зору держави як власника. Слід зазначити, що порівняно з податковим контролем їх кількість невелика – усього 17 ризиків. У їх складі можна виокремити кілька груп, у тому числі – низку абсолютних показників, які характеризують масштаби діяльності підприємства, причому насамперед його інвестиційний та ресурсний потенціал. До них належать дохід від реалізації продукції, чистий збиток, первісна вартість основних засобів, зменшення вартості активів, капітальні та довгострокові фінансові інвестиції, обсяг експортно-імпорتنих операцій. Зрозуміло, що держава зацікавлена у зростанні виробництва і реалізації продукції, зниженні збитковості і зростанні інвестиційного потенціалу, але виникає питання, чи збільшення масштабів діяльності і її ризиковість – одне і те ж саме, чи ні. Відбір підприємств для аудиту діяльності в такому випадку буде схилитись до найбільших державних підприємств. Правда, виникає сумнів, чи потрібна якась спеціальна методика оцінки ризикованості в такому випадку, адже результат оцінки відомий заздалегідь. Друга група показників пов'язана з тими показниками фінансової звітності, які вважаються найбільш чутливими до недобросовісних дій – питома вага інших операційних доходів і питома вага резерву сумнівних боргів. Третя група стосується показників державних закупівель через процедури, які складно перевірити, або є неконкурентними (закупівлі у одного учасника і закупівлі у приватних підприємств). Четверта група показників заснована на отриманій з різних джерел інформації про ймовірну матеріальну шкоду для підприємства. Нарешті, п'яту і останню групу показників становлять основні фінансові коефіцієнти – фінансової стійкості, покриття і рентабельності, тобто кожен з них представляє один з трьох класичних напрямів фінансового аналізу.

Загалом слід зауважити, що система критеріїв ризику для державних підприємств в ДФА побудована логічно. Держава як власник може зазнати збитків від своєї власності – у нашому випадку державних підприємств – у двох випадках. У першому мова йде про завдання матеріальної шкоди цим підприємствам унаслідок виведення капіталу, укладання невігідних угод, розкрадання майна і т.п. У другому держава недоотримає доходи внаслідок недостатньо прибуткової або збиткової поточної діяльності. Це може бути результатом факторів, перелічених у першому випадку, тобто навмисного доведення державних підприємств до важкого фінансового стану, а може і не бути. Окрім них, існують численні об'єктивні і суб'єктивні причини збиткової діяльності, зокрема, макроекономічна ситуація, галузеві проблеми і тиск конкурентів, невдалі управлінські рішення і т.п. Якщо в податковому контролі зловживання пов'язані з різноманітними способами ухилення від сплати податків, і відповідно, набір критеріїв орієнтований на ті ситуації та показники, що свідчать про ймовірність таких фактів, то для державних підприємств це описані вище ситуації. Інша справа – вибір кількісних меж критеріїв, оскільки впливовість того чи іншого критерію залежить від того, визнаний він критерієм високого, середнього або низького рівня ризику. При цьому кількісні межі встановлені на одному рівні для всіх підприємств незалежно від галузей і масштабів діяльності. Водночас відомо, що у складі державних і комунальних підприємств перебувають дуже різні за цими показниками підприємства – як одні з найбільших в економіці України (наприклад, «Укрзалізниця»), так і дрібні комунальні підприємства, які займаються озелененням, наданням різноманітних довідок і т.п. Враховуючи, що ці критерії застосовуються лише для відбору державних підприємств при проведенні державного фінансового аудиту, а щодо відібраних підприємств проводиться набагато більш детальний фінансовий аналіз, можна вважати їх достатніми.

Процедура державного фінансового аудиту діяльності державних підприємств відрізняється від податкової перевірки і тим, що зокрема в його методиці передбачений обов'язковий фінансово-економічний аналіз об'єкта аудиту. Але порівняно з попередніми рекомендаціями змінилися підходи до вибору методики такого аналізу: зокрема, Методика №170 [8] хоча і згадується, але, крім неї, можливий вибір інших методик аналізу на розсуд керівника аудиторської групи. Це також зближує процедуру державного і незалежного аудиту, де вибір методики і показників фінансового аналізу залежить від аудитора. Відповідно не завжди може обиратися одна й та сама методика і набір показників, причому, враховуючи формальний і громіздкий характер Методики №170, державні аудиторі нададуть перевагу радше методиці, наближеній до традиційного фінансового аналізу. Однак, на нашу думку, це не знімає питання про необхідність удосконалення уніфікованої методики фінансового аналізу для державних підприємств. Можливо, не слід упроваджувати її як обов'язкову, але як рекомендована вона була б дуже корисна. Простого посилання на практику незалежного аудиту в даному випадку недостатньо, адже завдання і умови проведення фінансового аналізу в незалежному аудиті, з одного боку, і державному фінансовому аудиті та податковому контролі, з іншого, суттєво відрізняються. У 2015 році були скасовані спеціальні вимоги до аудиторських висновків за звітністю емітентів цінних паперів, і з того моменту скасовано обов'язкове наведення інформації про фінансовий стан емітента за визначеним колом показників. [9] Тепер незалежні аудиторі зобов'язані проводити оцінку фінансового стану лише у зв'язку з висновком про відповідність підприємства концепції безперервності на основі методики,

викладеної у МСА №570. [5, с. 582] Досвід показує, що аудитори в Україні мають недостатню практику у застосуванні концепції безперервності і стикаються з багатьма проблемами в цій сфері, а якість їх висновків стосовно фінансового стану підприємств викликає багато питань. Ті ж самі проблеми типові і для державних аудиторів, тому принаймні на певний перехідний період упровадження рекомендованої методики з викладенням загальних підходів до проведення фінансового аналізу і широкими можливостями для аудитора обирати перелік і кількість показників було б корисним.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На відміну від розвинутих країн світу, в Україні історично склалося так, що аналітичний інструментарій розробляється кожною контрольною установою окремо для власних потреб, що знижує його ефективність.

Проведене вивчення використання фінансово-економічних показників у ризик-орієнтованому методі відбору об'єктів для державного фінансового аудиту дозволяє зробити наступні висновки. Встановлено, що в чинних нормативних документах існують численні протиріччя як щодо визначення базових теоретичних понять, так і щодо вибору та методики розрахунку окремих показників. Така ситуація має кілька негативних наслідків, які потребують відповідних заходів щодо їх усунення. По-перше, вибір конкретної методики і показників покладається на керівника групи державних аудиторів і залежить від його професійного судження. Це перешкоджає уніфікованому викладенню результатів аналізу з акцентом на потреби ДАС. Головна причина такого становища полягає у тому, що рекомендована методика є занадто громіздкою, формалізованою, спрямована на опис окремих складових активів, пасивів, доходів і витрат підприємства, і до того ж суттєво застаріла. Як наслідок, її перестали використовувати практичні працівники. Як рекомендацію можна запропонувати розробку нової методики із суттєво скороченою кількістю показників, орієнтовану на дослідження основних фінансових ризиків діяльності підприємства. Вона повинна враховувати не тільки комерційні, але і соціальні його завдання. Оскільки підприємства державного сектору на поточний момент становлять дуже неоднорідну групу, куди входять і найбільші промислові підприємства, і малі комунальні сервісні підприємства, варто диверсифікувати обсяг і методику аналізу залежно від масштабів підприємств.

Список літератури

1. Standards for Internal Control in the Federal Government: U. S. Government Accountability Office [Електронний ресурс] / ГАО. – Режим доступу: <http://www.gao.gov/products/GAO-14-704G>.
2. Методика проведення Державною фінансовою інспекцією України, її територіальними органами державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання: наказ Міністерства фінансів України від 26.06.2014 № 728 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0826-14>.
3. Податковий кодекс України [Текст]: станом на 12 лют. 2016 р.: відповідає офіц. тексту. – Харків: Право, 2016. – 752 с.
4. Пименов, Н. А. Налоговый менеджмент: учебник для академического бакалавриата / Н. А. Пименов, Д. Г. Родионов: под ред. Н. А. Пименова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 305 с.
5. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Ч. 1. / Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України. – Київ: Вид-во АПУ, 2014. – 985 с.
6. Хомутенко, В. П. Державний аудит публічних фінансів: навч. посіб./ В. П. Хомутенко, І. С. Луценко, А. В. Хомутенко. – Одеса: «Кримполіграфпапір», 2016. – 412 с.
7. Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків: Наказ Міністерства фінансів України від 02.06.2015 № 524 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-15/paran307#n307>.
8. Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки: наказ Міністерства фінансів України № 170 від 14.02.2006 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06>.
9. Про визнання таким, що втратило чинність, рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 29.09.2011 р. № 1360.: рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 20.01.2015 № 31 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/z0131-15>.

References

1. *Standards for Internal Control in the Federal Government: U.S. Government Accountability Office.* (2014). Retrieved from: <http://www.gao.gov/products/GAO-14-704G>.
2. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 26.06.2014 № 728 «Metodyka provedennya Derjavnoy finansovoy*

inspectsiy Ukrainy ta ii territorialnymy organamy derjavnogo finansovogo auditu diyalnosti subektiv gospodaruvannya» [The Order of state Ministry of finance of 26.06.2014 № 728 «Methodical recommendations for state financial audit conducting at commercial state enterprises. (2014). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0826-14> [in Ukrainian].

3. *Podatkoviy kodeks Ukrainy*. (2016). Kharkiv: Pravo.
4. Pimenov, N. A. & Rodionov, D. G. (216). *Nalogoviy menegment*. Moscow: Urait.
5. *Handbook Of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, And Related Services Pronouncements*. (2014).
6. Homutenko, V. P., Lutsenko, I. S., Homutenko, A. V. (2016). *Dergavniy audit pyblichnyh finansiv*. Odessa, Crympoligraphpapier.
7. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukrai'ny vid 02.06.2015 N524 «Pro zatverdzhennja Poryadky formyvannya plany-grafiky provedennya dokymentalnyh planovyh perevirok platnikiv podatkov»* [The Order of Ministry of finance of 02.06.2015 N524 «On approval of Planned schedule formation procedure for taxpayers documentary inspections»]. (2015). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show//z0751-15/paran307#n307> [in Ukrainian].
8. *Nakaz Ministerstva finansiv Ukrai'ny vid 14.02.2006 № 170 «Pro zatverdzhennja Metodyky analizu finansovo-gospodars'koi' dijal'nosti pidpryjemstv derzhavnogo sektoru ekonomiky»* [The Order of Ministry of finance of 14.02.2006 № 170 «On approval of Methodic of financial and economic analysis for public sector incorporated person»]. (2006). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06> [in Ukrainian].
9. *Richennya Dergavnoi Comissiyi z tsinnyh paperiv i fondovogo ryinky vid 20.01.2015 № 31 «Pro vyznannya takym, tsho vtratulo chunnistrichennya DCTPFR vid 29.09.2011 p. № 1360»*. [State exchange and securities commission decision «Concerning annulment of State exchange and securities commission decision of 29.09.2011 p. № 1360»]. (2015). Retrieved from <http://zakon0.rada.gov.ua/z0131-15> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 03.06.2017 р.

Анна Вікторівна МАКСИМЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
E-mail: an-maksimenko@ukr.net

НОВІ ВЕКТОРИ СУЧАСНОЇ ПОДАТКОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

Максименко, А. В. Нові вектори сучасної податкової архітектури [Текст] / Анна Вікторівна Максименко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 111-115. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На сучасному етапі розвитку світового господарства через серйозне загострення соціально-економічних протиріч між суб'єктами глобальної економічної системи стало рельєфно проявлятися істотне відставання регулювальних механізмів від динаміки і масштабів глобальних податкових трансформацій. Щоб протистояти цьому, потрібне якісне вдосконалення і структурно-функціональна оптимізація новітньої податкової системи через застосування більш гнучкого і мобільного інструментарію та транспарентних методів економічної взаємодії. Попри суттєву варіативність податкових систем різних країн у глобальному масштабі динаміка свідчить про поступове нівелювання регіональних диференціацій. Податкові системи набувають нових якостей – скорочення кількості податків на міжнародну торгівлю та зменшення фіскального тиску на платників. Визначені тенденції зумовлюють необхідність оцінки нових напрямів модифікації сучасної податкової системи.

Мета статті – охарактеризувати іманентні метаморфози сучасної податкової архітектури та визначити нові вектори її розвитку

Метод. При вирішенні завдань використовувались загальнонаукові та спеціальні методи: узагальнення, аналізу та синтезу, системного підходу, графічного аналізу.

Результати. Охарактеризовано трансформації сучасної податкової архітектури в контексті прогнозування зміни структури глобального податкового поля, що виявляються в скороченні невідповідності фіскального тиску податків на індивідуальні й корпоративні доходи; активізації податкового стимулювання розвитку країн на інноваційно-інвестиційній основі; наростаючому глобальному інтересі до податків з єдиною ставкою оподаткування (flat tax). Уточнено вектори розвитку податкової системи, що полягають в асиметричності податкових стимулів, зміні акцентів його регулювання від локального до глобального, диверсифікації інструментарію та посилення ефектів його впливу. Акцентовано посилення тенденцій до електронного обміну інформацією в синергії з інфраструктурою фінансового моніторингу.

Ключові слова: податкове регулювання; міжнародне оподаткування; податкові реформи.

Anna Viktorivna MAKSYMENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Accounting and Auditing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: an-maksimenko@ukr.net

NEW VECTORS OF MODERN TAX ARCHITECTURE

Abstract

The purpose of the paper is to characterize the inherent metamorphoses of modern tax architecture and identify new vectors for its development.

Method. *The general scientific and special methods have been used in this research. They are the method of generalization, method of analysis and synthesis, method of system approach, method of graphical analysis.*

Results. *The transformations of the modern tax architecture in the context of forecasting changes in the structure*

of the global tax field have been described. They are manifested in reducing the inconsistency of fiscal pressure on individual and corporate income taxes; intensification of tax incentives for developing countries on the innovative and investment basis; growing global interest in taxes with a flat tax. The vectors of the tax system development, which consist of the asymmetry of tax incentives, changes in the emphasis of tax regulation from local to global, the diversification of tools and strengthening the effects of its influence, have been specified. The emphasis has been made on the strengthening of tendencies for electronic exchange of information in synergy with the financial monitoring infrastructure.

Keywords: tax regulation; international taxation; tax reforms.

JEL classification: H20, H21

Вступ

Розвиток глобальної економіки має контрадикторний характер. Її визначальними рисами є, з одного боку, еволюційність і послідовність розвитку, а з іншого – асиметричність і дискретність. Така суперечливість відбивається і на податковій архітектурі, що є іманентною складовою цієї системи. Еволюція податкового регулювання, диверсифікація інструментарію, інтенсифікація глобальних векторних трендів визначає подальший розвиток оподаткування. Інтенсифікація інтеграційних процесів у сфері оподаткування допоможе нівелювати негативні наслідки податкової конкуренції, зробити більш прозорим застосування норм податкового законодавства, запобігти ухиленню від сплати податків. За цих умов потребують уточнення нові вектори сучасних податкових трансформацій, що дозволить виявити іманентні метаморфози сучасної податкової архітектури.

Дійсно, питання побудови ефективної податкової системи перебуває в центрі наукової дискусії. Проблематика податкових трансформацій завжди була відправною точкою у вітчизняних і зарубіжних наукових дослідженнях, зокрема цьому присвячені праці В. Валігури, О. Гречишкіної, Р. Дєрнберга, А. Крисоватого, Т. Лоуса, П. Масгрейва, В. Мельника, Д. Нєрудової, К. Пугачевської, Д. Рибової. Проте зростаюча турбулентність світогосподарського життя надає нових якостей податковій архітектурі, що вимагає оцінки її модифікацій та визначення сучасних трендів.

Мета статті

Мета – охарактеризувати іманентні метаморфози сучасної податкової архітектури та визначити нові вектори її розвитку

Виклад основного матеріалу дослідження

На сучасному етапі розвитку глобальної економіки перед світовою спільнотою постала проблема відкритості інформації для податкових органів. З 2014 року країни-члени ОЕСР та деякі офшорні юрисдикції (Британські Віргінські острови зокрема) закликали до впровадження глобального стандарту Автоматичного Обміну Інформацією між податковими органами, який дозволить виявляти випадки ухилення від сплати податків. Несплата податків міжнародними компаніями спричиняє зростання дефіциту бюджету. Саме тому ОЕСР закликає світову спільноту переглянути стандарти щодо трансфертного ціноутворення, змусити ТНК щорічно звітувати щодо своїх доходів, сплачених або нарахованих податків на доходи, кількості працівників, зареєстрованого капіталу і нерозподіленого прибутку, активів у кожній країні, де компанії ведуть свою діяльність. Продовжується тенденція щодо укладання Конвенцій про уникнення подвійного оподаткування та автоматичний обмін інформацією, основними принципами якого є безумовний доступ до інформації про рахунки та фінансові інструменти фізичних осіб-резидентів та контрольованих ними компаній за кордоном та синергія з інфраструктурою фінансового моніторингу (ідентифікація, верифікація та вивчення клієнтів, звітність) [1].

Як свідчать дані досліджень [2], у 2012 році країни G20 порушили питання щодо зміни існуючих правил міжнародного оподаткування з метою підвищення їх ефективності. Організація економічного співробітництва і розвитку у відповідь підготувала та 12 лютого 2013 року опублікувала Звіт з питань розмивання бази оподаткування та переміщення доходів (Addressing Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)). Він спрямований на боротьбу з розмиванням податкової бази і виведенням прибутку з-під оподаткування. Метою проекту є вирішення проблем, що виникають унаслідок невідповідності наявних принципів національного та міжнародного оподаткування глобальному характеру сучасних моделей торгівлі та бізнесу. Зокрема, сучасні правила дають бізнесу забагато можливостей для спекулювання податковими ставками та режимами. У межах BEPS розроблено 15 кроків, що покривають різні сфери протидії агресивному податковому плануванню, серед яких: вдосконалення правил трансфертного ціноутворення, запобігання ухиленню від оподаткування за допомогою міжнародних договорів, оподаткування доходів контрольованих іноземних компаній, обмін інформацією та багато інших.

У березні 2015 року Європейська Комісія розробила Проект заходів, спрямованих на досягнення прозорості у податкових питаннях (Transparency Package). Основні пропозиції: автоматичний обмін інформацією щодо податкових погоджень (rulings), виданих державами-членами ЄС, публічне розкриття міжнародними бізнес-групами деяких відомостей податкової звітності, перегляд підходів щодо визначення «шкідливих податкових режимів», які порушують конкуренцію між державами ЄС, підготовка статистичних відомостей щодо податкових злочинів та інших зловживань у податковій сфері для розробки ефективних заходів протидії.

Посилення вимог до прозорості бізнесу та звітності полягає у створенні відкритих реєстрів юридичних осіб та послаблення режиму банківської таємниці на користь обміну інформацією. 20 травня 2015 року Парламент та Рада ЄС ухвалили четверту директиву щодо протидії легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом (Директива (ЄС) 2015/849). Протягом 2 років держави-члени ЄС зобов'язані створити централізовані реєстри з інформацією про юридичних осіб та трасти. Доступ до реєстрів мають отримати контролюючі органи та агенти фінансового моніторингу. У 2014 році Швейцарія погодилась імплементувати стандарти ОЕСР щодо обміну інформацією та залучитись до автоматичного обміну з 2017 року, а також підписала Конвенцію про адміністративну допомогу.

Офшорні юрисдикції також залучаються до прозорого обміну інформацією. 31 березня 2014 року Велика Британія поширила дію Конвенції про взаємну адміністративну відповідальність на низку залежних офшорних територій, обмін інформацією з якими раніше був неможливим. Панама, один із класичних офшорів, у 2013 році прийняла закон про переведення акцій на пред'явника в бездокументарну форму (контроль за переходом права власності на акції покладено на зберігачів ЦП). З 2014 року відбулися зміни і в законодавстві Нідерландів. Відповідно до декретів, податкові органи Нідерландів можуть повідомляти податкові органи інших держав про недотримання голландськими компаніями вимог до бізнес-присутності [2].

Для уникнення подвійного оподаткування в державах-членах ЄС була прийнята Директива 90/435/ЕЕС [3], яка стосується оподаткування дочірніх і материнських компаній, що знаходяться в різних державах-членах. Вони можуть бути оподаткованими двічі, оскільки податок стягується і державою, в яку надходять гроші, і державою, де знаходиться платник – withholding tax – податкове утримання на виплати за кордон. Директива передбачає усунення податку з джерела в державі компанії-платника дивідендів із паралельним вирахуванням компанією-одержувачем дивідендів податку, сплаченого з розподіленого прибутку компанією-платником дивідендів або виокремленням дивідендів з оподаткування. З 2015 року були внесені зміни в цю Директиву – європейські країни більше не зможуть надавати податкові пільги компаніям, які не ведуть реальну економічну діяльність у країнах Євросоюзу [3].

Більшість податкових політик урядів провідних країн спрямовані на зменшення дефіциту бюджету для стабілізації фінансових ринків. Деякі з них активно просувають упровадження податку на фінансові транзакції. G-20 активно обговорювали необхідність цього кроку, але деякі країни не підтримали таку ініціативу. Водночас Франція впровадила гербовий збір на низку фінансових транзакцій.

Незважаючи на різні підходи до податкового регулювання в розвинутих країнах, країнах, які розвиваються або мають перехідну економіку, все ж таки можливо визначити його загальні тенденції останніх років, що притаманні майже всім країнам світу й зумовлені наростаючою глобалізацією економічних і соціальних відносин:

- скорочення кількості податків на міжнародну торгівлю та їх фіскального тиску на платників;
- скорочення невідповідності фіскального тиску податків на індивідуальні й корпоративні доходи;
- активізація податкового стимулювання розвитку країн на інноваційно-інвестиційній основі;
- наростаючий глобальний інтерес до податків з єдиною ставкою оподаткування (flat tax).

Дослідження сучасних тенденцій податкового регулювання дає можливість зробити висновок, що регулювання останнім часом еволюціонувало від локального: в межах окремих країн (макроекономічний рівень) чи галузей народного господарства (мезорівень), до глобального застосування (міжнародний рівень), значно розширився інструментарій та зросли ефекти його впливу на мікро- та нанорівнях [4, с. 236-237].

Непрямі податки є важливим елементом податкового регулювання держави, оскільки складають суттєву частку надходжень до державного бюджету. Непрямі податки, такі, як ПДВ (Value Added Tax) та податок на товари та послуги (Goods and Services Tax (GST)), прямо пов'язані з виробництвом, дистрибуцією та продажем товарів і послуг компанією, таким чином переплітаючись з бізнес-моделлю компанії.

Основними тенденціями у сфері непрямого оподаткування є відведення значної ролі непрямим податкам у державних доходах, зростання ставки податку на додану вартість та бази оподаткування (рис. 1). За останні десять років середній рівень ПДВ в країнах ОЕСР зріс з 17,8 % до 19,2 %. На 2015 рік непрямі податки склали третю частину всіх податкових надходжень країн ОЕСР. Середня ставка ПДВ складала 19,2 % у 2016 році. Однак у 2015 та 2016 роках тенденція до збільшення ПДВ вповільнилася, що

пов'язано зі зменшенням ставки Румунією з 24 до 20 %, Ізраїлем – з 18 до 17 %. Інші ж країни (Австрія, Бельгія, Естонія, Греція та Норвегія) розширили базу оподаткування або ж підняли ставку ПДВ.

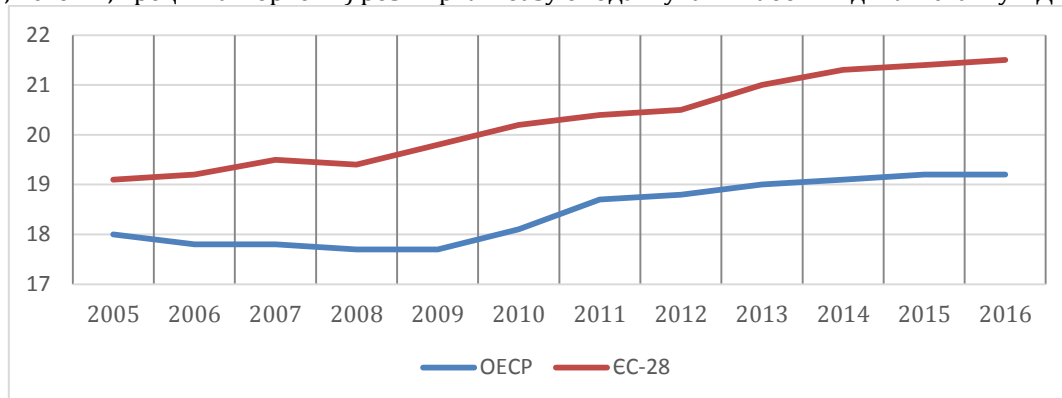


Рис. 1. Середня ставка ПДВ в країнах ОЕСР та ЄС-28, %

**Складено автором на основі [5].*

Тенденція до переходу нових країн на систему ПДВ свідчить про зростаючу роль непрямих податків для економік світу. Більше ніж 160 країн зараз використовують цей вид податку, у 2016 році до них приєдналися ще Пуерто Ріко, Коста Ріка. Оскільки юрисдикції США переходять на систему ПДВ, США може прийняти її також. В Китаї уряд розповсюдив використання ПДВ на нові сфери: нерухомість, операції з власністю, фінансові транзакції, страхові та послуги для населення.

Також багато країн збільшили свої акцизні податки на алкогольні, тютюнові вироби, нафту та нафтопродукти. Акцизний податок на тютюнові вироби зріс у Бельгії, Фінляндії, Ірландії, Латвії, Росії, Україні та Замбії, на алкоголь – в Бельгії, Латвії, Мадагаскарі, Україні та Росії [6].

У стягненні корпоративного податку спостерігалась протилежна тенденція, оскільки більшість країн поступово зменшували ставки цього податку (рис 2). У країнах ЄС вона зменшилась з 24,9 % у 2005 році до 22,09 % у 2016 році. У країнах ОЕСР середня ставка зменшилась з 24,9 % у 2005 році до 22,09 % у 2016 році.

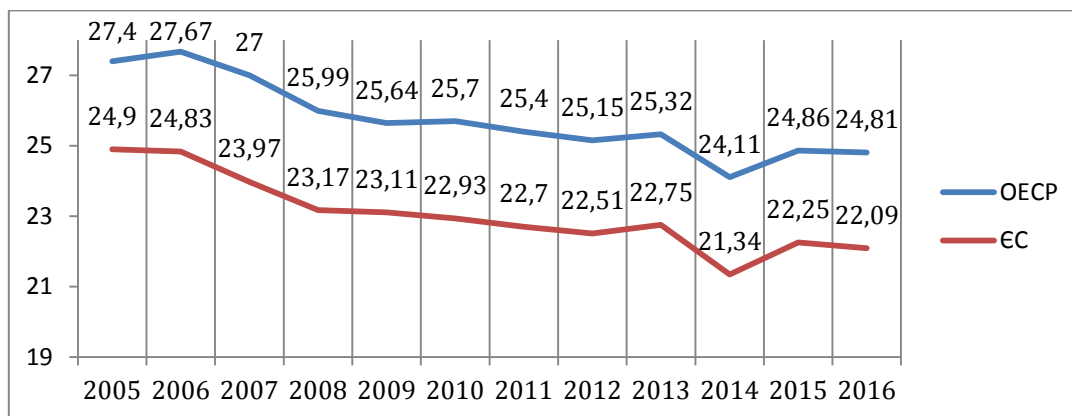


Рис. 2. Середня ставка корпоративного податку в країнах ЄС та ОЕСР

**Складено автором на основі [7].*

Наступною тенденцією у сфері непрямого оподаткування є те, що розвиток електронної торгівлі призводить до втрати податкових надходжень урядами країн. Це пов'язано з тим, що вартість більшості товарів, які замовляються фізичними особами, не досягає межі оподаткування (не сплачується імпортне мито, ПДВ), а їх обсяги сягають мільйонів. На багатьох ринках такі вантажі низької вартості надають перевагу іноземним постачальникам над місцевими виробниками. Уряди країн ініціюють зменшення межі оподаткування імпортних товарів практично до нуля. У теорії будь-який імпорт буде оподатковуватись. Але на практиці це збільшить адміністративні навантаження на митні органи і уповільнить транскордонне переміщення товарів. Туреччина з червня 2016 року зобов'язала перевізників та логістичні компанії повідомляти сукупний обсяг вантажів від постачальника, незалежно від кількості покупців. В Євросоюзі визнали необхідність сплати ПДВ в країні доставки товару, у випадку поставки приватним особам. Швейцарія планує впровадити подібну процедуру з 2017 року [6].

Висновки та перспективи подальших досліджень.

Основними тенденціями у сфері податкового регулювання є посилення вимог до прозорості ведення бізнесу, автоматичного обміну інформацією, підвищення непрямих податків і зниження прямого оподаткування, корпоративного податку зокрема, з одночасним розширенням бази оподаткування, скорочення кількості податків на міжнародну торгівлю та їх фіскального тиску на платників, активізація податкового стимулювання розвитку країн на інноваційно-інвестиційній основі. Ключові вектори розвитку податкової системи полягають в асиметричності податкових стимулів, зміні акцентів податкового регулювання від локального до глобального, диверсифікації інструментарію та посилення ефектів його впливу. В умовах глобалізації міжнародними компаніями активно використовуються схеми оптимізації оподаткування, що спричинило активну співпрацю міжнародних організацій та урядів країн щодо впровадження ряду заходів боротьби з податковим плануванням.

Список літератури

1. KPMG. Trends in taxation. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/12/trends-in-taxation.pdf>.
2. Останні тенденції у сфері міжнародного оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-tax-trends-23-jun-2015/\\$FILE/EY-international-tax-trends-23-jun-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-tax-trends-23-jun-2015/$FILE/EY-international-tax-trends-23-jun-2015.pdf).
3. Council Directive 90/435/EEC of 23 July 1990//Official Journal. – 1990. – L 225. – P. 6-9.
4. Сусіденко, В. Т. Сучасна сутність і архітектоніка податкового регулювання розвитку суспільства / В. Т. Сусіденко, А. О. Нікітішин // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 234-242. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_1_31.
5. OECD Consumption tax trends [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm>.
6. EY Indirect Tax in 2016. A review of global indirect tax developments and issues [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-indirect-tax-developments-in-2016/%24FILE/ey-indirect-tax-developments-in-2016.pdf>.
7. KPMG Corporate tax rates [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>.

References

1. KPMG. (2014). Trends in taxation. Retrieved from: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2014/12/trends-in-taxation.pdf>.
2. EY. (2015). Ostanni tendentsiyi u sferi mizhnarodnogo opodatkuvannya [Recent trends in international taxation]. Retrieved from: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-tax-trends-23-jun-2015/\\$FILE/EY-international-tax-trends-23-jun-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-international-tax-trends-23-jun-2015/$FILE/EY-international-tax-trends-23-jun-2015.pdf). (in Ukrainian).
3. Council Directive 90/435/EEC of 23 July 1990. *OJ. 1990, L 225, 6-9*.
4. Susidenko, V. T. (2012) Suchasna sutnist i arhitektonika podatkovogo reguluvannya rozvitku suspilstva [Modern nature and architectonic tax regulation of society]. *Aktualni problemi ekonomiky*, 1, 234-242. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2012_1_31.
5. OECD. (2016). Consumption tax trends. Retrieved from: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm>.
6. EY. (2016). Indirect Tax in 2016. A review of global indirect tax developments and issues. Retrieved from: <http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-indirect-tax-developments-in-2016/%24FILE/ey-indirect-tax-developments-in-2016.pdf>.
7. KPMG. (2017). Corporate tax rates. Retrieved from: <https://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>.

Стаття надійшла до редакції 19.06.2017 р.

Антоніна Сергіївна ШОЛОЙКО

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: sholoiko@ukr.net

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ СТРАХОВОГО РИНКУ

Шолойко, А. С. Поведінкові аспекти взаємодії учасників страхового ринку [Текст] / Антоніна Сергіївна Шолойко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 116-121. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Останні дослідження свідчать, що стан і перспективи розвитку страхового ринку та його інфраструктури слід вивчати через урахування поведінкових аспектів взаємодії страховиків і страхувальників з іншими учасниками страхового ринку.*

Мета статті – розкрити поведінкові аспекти взаємодії учасників страхового ринку.

Метод (методологія). У статті використано методи: аналіз, синтез, теорія ігор, узагальнення.

Результати. *Визначено сутнісні положення поведінкового страхування, а саме:*

- поведінка потенційних страхувальників не завжди відповідає стандартним економічним моделям вибору та прийняття рішень щодо страхування, що пояснюється впливом психологічних факторів на їх вибір в умовах невизначеності;

- поведінка потенційних страхувальників у сфері прийняття рішень щодо придбання страхової послуги впливає на фінансовий стан окремого страховика на мікрорівні та на стан страхового ринку на макрорівні;

- на стан страхового ринку впливає не лише поведінка споживачів страхових послуг, а й інших економічних агентів, які діють на тому ж ринку та інших ринках, що знову ж таки впливає на поведінку потенційних страхувальників щодо їх рішення страхуватися чи ні.

З'ясовано особливості взаємодії суб'єктів страхування із елементами інфраструктури страхового ринку, між якими можливе виникнення конфлікту інтересів, який покликана вирішити теорія ігор.

Ключові слова: поведінкова економіка; поведінкові фінанси; поведінкове страхування; теорія ігор; страховик; страхувальник; посередники.

Antonina Serhiivna SHOLOIKO

PhD in Economics,
Senior Research Fellow,
Associate Professor,
Department of Insurance, Banking and Risk-management,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: sholoiko@ukr.net

BEHAVIOURAL ASPECTS OF INTERACTION OF PARTICIPANTS OF INSURANCE MARKET

Abstract

Introduction. *Recent studies indicate that the state and prospects for the development of the insurance market and its infrastructure should be studied considering the behavioral aspects of the interaction of insurers and insureds with other participants in the insurance market.*

Purpose. *The article aims to reveal the behavioral aspects of the interaction of the participants in the insurance market.*

Method (methodology). *The article uses the following methods: method of analysis, method of synthesis, game theory method, method of generalization.*

Results. *The essential rules of behavioral insurance are determined. They are the behavior of potential insurers does*

not always correspond to the standard economic models of choice and decision-making on insurance, which is explained by the influence of psychological factors on their choice in conditions of uncertainty; the behavior of potential insurers in the field of decision-making on acquiring an insurance service affects the financial position of the individual insurer at the micro level and the state of the insurance market at the macro level; the state of the insurance market is influenced not only by the behavior of insurance services consumers, but also by other economic agents operating in the same market and other markets, which again affects the behavior of potential insurers regarding their decision to insure or not.

The peculiarities of the interaction of the insurance subjects with the elements of the insurance market infrastructure, between which a conflict of interest may arise, which is intended to solve the theory of games, is revealed.

Keywords: behavioural economics; behavioural finance; behavioural insurance; game theory; insurer; insured; intermediaries.

JEL classification: G22

Вступ

З'ясовуючи стан і перспективи розвитку страхового ринку та його інфраструктури, бачимо, що прогнозні показники не завжди потім збігаються з фактичними значеннями. Пояснення може бути в тому, що «При визначені причин, які обумовили існуючий стан підприємств, достатньо розповсюдженим є концентрація уваги на відокремлених складових детермінантах, а саме на інноваційній, маркетинговій, фінансовій, інвестиційній складових діяльності підприємств. Проте зазначені аспекти є похідними і не відтворюють першооснову проблем функціонування вітчизняних ... підприємств. Розкрити та охопити весь спектр існуючих негараздів є можливим при дослідженні економічної поведінки підприємств, яка з позиції комплексності здатна пояснити закономірності їх розвитку» [1, с. 7]. Те ж твердження можна застосувати і до розкриття стану страхових компаній через урахування поведінкових аспектів їх взаємодії з іншими учасниками страхового ринку.

Основні положення поведінкової економіки досліджували такі вчені: Аріелі Д. [2], Галушка З. І. [3], Дрогобицький І. І. [4], Журавльова Г. П., Манохіна Н. В., Смагіна В. В. [5], Карачина Н. П. [1], Кунреутер Х. (Kunreuther H.), Паулі М. (Pauly M.) [6]. Дотичними до поведінкової економіки є поведінкові фінанси, в межах яких вивчається прийняття фінансових рішень економічними агентами, які діють не завжди раціонально та логічно, що зазначається у працях таких вчених, як: Ілляшенко П. [7], Фанг А. (Phung A.) [8]. В рамках поведінкових фінансів виокремлюють поведінкове страхування, яке спрямоване на висвітлення особливостей поведінки споживачів страхових послуг. До таких особливостей відносять шахрайські дії страхувальників, асиметрію інформації, ризик несприятливого відбору, що розкрито в працях переважно зарубіжних вчених, а саме: Утревіль Дж. (Outreville J.) [9; 10], Рассел Т. (Russell T.), Джаффе Д.М. (Jaffee D.M.) [11], Ріхтер А. (Richter A.), Шіллер Дж. (Schiller J.), Шлесінгер Х. (Schlesinger H.) [12]. Водночас у сфері страхування недостатня увага звертається на поведінкові аспекти взаємодії страховиків і страхувальників з іншими учасниками страхового ринку, до яких слід віднести такі елементи інфраструктури, як: об'єднання страховиків, страхові посередники, нестрахові посередники, професійні оцінювачі ризиків і збитків тощо.

Мета та завдання статті

Метою статті є розкриття поведінкових аспектів взаємодії учасників страхового ринку.

Завдання статті полягають у:

- визначенні сутнісних аспектів поведінкового страхування;
- з'ясуванні особливостей взаємодії суб'єктів страхування із елементами інфраструктури страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

У переважній більшості випадків поведінкове страхування розглядають як таке, що допомагає розкрити особливості взаємодії страховиків і потенційних страхувальників, враховуючи поведінку саме споживачів страхових послуг. Однак поведінкові аспекти взаємодії суб'єктів доцільно розглядати не лише з позиції споживачів, а й з позиції постачальників. Як правило, у сфері страхування страховики і страхувальники можуть взаємодіяти не прямо, а через страхових посередників, при цьому можливе залучення й інших учасників страхового ринку (табл. 1).

Матеріали табл. 1 дають змогу зробити такі підсумки щодо сутнісних аспектів поведінкового страхування:

- поведінка потенційних страхувальників не завжди відповідає стандартним економічним моделям вибору та прийняття рішень щодо страхування, що пояснюється впливом психологічних факторів на їх вибір в умовах невизначеності;
- поведінка потенційних страхувальників у сфері прийняття рішень щодо придбання страхової послуги впливає на фінансовий стан окремого страховика на мікрорівні та на стан страхового ринку на макрорівні;
- на стан страхового ринку впливає не лише поведінка споживачів страхових послуг, а й інших економічних агентів, які діють на тому ж ринку та інших ринках, що знову ж таки впливає на поведінку потенційних страхувальників щодо їх рішення страхуватися чи ні.

Таблиця 1. Окремі аспекти поведінкового страхування

№ з/п	Автор	Характеристика
1	Утревіль Дж.	Публікації висвітлюють, як прикладні дослідження в галузі страхування могли б допомогти зрозуміти поведінку страхувальників і мали б важливі наслідки для страхової галузі. Це важливе питання в страхуванні ... і вимагає застосування поведінкового підходу дослідження, що застосований до страхування, сфери, яку можна визначити як поведінкове страхування [9, с. 484]. Щоб краще зрозуміти, за яких обставин або умов (значення інформації), якщо неінформовані особи стають інформованими про ризики, з якими вони стикаються, або за яких умов особи можуть прийняти рішення про оплату страхування, що може призвести до субоптимістичних наслідків та аномалій ринку [9, с. 495].
2	Утревіль Дж.	Більш пізні дослідження у сфері поведінкового страхування зосереджені на ризикованості ситуацій, у той час, як інші дослідження сконцентровані на бажанні суб'єктів взяти на себе ризик у таких ситуаціях. Звичайна антропологічна теорія полягає в тому, що індивіди керуються своїм вибором між стратегією уникнення ризику та стратегією прийняття ризику залежно від їх культури [10, с. 160]. Пояснення поведінки, яка не обов'язково відповідає стандартним економічним моделям вибору та прийняття рішень є фундаментальною проблемою в страхуванні [10, с. 174]
3	Ріхтер А., Шіллер Дж., Шлесінгер Х.	Окрім загальних теорій прийняття рішень в умовах ризику, поведінкове страхування має деякі особливості, що становлять певний інтерес у поведінковій економіці та поведінкових фінансах. Два важливих фактори сприяють цьому. По-перше, страхові ринки є специфічним інституційним середовищем, що вимагає окремого вивчення з огляду на специфіку страхових контрактів. Другим важливим фактором є психологічні та економічні докази, які вказують на те, що окремі особи можуть реагувати по-різному на рішення у сфері страхування порівняно з рішеннями, прийнятими в інших областях [12, с. 4]
4	Кунреутер Х., Паулі М.	Суб'єкти прийняття рішень у страховій галузі, а також ті, хто регулюють, розглядають справи та приймають рішення щодо страхування, також, ймовірно, роблять помилки з тих самих причин, які роблять споживачі, – вони покладаються, насамперед, на свою інтуїцію, а не на поглиблене мислення, оскільки вони мають обмежену інформацію з минулого досвіду, на якій базують свої рішення [6, с. 1]. У цьому відношенні існують значні емпіричні докази того, що поведінка в сфері страхування ґрунтується на неправильному сприйнятті ризику та використанні простих, але невідповідних правил евристичного рішення. Багато осіб, які не страхують майно та здоров'я, сприймають вірогідність серйозної події як таку, що буде нижчою за порогове значення. Фізичні особи часто не хочуть добровільно купувати страховий захист від певного ризику, доки не зазнають втрат [6, с. 2]
5	Рассел Т., Джаффе Д. М.	Вивчення поведінки економічних агентів на ринках страхування, а саме: споживачів, страхових компаній, перестраховиків та інвесторів ринку капіталу [11, с. 1]

Тобто у сфері розвитку страхового ринку та його інфраструктури має значення не лише економічна поведінка споживачів страхових послуг, а й інших економічних агентів, яка формується під впливом як внутрішніх чинників (інтереси, цінності, потреби, мотиви, стереотипи), так і зовнішніх «(обумовленість поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин, інституційними структурами)» [1, с. 26]. Таким чином, не тільки від поведінки потенційного страхувальника залежить

укладення договору страхування, а й від поведінки страховика, страхових посередників, регулятора тощо.

Так у випадку, коли в укладенні страхового договору задіяні лише страховик і потенційний страхувальник, тоді, якщо споживач страхових послуг менш ризикований йому можуть запропонувати не просто стандартні умови страхування, а більш сприятливі умови зі знижками, бонусами тощо. Споживач страхових послуг під впливом психологічних чинників, рівня страхової культури може погодитися співпрацювати з певним страховиком, а може відмовитися страхуватися взагалі або обрати іншого страховика. Такі ситуації в теорії ігор розглядаються в межах парних ігор з певним набором стратегій поведінки страховиків і потенційних страхувальників, на основі можливих результатів, за якими визначається ціна гри (табл. 2).

Таблиця 2. Особливості взаємодії страховика та потенційного страхувальника

		Стратегії потенційного страхувальника	
		1. Укласти угоду зі страховиком	2. Відмовитися від укладення угоди зі страховиком
Стратегії страховика	1. Запропонувати сприятливі умови страхування	У виграші як страховик, так і страхувальник	Страховик втратив клієнта, а клієнт втратив можливість одержати страховий захист із додатковими перевагами
	2. Запропонувати стандартні умови страхування	У виграші страховик, а страхувальник одержав страховий захист без додаткових переваг	Страховик втратив клієнта, а клієнт втратив можливість одержати страховий захист

**Розроблено автором*

З табл. 2 видно, що перші стратегії страховика і страхувальника є найбільш виграшними для них. Однак страхові компанії не завжди розробляють такі сприятливі умови, а страхувальники не завжди погоджуються на такі умови страхування з різних причин.

Водночас процес надання страховиком страхової послуги потенційним страхувальникам часто відбувається за участі елементів інфраструктури страхового ринку, а саме:

- прямих страхових посередників при реалізації страхових послуг (основна їх діяльність);
- непрямих страхових посередників при оцінці ризику та збитку;
- нестрахових посередників при реалізації страхових послуг (неосновна їх діяльність) або наданні інших послуг страховикам для обслуговування процесу страхування.

При цьому між окресленими учасниками страхового ринку цілком можливе виникнення конфлікту інтересів, який покликана вирішити теорія ігор (табл. 3).

З прикладів взаємодії учасників страхового ринку, між якими може виникати конфлікт інтересів, зрозуміло, що їх поведінку можна досліджувати за допомогою теорії ігор, яка покликана вирішити можливий конфлікт.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Вивчення поведінкових аспектів взаємодії учасників страхового ринку дало змогу визначити сутнісні положення поведінкового страхування; з'ясувати особливості взаємодії суб'єктів страхування із елементами інфраструктури страхового ринку, між якими можливе виникнення конфлікту інтересів, який покликана вирішити теорія ігор. Відповідно поглиблене дослідження застосування поведінкового наукового підходу та поведінкових основ теорії ігор у сфері страхування належить до перспективних подальших розвідок.

Список літератури

1. Карачина, Н. П. Теорія поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства: монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця: ФОП Рогальська І. О., 2013. – 170 с.
2. Ариели, Д. Поведенческая экономика / Д. Ариели. – М.: М.И.Ф., 2012. – 296 с.
3. Галушка, З. І. Місце економічної теорії в системі поведінкових наук / З. І. Галушка // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Економіка. – 2015. – Т. 20. – Випуск 4. – С. 13-16.
4. Дрогобыцкий, И. И. Поведенческая экономика: экзотика или наука? / И. И. Дрогобыцкий // Мир новой экономики. – 2016. – № 3. – С. 94-105.

Таблиця 3. Особливості взаємодії учасників страхового ринку

№ з/п	Суб'єкти взаємодії	Конфлікт інтересів	Тип гри в теорії ігор
1	Страховик – регулятор	Страховик іноді може виходити за межі окремих нормативно-правових актів, а регулятор покликаний наглядати за діяльністю страховика і застосовувати заходи впливу за виявлені порушення навіть до анулювання ліцензії	Парні ігри
2	Страховий брокер – страхувальник	Страховий брокер зацікавлений у кількості проданих страхових послуг і вищому розмірі комісійної винагороди від страхувальника, а страхувальник зацікавлений у якості страхових послуг за невисокий страховий платіж і комісійну винагороду	Парні ігри
3	Страховик – страховик	Як між окремими страховиками аж до застосування демпінгових цін, так і між об'єднаннями страховиків панує конкуренція за певні групи споживачів чи частку того чи іншого сегменту страхового ринку	Парні ігри, парні ігри з нульовою сумою
4	Об'єднання страховиків – об'єднання страховиків		Коаліційні ігри
5	Страховик – нестрахові посередники (банки)	Страховик зацікавлений у більшій кількості проданих своїх страхових полісів через банки, а банки зацікавлені в більшій кількості проданих пакетних банківських продуктів, що містять страхові послуги будь-яких страховиків, з якими вони співпрацюють	Парні ігри
6	Страховик / страхувальник – оцінювачі ризиків і збитків	Від незалежної оцінки ризику залежить встановлення страхової суми і розрахунок страхового платежу, належного страховику, а від оцінки збитку залежить розмір страхового відшкодування, належного страхувальнику	Парні ігри
7	Перестраховальник – перестраховий брокер	Перестраховий брокер зацікавлений у вищому розмірі комісійної винагороди від перестраховальника, а перестраховальник зацікавлений у якості перестрахових послуг за невисоку комісійну винагороду	Парні ігри

**Розроблено автором*

5. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития: монография [Т. А. Андреева, Н. Г. Барашов, Т. В. Блинова и др.]; под. ред. Журавлёвой Г. П., Манохиной Н. В., Смагиной В. В. – М. – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. – 340 с.
6. Kunreuther, H. Behavioral Economics and Insurance: Principles and Solutions / H. Kunreuther, M. Pauly // Working Paper. – 2014. – №1. – 18 p.
7. Ілляшенко, П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади / П. Ілляшенко // Вісник Національного банку України. – 2017. – № 239. – С. 30-57.
8. Phung, A. Behavioral Finance [Електронний ресурс] / A. Phung // Investopedia. – Режим доступу: http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/.
9. Outreville, J. The Geneva Risk and Insurance Review 2009: In Quest of Behavioural Insurance / J. Outreville // The Geneva Papers. – 2010. – № 35. – Pp. 484-497.
10. Outreville, J. Risk Aversion, Risk Behavior and Demand for Insurance: A Survey / J. Outreville // Journal of Insurance Issues. – 2010. – № 37 (2). – Pp. 158-186.
11. Russell, T. Behavioral Models of Insurance: The Case of the California Earthquake Authority / T. Russell and D. M. Jaffee [Електронний ресурс] // NBER Insurance Conference: [сайт]. – Режим доступу: <http://faculty.haas.berkeley.edu/jaffee/papers/NBER00.PDF>.
12. Richter, A. Behavioral Insurance: Theory and Experiments / A. Richter, J. Schiller, H. Schlesinger // Journal of Risk and Uncertainty. – 2014. – № 48 (2). – P. 85-96.

References

1. Karachyna, N. P. (2013). *Teoriya povedinkovykh modeley postradyans'koho promyslovoho pidpryyemstva* [Theory of behavioural models of the post-soviet industrial enterprise], FOP Rohal's'ka I. O., Vinnytsya, Ukraine.
2. Ariyeli, D. (2012). *Povedencheskaya ekonomika* [Behavioral economics], M.I.F., Moscow, Russian Federation.
3. Halushka, Z. I. (2015). Place of economic theory in the behavioral sciences systemю *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu imeni I.I. Mechnykova*, 20 (4), 13-16.
4. Drogobyt'skiy, I.I. (2016). Behavioral economics: exotics or science? *Mir novoy ekonomiki*, 3, 94-105.
5. Zhuravleva, G. P., Manokhina, N. V. and Smagina, V. V. (2016). *Povedencheskaya ekonomika: sovremennaya paradigma ekonomicheskogo razvitiya* [Behavioral economics: the modern paradigm of economic development], Izdatel'skiy dom TGU im. G.R. Derzhavina, Tambov, Russian Federation.
6. Kunreuther, H. and Pauly, M. (2014). *Behavioral Economics and Insurance: Principles and Solutions*, Working Paper, 1, 18.
7. Illyashenko, P. (2017). Behavioural Finance: A Historical Review and Basic Principles. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny*, 239, 30-57.
8. Phung, A. *Behavioral Finance*. Retrieved from http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/.
9. Outreville, J. (2010). The Geneva Risk and Insurance Review 2009: In Quest of Behavioural Insurance. *The Geneva Papers*, 35, 484-497.
10. Outreville, J. (2014). Risk Aversion, Risk Behavior and Demand for Insurance: A Survey. *Journal of Insurance Issues*, 37, 2, 158-186.
11. Russell, T. and Jaffee, D. M. (2000). *Behavioral Models of Insurance: The Case of the California Earthquake Authority*, NBER Insurance Conference. Retrieved from <http://faculty.haas.berkeley.edu/jaffee/papers/NBER00.PDF>.
12. Richter, A., Schiller, J. and Schlesinger, H. (2014). Behavioral Insurance: Theory and Experiments. *Journal of Risk and Uncertainty*, 48(2), 85-96.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.71

Ілона Євгенівна СЕМЕНЧА

доктор економічних наук,
професор,
професор кафедри банківської справи,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
E-mail: semilon@ua.fm

Олексій Володимирович ПИСЬМЕННИЙ

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
E-mail: pismennyia@gmail.com

ФІНАНСОВИЙ СТАН БАНКУ У РОЗРІЗІ РЕФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Семенча, І. Є. Фінансовий стан банку у розрізі реформування банківської системи України [Текст] / Ілона Євгенівна Семенча, Олексій Володимирович Письменний // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 122-129. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Актуальність дослідження полягає у тому, що нині у нашій державі відбуваються структурні зміни в економіці, зокрема у банківській системі, котрі мають вирішальний вплив на функціонування банківських установ та на результати їх діяльності. Протягом 2014-2017 років відбувалося очищення банківського сектору від учасників, що були не в змозі виконувати нормативні вимоги регулятора, через що дослідження цієї тематики й викликає такий інтерес.

У статті проведено узагальнення основних завдань прийнятих економічних реформ останніх часів в Україні. Проводиться дослідження впливу цих реформ та інструментів їх запровадження в країні на діяльність окремих банків. Аналіз проводиться на прикладі оцінювання фінансового стану АТ «Укресімбанк» як системно важливого і банкрутство або неналежне функціонування якого може створити системні ризики для фінансової системи країни. Визначається можливість окремого банку в сучасних умовах виконувати поставлені при реформуванні завдання. Результати показали, що значущі зміни у фінансовому стані банківської установи відбувалися під час переходу від вимог однієї програми реформування до іншої. Дослідження цього питання заслуговує уваги у майбутньому для встановлення доцільності та можливості впровадження тих чи інших завдань при реформуванні банківського сектору України.

Ключові слова: реформування; банк; банківська система; фінансовий стан; аналіз; зв'язок.

Ilova Yevgenivna SEMENCHA

Doctor of Science (Economic),
Professor,
Department of Banking,
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
E-mail: semilon@ua.fm

Oleksii Volodymyrovych PYSMENNYI

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University
E-mail: pismennyia@gmail.com

FINANCIAL CONDITION OF THE BANK IN THE SECTION OF THE REFORMING OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Abstract

The urgency of the study is connected with the structural changes in the economy, in particular in the banking system, which have a decisive influence on the functioning of banking institutions and on the results of their activities. During the 2014-2017 years, the banking sector was cleaned up from participants who were not able to comply with the regulatory requirements of the regulator, due to which the study of this topic is of such interest. The article summarizes the main tasks of recent economic reforms in Ukraine. The impact of these reforms and their implementation tools in the country on the activities of individual banks is studied. The analysis is conducted on the example of assessing the financial condition of JSC "Ukreximbank" as systemically important and bankruptcy or inappropriate functioning of which may create systemic risks for the financial system of the country. The possibility of a separate bank to fulfill the tasks set during the reforming is determined. The results show that significant changes in the financial position of the banking institution occurred during the transition from the requirements of one reform program to another. The study of this issue should continue in order to establish the feasibility and possibility of introducing certain tasks in the reform of the banking sector of Ukraine.

Keywords: reform; bank; banking system; financial position; analysis; connection.

JEL classification: C81, D53, D78, E44, E58, G14, G21

Вступ

Світова економічна криза 2008 року не оминула Україну, болісно зачепивши майже всі галузі економіки, тисячі компаній і мільйони громадян. Зараз в умовах, коли джерела швидкого зростання докризових років вичерпано, єдиний шлях виходу на траєкторію сталого розвитку – це рішучі й всеосяжні реформи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки.

Але, не встигнувши оговтатися після світової економічної кризи, у нашій державі почалися внутрішні конфлікти, загострення яких суттєво вплинуло на загальноекономічне становище. Це і викликало необхідність у нових удосконалених проектах реформування економіки, у тому числі банківського сектору.

Іншим поштовхом до початку реформування саме фінансового сектору стало підписання Україною Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Вибір європейської моделі розвитку та розбудови фінансового сектору, здатного забезпечити сталий економічний розвиток та ринкове конкурентоспроможне середовище, потребував системного вирішення накопичених проблем, основними серед яких були стрімке зростання частки проблемних активів на балансах банків, суттєвий вплив депозитів, висока доларизація кредитів і депозитів, недостатні розміри власного та регулятивного капіталу банків тощо.

Про шляхи реформування банківської системи та актуальні питання, пов'язані з цим, в останній період говорили багато теоретиків та практиків банківської справи: Гриценко А. А. [1], Ксьондз С. М. та Степанишина А. П. [2], Сугоняко О. А. [3], Тарасова О. В. та Панова Ю. О. [4], Уманська В. Г. [5], Чайковський Я. І. [6] та інші. Декілька секцій Всеукраїнського науково-практичного форуму «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки», що проходив 19-20 травня 2017 р. у м. Києві, також розглядали ці питання [7].

Мета та завдання статті

Метою статті стало визначити, яким чином розроблені й запропоновані в Україні економічні реформи та інструменти їх упровадження відображаються на діяльності окремих банків і, перш за все, на їх фінансовій спроможності розвиватися в конкурентному банківському сегменті. Завдання нашого

дослідження полягало у зосередженні уваги на аналізі динаміки показників фінансових результатів діяльності окремого банку та фіксації їх стану відповідно до програм реформування. Аналіз зроблено на прикладі АТ «Укрексімбанк», який до 2016 року належав до першої групи банків за класифікацією НБУ та з 2016 року – до групи банків з державною часткою.

Виклад основного матеріалу дослідження

За останні 6 років в Україні було сформовано та впроваджено декілька проектів економічних реформ. Першочергові з них: програма економічних реформ 2010 – 2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [8], реформа фінансового сектору 2015 – 2017 рр., основним документом для реалізації якої була «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року», котра була розроблена у 2015 році [9], нині діє «Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року» [10], що була оновлена у 2017 році згідно з рішенням НБУ №28 та «Засади стратегічного реформування державного банківського сектору до 2025 року» [11]. Усі ці програми реформ, звичайно ж, пов'язані одна з одною та мають спільні основні цілі.

Для більш чіткого розуміння зв'язку між завданнями по економічному реформуванню та діяльністю банків, розглянемо узагальнені відомості у табл. 1:

Таблиця 1. Огляд програм економічних реформ країни та аналіз їх впливу на діяльність банків

Періоди проведення програм економічних реформ	Завдання реформ	Вплив виконання завдань реформ на банки
2010 – 2014 рр.	<ul style="list-style-type: none"> – збільшення капіталізації; – перехід усіх учасників фінансового ринку на МСФЗ; – приватизація банків, у яких держава стала основним власником у результаті рекапіталізації 	<ul style="list-style-type: none"> – почато процес збільшення капіталу банківських установ; – почато перехід на МСФЗ
2014 – 2017 рр.	<ul style="list-style-type: none"> – виведення з ринку неплатоспроможних банків; – підвищення капіталізації; – розкриття власників; – очистка від «сміттєвих» активів; – захист кредиторів, споживачів та інвесторів; – відновлення довіри; – розвиток інфраструктури 	<ul style="list-style-type: none"> – ліквідовано банківські установи, що не відповідають вимогам НБУ; – законодавчо закріплені вимоги до капіталізації (Постанова НБУ № 242); – розкрито власників.
2015 – 2020 рр.	<ul style="list-style-type: none"> – очищення фінансового сектору; – перезавантаження фінансового сектору; – створення передумов для довгострокового сталого розвитку фінансового сектору 	

Серед основних завдань, що ставить перед собою НБУ, є забезпечення низького рівня інфляції разом із дотриманням гнучкого валютного курсу, також підвищення капіталізації банківських установ та інші. На сьогодні завдання програми 2010 – 2014 рр. не були виконані у визначені строки, але всі вони перебувають на стадії виконання. Що стосується збільшення капіталізації, то ця ціль була підкріплена Постановою НБУ № 242 від 7 квітня 2016р. [12], відповідно до якої банки, статутний капітал яких не відповідає вимогам частини першої статті 31 Закону України «Про банки і банківську діяльність», зобов'язані змінити його розмір відповідно до вимог цього закону. Через це велику кількість банківських установ, що не відповідала вимогам зазначеної Постанови та Закону України «Про банківську діяльність», було ліквідовано, а деякі з них перебувають у санаційному стані. Динаміку кількості діючих банківських установ протягом досліджуваного періоду вказано на рис. 1:

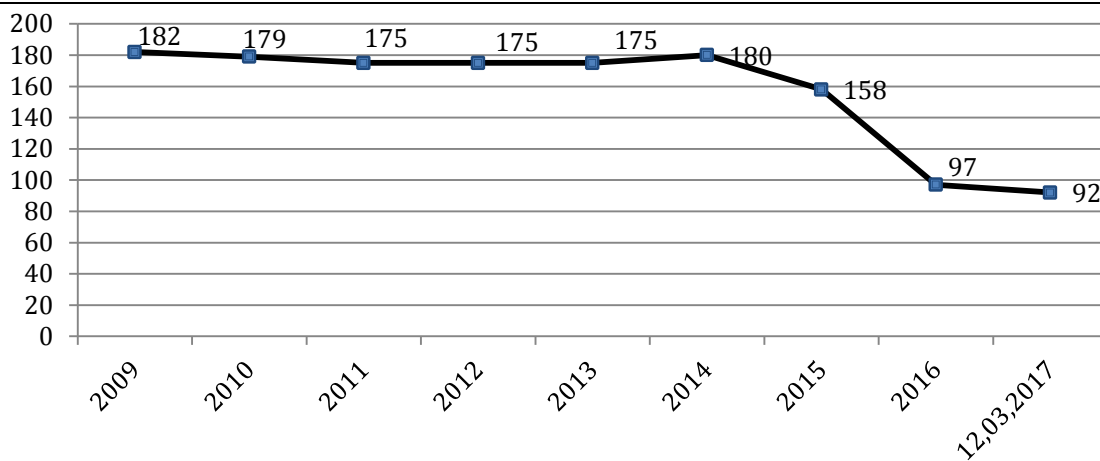


Рис. 1. Динаміка кількості діючих банківських установ 2009-12.03.2017 рр. [13]

Як видно з рис. 1, кількість діючих банківських установ на території України з 2009 по 2017 рік зменшилася на 90 установ. І найбільші зміни у структурі відбулися у період 2015-2017 рр.

Що стосується цілі переходу усіх учасників фінансового ринку на МСФЗ (див. табл. 1), то ця задача також не була виконана в установлені терміни дії програми і зараз ще перебуває у стадії виконання.

Завдання програми 2014-2017 рр. дещо схожі на завдання попередньої. Були виконані завдання щодо розкриття власників, а інші цілі цієї програми перебувають у стадії виконання.

Усі ці програми мали вплив на фінансовий стан банківських установ. Для ілюстрації процесів, що відбуваються, як об'єкт дослідження було обрано АТ «Укрексімбанк», оскільки він входить до переліку банків, які вважаються системно важливими і банкрутство або неналежне функціонування якого може створити системні ризики для фінансової системи.

Як відомо, фінансовий стан банку демонструє реальне становище банку, його фінансових результатів на певний момент часу. Фінансовий стан банку характеризується такими показниками, як доходи, витрати, прибуток (збиток) — різниця між доходами і витратами, чистий прибуток — після сплати податку. З метою виявлення резервів зростання прибутковості банківської діяльності як джерела формування банківського капіталу, що забезпечує стабільність фінансового стану банку, здійснюється комплексний аналіз його доходів і витрат. Завданням такого аналізу є:

- визначення постатейної структури доходів і витрат та їх динаміки;
- оцінка виконання фінансового плану або бізнес-плану за показниками доходів і витрат;
- виявлення факторів та визначення ступеня їх впливу на зміну доходів і витрат;
- коефіцієнтний аналіз доходів і витрат;
- аналіз і оцінка рівня доходності банку та розроблення заходів щодо використання резервів підвищення прибутковості банківської діяльності;
- аналіз та оцінка співвідношення активів, пасивів, доходів і витрат з метою прогнозування фінансового стану банку.

Базовою інформацією для фінансового аналізу є дані Звіту про фінансові результати, який відображає величину дохідних і витратних статей, згрупованих за їх характером та основними напрямками; балансу (з примітками), який розкриває наявність та напрями розміщення фінансових ресурсів банку на фіксований момент часу; фінансового плану, або бізнес-плану, банку щодо очікуваних доходів і витрат періоду, який аналізується.

Для отримання більш ґрунтовної оцінки фінансового стану банку рекомендується проаналізувати не тільки баланс та матеріали звітності самого банку, а й провести дослідження кон'юнктури ринку, оцінити конкурентів, здійснити аналіз фінансового стану позичальників та ін. Крім того, можливості фінансового аналізу ширші, коли вони базуються на побудові різного виду економіко-статистичних та математичних моделей зв'язку, а також узагальнювальних характеристик структури та динаміки. Що стосується кожного розділу балансу та звіту про фінансові результати, то мають бути розраховані:

- відносні величини, які характеризують частку окремих статей у загальному обсязі групи напрямів, що аналізується;
- показники динаміки (абсолютний приріст, темпи зростання, темпи приросту);
- показники, які характеризують вплив зміни суми коштів за кожним напрямом на загальну зміну обсягу групи напрямів, що аналізуються; як зведену характеристику інтенсивності змін можна

використовувати інтегральні показники структурних зрушень, зокрема квадратичний коефіцієнт абсолютних структурних зрушень та індекс відмінності.

Крім того, для аналізу доходів і витрат додатково обрано такі відносні показники:

- коефіцієнти розподілу, що визначають, яку частину від групи абсолютних показників становить той чи інший абсолютний показник фінансового стану;
- коефіцієнти кореляції, які визначають відношення між різними по суті абсолютними показниками фінансового стану або їх лінійними комбінаціями, що мають різну економічну значущість.

Сукупність таких прийомів аналізу дають змогу здійснити кількісне та якісне оцінювання доходів і витрат банку.

Отже, значення аналізу доходів і витрат банку полягає в ефективному управлінні його дохідністю, тобто у виявленні резервів зростання прибутковості банківської діяльності та формуванні пропозицій щодо використання виявлених резервів.

У результаті обчислень та розрахунків отримали такі дані (табл. 2):

Узагальнюючи результати розрахунків, можна визначити низку таких тенденцій: темп зміни фактичного обсягу витрат банку протягом 2012 – 2015 років мав нестабільну динаміку, у другому зіставному періоді показник зріс на 0,54 у порівнянні з першим, та у третьому знизився на 0,47 у порівнянні з другим періодом. Це було викликано значною диференціацією темпів зміни фактичних обсягів відсоткових і невідсоткових витрат.

Найбільша зміна у обсягах структури витрат у 2013 році відбулася за рахунок зростання заборгованості перед клієнтами, зростання інших статей витрат у зіставленні було значно менш суттєвим, досить помітно зменшився вплив заборгованості перед кредитними установами на формування витрат у 2013 році. У 2014 році найбільші зміни відбулися за статтями «інші операційні витрати» та «заборгованість перед клієнтами»: зростання впливу на формування витрат у обсягах на 0,49 та 0,26 відповідно. У 2015 році відбулося зростання впливу заборгованості перед клієнтами на 0,68, емітованих єврооблігацій – 0,737 та субординованого боргу – 0,197. Зменшився вплив на формування витрат найбільш вагомо за статтею «Інші операційні витрати» на 0,836.

Таблиця 2. Результати аналізу стану фінансової діяльності АТ «Укрексімбанк» у 2013-2016 рр.

Показники	Період		
	2014-2013	2015-2014	2016-2015
Дані розрахунків:			
Зростання фактичного обсягу доходів (у %)	20,84	29,83	13,73
Зростання фактичного обсягу витрат (у %)	31,02	39,10	47,81
Відхилення обсягу витрат від обсягу доходів (у %)	10,18	9,27	34,07
Індекс зміни фактичної величини витрат	1,24	1,79	1,32
Індекс зміни фактичної величини доходу	1,13	1,01	0,88
Відхилення у Н1	-88829	-4777665	-18848665
Відхилення у Н2	0,13	-10,43	-16,10
Відхилення у Н3	-1,05	-9,51	15,61
Відхилення у Н4	-23,13	6,29	3,65
Фактичні дані:	2013	2014	2015
Н4 (>20)	54,74	61,03	64,68
Н5 (>40)	98,42	134,69	123,09
Н6 (>20)	97,47	114,29	136,98
(Збиток)/прибуток до оподаткування (тис. грн)	333202	-12441773	-14070493
Доходи/(витрати) з податку на прибуток(тис. грн)	-132570	1192456	6721
(Збиток)/прибуток за рік(тис. грн)	200632	-11249317	-14063772

Банківські доходи мають тенденцію до зниження у аналізованому періоді, а банківські витрати повністю протилежну – до зростання.

Аналіз приводить до таких міркувань, що динаміку зміни відсоткових та невідсоткових витрат банку можна пов'язати із неможливістю виконання однієї з основних цілей усіх програм реформування, а саме стабілізації валютного курсу гривні. На рис. 2 показано динаміку курсу гривні протягом 2010 – січня, лютого 2017 рр. до основних іноземних валют.

Графіки на рис. 2 ілюструють певний зв'язок між курсом національної валюти та доходами/витратами банку, так як основні зміни у динаміці відсоткових і невідсоткових доходів/витрат припадають саме на 2014 р., коли зафіксовано різке зростання курсу гривні.

Така динаміка є негативним фактором для діяльності банку, оскільки з кожним наступним роком у аналізованому періоді збиток банку зростає, що викликає необхідність до вагомих дій, пов'язаних із скороченням своїх витрат, з чим можна пов'язати скорочення кількості філій та відділень: у 2015 році

кількість філій складала 27, а відділень 78; у 2016 році їх кількість значно зменшилася і складає 24 філії та 58 відділень.

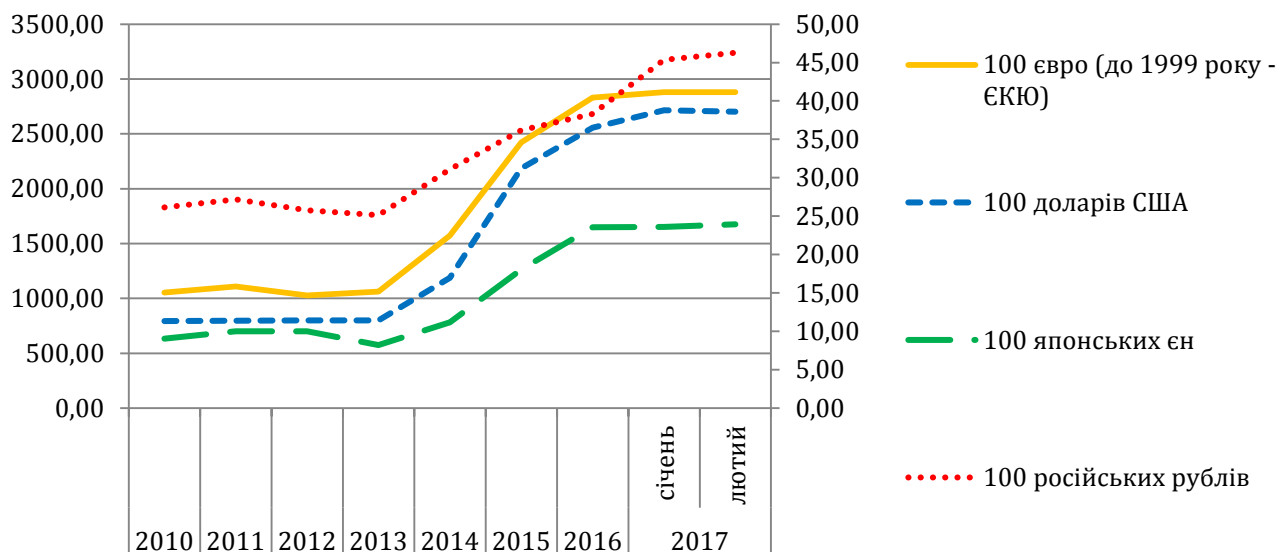


Рис. 2. Динаміка курсу гривні за період 2010-12.03.2017 рр. [14]

Як показують розрахунки (див. табл. 2), ліквідність банку, що аналізується, протягом періоду підвищилася. Усі нормативи ліквідності банком дотримуються і значно перевищують установлені значення. Дотримання внутрішніх лімітів, встановлених банком, відповідає стандартам ризику ліквідності, встановлених НБУ протягом усього аналізованого періоду. Також динаміка ліквідності банківської установи та її тренд збігаються із загальною тенденцією за всією банківською групою, до якої входить банк.

З аналізу прибутку та надійності банківської установи можна зробити висновок, що загальна оцінка динаміки прибутку банку є негативною. Також цей аналіз показав, що ефективність контролю за витратами, економічна віддача капіталу, ефективність управління податками, ефективність використання активів мали часом негативну динаміку, але загалом оцінюються як задовільні.

Щоб дослідити виконання однієї з основних цілей усіх програм реформування банківської системи, а саме: підвищення рівня капіталізації банківських установ, у табл. 3 наведено дані щодо зміни структури капіталу на прикладі ПАТ «Укрєксімбанк»:

Таблиця 3. Аналіз динаміки та структури пасивів АТ «Укрєксімбанк» за період 2012-2015 рр.

Показник	Відхилення		
	2013-2012 рр.	2014-2013 рр.	2015-2014 рр.
Усього зобов'язань (тис. грн)	6 173 096	36 197 825	31 948 920
Усього власного капіталу (тис. грн)	227 083	-4 547 055	-16 663 307
УСЬОГО КАПІТАЛ (%)	-1,14	-8,42	-12,96

Як видно із табл. 3, власний капітал банку протягом аналізованого періоду мав тенденцію до зниження, а загальні обсяги пасивів банку зростали за рахунок збільшення зобов'язань банку, і саме завдяки запозиченим ресурсам банк виконує поставлені цілі реформування.

Що стосується надійності банківської установи, то, узагальнюючи дані різних рейтингових агентств, можна сказати, що банк на сьогодні є досить надійним у зіставленні з іншими, що робить його досить конкурентоздатним. Хоча слід зауважити, те, що банк входить до рейтингу найзбитковіших банків України. Кожного дня у банку з'являються нові клієнти, що свідчить про виконання банком поставленої мети програм реформування, про відновлення довіри у громадян.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, як показав аналіз, основні вагомні зміни у фінансовому стані банківської установи відбувалися на межі переходу від однієї програми реформування до іншої, а причиною зміни програм стало те, що їх виконання не могло бути продовжено за визначених раніше цілей та завдань.

Внутрішні та зовнішні процеси, що мають вплив на економічне становище держави, викликають необхідність зміни підходів до оцінки поточного економічного, у тому числі фінансового, стану

учасників фінансової системи, через що змінюються вимоги до ведення фінансової діяльності, а, отже, і результуючі показники такої діяльності.

Надалі, на нашу думку, треба продовжувати дослідження впливу загальних програм економічного реформування на діяльність окремих банківських установ з метою подальшої корекції та розуміння, яким чином загальноприйняті рішення на державному рівні впливають та можуть взагалі бути реалізованими в діяльності окремої фінансової установи.

Список літератури

1. Гриценко, А. А. Стратегія розвитку банківської системи як інструмент подолання кризи і відповідь на сучасні виклики [Електронний ресурс] / А. А. Гриценко // Всеукраїнський науково-практичний форум «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» (19 – 20 травня 2017 р., м. Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forum-strategy.com/blank>.
2. Ксьондз, С. М. Сучасний стан банківської системи України [Текст] / С. М. Ксьондз, А. П. Степанишена // Економіка і суспільство. – 2016. – № 7. – С. 761-766.
3. Сугоняко, О. А. Підхід до візії економічного і банківського відновлення у їх єдності [Електронний ресурс] / О. А. Сугоняко // Всеукраїнський науково-практичний форум «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» (19 – 20 травня 2017 р., м. Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forum-strategy.com/blank>.
4. Тарасова, О. В. Стан і тенденції розвитку банківської системи України [Текст] / О. В. Тарасова, Ю. О. Панова // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 3(23). – С. 79-86.
5. Уманська, В. Г. Внутрішня конкурентоспроможність банківської системи України: проблеми і перспективи [Текст] / В. Г. Уманська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 10. – С. 876-881.
6. Чайковський, Я. І. Проблеми та напрямки підвищення ефективності функціонування банківської системи України [Текст] / Я. І. Чайковський // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2016. – Том 23. – № 1. – С. 153-160.
7. Сайт Всеукраїнського науково-практичного форуму «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» (19 – 20 травня 2017 р., м. Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forum-strategy.com/blank>.
8. Комітет з економічних реформ при Президентові України. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
9. Національний банк спільно з Нацкомісією з цінних паперів та фондового ринку; Нацкомісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Міністерства фінансів; Фондом гарантування вкладів фізичних осіб; професійними асоціаціями (НАБУ, УФУ тощо) та інші. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – 14.07.2015 р. – м. Київ. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
10. Національний банк спільно з Нацкомісією з цінних паперів та фондового ринку; Нацкомісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Міністерства фінансів; Фондом гарантування вкладів фізичних осіб; професійними асоціаціями (НАБУ, УФУ тощо) та інші. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року (оновлена) [Електронний ресурс]. – 16.01.2017 р. – м. Київ. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.
11. Засади стратегічного реформування державного банківського сектору до 2025 року / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/SOB_strategy_01-15_11022016.pdf.
12. Постанова «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» від 17.04.2016 р. № 242 / Національний банк України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.
13. НБУ: Річні фінансові звіти за 2009-2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document>.
14. НБУ (2010-2017): Офіційний курс валют [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period>.

References

1. Gritsenko, A. A. (2017). Strategy of the banking system as a tool to overcome the crisis and the response to the challenge. *Ukrainian scientific-practical forum "Synergy development banks and industrialization of the economy"*. Retrieved from: <https://www.forum-strategy.com/blank>.
2. Ksendzov S. M. & Stepanyshena, A. P. (2016). Current state of the banking system of Ukraine. *Economy and Society*, 7, 761-766.
3. Sugonyako, O. A. Vision approach to economic recovery and banking in their unity. *Ukrainian scientific-practical forum "Synergy development banks and industrialization of the economy"*. Retrieved from: <https://www.forum-strategy.com/blank>.
4. Tarasova, O. V. & Panova, Y. O. (2014). Status and trends of the banking system of Ukraine. *Economics food industry*, 3 (23), 79-86.
5. Umans'ka, V. G. (2016). Internal competitiveness of the banking system of Ukraine: Problems and Prospects. *Global and national economic problems*, 10, 876-881.
6. Tchaikovsky, Y. I. (2016). Problems and directions of improving the functioning of the banking system of Ukraine. *Economic Analysis*, 23 (1), 153-160.
7. Site of Ukrainian scientific-practical forum (2017). *Synergy development banks and industrialization of the economy*. Retrieved from: <https://www.forum-strategy.com/blank>
8. *The Committee on Economic Reforms under the President of Ukraine Economic reform program for 2010-2014 "Prosperous Society, Competitive Economy, Effective State"*. (2014). Retrieved from: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
9. *National Bank jointly with the National Commission on Securities and Stock Market; National Commission, which performs state regulation of financial markets. Ministry of Finance; Fund Deposit Guarantee; professional associations (NABU, UIF etc.) and other (14.07.2015). Comprehensive program of financial sector in Ukraine to 2020*. (2015). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>.
10. *National Bank jointly with the National Commission on Securities and Stock Market; National Commission, which performs state regulation of financial markets. Ministry of Finance; Fund Deposit Guarantee; professional associations (NABU, UIF etc.) and other (16.01.2017). Comprehensive program of financial sector in Ukraine 2020*. (2017). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.
11. *Ministry of Finance of Ukraine Strategic. Principles of reforming public banking sector by 2025*. (2016). Retrieved from: http://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/SOB_strategy_01-15_11022016.pdf.
12. *Resolution "On amendments to some legislative acts of the National Bank of Ukraine" dated 17.04.2016 year. № 242*. (2016). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.
13. *NBU Annual financial statements for the years 2009-2017*. (2017). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/document>.
14. *NBU (2010-2017) Exchange Rates*. (2017). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/control/uk/curmetal/currency/search/form/period>.

Стаття надійшла до редакції 28.05.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658

Андрій Федорович ГУКАЛЮК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: andgu@ukr.net

Василина Іванівна КАЦЬМА

аспірантка,
кафедра економіки підприємства,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: v.katsma@gmail.com

ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ ЯК СКЛАДОВА ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Гукалюк, А. Ф. Логістичне управління запасами як складова логістичного управління підприємством [Текст] / Андрій Федорович Гукалюк, Василина Іванівна Кацьма // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 130-138. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Запаси є важливою складовою забезпечення матеріальними ресурсами виробничих процесів (у вигляді виробничих запасів) та потреб споживачів (у вигляді запасів готової продукції). Для ефективної діяльності підприємств запаси повинні бути оптимальними, адже накопичення їх значного обсягу призводить до замороження коштів на тривалий строк, зниження їх ліквідності, зростання витрат на утримання, а їх нестача – до простоїв виробництва, незадоволення вимог споживачів, а отже, і зниження конкурентних переваг. Від характеру, обсягів, якості матеріальних ресурсів та їх запасів і рівня управління ними залежить конкурентоспроможність підприємств, масштаби виробництва і ефективність діяльності.

Мета. Метою статті є теоретичне обґрунтування застосування логістичного управління запасами задля досягнення економічної ефективності логістики запасів, що передбачає знаходження компромісу між зменшенням витрат, пов'язаних із запасами, задоволенням потреб споживачів продукції та забезпеченням потреб виробничого процесу.

Результати. У статті розглянуто проблему логістичного управління запасами підприємства. Охарактеризовано основні відмінності понять «запаси», «управління запасами», «логістика запасів», «логістичне управління запасами». Проаналізовано причини, які зумовлюють упровадження нових методів управління для ефективної діяльності підприємства. Визначено та розкрито суть основних систем логістичного управління запасами. Зроблено висновок про необхідність застосування логістичного управління запасами для забезпечення та досягнення оптимальності між задоволенням виробничих потреб у сировині, матеріалах та потреб споживачів у готовій продукції і мінімальних сукупних витрат підприємства.

Ключові слова: запаси; управління запасами; логістика запасів; логістичне управління запасами; тягучі системи управління запасами; штовхаючі системи управління запасами.

Andrii Fedorovych GUKALIUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics of Enterprise,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: andgu@ukr.net

Vasylyna Ivanivna KATSMА

PhD Student,
The Department of Economics of Enterprise,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: v.katsma@gmail.com

LOGISTIC RESOURCE MANAGEMENT AS A PART OF LOGISTIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Abstract

Introduction. Reserves have become an important part of production processes providing with material resources (in the form of inventory) and the needs of consumers (in the form of finished products). For efficient operation of enterprise reserves should be optimal, because the accumulation of a significant amount of leads to funds freezing for the long term, reducing their liquidity, rising maintenance costs and their lack brings production idle, dissatisfaction with customer requirements and thus reduces competitive advantages. The nature, scope and quality of their material resources and reserves and the level of management depend on the competitiveness of enterprises, production scale and efficiency of their operations.

Purpose of the article. This article aims to justify the advantage the use of logistics inventory management to achieve high economic efficiency of logistics reserves, which involves finding a compromise between the reduction of costs associated with inventory management, meeting the needs of consumers and the needs of the production process.

Research findings. The problems of logistic management of an enterprise's reserves have been examined in the article. Some main differences of notions such as «reserves», «reserve management», «reserve logistics», «reverse logistics management» have been characterized. Reasons, that determine the implementation of new management methods for effective enterprise activity, have been analyzed. The content of main systems of reverse logistics management has been defined and found out. The conclusion about the necessity of reverse logistics management usage to provide and satisfy production needs in finished products with minimal aggregate business expenditures has been made.

Keywords: reserves; reserve management; reserve logistics; reverse logistics management; pulling reserve management system; pushing reserve management system.

JEL classification: M2

Вступ

Запаси є важливою складовою забезпечення матеріальними ресурсами виробничих процесів (у вигляді виробничих запасів) та потреб споживачів (у вигляді запасів готової продукції). Для ефективної діяльності підприємств запаси повинні бути оптимальними, адже накопичення їх значного обсягу призводить до замороження коштів на тривалий строк, зниження їх ліквідності, зростання витрат на утримання, а їх нестача – до простоїв виробництва, незадоволення вимог споживачів, а отже, і зниження конкурентних переваг. Від характеру, обсягів, якості матеріальних ресурсів та їх запасів і рівня управління ними залежить конкурентоспроможність підприємств, масштаби виробництва і ефективність діяльності.

Значний внесок у розробку теоретико-методологічних та прикладних аспектів логістики запасів зробили як вітчизняні науковці – М. П. Денисенко, П. Р. Левковець [2], Є. В. Крикавський [7], М. А. Окландер [14], Ю. В. Пономарьова [8], В. В. Смиричинський [9], так і зарубіжні дослідники – Б. А. Анікін [10], Д. Дж. Бауерсокс [12], Д. Уотерс [5].

Втім, незважаючи на проведені дослідження, залишаються недостатньо вивченими питання стратегічного управління запасами підприємств, підвищення ефективності логістичного управління запасами.

У статті розглянуто систему управління матеріальними запасами підприємств, яка містить: перший рівень – штовхаючі й тягнучі системи управління матеріальними потоками; другий рівень – ABC- та XYZ-аналіз запасів; третій рівень – системи управління запасами з фіксованим розміром

замовлення, з фіксованим періодом часу між замовленнями, зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня, «мінімум-максимум», оперативного управління запасами;

Мета статті

Метою статті є теоретичне обґрунтування застосування логістичного управління запасами задля досягнення високої економічної ефективності логістики запасів, що передбачає знаходження компромісу між зменшенням витрат, пов'язаних із запасами, задоволенням потреб споживачів продукції та забезпеченням потреб виробничого процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Матеріальні запаси є важливою складовою забезпечення матеріальними ресурсами виробничих процесів, потреб споживачів продукції. Так для здійснення виробничого процесу зазначені підприємства повинні мати різні ресурси, які утворюють поточні, страхові, сезонні, ринкові запаси.

Матеріальні запаси наявні у всіх ланках логістичного ланцюга. Однак управління запасами на кожній з них має певну специфіку, оскільки запаси мають різне призначення, форму, фізико-хімічні властивості та вартість.

Визначення Л. Каніщенка [1], на нашу думку, є найбільш обґрунтованим, оскільки науковець тлумачить поняття «запаси», орієнтуючись на причини їх створення та вказуючи на місце розташування, однак не зазначає, що запаси існують у певному часовому проміжку. Запаси як складову матеріального потоку в певний момент часу, не зазначаючи причини створення запасів, не конкретизуючи місце знаходження запасів, їх призначення, розглядають М. П. Денисенко, П. Р. Левковець, Л. І. Михайлова [2], а тому, на наш погляд, визначення є неповним. Запаси стосовно місця їх зберігання, вказуючи, що це засоби виробництва сфери виробництва та сфери збуту, досліджує В. Є. Ніколайчук [3]. Однак, на нашу думку, запаси сфери збуту слід вважати не засобами виробництва, а готовою продукцією. Запаси за місцем зберігання в певному проміжку часу розглядає І. Ю. Палагін [4]. Запаси як матеріали, що є на підприємстві, не конкретизуючи їх місце зберігання, однак зазначаючи причину їх накопичення, визначає Д. Уолтерс [5].

Слід також зазначити, що такі науковці, як А. І. Марюта, Н. І. Редіна, Ю. А. Долгоруков, характеризують запаси як накопичення матеріалів унаслідок здійснення операцій та переміщення матеріалів на наступну виробничу операцію [6].

З погляду логістики, виробництво продукції та послуг – це безперервний рух матеріального потоку (від закупівлі сировини, матеріалів тощо до створення та збуту кінцевого продукту). На думку Є. В. Крикавського, Ю. В. Пономарьової та В. В. Смиринського, в логістичній системі головним об'єктом управління є матеріальний потік [7; 8; 9].

Запас як складова та форма існування потоку, на нашу думку, є статичним станом потоку матеріальних ресурсів, а рух матеріальних ресурсів від однієї ланки логістичного ланцюга до іншої – динамічним станом потоку матеріальних ресурсів. Оскільки завданням логістики є управління матеріальними потоками, котрі значну частину часу перебувають у статичному стані (в запасах, які існують по всій довжині логістичного ланцюга), можна стверджувати, що управління запасами має значну роль у логістичному управлінні. Зокрема, як стверджує Б. А. Анікін, запаси – друга за важливістю складова виробничого процесу [10]. Залежність логістичних витрат від обсягів матеріальних запасів дослідив М. А. Окландер та довів, що близько 68 % варіації логістичних витрат залежать від зміни матеріальних запасів [11].

Оскільки запаси є невід'ємною та досить важливою складовою виробничого процесу, то виникає необхідність здійснення управління ними з метою досягнення ефективності виробничої діяльності загалом.

Поняття «управління запасами» як процес, що виходить за межі діяльності підприємства, але перебуває у сфері його взаємозв'язків з іншими підприємствами, розглядає Д. Дж. Бауерсокс [12]. Термін «управління запасами» як групу функцій управління, які необхідно виконувати у процесі просування запасів логістичним ланцюгом, тлумачить Л. Лопатенко [13].

Управління запасами, на нашу думку, містить визначення операційних цілей управління запасами, планування потреби в запасах, організацію роботи складських працівників, розстановку і налагодження взаємодії працівників, їх мотивацію шляхом створення оптимальних умов праці та відпочинку, виплати належної заробітної плати та премій, налагодження зв'язків із постачальниками і споживачами, контроль виконання замовлень та утримання запасів на підприємстві, просування запасів логістичним ланцюгом з метою задоволення потреб виробництва і споживачів готової продукції за оптимальних логістичних витрат.

Логістика запасів, як стверджує Б. А. Анікін, вивчає закономірності створення та витрачання запасів та стосується ефективного управління ними. Предметом вивчення логістики запасів є матеріальна частина оборотних засобів, розташованих на складах певних логістичних систем [10].

Логістика запасів, з нашого погляду, – функціональна область логістики, яка займається вивченням статичного стану матеріального потоку й розглядає запаси як об'єкт управління, який у процесі переміщення матеріального потоку може накопичуватись у вигляді запасів у кожній ланці логістичного ланцюга, маючи різну форму, фізико-хімічні властивості та вартість, передбачає створення інтегрованої системи управління запасами, використовуючи методи і моделі логістики, і розглядає запаси з точки зору досягнення мети, поставленої перед логістичною системою загалом.

Логістичне управління запасами, на нашу думку, є складовою логістичного, яке здійснює управління запасами на стратегічному та операційному рівні від постачання до розподілу для досягнення мети, поставленої перед логістичним управлінням підприємства.

Мета логістичного управління запасами – забезпечення оптимальності між задоволенням виробничих потреб у сировині матеріалах та потреб споживачів у готовій продукції і мінімальних сукупних витрат підприємства.

Інтегровані підходи до управління запасами в контексті логістичної системи спираються на методи та моделі логістики, серед яких системи планування та управління матеріальними потоками: штовхаючі системи (MRP, MRP II, DRP, ERP, LRP, CALS), тягнучі системи управління запасами (ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT), управління запасами на базі теорії обмежень, що призводить до створення синергічного ефекту, технічні системи та використання ABC- та XYZ-аналізів.

Логістичне управління запасами, на наш погляд, полягає у вирішенні основних завдань, що постають перед логістичним управлінням запасами.

До основних завдань логістичного управління запасами відносять [19]:

1. Визначення довгострокових та короткострокових цілей логістичного управління запасами:

1. *Довгострокові:*

- максимізація задоволення потреб споживачів;
- забезпечення потреб виробництва;

2. *Операційні:*

- оптимізація витрат, пов'язаних із запасами;
- оптимізація запасів у межах логістичної системи загалом;
- оптимізація запасів з точки зору мінімізації сукупних логістичних витрат та максимізації прибутків для підприємства;
- мінімізація часу поставки;
- максимальне гарантування обсягів і термінів постачання готової продукції.

2. Прогнозування попиту на запаси.

3. Визначення стратегії управління запасами та вибір системи для управління запасами на підприємстві:

1. *Вибір стратегії управління запасами:*

- стратегія обачності;
- стратегія додаткового резерву;
- стратегія відсотку від попиту;
- стратегія «точно вчасно»;
- стратегія визначення обмежувальних чинників.

2. *Вибір системи управління запасами:*

- штовхаючі системи (MRP, MRP II, DRP, ERP, LRP, CALS);
- тягнучі системи (ZIPS, MAN, DOPS, NOT, LP, OPT);
- управління запасами на базі теорії обмежень;
- система управління запасами з фіксованим розміром замовлення;
- система управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями;
- система управління запасами із встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня;
- система управління запасами «мінімум-максимум»;
- система оперативного управління запасами.

4. Визначення параметрів управління запасами:

- розмір замовлення;
- період часу між замовленнями;
- обсяг окремої закупівлі;
- частота окремої закупівлі;
- точка замовлення.

5. Розрахунки витрат на створення та утримання запасів:

- витрати на придбання запасів;
- витрати на замовлення;
- транспортні витрати;

- витрати на утримання запасів;
- витрати на управління запасами;
- витрати внаслідок недостатніх обсягів запасів.

Вирішення сформульованих завдань, на нашу думку, дозволяє визначити основні етапи логістики запасів: визначення потреби в запасах; здійснення закупівель; транспортування матеріальних ресурсів на підприємство та їх зберігання; контроль використання запасів; зберігання запасів готової продукції; оцінка рівня управління запасами; розробка заходів із підвищення ефективності логістики запасів.

У практиці управління запасами вітчизняних підприємств найбільш розповсюдженими моделями є система з фіксованим розміром замовлення, система з фіксованим інтервалом часу між замовленнями, система «мінімум-максимум», система із встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня [8].

Очевидним є те, що забезпечити взаємозалежне вирішення поставлених завдань можна лише за допомогою створення інтегрованої системи управління запасами на підприємстві, оскільки у разі застосування окремих моделей виникає недосконалість рішень щодо запасів, і лише за допомогою інтегрованої системи управління запасами та синергічного підходу до логістики запасів можливо досягти поставлених завдань [14; 8; 9].

Для здійснення ефективної політики управління запасами, на наш погляд, не слід обмежуватися традиційними системами, необхідно розглядати це питання відносно всього логістичного ланцюга, беручи до уваги різні функціональні галузі логістики.

Управління запасами слід розглядати як трирівневий процес, коли досягнення часткових цілей відбувається на основі аналізу всієї логістичної системи.

Створення інтегрованої системи управління запасами допомагає у вирішенні питання управління запасами шляхом розгляду статичного та динамічного стану матеріальних ресурсів у сукупності (табл.1).

Таблиця 1. Інтегрована система управління матеріальними запасами

Перший рівень системи управління матеріальними запасами	
Штовхаючі системи управління матеріальними потоками	Тягнучі системи управління матеріальними потоками
1. MRP (materials/manufacturing requirements/resource planning / планування потреб/ресурсів)	1. KANBAN
2. MRP I (materials requirements planning / планування потреб)	2. OPT (Optimized Production Technology / Оптимізована виробнича технологія)
3. MRP II (manufacturing resource planning / планування ресурсів)	3. ZIPS (виробничі системи з нульовим запасом / різновид системи JIT (Just in time / точно в термін)
4. DRP (distribution requirements/resource planning / планування розподілу продукції/ресурсів)	4. MAN (матеріали в міру необхідності / різновид системи JIT (Just in time / точно в термін)
5. ERP (Enterprise Resource Planning / Планування ресурсів підприємства)	5. DOPS (щоденне навантаження та досконале постачання / різновид системи JIT (Just in time / точно в термін)
6. ERP II (Enterprise Resource & Relationship Processing / Управління внутрішніми ресурсами і зовнішніми зв'язками підприємства)	6. NOT (тоді коли потрібно / різновид системи JIT (Just in time / точно в термін)
7. LRP (Logistic Requirements Planning / Інтегроване управління матеріальним потоком)	7. LP (Lean production / Ощадливе виробництво)
8. CALS (Computer-aided Acquisition & Logistic Support / Автоматизована система логістичного управління дослідженнями, проектуванням, виробництвом та експлуатацією високотехнологічної продукції)	
Другий рівень системи управління матеріальними запасами	
ABC – класифікація запасів	
XYZ – класифікація запасів	
Третій рівень системи управління матеріальними запасами	
1. Система управління запасами з фіксованим розміром замовлення	
2. Система управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями	
3. Система управління запасами зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня	
4. Система управління запасами «мінімум-максимум»	
5. Система оперативного управління запасами	

*За даними [18].

На відміну від традиційного підходу, системний підхід дозволяє побачити запаси як комплекс взаємопов'язаних підсистем, виявити взаємозв'язки між цими підсистемами, розкрити інтегровані внутрішні та зовнішні властивості об'єкта [8; 9]. Такий підхід, на нашу думку, дозволяє досягти пропорційності обсягів виробництва і запасів, забезпечити безперервність виробничого процесу, ритмічність випуску продукції, технічне та якісне вдосконалення засобів та предметів праці, нормування витрат матеріалів та визначення потреби в них, нормування запасів та витрат на їх утримання тощо.

Тягнучі та штовхаючі системи управління матеріальними потоками – «мозковий центр» політики управління запасами, що дає первинні орієнтири в управлінні, від яких залежать подальші методи управління [8].

Штовхаючі системи управління матеріальними потоками є централізованими системами організації виробництва, за яких предмети праці виштовхуються на наступну ділянку, навіть якщо не виникає потреби в них. Такі системи передбачають створення централізованої системи управління запасами по всій довжині логістичного ланцюга. Тягнучі системи управління – децентралізовані методи управління матеріальними потоками, які передбачають витягування предметів праці наступною ділянкою в необхідній кількості та в міру виникнення потреби [8].

Характерними рисами штовхаючих систем є забезпечення гнучкості виробництва шляхом створення страхових запасів та здійснення закупівель великими партіями. Однак штовхаючі системи різняться між собою:

- система DRP займається питаннями розподілу ресурсів, контролює стан запасів, взаємозв'язки між складами та цехами [14; 19];
- система MRP I перепланує виробничий розклад, змінює структуру запасів, попит споживачів – ключовий фактор виробництва, що базується на прогнозах ринкової кон'юнктури [7; 8];
- система MRP II відрізняється від попередньої автоматизацією управління, більш точним прогнозуванням попиту, підготовкою, обробкою та корегуванням інформації про матеріальні ресурси та обліком запасів за кожною позицією номенклатури і номенклатурних груп, аналізом місць зберігання [7; 8; 9];
- система LRP – це система планування та контролю матеріального потоку; вона підходить до питання управління запасами, не відокремлюючи ланки логістичного ланцюга [14];
- система CALS – це автоматизовані системи контролю та управління науковими дослідженнями [14];
- система ERP здійснює планування ресурсів підприємства; вона є модифікацією моделей MRP та MRP-II. Ця система розроблена на основі окремих модулів, які можуть функціонувати як самостійно, так і в сукупності [18];
- система ERP-II відрізняється від ERP тим, що головним така система вважає обмін інформацією за межами підприємства, проектування для конкретної галузі виробництва; вона дозволяє обирати користувачам самостійно рівень функціональності і доступність інформації в межах усього ланцюга постачання [18]. Основним недоліком систем ERP та ERP II є їх висока вартість та перебудова бізнесу шляхом створення процесного підходу. До основних переваг слід віднести створення програмного забезпечення для здійснення основних операцій підприємства та створення єдиної бази даних, що допомагає високоякісно обслуговувати клієнтів, прискорити оборотність запасів, здійснювати облік запасів з високою точністю та ін. [18].

Характерними рисами тягнучих систем є те, що матеріальні ресурси постачаються на наступну ділянку лише у разі виникнення необхідності в них:

- система KANBAN не має остаточного плану-графіку виробництва, побудована на горизонтальних зв'язках уздовж усього технологічного ланцюга та передбачає отримання необхідної продукції згідно з поточною потребою зі складу чи попередньої ділянки шляхом застосування карток «kanban», допомагає в усуненні «вузьких місць», одним з яких вважає запаси [8; 14; 18];
- система OPT – це автоматизована система, яка запобігає виникненню «вузьких місць», одним з яких ця система вважає необґрунтований розмір запасів [8].

Система JIT (окрім найбільш відомих KANBAN та OPT) має такі різновидності:

- ZIPS – виробничі системи з нульовим запасом;
- MAN – матеріали в міру необхідності;
- DOPS – щоденне навантаження та досконале постачання;
- NOT – тоді коли потрібно;
- LP – ощадливе виробництво;
- VMI – запаси, що керують продавцем [8; 18].

Другий рівень управління, пов'язаний з методами ABC- та XYZ-аналізу, застосовується для управління запасами як у тягнучих, так і в штовхаючих системах. Метод ABC допомагає в розподілі зусиль з управління запасами відповідно до важливості предметів праці [8; 15; 18]. XYZ-аналіз класифікує запаси залежно від характеру їх споживання, точності прогнозування змін у їх потребі [8; 19]. Накладання XYZ-аналізу на метод ABC дозволяє розбити запаси на дев'ять блоків, кожен з яких характеризується на основі вартісних показників та потреби на певний вид запасів [16].

Третій рівень управління запасами належить, на нашу думку, до технічних систем та здійснює реалізацію політики управління запасами першого рівня, пов'язану з питаннями розміру замовлень на поповнення запасу до встановленого рівня, періодичністю здійснення замовлень та визначенням методів контролю над запасами. В основі побудови систем третього рівня знаходиться модель EOQ [7; 14; 18]:

- система управління запасами з фіксованим розміром замовлення передбачає фіксацію розміру замовлення; інтервал часу між замовленнями варіюється, контроль над запасами може бути як постійний, так і періодичний [8; 18];
- система управління запасами з фіксованим періодом часу між замовленнями полягає у здійсненні замовлень у певний, заздалегідь визначений час; розмір замовлення у цьому випадку – величина змінна, й визначається він як різниця між максимально бажаним та поточним запасом у ході здійснення періодичного контролю [8; 18];
- система «максимум-мінімум» передбачає виконання замовлень через рівні проміжки часу (якщо запас під час перевірки менший встановленого мінімуму – здійснюється поповнення запасів до максимального рівня); контроль за станом запасів є періодичним [8; 18];
- система зі встановленою періодичністю поповнення запасів до постійного рівня визначає пороговий рівень запасу, за досягнення якого робиться наступне замовлення до максимального рівня; інтервал часу між замовленнями – величина змінна, а контроль – постійна [8; 18];
- система оперативного управління запасами застосовує періодичний контроль за станом запасів, та через рівні проміжки часу приймається рішення про те, чи замовляти, якщо так, то у якій кількості, чи не замовляти взагалі [8].

За традиційної політики управління запасами довготривалий виробничий процес та нерівномірність надходження запасів змушує фахівців вишукувати додаткові кошти і спрямовувати політику управління запасами на зменшення останніх, що є надзвичайно складним для підприємств цього сектору.

Управління запасами з використанням теорії обмежень передбачає визначення обмежень для конкретного підприємства, серед яких можуть бути лімітовані ресурси і обмежений попит на продукцію, та знаходження шляхів подолання цих обмежень. Ця система зосереджує увагу на операційних витратах, швидкості обертання коштів та на обсягах запасів як основних показниках діяльності підприємства та вважає наслідком скорочення запасів поліпшення якості продуктів, зниження цін і швидку реакцію на потреби споживачів [17].

За системи управління запасами, побудованої на основі теорії обмежень, внутрішніми жорсткими обмеженнями може бути визнано: довготривалість виробничого процесу, витрати на одиницю продукції, пов'язані з утриманням запасів. Згідно з цією теорією, зіставлення всіх обмежувальних факторів (як зовнішніх, так і внутрішніх) спричинить відмову від виробництва деякої продукції, яка може бути визначена як неоптимальна.

Запаси потребують різних підходів ще й тому, що природні властивості засобів праці призводять до створення різних матеріалопотоків, які відрізняються за строками перебування у виробничому процесі, фізико-хімічними властивостями, умовами зберігання навіть в одній галузі та можуть використовуватись як кінцевий продукт чи знову залучатись у процес виробництва як сировина [7; 9; 18]. Знання природних особливостей продукції, процесів, які відбуваються в ній, допомагає створити правильну організацію зберігання продукції, що має важливий вплив на якість та кількість запасів, допомагає звести природні втрати до мінімуму, поліпшити посівні та харчові якості.

Властивості виробничих і товарних запасів, пов'язані з можливим терміном зберігання, протягом якого запаси не втрачають своїх природних властивостей, важливі у ході прийняття управлінських рішень під час просування логістичним ланцюгом.

Система управління запасами повинна враховувати біологічні властивості матеріальних ресурсів, що важливо під час транспортування запасів сировини та товарної продукції, оскільки тривале транспортування може призвести до втрат продукції.

Аналіз теоретичних основ логістичного управління запасами засвідчив певну відмінність поглядів вчених на зміст понять «запаси», «управління запасами», «логістика запасів», «логістичне управління запасами». Відрізняються також погляди вчених на роль запасів у логістичній системі та на системи управління запасами. Відповідно до логістичних підходів запаси розглядаються із урахуванням синергічного ефекту та інтегрованих підходів до управління, а тому у процесі створення системи управління запасами має враховуватись як статичний, так і динамічний стан матеріального потоку протягом логістичного ланцюга.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті розглянуто проблему логістичного управління запасами підприємства. Охарактеризовано основні відмінності понять «запаси», «управління запасами», «логістика запасів», «логістичне управління запасами». Проаналізовано причини, які зумовлюють упровадження нових методів управління для ефективної діяльності підприємства. Визначено та розкрито суть основних

систем логістичного управління запасами. Зроблено висновок про необхідність застосування логістичного управління запасами для забезпечення та досягнення оптимальності між задоволенням виробничих потреб у сировині, матеріалах та потреб споживачів у готовій продукції і мінімальних сукупних витрат підприємства.

Список літератури

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах [відп. ред. С. В. Мочерний] – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 2000. – 864 с.
2. Організація та проектування логістичних систем: [підручник] / М. П. Денисенко, П. Р. Левковець, Л. І. Михайлова [та ін]; під ред. М. П. Денисенка, П. Р. Левковця, Л. І. Михайлової. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 336 с.
3. Ніколайчук, В. Є. Логістика: теорія та практика управління: [навч. посіб.] / В. Є. Ніколайчук, В. Г. Кузнецов. – Донецьк: НОРДПРЕС, 2006. – 540 с.
4. Палагин, І. Ю. Логістика: [учеб. пособие] / І. Ю. Палагин. – С.Пб.: Академія Г. А., 2001. – 65 с.
5. Уотерс, Д. Логістика. Управление цепью поставок / Дональд Уотерс ; пер. с англ. В. Н. Егорова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.
6. Економіко-математичні моделі виробництва в управлінні їх запасами: [монографія] / А. І. Марюта, Н. І. Редіна, Ю. А. Долгоруков / Дніпропетровська держ. Фінансова академія; Дніпропетровський національний ун-т. Інститут економіки. – Дніпропетровськ: ДДФА, 2005 – 268 с.
7. Крикавський, Є. В. Логістика. Основи теорії: підруч. [Текст] / Є. В. Крикавський. – Львів: Національний університет “Львівська політехніка”, Інтелект-Захід, 2006. – 454 с
8. Пономарьова, Ю. В. Логістика: [навч. посіб.] / Ю. В. Пономарьова. – 2-ге вид., перер. та допов. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.
9. Смирчинський, В. В. Основи логістичного менеджменту: [навч. посіб.] / В. В. Смирчинський, А. В. Смирчинський. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 240 с.
10. Логістика: [підручник] / Федоров Л. С., Наймарк Ю. Ю., Аксьонов В. І. [та ін.]; під ред. Б. А. Анкін. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 368 с.
11. Окландер, М. А. Логістика: [підручник] / М. А. Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
12. Бауерсокс, Д. Дж. Логістика: інтегрований ланцюг постачання / Д. Дж. Бауерсокс, Д. Дж. Клосс; пер. з англ. Н. Н. Баришнікової, Б. С. Пінкерса. – 2-е вид. – М.: Олімп-Бізнес, 2005. – 640 с.
13. Щокін, Г. В. Менеджмент: понятійно-термін. словник / Г. В. Щокін, М. Ф. Головатий, О. В. Антонюк, В. П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2007. – 744 с.
14. Окландер, М. А. Промислова логістика: [навч. посіб.] / М. А. Окландер, О. П. Хромов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
15. Смирнов, І. Г. Логістика: просторово-територіальний вимір: [монографія] / І. Г. Смирнов. – К.: ВГЛ Обрії, 2004. – 335 с.
16. Таньков, К. М. Виробнича логістика: [навч. посіб.] / К. М. Таньков, О. М. Тридід, Т. О. Колодизева. – 2-ге вид., переробл. – Х.: ИНЖЕК, 2006. – 352 с.
17. Ковальчук, І. В. Управління запасами у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств / І. В. Ковальчук, Т. В. Косарева // Економіка АПК. – 2005. – № 7. – С. 86–94
18. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія / В. І. Перебийніс, Я. А. Дроботя. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 279 с.
19. Гукалюк, А. Ф. Організація логістичного управління на підприємстві: [Тексти лекцій] / А. Ф. Гукалюк. – Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка. – Львів, 2011. – 117 с.

References

1. Mochernyi, S. V. (2000). *Ekonomichna entsyklopediia: u trokh tomakh*, T1 [Economic encyclopedia]. Kyiv: Akademiia.
2. Denysenko, M. P., Levkovets P. R., Mykhailova, L. I. (2010). *Orhanizatsiia ta proektuvannia lohistrychnykh system* [Organization and designing of logistics systems]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury.
3. Nikolaichuk, V. Ye. (2006). *Lohistyka: teoriia ta praktyka upravlinnia* [Logistics: theory and practice management]. Donetsk: NORDPRES.
4. Palahin, I. Yu. (2001). *Lohistyka* [Logistics]. Akademiia.
5. Waters, D. (2003). *Supply chain management*, 503.
6. Mariuta, A. I., Redina, N. I., Dolhorukov, Yu. A. (2005). *Ekonomiko-matematychni modeli vyrobnytstv v upravlinni yikh zapasamy* [Economic-mathematical model of production and management of supplies]. Dnipropetrovsk.
7. Krykavskiy, Ye. V. (2006). *Lohistyka. Osnovy teorii* [Logistics]. Lviv: Natsionalnyi Universytet “Lvivska Politekhnikha”, Intellect-Zahid.
8. Ponomorova, Yu. V. (2005). *Lohistyka* [Logistics]. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury.

-
9. Smyrychynskiy, V. V. *Osnovy lohistychnogo menedzhmentu* [Fundamentals of logistics management]. Ternopil: Ekonomichna dumka.
 10. Anikin, B. A., Fedorov, L. S., Naimark, Yu. Yu., Aksionov, V. I. (2002). *Lohistyka* [Logistics]. INFRA-M.
 11. Oklander, M. A. (2008). *Lohistyka* [Logistics]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.
 12. Bowersox, D. J., Closs, David J., Cooper, M. B. (2005). *Supply chain logistics management*. McGraw-Hill Irwin series operations and decision sciences.
 13. Shchokin, H. V., Holovaty, M. F., Antoniuk, O. V., Sladkevych, V. P. (2007). *Menedzhment: poniatino-terminolohichniy slovnyk* [Management]. Kyiv: MAUP.
 14. Oklander, M. A., Khromov, O. P. (2004). *Promyslova lohistyka* [Industrial logistics]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury.
 15. Smyrnov, I. H. (2004). *Lohistyka: prostorovo-terytorialnyi vymir* [Logistics: spatial and territorial dimension]. Kyiv: VHL: Obrii.
 16. Tankov, K. M., Trydid, O. M., Kolodyzieva, T. O. (2006). *Vyrobnycha lohistyka* [Production logistics]. INZHEK.
 17. Kovalchuk, I. V., Kosarieva, T. V. (2005). *Upravlinnia zapasamy u zabezpechenni konkurentospromozhnosti pidpriemstv* [Inventory management in ensuring the competitiveness of enterprises]. Ekonomika APK.
 18. Perebyinis, V. I., Drobotia, Ya. A., (2012). *Lohistychno upravlinnia zapasamy na pidpriemstvakh* [Logistics inventory management on the enterprises]. Poltava: PUET.
 19. Hukaliuk, A. F. (2011). *Orhanizatsiia lohistychnoho upravlinnia na pidpriemstvi* [Organization of logistics management in the enterprise]. Lviv, Vydavnychiy tsentr LNU I. Franka.

Стаття надійшла до редакції 31.05.2017 р.

Роман Романович КУЛИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії і аналізу,
Тернопільський національний економічний університет

Юлія Романівна НОВАК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЗАСТОСУВАННЯ КІЛЬКІСНИХ ТА ЯКІСНИХ МЕТОДІВ
ОЦІНКИ ВЕЛИЧИНИ РИЗИКІВ ОБЛІКУ І АУДИТУ**

Кулик, Р. Р. Концептуальні підходи застосування кількісних та якісних методів оцінки величини ризиків обліку і аудиту [Текст] / Роман Романович Кулик, Юлія Романівна Новак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 139-144. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Аудитор при оцінці і розрахунку рівня складових елементів аудиторського ризику часто стикається з такими факторами або подіями, об'єктивну ймовірність настання яких неможливо визначити на підставі статистичних спостережень.

Мета. Основною метою статті є розглянути проблеми визначення аудиторського ризику, вказати на основні причини його виникнення. Наголосити на взаємозв'язку аудиторського ризику і ризику системи бухгалтерського обліку та на проблеми не тільки їх мінімізації, але і передачі користувачам цієї інформації. Проаналізувати кількісні та якісні методи визначення і оцінювання аудиторського ризику, вказати на їх переваги і недоліки.

Результати. Для максимальної об'єктивності кількісні методи оцінки аудиторського ризику запропоновано поєднувати із якісними, які засновані на суб'єктивних оцінках. Для ефективного управління аудиторським ризиком розроблено концептуальну модель його оцінки, яка базується на оптимальному поєднанні кількісних і якісних методів оцінювання чинників, що можуть прямо чи опосередковано впливати на величину аудиторського ризику.

Ключові слова: аудиторський ризик; модель Дж. Робертсона; методи оцінки аудиторського ризику; аудит; облік; фактори впливу.

Roman Romanovych KULYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University

Yuliya Romanivna NOVAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University

CONCEPTUAL APPROACHES TO APPLICATION OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE METHODS OF ASSESSMENT OF ACCOUNTING AND AUDIT RISKS AMOUNT

Abstract

Introduction. *The auditor, when assessing and calculating the level of components of audit risk, often encounters the factors or events. The objective probability of occurrence of these factors or events can not be determined on the basis of statistical observations.*

Purpose. *The article aims to consider the problem of audit risk determination, to indicate the main causes of its occurrence. It is necessary to emphasize the relationship of audit risk and risk to the accounting system and the problems of not only minimizing them, but also transferring users to this information. Quantitative and qualitative methods for determining and assessing audit risk should be analysed. Their advantages and disadvantages must be indicated.*

Results. *For maximum objectivity, it has been proposed to combine quantitative methods for assessing audit risk with qualitative ones on the basis of subjective assessments. A conceptual model for its assessment has been developed in order to carry out the effective audit risk management. His model is based on an optimal combination of quantitative and qualitative methods for evaluating factors that may directly or indirectly influence the size of the audit risk.*

Keywords: *audit risk; model of J. Robertson; methods of assessment of audit risk; audit; accounting; factors of influence.*

JEL classification: M41

Вступ

Управління будь-якою діяльністю пов'язане з використанням значного обсягу інформації. Кожна бізнес-система формує інформаційні масиви як з джерел внутрішнього, так і зовнішнього походження. Для того, щоб така інформація була корисною для користувачів, вона повинна відповідати багатьом ознакам, але насамперед бути достовірною. Адекватне відображення і трактування фінансово-господарських процесів породжує існування інформаційного ризику, основою якого є ризик обліку і аудиту.

Порушення основних властивостей інформації нині може стати серйозною загрозою для організацій. Інформацію важче контролювати, і вона зазнає зростаючої кількості загроз, у тому числі комп'ютерного шахрайства, шпигунства, саботажу. Інформаційні ресурси, як і матеріальні, володіють якістю та кількістю, мають собівартість і ціну. Оцінка аудиторського ризику і ризику системи бухгалтерського обліку є важливою частиною будь-якого процесу інформаційної безпеки, яку використовують для визначення масштабу загрози безпеці інформації та ймовірності реалізації загрози.

Аналіз наявних праць вітчизняних науковців проблем невизначеності та ризику дозволяє стверджувати, що здебільшого теоретичні дослідження в аудиті присвячені проблемам організації і методики аудиту окремих об'єктів. Меншу увагу звертають на методи оцінки аудиторського ризику з урахуванням впливу на нього як економічних, так і неекономічних факторів, що є вкрай важливим при проведенні аудиторської перевірки.

Мета дослідження

Об'єктивне визначення величини аудиторського ризику є важливою складовою аудиту. З огляду на це, метою статті є дослідження і вдосконалення методів оцінки аудиторського ризику для його мінімізації, що забезпечить користувачів достовірною і об'єктивною інформацією.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ризик – невід’ємна складова людського життя. Його породжують невизначеність, відсутність достатньо повної інформації про подію чи явище та неможливість точно прогнозувати розвиток подій.

Сутність ризиків очевидна і полягає в тому, що там, де є стохастичні відносини, там і починаються ризики, де відносини детерміновані, там їх мінімум або немає взагалі. Отже, складається парадоксальна ситуація: що більше свободи то більше ризиків. Тобто при диктатурі на певному проміжку часу їх менше, ніж при демократії (на тому ж часовому проміжку).

У нашій статті ми не будемо детально зупинятися на суті ризиків, оскільки це, по-перше, не є метою роботи, а по-друге, етимологію категорії «ризик» досить предметно розглянули вітчизняні науковці, такі, як: Вітлінський В. В. [2], Десятнюк О. М. [3], Донець Л. І. [4], Сараєва І. М. [5].

Предметом розгляду в цій статті буде аудиторський ризик.

Аудиторський ризик існує завжди, за будь-якої аудиторської перевірки. Його уникнути неможливо, оскільки аудит переважно здійснюють, використовуючи методи вибіркової перевірки. Крім того, аудит базується здебільшого на облікових даних і має суб’єктивний характер. Аудитор і бухгалтер, як люди, здатні помилятися. Тому навіть провівши суцільну перевірку, неможливо отримати стовідсотковий рівень впевненості у відсутності викривлень у фінансовій звітності клієнта.

Отже, перед аудитором стоїть завдання не уникнути аудиторського ризику, тому що це неможливо, а звести його до прийнятної величини.

На сьогодні ми здебільшого маємо його оцінку на рівні високого, середнього або низького ризику. Тобто наявна якісна параметризація ризику. На практиці виникає питання, а наскільки він високий чи низький і який вплив він має на обсяг перевірки і її напрямки, на вибір аудиторських процедур, а від цього, зрештою, залежить, наскільки якісно буде проведено аудит загалом.

Крім цього, слід зазначити, що посилює аудиторський ризик і сучасна практика бухгалтерського обліку, яка часто взагалі ігнорує окремі його принципи. Так, наприклад, задекларовано повне висвітлення інформації про фінансово-господарську діяльність фірми, але на практиці внаслідок значного завантаження бухгалтерів і частой зміни нормативно-правової бази все здебільшого зводиться до обліку для нарахування і сплати податків.

Визнаний авторитет у сфері обліку професор Сопко В. В. колись досить вдало сказав, що звітність, яку продукує облік, – це ніби посмертна записка. Тобто, вона де-факто фіксує фінансово-господарські процеси, які вже відбулися. І в ній де-факто закладені відповідні ризики: ризик неправильно відобразити господарську операцію і ризик неправильно нарахувати податки.

Що важливо для власника і керівника підприємства? Напевне, досягнення успіху в бізнесі з мінімальними ризиками. Отже, не констатація величини ризику, що також безперечно важливо, а можливість його попередження з метою мінімізації є основною задачею.

Тут важливою є проблема аналітичних суджень на основі інформаційних ресурсів обліку. Якщо вони недостовірні, неякісні, то взагалі немає сенсу робити аналітичні дослідження. Бо тоді рекомендації керівництву будуть спотворені. Адаже не секрет, що однією із причин нинішньої економічної кризи є проблема «мильної бульбашки», яку, образно кажучи, надули, перевищивши реальну вартість активів. Тобто, відбулося так зване нарощування їх нібито справедливої вартості. Зроблено це за вказівкою менеджменту бухгалтерами при потуранні аудиторів, які підтверджували ці фінансові звіти (приклад цього – нещодавні події навколо «Приватбанку», а саме: завищення вартості активів для отримання кредитів).

Щодо аудиторського ризику і ризику системи бухгалтерського обліку, то тут актуальною є ще і проблема не тільки їх мінімізації, але і передачі користувачам цієї інформації. Це щось на кшталт того, як нафтотрейдери навчилися на українському ринку передавати свої бізнес-ризики нам, тобто споживачам. Вони нині тримають стабільно високі ціни на бензин, незважаючи вже на відносну стабільність національної валюти. Тобто можливість подальшої девальвації гривні і пов’язані з цим бізнес-ризики вони вже заздалегідь перекинули на споживачів.

Тому проблема підбору методичного інструментарію для визначення і оцінки величини аудиторського ризику є вкрай важливою.

Безумовно, використання кількісних методів є більш виправданим, оскільки це дає можливість точніше оцінити ризик невиявлення, що вкрай важливо аудиторів.

Спробу застосування кількісної оцінки аудиторського ризику вперше зробив Джордж Робертсон, запропонувавши модель його розрахунку за такою формулою 1:

$$AP = BP \times PK \times PH \quad (1)$$

де AP — аудиторський ризик;

BP — властивий ризик;

PK — ризик контролю;

РН — ризик невиявлення.

Ця формула визначення величини аудиторського ризику ілюструє лише загальні принципи його кількісного аналізу, оскільки в багатьох випадках дуже важко (або взагалі неможливо) визначити як ймовірність можливих результатів, так і кількісно їх оцінити. Крім того, для розробки заходів, спрямованих на запобігання, зниження чи компенсацію аудиторського ризику, необхідно знати ступінь впливу тих чи інших факторів складових його елементів на загальну величину аудиторського ризику. Варто також зауважити, що такі його елементи, як ризик контролю і властивий ризик, не залежать від аудитора і він не може вплинути на їх рівень. Як зазначено у міжнародних стандартах аудиту, ці ризики існують незалежно від аудиторської перевірки фінансової звітності і є результатом діяльності клієнта. На відміну від цих двох елементів аудиторського ризику, ризик невиявлення безпосередньо залежить від якості аудиторської перевірки і є наслідком виконаної аудитором роботи. За цей ризик аудитор несе повну відповідальність.

Отже, аудитор повинен зробити все можливе, щоб звести ризик невиявлення до мінімуму, тобто провести аудиторську перевірку так, щоб це давало найбільшу вірогідність виявлення суттєвих помилок.

За моделлю Дж. Робертсона, ризик невиявлення визначається:

$$РН = AP \div BP \times PK \quad (2)$$

Наприклад, у результаті розрахунку його величина становить 0,1666. Для аудитора це означає, що в цьому випадку максимальна величина $РН = 16,66\%$ і необхідний ступінь упевненості в результатах його роботи буде приблизно 83%. Для цього аудитором має бути проатестовано не менше як 83% усієї сукупності інформації клієнта, яка стосується фінансової звітності.

Таким чином, кількісне вимірювання рівня аудиторського ризику у процесі аудиту є досить актуальним, адже що досконалішими є методи дослідження та кількісної оцінки такого ризику, то меншим стає чинник невизначеності для аудитора.

Аудиторський ризик за своєю природою передбачає невизначеність, тому його оцінка не може бути ідеальною. Будь-який метод оцінки ризику має на меті максимальне наближення до реального результату, але не дає змоги повністю уникнути помилок.

У період економічних трансформацій динаміка виробничих відносин і господарських взаємозв'язків знаходиться на дуже високому рівні, а стає функціонування бізнес-систем триває недовго. Це утруднює використання кількісних, зокрема статистичних, методів у ризикології. Адже їх достовірність залежить від великого числа раніше напрацьованих показників підприємницької діяльності, а також необхідності їхнього обліку на тривалих інтервалах часу. В іншому випадку методи математичної статистики втрачають свою точність та привабливість.

При визначенні аудиторського ризику, коли неможливо отримати статистику поведінки окремих показників або побудувати графічні залежності аудиторського ризику та його елементів, математичні методи стають неефективними. Крім того, вони передбачають застосування економічних показників, які мають кількісні вимірники, не враховуючи при цьому існування неекономічних чинників, які на практиці здійснюють істотний вплив на величину аудиторського ризику. Аудитор при оцінці і розрахунку рівня складових елементів аудиторського ризику часто стикається з такими факторами або подіями, об'єктивну ймовірність настання яких неможливо визначити на підставі статистичних спостережень. Наприклад, зміна законодавства або інших нормативних актів, характер бізнесу клієнта.

Тому для максимальної об'єктивності кількісні методи оцінки аудиторського ризику варто поєднувати із якісними, які засновані на суб'єктивних оцінках. Тобто, коли фактори впливу на той чи інший елемент аудиторського ризику неможливо відобразити у формі чіткої математичної моделі чи провести його вимірювання за математичними показниками. У цьому випадку аудитор змушений вдаватися до евристичних (заснованих на досвіді та інтуїції) методів оцінки об'єкта.

Завданням якісного аналізу аудиторського ризику є виявлення його джерел і причин етапів і робіт, при виконанні яких він виникає, тобто: визначення потенційних зон аудиторського ризику; виявлення ризиків, які супроводжують його складові елементи; прогнозування практичних вигод і можливих негативних наслідків виявлених ризиків.

Основна мета цього етапу оцінки аудиторського ризику – встановити основні види ризиків, що впливають на його складові елементи. Перевага такого підходу полягає в тому, що вже на початковому етапі аудиту керівник робочої групи може наочно оцінити ступінь ризикованих за кількісним складом причин і вже на цьому етапі відмовитися від втілення в життя певного рішення. Підсумкові результати якісного аналізу аудиторського ризику слугують вихідною інформацією для проведення кількісного аналізу, тобто оцінюються лише ті ризики, які наявні при здійсненні конкретної операції алгоритму ухвалення рішення в процесі аудиторської перевірки.

На етапі кількісного аналізу аудиторського ризику обчислюються числові значення величин окремих ризиків його складових і аудиторського ризику об'єкта перевірки загалом. Також виявляється можливий збиток і дається вартісна оцінка впливу виявлених ризиків його складових елементів. І,

нарешті, завершальною стадією кількісної оцінки аудиторського ризику є вироблення системи антиризикових заходів і розрахунок їх вартісного еквіваленту. Кількісний аналіз можна формалізувати, для чого використовується інструментарій теорії вірогідності, математичної статистики, теорії дослідження операцій тощо.

Водночас слід зауважити, що окремо взяті кількісні або якісні методи оцінки аудиторського ризику мають як позитивні, так і негативні аспекти (таблиця 1).

Таблиця 1. Переваги та недоліки методів оцінки аудиторського ризику

	Кількісні методи оцінки	Якісні методи оцінки
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – розрахунок аудиторського ризику мінімізує і попереджає можливі негативні фінансові наслідки клієнта і аудиторської фірми; – результати можуть бути виражені в управлінській специфічній термінології (наприклад, грошові значення і ймовірність виражається у вигляді певного відсотка); – можливість порівнювати величину аудиторського ризику з іншими аналогічними ризиками і в динаміці 	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечує прозорість і розуміння класифікації ризику; – немає необхідності визначати фінансову вартість активів; – легше залучити людей, які не є експертами в області бухгалтерського обліку і аудиту
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – розрахунок може бути складним і трудомістким; – результати представлені тільки в грошовому еквіваленті і їх складно інтерпретувати для «нетехнічних людей»; – процес вимагає спеціальних знань, тому складно навчити персонал 	<ul style="list-style-type: none"> – недостатня відмінність між важливими ризиками; – важко виправдати інвестиції в контроль за рівнем ризику, тому що немає підстав для аналізу витрат і переваг; – результати залежать від якості команди управління ризиками, яка буде створена.

Отже, ефективне управління аудиторським ризиком передбачає розробку відповідної концептуальної моделі його оцінки, яка повинна базуватися на оптимальному поєднанні кількісних і якісних методів оцінювання чинників, що можуть прямо чи опосередковано впливати на величину аудиторського ризику.

Схематично така модель могла б мати такий вигляд, як показано на рисунку 1.

Реалізація запропонованої моделі визначення величину аудиторського ризику передбачає виконання низки послідовних етапів: проведення чіткої ідентифікації факторів аудиторського ризику, їх групування за можливістю кількісної або якісної оцінки, вибір відповідних критеріїв і проведення оцінювання, розрахунок інтегрального показника і інтерпретація отриманого результату.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження сучасних методів оцінки аудиторського ризику дає змогу стверджувати, що вони не вирішують одного з головних завдань, яке стоїть перед аудитором: якісної його оцінки в умовах обмеженості кількісної параметризації окремих його чинників. Необхідним є введення групи індикаторів неекономічного характеру і в поєднанні із кількісними параметрами розрахунок інтегрального критерію.

Список літератури

1. Аренс, Э. А. Аудит [Текст] / А. Аренс, Дж. Лоббек; [под ред. проф. Я. В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
2. Вітлінський, В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Десятнюк, О. М. Системний підхід до управління податковими ризиками / Стратегічні орієнтири формування і реалізації фіскальної політики: монографія за ред. А. І. Крисоватого. – Тернопіль: Вектор, 2012. – С. 116-134.
4. Донець, Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: [навчальний посібник] / Л. І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 320 с.
5. Сараєва, І. М. Системне моделювання процесу ідентифікації підприємницьких ризиків: [монографія] / І. М. Сараєва. – ІПРЕЕДНАУ. – О.: Фенікс, 2007. – 188 с.



Рис. 1. Концептуальна модель визначення величини аудиторського ризику

References

1. Arens, A. & Lobbek, Dzh. (2003). *Audit*. Moscow: Finansy i statistika.
2. Vitlins'kyy, V. V. & Velykoivanenko, H. I. (2004). *Ryzykolohiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi*. Kyiv: KNEU.
3. Desyatnyuk, O. M. (2012). *Systemnyy pidkhdid do upravlinnya podatkovymy ryzykamy. Stratehichni oriyentyry formuvannya i realizatsiyi fiskal'noyi polityky*. Ternopil': Vektor.
4. Donets', L. I. (2006). *Ekonomichni ryzyky ta metody yikh vymiryuvannya*. Kyiv: Tsentр navchal'noyi literatury.
5. Sarayeva, I. M. (2007). *Systemne modelyuvannya protsesu identyfikatsiyi pidpryyemnyts'kykh ryzykiv*. Odesa: Feniks.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2017 р.

Петро Олексійович КУЦИК

професор,
ректор,
Львівський торговельно-економічний університет

Світлана Іванівна ГОЛОВАЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра бухгалтерського обліку,
Львівський торговельно-економічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КОНТРОЛІНГУ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Куцик, П. О. Оцінка ефективності контролінгу у системі управління підприємства / Петро Олексійович Куцик, Світлана Іванівна Головацька // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 145-155. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті узагальнено ключові положення контролінгу, як системи окремих елементів функцій управління; визначено фактори і чинники його розвитку та розглянуто процедури впровадження. Досліджено методичні основи оцінки контролінгу у системі управління; обґрунтовано низку умов до показників його ефективності; систематизовано кількісні та якісні показники ефективності його функціонування. Обґрунтовано здійснення оцінки ефективності контролінгу за результатами змін системи управління та показників діяльності підприємства після його впровадження.

Ключові слова: *контролінг; ефективність; кількісні показники; якісні показники; метод оцінки; управління.*

Petro Oleksiyovych KUTSYK

Professor,
Rector,
Lviv Trade and Economic University

Svitlana Ivanivna HOLOVATSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting
Lviv Trade and Economic University

**EVALUATION OF EFFICIENCY OF CONTROLLING
IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM**

Abstract

The article summarizes the key aspects of controlling. It is considered as a system of separate elements of management functions. The factors of its development are determined. The procedures of their implementation are analysed. The methodical bases of controlling estimation in the management system are investigated. A number of conditions for the indicators of its efficiency are substantiated. Quantitative and qualitative indicators of the effectiveness of its functioning are systematized. The validity of the effectiveness of the controlling, on the basis of the results of changes in the management system, and the enterprise activity indicators after its introduction have been substantiated

Keywords: *controlling; efficiency; quantitative indicators; qualitative indicators; method of evaluation (rating); management.*

Вступ

У сучасних умовах господарювання стрімкі зміни зовнішнього середовища вимагають від підприємств побудови і функціонування якісних систем управління, від яких залежить ефективність їх діяльності. У цьому напрямі велике значення надається практичному вирішенню комплексу питань організації, методики та впровадження новітніх підходів до оцінки якості системи управління. Сучасні ринкові відносини в Україні висувають нові вимоги до якісного рівня управління та економічного розвитку підприємства, посилення вимог яких зумовлює необхідність пошуку нових методів і удосконалення інформаційного забезпечення підприємства. Одним з яких є контролінг, спрямований на підвищення ефективності управління та розробку заходів і створення умов, які забезпечують та сприяють життєдіяльності підприємства.

Формування ефективної системи управління підприємства безпосередньо пов'язане із системою контролінгу, яка, відповідаючи критеріям комплексності та інтегрованості, забезпечує синтетичний і цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, теперішньому та майбутньому та системний підхід до виявлення та вирішення наявних і потенційних проблем діяльності. Зі зростанням актуальності контролінгу постає питання про оцінку його ефективності у зв'язку із відсутністю єдиного методичного інструментарію її здійснення.

Теоретичні та практичні аспекти контролінгу досліджували у своїх працях зарубіжні і вітчизняні вчені: І. Ансофф, Ю. Вебер, Н. Брохун [1], О. Вербжицький [3], А. Дайле, О. Деменіна [8], С. Голов, Т. Говорушко [6; 7], Н. Гладких, І. Давидович [8], С. Данілочкін, О. Зоріна [9], В. Івашкевич, Д. Лозовицький, М. Максимова, Е. Майер, М. Мескон, Р. Манн, О. Півнюк [12], Ю. Прохорова [14], М. Пушкар, М. В. Реслер, В. Савчук, Г. Семенов, В. Сопко, С. Петренко, О. Терещенко [15; 16] та ін.

Контролінг є новою концепцією ефективного управління, однією з причин, виникнення і впровадження якої є необхідністю у системній інтеграції різних аспектів управління бізнес-процесами підприємства. Контролінг забезпечує методичну та інструментальну взаємодію всіх функцій менеджменту – знаходячись на перехресті інформаційного забезпечення, обліку, контролю, прогнозування, планування, аналізу й регулювання, посідає особливе місце в управлінні підприємством, згруповує, інтегрує й координує всі функції управління. Однак питання кількісно-якісної оцінки ефективності його впровадження на підприємствах України потребують більш детального дослідження.

Мета статті

Мета статті – дослідити проблемні питання та окреслити напрями методики оцінки ефективності впровадження і функціонування контролінгу у системі управління підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Система контролінгу є синтезом окремих елементів функцій управління, реалізація яких забезпечує розробку альтернативних підходів при здійсненні оперативного й стратегічного управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності підприємства. Запровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах зумовлене необхідністю інформаційного забезпечення й координації системи планування, синхронізації різних видів обліку, аналізу відхилень і контролю, внутрішньої та зовнішньої транспарентності управлінських рішень, інформаційного й методичного забезпечення менеджменту. Контролінг є інтегрованою системою, яка спрямована на прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень.

Сучасні умови господарювання висувають підприємствам низку вимог щодо постійної відповідності до змін ринку, а використання системи контролінгу дозволяє швидко та ефективно визначити їх можливості та оперативно реагувати на них (рис.1). Контролінг задіяний на всіх стадіях управлінського процесу, кінцевою метою якого є забезпечення конкурентоспроможності і рентабельності підприємства.

Розв'язання проблем організаційно-методологічної побудови системи контролінгу на вітчизняних підприємствах сприятиме підвищенню якості та ефективності менеджменту й забезпеченню розвитку мікроекономічних систем. Узагальнивши ключові положення сучасної концепції контролінгу, можна сформулювати їх таким чином:

- контролінг – якісно новий і дієвий інструмент у вирішенні завдань менеджменту підприємства, адекватний умовам інформаційного суспільства та епохи глобалізації;
- контролінг – концепція управління підприємством, орієнтована на її довготривале й ефективне функціонування в постійно змінних умовах;
- контролінг орієнтований на забезпечення вищої рентабельності і конкурентоспроможності підприємства в умовах невизначеності та нестабільності ринкового середовища;

- контролінг покликаний підтримувати та сприяти оптимізації процесу управління підприємством і прийняття управлінських рішень;
- контролінг реалізує свої функції, ґрунтуючись на базових положеннях системного підходу про інтеграцію та взаємозв'язки при визначенні комплексної методології з урахуванням усіх рівнів управління підприємством;
- контролінг є інформаційно-аналітичною підсистемою, що обслуговує процес управління підприємства з метою прийняття ефективних рішень;
- контролінг синтезує функції обліку, контролю, аналізу, планування (прогнозування) й регулювання, інтегрує і координує їх, не замінюючи собою жодну з функцій управління, а лише переводячи управління підприємством на якісно новий рівень;
- контролінг забезпечує комплексний підхід до виявлення недоліків і вирішення проблемних питань у діяльності підприємства;
- контролінг забезпечує переорієнтацію системи обліку з минулого в майбутнє, створення на базі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень;
- контролінг розробляє концепцію єдиної системи управління, її впровадження, координацію функціонування, оптимізацію інформаційних потоків підприємства, методику і організацію збору й обробки інформації.

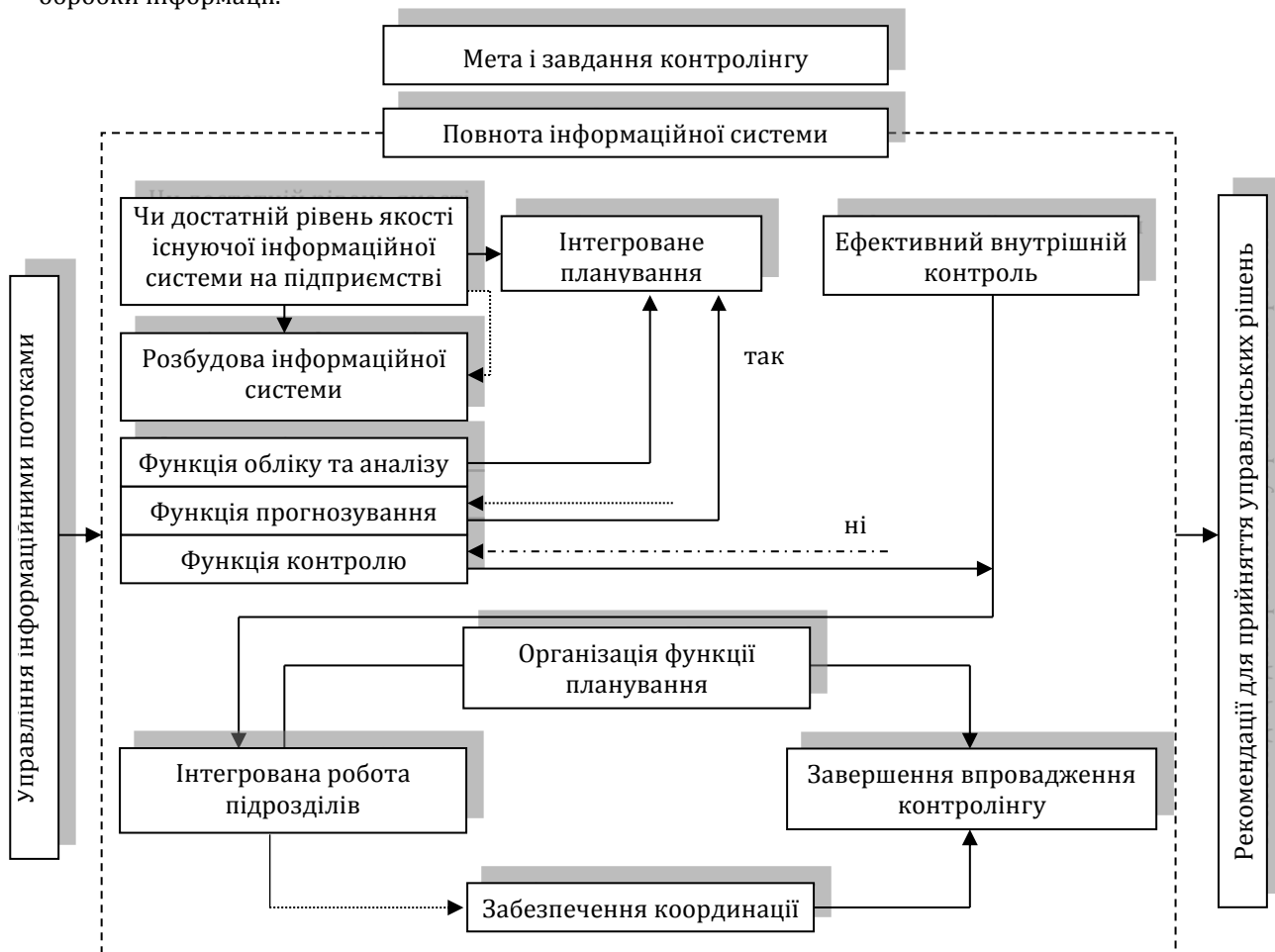


Рис. 1. Механізм функціонування контролінгу підприємства

Отже, система контролінгу покликана забезпечувати ефективність прийняття управлінських рішень і сприяти оптимізації ділової стратегії підприємства. Практична реалізація стратегії стабільного розвитку здійснюється системою контролінгу у вигляді моніторингу діяльності підприємства і відстеження її основних тенденцій з метою запобігання кризовим ситуаціям. Однак існує складність оцінки ефективності контролінгу через відсутність чіткої системи показників, які відображають, наскільки підвищилась якість діяльності підприємства завдяки його впровадженню. При цьому якісна оцінка є можливою, якщо інформаційно-аналітична система контролінгу виявила недоліки і відхилення, винних осіб і запропонувала необхідні рекомендації для виходу з кризової ситуації.

Для оцінки ефективності контролінгу необхідно мати сукупність показників функціонування підприємства протягом певного періоду, критерії, що мають якісний і кількісний вимір, та методи, які дозволять їх оцінити. На основі проведеного аналізу методичних підходів [1; 2; 3; 6; 7; 16] визначено

окремі умови до системи показників, що дає змогу використовувати її як ефективний інструмент контролінгу, серед яких: поєднання стратегії з цілями підприємства; формування і подання кількісної інформації про фінансовий і майновий стан підприємства; компактність інформації для вирішення оперативних цілей та формування стратегічних, які пов'язані з прийняттям рішень на різних рівнях; можливість складання оперативних бюджетів та їх вплив на досягнення стратегічних цілей; формування показників діяльності підприємства для вирішення комплексних завдань та ін.

З метою забезпечення відповідності системи показників цілям контролінгу, необхідним є їх відбір, систематизація та удосконалення. Для забезпечення ефективності системи показників як інформаційного елемента механізму контролінгу необхідно спрямувати їх на об'єктивне відображення стану та результатів різних видів діяльності підприємства. Крім того, показники, що входять до системи, повинні бути актуальними, динамічними, прийнятними для використання при зіставленні. Використання системи показників дозволяє не тільки кількісно охарактеризувати й оцінити ситуацію, а й розкрити причини її виникнення, провести структурно-логічний аналіз факторів, що впливають на результативність діяльності підприємства [2]. За допомогою системи показників визначаються кінцеві результати функціонування підприємства; характеризуються його операційна, соціально-трудова, інноваційна діяльність; рівень адаптації до зовнішніх і внутрішніх факторів впливу.

Умова системного підходу, яка приймається при впровадженні контролінгу в систему управління, передбачає всебічне охоплення процесу менеджменту. Для оцінки впровадження системи контролінгу необхідною умовою є логічне об'єднання всіх оцінок, спричинених впровадженням системи контролінгу. Заслужовує на увагу позиція Т. А. Говорушко [6; 7], що ефективність управління підприємством та ефективність контролінгу є нероздільними категоріями.

Оскільки основною метою контролінгу є скерування управління в напрямі, який забезпечить підприємству оптимальну ефективність, необхідну для досягнення обраних цілей, оцінити ефективність контролінгу можливо лише в динамічному зіставленні функціонування підприємства до впровадження системи контролінгу та після, або ж проводити порівняння з підприємствами з аналогічними економічними параметрами або конкурентами. Тобто базисними, на думку Т. А. Говорушко [6; 7], залишаються методи, що застосовуються для оцінки ефективності управління:

- групувань (полягає у виокремленні серед сукупності досліджуваних підприємств однорідних груп за будь-якими загальними ознаками);
- рейтингової оцінки (здійснює оцінювання ефективності управління підприємством на підставі комплексного фінансового мультиплікатора, що характеризує стан підприємства загалом, однак не дозволяє оцінити управління маркетинговою, кадровою, інноваційною діяльностями);
- математичної статистики (дозволяє побудувати модель, у якій відображено залежність одного показника від сукупності інших, що його визначають, однак ускладнюється великою кількістю необхідної початкової інформації і неможливістю встановлення взаємозв'язків між усіма показниками);
- матричний (використовується для узагальненої оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства, однак не може бути використаним при оцінюванні ефективності управління кадровою та маркетинговою діяльністю, які здебільшого характеризуються за допомогою показників, що мають якісний характер);
- рангової оцінки (передбачає розробку нормативної системи оцінки показників, яка упорядковує показники шляхом призначення їм відповідних рангів за закономірностями темпів їх зростання, однак не дозволяє однозначно оцінити рівень ефективності управління діяльністю);
- експертних оцінок (базується на припущенні, що експертні знання дають змогу оцінювання ефективності управління підприємством, однак наявним є суб'єктивний елемент і ймовірне помилкове судження при здійсненні оцінок);
- нейромережевий (передбачає, що нейромережі, які базуються на попередніх знаннях, здатні до необхідних оцінювань, однак точність оцінки залежить від кількості накопичених знань і необхідним є чітке кількісне вираження показників).

Вибір конкретного методу для оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства визначається наступними критеріями: інтерпретація результатів, виявлення слабких сторін, різноманітність показників, результативність аналізу, витрати часу, операційні витрати, рівень об'єктивності, доступність використання, оперативність застосування, поширеність застосування, доступність програмного продукту, достовірність результатів, та ін.

Базуючись на аналогічному підході, для оцінювання ефективності системи контролінгу у звітному періоді О. М. Деменіна [8] пропонує використовувати показник ефективності оперативного регулювання (E_{op}):

$$E_{op} = \Delta CF: \Delta M = (CF_1 - CF_0): (M_1 - M_0) \quad (1)$$

де ΔCF – приріст грошового потоку внаслідок регулювання діяльності на основі системи оперативного контролінгу;

$C0, C1$ – величина грошового потоку відповідно без урахування та з урахуванням регулювання діяльності на основі впровадження заходів контролінгу;

ΔM – величина додаткових витрат на управління, пов'язаних з упровадженням системи контролінгу;

$M0, M1$ – витрати на управління відповідно до та після впровадження заходів контролінгу.

Однак висвітлені методи оцінки ефективності впровадження механізму контролінгу не враховують змінюваних умов функціонування підприємства; не передбачають визначення ефективності впровадження контролінгу на кожному з етапів його реалізації і не дозволяють оцінити перевищення ефекту від впровадження механізму контролінгу над витратами системи управління підприємства.

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних науковців дав можливість встановити, що переважаючою пропозицією щодо оцінки ефективності системи контролінгу є застосування стандартизованих методів оцінки ефективності інвестиційних проектів, згідно з якими ефективність оцінюється як різниця продисконтованого чи зменшеного позитивного (чистого) грошового потоку і суми витрат на впровадження контролінгу [6; 9; 13; 14; 16]. Недолік зазначеного методу полягає в проблемності попереднього визначення виявлених відхилень і обсягу нераціонального використання ресурсів.

Іншим поширеним методом оцінки доцільності контролінгу є аналоговий метод, за умов якого здійснюється порівняння основних якостей й ефективності функціонування системи контролінгу на аналогічних підприємствах з метою прийняття рішення щодо її впровадження [3; 4].

За результатами аналізу наукових розробок Н. С. Брохун [1] запропоновано систему кількісних показників оцінки ефективності застосування контролінгу підприємства у складі:

– показників ефективності впровадження контролінгу:

$$Ke = \text{ЧГП} : V_k \times 100 \%, \quad (2)$$

де Ke – коефіцієнт ефективності застосування контролінгу;

ЧГП – це додатний (від'ємний) чистий грошовий потік підприємства за відповідний період;

V_k – витрати, понесені підприємством на відповідному рівні впродовж системи контролінгу.

$$Ko = V_k : \text{ЧГП} \times 100 \%, \quad (3)$$

де Ko – термін окупності впровадження системи контролінгу на підприємстві;

– показників ефективності функціонування працівників сфери контролінгу:

$$PB_k = V_k : Va \times 100 \%, \quad (4)$$

де PB_k – питома вага витрат на обслуговування відділу контролінгу у загальній сумі адміністративних витрат підприємства;

V_k – витрати на обслуговування відділу контролінгу, понесені за звітний період;

Va – адміністративні витрати за звітний період;

$$K_{яp} = ti : fr, \quad (5)$$

де $K_{яp}$ – коефіцієнт якості роботи контролерів;

ti – загальна сума витрат робочого часу у відділі контролінгу за звітний період, зумовлених несвоєчасним і неякісним виконанням і-ї функції контролерами (хв, год.);

fr – загальний фонд робочого часу відділу контролінгу (хв, год.);

$$K_{зав} = Hч : Чк, \quad (6)$$

де $K_{зав}$ – коефіцієнт завантаження контролерів;

$Hч$ – норматив часу на виконання відповідного виду робіт у системі контролінгу;

$Чк$ – чисельність контролерів на підприємстві.

Погоджуючись з думкою багатьох вчених, що отримання кількісної оцінки змін у системі управління підприємством є досить складним завданням через необхідність урахування багатьох факторів і складових, особливо актуальним вважаємо якісний прояв позитивних результатів впровадження контролінгу, який полягає у такому [1; 6; 15]: підвищенні ступеня адаптації підприємства до швидкозмінних ринкових умов; посиленні інтеграції підрозділів (центрів відповідальності) у процеси управління; зростанні швидкості реагування на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах з метою досягнення встановлених цілей; покращенні функціонування системи планування (прогнозування) діяльності з метою підвищення ефективності перерозподілу ресурсів підприємства; своєчасності отримання точної інформації, необхідної для прийняття ефективних рішень; зростанні

рівня адекватності управлінських рішень.

Т. А. Говорушко [7], виокремлюючи якісні та кількісні показники при оцінці ефективності системи контролінгу, поділяє їх на:

- монетарні показники кількісного виміру (динаміка доданої вартості; зростання ринкової вартості; комплекс показників оцінювання продуктивності праці та капіталу; зростання частки ринку; зростання рентабельності; податкова економія; рівень зниження ризиків);
- немонетарні показники кількісного виміру (конкурентоздатність підприємства; прозорість фінансової звітності для інвестиційної привабливості; збільшення мотивації праці; показники якості та технологічності обладнання);
- експертні оцінки якісного виміру (ефективність вибраного альтернативного рішення з-поміж інших; правильність цільового спрямування; необхідність корекції цілей і планів; оцінка потенційного впливу зовнішніх некерованих факторів).

Дослідження сучасних підходів до оцінки контролінгу дали можливість систематизувати якісні показники ефективності його застосування та виокремити їх за інформаційними, економіко-стратегічними і організаційно-управлінськими ознаками (табл. 1).

Аналіз фахових джерел [5; 13; 14; 15] показав, що здійснювати оцінку механізму контролінгу доцільно з позиції ефективності його впровадження у систему управління підприємством. Внаслідок чого, на думку Д. С. Букреєвої [2], розробка методів оцінки ефективності механізму контролінгу на стадії його впровадження здійснюється з використанням двох систем показників ефективності:

- оцінка ефективності впровадження контролінгу стандартними методами оцінки інвестиційного проекту (базується на комплексному використанні показників оцінювання ефективності інвестицій: період окупності (PB), дисконтований період окупності (DPB), середня норма рентабельності (ARR, %), чиста теперішня вартість (NPV), індекс прибутковості (PI, %), внутрішня норма рентабельності (IRR, %), модифікована внутрішня норма доходності (MIRR, %));
- оцінка методами, які використовуються при визначенні ефективності впровадження ІТ-технологій і ERP-систем, що базується не на основі прогнозу доходів, а на основі зниження можливих втрат у разі їх упровадження (показник повернення інвестицій (ROI, %), сукупна вартість володіння (TCO), рівень витрат (CBA).

Застосування зазначених методів для оцінки ефективності впровадження контролінгу пов'язане з розрахунком імовірного приросту прибутковості, отриманого за рахунок використання механізму контролінгу і прийняття оптимальних управлінських рішень [10].

У якості інструменту оцінки ефективності контролінгу підприємства Д. С. Букреєвою [2] розроблена комплексна система показників, яка враховує вплив зовнішніх і внутрішніх факторів ризику, заснована на поточному та стратегічному контролі функціонування контролінгу і передбачає розрахунок двох груп показників: ефективності функціонування механізму контролінгу; ефективності його впровадження.

Поточний контроль ефективності контролінгу передбачає розрахунок показників ефективності його функціонування на підставі показників ефективності діяльності підприємства. Стратегічний контроль ефективності контролінгу передбачає розрахунок показників ефективності його впровадження, якими є:

1) швидкість (інтенсивність) адаптації підприємства до зміни зовнішніх і внутрішніх умов його функціонування:

$$Sadant. = (V - (d(X - WR)) : dt) : W(X - WR), \quad (7)$$

де V – швидкість зміни умов функціонування підприємства (факторів впливу зовнішнього середовища);

W – відповідність поточного стану підприємства умовам зовнішнього середовища;

$(X - WR)$, – відхилення результатів актуалізації параметрів функціонування підприємства від запланованих показників;

$d(X - WR) : dt$ – про диференційований за часом показник $(X - WR)$;

K – коефіцієнт інтенсивності актуалізації (ресурсна забезпеченість актуалізації, перетворень);

2) максимальна розбіжність показників використання ресурсів підприємства із прогнозним рівнем:

$$0 \leq \Delta R_j \leq X \quad (8)$$

де 0 – мінімальне значення розбіжності (відсутність відхилення від запланованих показників);

X – максимально допустиме значення розбіжності (встановлюється залежно від специфіки діяльності підприємства і враховує фактичні умови функціонування підприємства), за якого підприємство потрапляє у CVP- точку, %;

ΔR_j – перевищення використання j -го виду ресурсів у поточному періоду над оптимальним значенням, %;

Таблиця 1. Якісні показники оцінки ефективності системи контролінгу підприємства

№ з/п	Назва показника	Ознаки оцінки	Показники оцінки
Інформаційні ознаки			
1	Достовірність	Кількість запитів (перевірок) достовірності інформації, професійний рівень і відповідальність осіб, які надають інформацію	Кількість виявлених помилок у процесі перевірки наданої інформації
2	Об'єктивність	Перелік і кількість суб'єктів, які здійснювали обробку інформації, змістовність інформації	Відсутність викривлення інформації після її обробки різними суб'єктами
3	Релевантність	Корисність і своєчасність надання інформації для потреб управління різними структурними підрозділами підприємства	Вплив наданої інформації відділом контролінгу на прийняте управлінське рішення (суттєва, несуттєва)
4	Повнота	Відсутність надлишковості інформації, її дублювання різними відділами підприємства, частота внесення коригувань і уточнень	Відповідність наданих даних інформаційним запитам керівництва підприємства
5	Своєчасність	Наявність даних та інформації в момент виникнення відповідного запису системи управління підприємством	Рівень досягнення мети прийнятого управлінського рішення (високий, низький)
6	Комплексність	Динамічні та якісні показники розвитку економічної, соціальної і фінансової сфер діяльності підприємства	Рівень взаємопов'язаності показників діяльності підприємства, відсутність дублювання інформаційних запитів відділу контролінгу (високий, низький)
7	Компаративність	Наявність результатів порівняння показників діяльності з метою встановлення відхилень	Своєчасність виявлення та усунення відхилень між фактичними і плановими показниками діяльності
Економіко-стратегічні ознаки			
8	Рівень досягнення економічних цілей діяльності підприємства	Оцінка рівня рентабельності діяльності підприємства	Приріст рентабельності діяльності підприємства за звітний період
9	Рівень досягнення обраної стратегії діяльності підприємства	Чіткість та однозначність встановлених якісних і кількісних характеристик функціонування підприємства, до досягнення яких воно прагне; наявність тактичного планування, яке спрямоване на досягнення обраної стратегії розвитку підприємства	Рівень досягнення реальних взаємопов'язаних цілей діяльності; забезпечення конкурентоспроможного рівня у довгостроковій перспективі (високий, низький)
Організаційно-управлінські ознаки			
10	Рівень координації діяльності різних рівнів управління	Своєчасність надання регулярних внутрішніх звітів у розрізі процесів і достовірність відображеної в них інформації	Легкість доступу до управлінської інформації
11	Уніфікація внутрішньої звітності та уникнення надлишку інформації	Наявність складних і незрозумілих статей, однозначність відображення сильних і слабких сторін діяльності підприємства	Повнота та актуальність наданої інформації у розрізі запитів управлінського персоналу
12	Організація функціональних зв'язків між працівниками відділу контролінгу	Випадки порушення відповідальності працівників за невиконання функціональних обов'язків; відсутність реалізації принципу єдності розпорядництва	Рівень дотримання дисципліни та відповідальності у всіх відділах, які приймають рішення
13	Професійний рівень виконання посадових обов'язків і відповідальності	Кількість скарг за звітний період, середня кількість претензій в розрахунку на одного клієнта підприємства	Виконання положень посадової інструкції контролера

*Табл. 1. складено за результатами вивчення та систематизації джерел [1; 3; 5; 7; 13; 14; 16]

3) перевищення ефекту від реалізації механізму контролінгу над управлінськими витратами:

$$Ek = \Delta P: \Delta C = (P1 - P0): (C1 - C0) \rightarrow \max, \quad (9)$$

де ΔP – зміна (приріст) грошового потоку внаслідок впровадження механізму контролінгу в управлінську діяльність підприємства;

$P0, P1$, – розмір грошового потоку відповідно до та після впровадження механізму контролінгу;

ΔC – зміна розміру управлінських витрат з урахуванням впровадження механізму контролінгу;

$C0, C1$ – розмір управлінських витрат відповідно до та після впровадження механізму контролінгу.

При впровадженні та функціонуванні системи контролінгу на підприємстві ефективним було б використовувати запропоновану факторну модель для оцінки й аналізу рівня ефективності управління підприємством, яка сформована на основі інтегрального методу, пояснює послідовність впливу кожного окремого фактора на визначення результативності контролінгового процесу на підприємстві [5]:

1 етап – вибір функціональної залежності:

$$F(X, Y, Z, G, H) = X: (Y + Z + G + H); \quad (10)$$

2 етап – аналіз та оцінка рівня ефективності:

$$\Delta F3 = F1 - F0 = X1: (Y1 + Z1 + G1 + H1) - X0: (Y0 + Z0 + G0 + H0), \quad (11)$$

де $F0, F1$ – показник рівня ефективності діяльності підприємства при впровадженні та функціонуванні інтегрованої системи контролінгу за звітний і попередній період;

3 етап – аналіз впливу окремих чинників діяльності підприємства на процес формування та функціонування системи контролінгу:

$$\Delta Fx = \Delta X: (\Delta Y + \Delta Z + \Delta G + \Delta H) \times \ln(Y1 + Z1 + G1 + H1): (Y0 + Z0 + G0 + H0), \quad (12)$$

$$\Delta Fy = \Delta F3 - \Delta Fx: (\Delta Y + \Delta Z + \Delta G + \Delta H) \times \Delta Y, \quad (13)$$

$$\Delta Fz = \Delta F3 - \Delta Fx: (\Delta Y + \Delta Z + \Delta G + \Delta H) \times \Delta Z, \quad (14)$$

$$\Delta Fg = \Delta F3 - \Delta Fx: (\Delta Y + \Delta Z + \Delta G + \Delta H) \times \Delta G, \quad (15)$$

$$\Delta Fh = \Delta F3 - \Delta Fx: (\Delta Y + \Delta Z + \Delta G + \Delta H) \times \Delta H; \quad (16)$$

4 етап – перевірка впливу чинників на оцінку рівня ефективності:

$$\Delta F3 = \Delta Fx + \Delta Fy + \Delta Fz + \Delta Fg + \Delta Fh; \quad (17)$$

5 етап – підготовка висновку, аналітичного звіту, рекомендацій щодо прогнозування показників діяльності та удосконалення процесів управління підприємством.

Ця модель надає можливість аналізувати рівень ефективності управління при використанні концепцій контролінгу та враховує вплив наступних факторів (у тому числі їх абсолютне та відносне відхилення від базових даних попереднього періоду): чистий прибуток підприємства ($X1, X0$); загальні витрати підприємства ($Y1, Y0$); витрати, пов'язані із оплатою праці працівникам служби контролінгу та відрахуваннями на соціальні заходи ($Z1, Z0$); витрати, пов'язані із придбанням обладнання і програмного забезпечення для підприємства і відділу контролінгу ($G1, G0$); витрати, пов'язані із підтримкою й удосконаленням програмного забезпечення, та інші витрати, пов'язані з діяльністю відділу контролінгу ($H1, H0$).

Отже, використання розглянутих методик визначення показників ефективності надасть можливість системі контролінгу в оперативному режимі аналізувати, прогнозувати та планувати діяльність підприємства з метою оцінки бізнес-інформації та прийняття управлінських рішень. Відповідаючи новим вимогам до якісного рівня управління, характеру розв'язуваних при цьому завдань і методів їх вирішення, впровадження контролінгу на підприємствах дозволить: досягти ефективного управління власними ресурсами, оперативно реагувати на зміни в діяльності, розробляти й опрацьовувати варіанти управлінських рішень, здійснювати порівняльний аналіз отриманих результатів, забезпечити економічну ефективність діяльності підприємства.

Розглядаючи процес реалізації контролінгу як сукупність заходів щодо інновацій у функціональних сферах управління підприємством, позиція авторів щодо оцінки ефективності контролінгу полягає у визначенні змін після його впровадження (табл. 2):

- у прогнозуванні (плануванні) – розширення кількості та підвищення якісних параметрів факторів і прогнозних змін економічної ситуації, що враховуються в процесі прогнозування;
- в обліковій системі – побудова ефективної системи управлінського обліку та, як наслідок, виявлення негативних факторів і причин зміни економічної ситуації (забезпечує економію витрат, запобігання ймовірним збиткам, неефективному відволіканню коштів, створення резервів тощо);

Таблиця 2. Матриця змін елементів управління за результатами впровадження системи контролінгу

Функціональний елемент управління підприємством	Зміни в процесі управління підприємством	Витрати на впровадження контролінгу	Результат від впровадження контролінгу	Вартісна оцінка процесних змін
1. Інформаційне забезпечення	Розширення можливості отримання своєчасної, релевантної інформації з усіх сфер діяльності підприємства, збільшення якості інформаційної підтримки в прийнятті рішень	Витрати на побудову інформаційної системи й обслуговування системи управління	Єдина інформаційна система (база) підприємства та скорочення ризику помилок у процесі прийняття рішень	Вартість скорочення ймовірності настання негативних наслідків
2. Облік	Побудова системи управлінського обліку, облік наявних факторів і причин змін економічної ситуації	Витрати на придбання програмного забезпечення та залучення фахівців	Облік непродуктивних витрат, втраченої вигоди, підвищення повноти та достовірності облікової інформації	Економія на запобіганні ймовірних збитків, неефективного використання коштів, створення резервів
3. Планування (прогнозування)	Розширення кількості та якості факторів і прогнозних змін економічної ситуації, що використовуються в процесі планування (прогнозування)	Витрати на підготовку фахівців, втрати часу на оволодіння працівниками контролінгу більшої кількості чинників економічної ситуації	Підвищення реальності відображення майбутнього стану економічної ситуації, зменшення відхилень від заданих параметрів, своєчасне планування джерел покриття ймовірних збитків і дефіциту коштів	Збільшення оборотності засобів, скорочення обсягів кредитних ресурсів, дохід від участі в капіталізації, розрахунок вивільнених фінансових ресурсів, економія витрат від заданих параметрів
4. Аналіз	Всебічне розкриття причин відхилень та впливу факторів на економічну ситуацію, розширення можливостей розкриття резервів, оцінок ступеня ризиків, аналіз минулих подій і майбутнього стану	Витрати на підготовку фахівців, втрати часу на оволодіння працівниками контролінгу більшої кількості чинників економічної ситуації	Виявлення економічних резервів у діяльності підприємства	Збільшення рентабельності, економія від запобігання негативним відхиленням
5. Контроль та моніторинг	Розширення можливостей зіставлень фактичних показників від прогнозних (бюджетних) за різними факторами впливу та відслідковування будь-якого інформаційного потоку підприємства	Витрати на утримання працівників служби контролінгу	Система всебічного внутрішнього контролю діяльності підприємства, виявлення прихованих ресурсів і можливостей	Можливе уникнення штрафних санкцій, скорочення операційних витрат на здійснення зовнішнього контролю

- в аналізі – всебічне розкриття причин відхилень та впливу факторів на економічну ситуацію, розширення можливостей використання резервів, оцінка ступеня ризиків, аналіз майбутнього стану (забезпечує додатковий прибуток, економію витрат від усунення негативних відхилень);
- у контролі – зіставлення показників різних чинників від заданих параметрів (забезпечує скорочення витрат діяльності);
- у моніторингу – розширення можливостей відслідковування інформаційних потоків підприємства (забезпечує додатковий прибуток, економію витрат від усунення негативних відхилень);
- в інтеграції – удосконалення взаємодії підрозділів (центрів відповідальності) на основі використання даних єдиного інформаційного простору підприємства (забезпечує покращення комунікації, вивільнення ресурсів);
- у координації (регулюванні) – удосконалення взаємозалежності дій та використання інструментів усередині підприємства при реалізації управлінського рішення; узгодження цілей окремих підрозділів (центрів відповідальності) підприємства;
- у консалтингу – покращення якості інформаційної допомоги в прийнятті управлінського рішення (забезпечує зменшення ймовірності негативних результатів діяльності та її збитковості);
- в інформаційній підтримці – розширення можливостей отримання своєчасної та релевантної інформації щодо всіх сфер діяльності підприємства (забезпечує підвищення ефективності управлінських рішень).

Координуючи, інтегруючи і спрямовуючи діяльність усієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, який забезпечує ефективний зворотній зв'язок у контурах управління. Очевидно, що одним із кінцевих результатів упровадження контролінгу на підприємстві є скорочення часу реакції економічного механізму на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також зменшення управлінського ризику.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Узагальнюючи результати дослідження, слід зазначити, що постійні зміни умов функціонування підприємств і трансформація основних функцій управління зумовлюють необхідність упровадження контролінгу, основною метою якого є формування раціональних інформаційних потоків на підприємстві. Контролінг можна охарактеризувати як спрямовану на перспективу систему інформаційної, аналітичної, методичної та інструментальної підтримки менеджменту для реалізації управлінського циклу у всіх сферах діяльності і процесах підприємства. Контролінг є ключовим інструментом системи управління, який необхідний для реалізації стратегії сталого розвитку підприємства. Побудована і реалізована на принципах системності та комплексності інформаційно-аналітична система контролінгу забезпечує ефективність планування, обліку, контролю та аналізу як окремих локальних підсистем, які з урахуванням можливостей і вимог функціональної та структурної інтеграції повинні бути адаптовані одна до одної, а загалом – до вимог менеджменту підприємства

Список літератури

1. Брехун, Н. С. Аналіз ефективності впровадження та функціонування системи контролінгу на підприємствах / Н. С. Брехун // Вісник ЖДТУ. – 2012. -№ 4(62). – С. 35-38.
2. Букреева, Д. С. Комплексна система показників ефективності контролінгу – інструмент контролю ефективності впровадження контролінгу на промисловому підприємстві / Д. С. Букреева // Розвиток бухгалтерського обліку, аналізу і контролю в умовах інтеграційних процесів: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., (1-2 серпня, 2014). – К. КЕНЦ, 2014. – С. 24-25.
3. Вербжицький, О. А. Оцінка готовності та доцільності впровадження контролінгу на підприємстві / О. А. Вербжицький / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www/nbuv/ gov/ ua | porta|soc_gum | pprbsu | text | 2009_26/26/1.02/](http://www.nbuv.gov.ua/porta|soc_gum|pprbsu|text|2009_26/26/1.02/)
4. Воляник, Г. М. Контролінг у системі управління підприємством / Г. М. Воляник, Н. С. Марушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.4. – С.151-158.
5. Головацька, С. І. Обліково-аналітичний інструментарій контролінгу в управлінні витратами підприємства: монографія / С. І. Головацька, О. П. Сашко. – Львів: Видавництво ЛТЕУ, 2017. – 360 с.
6. Говорушко, Т. А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні / Т. А. Говорушко, Д. О. Кроніковський // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 1–2. – С. 51– 53.
7. Говорушко, Т. А. Дослідження методів оцінки ефективності системи контролінгу / Т. А. Говорушко, Д. О. Кроніковський // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. - Вип. 5. – Частина 2. – С. 63-65.
8. Деменіна, О. М. Організаційно-економічний механізм оперативного контролінгу на промисловому підприємстві [Текст]: дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.06.01 / О. М. Деменіна; Київський національний університет технології та дизайну. – К., 2005. – 190 с.

9. Зоріна, О. А. Проблематика трактування контролінгу / О. А. Зоріна // Статистика України: наук.-інформ. журнал. – К.: НТК статистичних досліджень, 2011. – № 1 (52). – С. 40-44.
10. Костенко, О. М. Контролінг як інтегрована інформаційно-аналітична система управління / О. М. Костенко // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 87-92.
11. Куцик, П. О. Передумови та проблеми впровадження уніфікованої корпоративної системи обліку та звітності / П. О. Куцик // Вісник Національного університету "Львівська політехніка" (Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку). – 2012. – № 722. – С. 146-150.
12. Півнюк, О. П. Формування інструментарію контролінгу підприємства / О. П. Півнюк // Вісник Житомирського технологічного університету. – Житомир, 2010. – № 3 (53). – Ч. 3. – С. 78-80. – (Серія "Економічні науки").
13. Реслер, М. В. Модель контролю обліково-аналітичного забезпечення менеджменту / М. В. Реслер // Вісник Волинського інституту економіки і менеджменту. – 2013. – № 5. – С. 162-170.
14. Прохорова, Ю. В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: монографія / [кол. авт.: В. В. Прохорова, Л. С. Мартюшева, Н. Ю. Петрусевич, Ю. В. Прохорова] ; Харківський національний економічний університет. – Х.: ІНЖЕК, 2006.
15. Терещенко, О. О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2001. – № 12. – С. 56-63.
16. Терещенко, О. О. Фінансовий контролінг / [Електронний ресурс]: навч. посіб. / О. О. Терещенко, Н. Д. Баб'як. – К.: КНЕУ, 2013. – 407 с.

References

1. Brokhun, N. S. (2012). Analiz efektyvnosti vprovadzhennya ta funktsionuvannya systemy kontrolinhu na pidpryyemstvakh. *Visnyk ZHDTU*, 4(62), 35-38.
2. Bukreyeva, D. S. (2014). Kompleksna systema pokaznykiv efektyvnosti kontrolinhu – instrument kontrolyu efektyvnosti vprovadzhennya kontrolinhu na promyslovomu pidpryyemstvi. *Rozvytok bukhhalterskoho obliku, analizu i kontrolyu v umovakh intehratsiynyykh protsesiv*. Kyiv: KENTS.
3. Verbytskyy, O. A. (2009). *Otsinka hotovnosti ta dotsilnosti vprovadzhennya kontrolinhu na pidpryyemstvi*. Retrieved from: [www.nbu.gov.ua | porta|soc_gum | pprbsu | text | 2009_26/26/1.02/](http://www.nbu.gov.ua/porta|soc_gum|pprbsu|text|2009_26/26/1.02/)
4. Volyanyk, H. M. & Marushko, N. S. (2009). Kontrolinh u systemi upravlinnya pidpryyemstvom. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny*, 19.4, 151-158.
5. Holovatska, S. I. & Sashko, O. P. (2017). *Oblikovo-analitychnyy instrumentariy kontrolinhu v upravlinni vytratamy pidpryyemstva*. Lviv: Vydavnytstvo LTEU, 2017. – 360 s
6. Hovorushko, T. A. & Kronikovskyy, D. O. (2011). Problemni aspekty vprovadzhennya kontrolinhu v Ukrayini. *Ekonomichnyy chasopys – XXI*, 1–2, 51-53.
7. Hovorushko, T. A., Kronikovskyy D. O. (2014). Doslidzhennya metodiv otsinky efektyvnosti systemy kontrolinhu. *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, 5(2), 63-65.
8. Demenina, O. M. (2005). *Orhanizatsiyno-ekonomichnyy mekhanizm operatyvnoho kontrolinhu na promyslovomu pidpryyemstvi*. Kyiv: Kyivskyy natsionalnyy universytet tekhnolohiyi ta dyzaynu.
9. Zorina, O. A. (2011). Problematyka traktuvannya kontrolinhu. *Statystyka Ukrayiny*, 1 (52), 40–44.
10. Kostenko, O. M. (2013). Kontrolinh yak intehrovana informatsiyno-analitychna systema upravlinnya. *Ekonomika APK*, 7, 87-92.
11. Kutsyk, P. O. (2012). Peredumovy ta problemy vprovadzhennya unifikovanoi korporativnoyi systemy obliku ta zvitnosti. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku*, 722, 146–150.
12. Pivnyuk, O. P. (2010). Formuvannya instrumentariyu kontrolinhu pidpryyemstva. *Visnyk Zhytomyrskoho tekhnolohichnoho universytetu*, 3 (53), 78–80.
13. Resler, M. V. (2013). Model kontrolyu oblikovo-analitychnoho zabezpechennya menedzhmentu. *Visnyk Volynskoho instytutu ekonomiky i menedzhmentu*, 5, 162–170.
14. Prokhorova, V. V., Martyusheva, L. S., Petrusевич, N. YU. & Prokhorova, Y. V. (2006). *Kontrolinh – vid teorii do realizatsiyi na praktytsi*. Kharkiv: INZHEK.
15. Tereshchenko, O. O. (2001). Kontrolinh u systemi antykrizovoho upravlinnya pidpryyemstvom. *Finansy Ukrayiny*, 12, 56-63.
16. Tereshchenko, O. O. & Babyak, N. D. (2013). *Finansovyy kontrolinh*. Kyiv: KNEU.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2017 р.

Віталій Валерійович ЛАЗОРЕНКО

аспірант,
кафедра економічної кібернетики,
Київський національний торговельно-економічний університет
E-mail: lazorenko1993@gmail.com

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лазоренко, В. В. Інформаційні технології оцінки фінансової стійкості підприємства [Текст] / Віталій Валерійович Лазоренко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 156-161. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено сучасні інформаційні технології та здійснено аналіз програмних продуктів для оцінки фінансової стійкості підприємства. Для дослідження нинішнього економічного становища є численні розробки аналізу та прогнозу діяльності неплатоспроможних підприємств, що дає можливість встановити наявність сумнівів у продовженні діяльності підприємств, тобто виявити й оцінити ознаки імовірності банкрутства, неплатоспроможних підприємств.

Вирішення завдань встановлення фінансової стійкості підприємства вимагає розробки власної політики управління фінансовими ресурсами. А тому актуальності набуває питання запобігання банкрутству та забезпечення стійкого фінансового стану як основної передумови зростання конкурентоспроможності підприємств.

Значна увага до питання оцінки фінансової стійкості підприємства зумовлена тим, що погіршення фінансового стану певного суб'єкта господарювання призводить до порушення фінансової рівноваги. Від проведення оцінки фінансової стійкості підприємства залежить гарантія платоспроможності, рівновага між власними та залученими засобами, довіра кредиторів і інвесторів та рівень залежності від них.

Ключові слова: *фінансова стійкість; програмне забезпечення; аналіз фінансового стану; інформаційні технології.*

Vitaliy Valeriyovych LAZORENKO

PhD Student,
Department of Economic Cybernetics,
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: lazorenko1993@gmail.com

**INFORMATION TECHNOLOGIES
OF THE ENTERPRISE FINANCIAL STABILITY ASSESSMENT**

Abstract

The article investigates modern information technologies and analyzes software products to assess the financial sustainability of the enterprise. To study the current economic situation, there are numerous developments in the analysis and forecast of insolvent enterprises, which makes it possible to identify doubts about continued operations of enterprises, that is, to identify and assess signs of bankruptcy probability, insolvent enterprises.

Solving the tasks of establishing a company's financial sustainability requires developing its own financial resources management policy. Therefore, the issue of preventing bankruptcy and ensuring a stable financial state as a prerequisite for increasing the competitiveness of enterprises is becoming actual.

Considerable attention to the issue of assessing the financial sustainability of an enterprise is due to the fact that the deterioration of the financial state of a particular entity leads to a disturbance of financial equilibrium. The assessment of the financial sustainability of an enterprise depends on the solvency guarantee, the balance between own and borrowed funds, the credibility of creditors and investors, and the level of dependence on them.

Keywords: *financial stability; software; financial analysis; information technologies.*

Вступ

Підприємства сьогодні вимагають найновіших методів управління. Оцінка їх діяльності полягає в наявності об'єктивної інформації про структуру й ефективність використання активів та ресурсів, персоналу підприємства, фінансовий стан, результати господарювання. Застосування комп'ютерних технологій підвищує результативність фінансового аналізу. Це досягається за рахунок різних факторів: зменшення часу на проведення аналізу, можливостей використання всієї інформації про фінансову діяльність підприємства, застосування в аналізі методів моделювання та оптимізації.

Упровадження інформаційних технологій для проведення аналізу фінансового стану та оцінки фінансової стійкості надзвичайно важливі для стабільної роботи сучасного підприємства.

Застосування програмного забезпечення на підприємствах дозволяє:

- аналіз впливу на досліджуваний об'єкт широкого круга внутрішніх і зовнішніх чинників;
- підвищення достовірності і надійності отриманих результатів фінансового аналізу;
- створення можливостей для проведення комплексних досліджень для аналізу фінансової діяльності підприємства, що полегшує роботу із проведення фінансового аналізу підприємства та оцінки фінансової стійкості;
- підвищення системності фінансового аналізу, що обумовлене необхідністю чіткого визначення і формалізації аналітичних завдань при їх розв'язанні в автоматичному режимі [1].

Питанням упровадження інформаційних технологій для фінансового аналізу діяльності підприємств присвячені дослідження М. І. Баканова, Ф. Ф. Бутинця, Н. В. Єрьоміна, С. В. Івахненкова, І. Д. Лазаришиної, В. Б. Лібермана, Л. М. Кіндрацької, В. Ковальова, Є. В. Мниха, О. В. Олійника, В. Палія, А. Н. Романова, Н. Русака, В. К. Савчука, В. Ф. Ситника, Г. Н. Соколової, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета, що розробили методики розрахунку і аналізу показників з вибраним видом школи фінансового аналізу.

Мета статті

Метою роботи є проведення порівняльних характеристик найбільш поширених для оцінки фінансового стану підприємства програмних продуктів та дослідження їх можливостей.

Для досягнення мети необхідно провести детальний огляд програмних продуктів для проведення фінансового аналізу діяльності підприємства та порівняльну характеристику програмних продуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Однією з важливих умов розвитку бізнесу є безперервний аналіз його фінансової діяльності. Аналіз діяльності підприємства передбачає розрахунок показників, які відображають процес формування і використання його фінансових ресурсів, що є джерелом показників для проведення оцінки фінансової стійкості підприємства. Цілями фінансового аналізу є: виявлення змін показників фінансового стану; визначення факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства; оцінка кількісних та якісних показників фінансового стану; оцінка поточної діяльності підприємства; визначення тенденцій зміни господарської діяльності підприємства.

Дослідження фахових джерел дало можливість прийти до висновку, що аналіз фінансової діяльності здійснюється на підставі оцінки та розрахунку показників, що характеризують: наявність і розміщення капіталу, ефективність та інтенсивність його використання; оптимальність структури пасивів; фінансову незалежність і ступінь фінансового ризику; оптимальність структури активів і ступінь виробничого ризику; оптимальність структури джерел формування оборотних активів; платоспроможність та інвестиційну привабливість; ризик банкрутства (неспроможності); запас фінансової стійкості [2; 3; 4].

Програмні продукти для аналізу фінансової діяльності, які представлені на ринку, зробили значний внесок у полегшення здійснення аналітичної роботи, пов'язаної із розрахунком фінансових коефіцієнтів, що дає змогу отримати додатковий час для інтерпретації результатів аналізу ситуації, в якій знаходиться підприємство. Однак недоліком таких програм є їхня висока вартість.

Присутність аналітичних комп'ютерних програм на ринку не знімає потреби у формуванні конкретних вимог до розробників програмного забезпечення з аналізу фінансової діяльності, яке б відповідало принципам системності, комплексності, оперативності та динамічності. Складність вирішення проблем аналізу господарської діяльності в комп'ютерному середовищі визначена різноманітністю його видів і завдань, особливостями її організаційно-методичного забезпечення, тому необхідно визначити основні функціональні можливості програмних продуктів для аналізу діяльності підприємства [7].

Застосування комп'ютерних технологій підвищує результативність фінансового аналізу. Це досягається за рахунок скорочення термінів його проведення, можливостей використання великої

кількості інформації про фінансово-господарську діяльність, скорочення помилок при розрахунках, використання методів моделювання та оптимізації, практично нездійснених вручну і традиційними методами.

Фінансовий аналіз у комп'ютерному середовищі став невід'ємною частиною професії економіста, бухгалтера, фінансиста. Нині існують такі програми, за допомогою яких можна не лише постійно інформувати менеджмент компанії про її роботу, а й ухвалювати ефективні управлінські рішення [6].

На сьогодні на ринку комп'ютерних програм є універсальні аналітичні програми і спеціальні, що використовуються в окремих галузях економіки. Більшість користувачів віддають перевагу універсальним комп'ютерним програмам унаслідок їх достатньо легкої настройки і адаптації до особливостей бухгалтерського обліку в різних галузях. Яскравими представниками таких програмних продуктів є «ІНЕК-АФСР», «Audit Expert», «БЕСТ-Ф». Серед спеціальних аналітичних програм досить відомими є «ІНЕК-аналітик», «ІНЕК-інвестор», «Project Expert», які дозволяють здійснити розробку бізнес-планів та інвестиційних проектів, а також провести оцінку їх економічної ефективності. Порівняльна характеристика деяких програмних продуктів наведена в таблиці 1. Їх функціональні можливості згруповано в таблиці 2.

Значні переваги серед програм, які використовуються у фінансовому аналізі, мають ті інформаційні системи, які дозволяють користувачеві змінювати алгоритми розрахунку показників і навіть створювати власні методики зі своїм набором розрахункових індикаторів. Це значно розширює рамки використання системи, але, з погляду розробників, значно ускладнює створення системи і, отже, підвищує її вартість [5, с. 311-314].

Таблиця 1. Порівняльні характеристики аналітичних можливостей програмних продуктів

Програма / характеристики	«ІНЕК-Аналітик»	«Audit Expert»	«Альт-Фінанси»	«Excel Financial Analysis»	«Фінансовий аналіз + Оцінка бізнесу»
Можливість експорту з 1С	+	+	-	+	+
Можливість побудови графіків і діаграм	+	+		+	+
Розрахунок фінансових коефіцієнтів	+	+	+	+	+
Можливість використання інтегральних методик	+	+	+		+
Вимога наявності на комп'ютері Microsoft Office			+	+	
Можливість створення власних методик для аналізу	+	+			
Можливість виведення даних англійською мовою		+	+		+
Наявність довідкових матеріалів для роботи з програмою	+	+			+
Можливість завантажити з Інтернет-сайту програми демоверсію	+	+	+	+	+

**За даними [6].*

На основі аналізу, виконаного за даними таблиці, можна виокремити програми «ІНЕК-Аналітик» і «Audit Expert». Ці програми є досить відомими. Окрім розрахунку коефіцієнтів і побудови графіків, містять велику кількість модулів для аналізу фінансового стану, прогнозування банкрутства, можливості залучення кредитів. Але слід зауважити, що можливість придбати ці програмні продукти мають тільки великі організації, для яких їх ціна є прийнятною.

Для менших організацій можна порекомендувати програми «Фінансовий аналіз + Оцінка бізнесу» і «Excel Financial Analysis». Хоча знову слід зазначити, що сьогодні є величезна кількість подібних програмних комплексів, так що організація сама повинна обрати найбільш оптимальний програмний продукт.

Таблиця 2. Функціональні можливості зарубіжних комп'ютерних програм для аналізу господарської діяльності

Компанія-розробник	Назва програмного продукту	Функціональне призначення
SAS, США	«Marketing Optimization»	Автоматизація зовнішніх факторів аналізу
ABC Technologies Inc., США	«Oros Analytics»	Обробка даних, що надходять з ERP- і CRM-систем та їхня консолідація. Прийняття тактичних і стратегічних рішень на основі узагальненої моделі
Alcar Group Inc., США	«Alcar Strategic Financial Planning System»	Фінансова модель, що редагується, для кожного підрозділу компанії і дочірніх компаній. Консолідація фінансової інформації (стандартизовані дані). Прийняття тактичних і стратегічних рішень на основі узагальненої моделі
Business Resource Software Inc., США	«Alcar Strategic Financial Planning System»	Фінансова модель, що редагується, для кожного підрозділу компанії і дочірніх компаній. Консолідація фінансової інформації. Прийняття тактичних і стратегічних рішень на основі узагальненої моделі
Business Resource Software Inc., США	«Business Insight»	Автоматизований аналіз діяльності підприємства і його позиції на ринку
Decisive Tools, LLC, США	«iDecide 2000»	Побудова імітаційних моделей процесів у вигляді діаграм. Аналіз ризиків прийняття рішень із використанням методу Монте-Карло
Essential Software, США	«Advanced Financial Statement Analysis»	Аналіз фінансової звітності з можливістю побудови фінансових прогнозів

**За даними [8; 9].*

Проведено дослідження функціональних можливостей українських та російських комп'ютерних програм для аналізу господарської діяльності [9; 10].

«ІНЕК – Аналітик» передбачає:

- горизонтальний і вертикальний аналіз пасивів і активів аналітичного балансу;
- показники прибутків і збитків;
- показники припливу і відтоку грошових коштів;
- показники ефективності, що характеризують рентабельність діяльності і прибутковість вкладень;
- показники платоспроможності;
- показники фінансової стійкості;
- показники ринкової оцінки підприємства;
- визначення темпів зміни цін на продукцію, послуги, товари та основні види матеріальних ресурсів і витрат;
- аналіз ефективності виробництва;
- динаміка структури собівартості, виручки, витрат обігу;
- рух продукції, ресурсів і товарів на складі;
- надходження і витрачання грошових коштів;
- точка беззбитковості і запас фінансової міцності підприємства;
- факторний аналіз динаміки прибутку;
- ефективність роботи адміністративно-управлінського персоналу підприємства і динаміка продуктивності праці персоналу;
- ефективність використання матеріально-сировинних і паливно-енергетичних ресурсів;
- розподіл непрямих витрат пропорційно прямим витратам на заробітну плату, прямим матеріальним витратам, усім прямим витратам, виручки від реалізації або обсягам виробленої продукції.

Audit Expert передбачає:

- виконання експрес-аналізу фінансового стану – у стислі терміни обрахувати на підставі поданих форм № 1 і № 2 стандартні показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності діяльності та ділової активності;
- проведення горизонтального (динамічного), вертикального (структурного), а також трендового аналізу фінансових даних; оцінювання ризиків втрати ліквідності, банкрутства шляхом аналізу структури балансу, якості активів як свого підприємства;
- проведення аналізу беззбитковості і факторного аналізу рентабельності власного капіталу;
- оцінювання кредитоспроможності;

-
- проведення регламентованого аналізу відповідно до нормативних актів контролюючих відомств;
 - здійснення поглибленого аналізу на основі даних синтетичних рахунків з оборотно-сальдової відомості;
 - визначення можливих варіантів подальшого розвитку підприємства шляхом складання матриці фінансових стратегій;
 - розробку власної методики аналізу.
«Project Expert» передбачає:
 - оцінку зміни фінансових показників проекту залежно від зміни рівня інфляції, ставок податків, витрат на персонал, величини збуту й інших вихідних даних проекту;
 - дослідження чутливості показників ефективності до зміни ставки дисконтування, що дає змогу визначити стійкість проекту до коливань кон'юнктури фінансового ринку і можливих змін макроекономічних умов діяльності;
 - аналіз взаємозв'язків між витратами і доходами за різних обсягів виробництва, визначення точки беззбитковості для кожного виду продукції в будь-якому розрахунковому періоді і розрахунок обсягу продажу, що покриває всі витрати на його виробництво і реалізацію;
 - визначення запасу фінансової міцності й оцінювання впливу обраної структури витрат на прибуток – розрахунок операційного важеля.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті дослідження доведено, що ефективно і швидко провести фінансовий аналіз можна за умови проектування його на базі сучасних інформаційних систем. Це вимагає коректної постановки завдань, ретельного з'ясування технічних умов їх реалізації та зваженості у виборі відповідного апаратного та програмного забезпечення. Комп'ютеризація аналізу господарської діяльності на основі сучасних програмних продуктів або стандартної програми «Excel» допоможе отримати аналітикам ширше коло можливостей, а саме: надання інформації щодо фінансових результатів діяльності підприємства у табличній і графічній формах; коригування методики розрахунків і форм відображення кінцевого результату; підвищення системності аналізу, що зумовлено необхідністю чіткого визначення і формалізації аналітичних завдань під час їх вирішення в автоматичному режимі.

Також аналіз порівняльних характеристик найбільш поширених на ринку систем автоматизації фінансового аналізу показав наступне: оперативність отримуваних у процесі економічного аналізу даних для поточного і стратегічного управління і можливість керівництва своєчасно реагувати на погіршення фінансового стану підприємства знаходяться в прямій залежності від наявності сучасних інформаційних технологій для проведення фінансового аналізу на підприємстві. Найбільш ефективною організаційною формою проведення економічного аналізу в умовах комп'ютеризації є створення автоматизованих робочих місць аналітиків.

Таким чином, правильна організація облікової системи і впровадження системи стратегічного обліку власності як нового, перспективного напрямку у всіх країнах з ринковою економікою, зокрема в Україні, виступає як гарантія ефективної і стабільної роботи підприємства.

Список літератури

1. Куперштейн, В. И. Современные информационные технологии в делопроизводстве и управлении / В. И. Куперштейн. – СПб.: БХВ – Санкт-Петербург, 1999. – 256 с.
2. Москаленко, В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6. – С. 180-192.
3. Олійник, О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: [монографія] / О. В. Олійник. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 653 с.
4. Терещенко, О. О. Діагностика фінансового стану підприємства: [монографія] / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2008. – С. 268.
5. Соколова, Г. Н. Информационные технологии экономического анализа / Г. Н. Соколова. – М.: ЛТД, 2002. – 560 с.
6. Казакова, Н. А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 539 с.
7. Заросило, А. П. Сучасні інформаційні технології для аналізу господарської діяльності підприємств / А. П. Заросило // Економічний вісник-2016. – № 4-2(04). – С. 82-86.
8. Колберг, К. Бизнес-анализ с помощью Project Expert / К. Колберг; пер. с англ.; 2-е изд. – М.: Вильямс, 2008. – 448 с.
9. Романов, А. Н. Компьютеризация аудиторской деятельности: [учебное пособие для вузов] / А. Н. Романов, Б. Е. Одинцов. – М.: Аудит; ЮНИТИ, 1996. – 270 с.
10. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.inec.ru>.

References

1. Kupershteyn, V. Y. (1999). *Sovremennye informatsionnye tekhnologii v deloproizvodstve i upravlenii*. SPb.: BKhV – Sankt-Peterburh.
2. Moskalenko, V. P. & Plastun, O. L. (2009). Kompleksna otsinka finansovoho stanu pidpryyemstva yak osnova diahnostryky yoho bankrutstva. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 6, 180-192.
3. Oliynyk, O. V. (2008). *Rozvytok ekonomichnoho analizu v umovakh instytutsiynykh zmin*. Zhytomyr: ZhDTU.
4. Tereshchenko, O. O. (2008). *Diahnostyka finansovoho stanu pidpryyemstva*. Kyiv: KNEU.
5. Sokolova, H. N. (2002). *Informatsionnye tekhnologii ekonomicheskoho analiza*. Moscow: LTD.
6. Kazakova, N. A. (2014). *Finansovyy analiz*. Moscow: Yurayt.
7. Zarosylo, A. P. (2016). Suchasni informatsiyni tekhnolohiyi dlya analizu hospodars'koyi diyal'nosti pidpryyemstv. *Ekonomichnyy visnyk*, 2(04), 82-86.
8. Kolberh, K. (2008). *Biznes-analiz s pomoshch'yu Project Expert*. Moscow: Vyl'yams.
9. Romanov, A. N. & Odyntsov, B. E. (1996). *Komp'yuteryzatsyya audytorskoy deyatel'nosti*. Moscow: Audit; YuNITI.
10. (2017). Retrieved from: <http://www.inec.ru>.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2017 р.

Ольга Валеріївна ЛЕБЕГА

аспірантка,
кафедра економіки підприємства,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: o.lebega@ecointel.com.ua

ФАКТОРИ ТА ГЕОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ, ЯКІ ВИЗНАЧАЮТЬ ЦІННІСТЬ ГАЗОСЛАНЦЕВИХ РОДОВИЩ

Лебега, О. В. Фактори та геолого-економічні показники, які визначають цінність газосланцевих родовищ / Ольга Валеріївна Лебега // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 162-171. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена дослідженню природно-геологічних, техніко-технологічних, економічних та екологічних умов господарської діяльності у сфері, яка стосується розвідки і розробки родовищ природного газу із сланцевих формацій.

Мета. Метою статті є ідентифікація, характеристика та класифікація факторів, які визначають цінність родовищ природного газу, пов'язаних із сланцевими породами. Особливу увагу надано характеристиці показників, які дають змогу здійснити кількісну оцінку впливу цих факторів на формування витрат та ефективність процесів видобування сланцевого газу.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є сукупність загальнонаукових методів, таких, як теоретичне узагальнення, деталізація, групування, порівняння, графічний, системний та факторний методи.

Результати. Розроблено класифікацію факторів та показників, які визначають цінність та ефективність розвідки і розробки родовищ природного газу, пов'язаних із сланцевими формаціями. Запропоновано ідентифіковані фактори та показники для їх кількісного виміру поділити на чотири групи: природно-геологічні, фізико-хімічні, техніко-технологічні, економічні і екологічні. У кожній групі ідентифіковано і охарактеризовано окремі фактори, показники та методичні підходи для їх кількісної характеристики і оцінювання.

Ключові слова: природний газ із сланцевих формацій; фактори; класифікація; природно-геологічні, фізико-хімічні, техніко-технологічні, економічні, екологічні показники.

Olga Valeriivna LEBEGA

PhD Student,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: o.lebega@ecointel.com.ua

FACTORS AND GEOLOGICAL AND ECONOMIC INDICATORS THAT MEASURE GAS AND SHALE DEPOSITS VALUE

Abstract

Introduction. The article investigates the natural geological, technical, technological, economic and environmental conditions of the economic activity concerning the exploration and mining of natural gas from shale formations.

Purpose. The article aims to identify, characterize and classify the factors that determine the value of natural gas fields which are connected with the shale rocks. Particular attention is given to the characterization of parameters that allow to carry out a quantitative assessment of the impact of these factors on the formation of spendings and the efficiency of shale gas extraction processes.

The method (methodology). The methodological basis of the study is a set of scientific methods. Among them we can single out method of theoretical generalization, method of details, method of grouping, method of comparison, method of graphics, systems and factor methods.

Results. It has been worked out the classification of the factors and parameters that determine the value and effectiveness of the exploration and development of deposits of natural gas which are connected with shale formations. The identified factors and indicators for determination their quantitative measurement are divided into

four groups: natural and geological group, physical and chemical group, technical and technological group, economic and environmental group. In each group some specific factors and indicators and methodological approaches for their quantitative characterization and evaluation are identified and described.

Keywords: *natural gas from shale formations; factors, classification; natural and geological indicators; physical and chemical indicators; technical and technological indicators; economic and environmental indicators.*

JEL classification: Q4

Вступ

Останнім часом все більшу частку у світовому енергобалансі займає сланцевий газ. У середньостроковій перспективі розробка покладів сланцевого газу в Україні є також одним із важливих напрямів збільшення власного видобутку обсягів природного газу [1]. Сланцеві формації, з якими пов'язані родовища природного газу, є складними природними утвореннями, і їх цінність визначається численними геолого-економічними факторами. Кількісна оцінка впливу цих факторів на цінність сланцевих родовищ є складною проблемою, оскільки існує низка факторів, які характеризуються значною мінливістю і невизначеністю. Виявити основні з них, класифікувати та визначитись з кількісними показниками їх виміру – важливе методологічне завдання.

Проблема оцінювання перспектив видобування сланцевого газу останнім часом знаходиться у центрі уваги багатьох зарубіжних та вітчизняних аналітиків, вчених, фахівців у сфері геології, геофізики, енергетики, економіки і екології [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14]. Незважаючи на це, у зазначених роботах не було здійснено спроб систематизації основних факторів, які визначають цінність родовищ природного газу, пов'язаних із сланцевими формаціями.

Мета статті

Метою статті є аналіз та класифікація основних факторів, які впливають на процеси видобування природного газу із газосланцевих родовищ, на яких сьогодні здійснюється промисловий видобуток сланцевого газу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Якщо звернутись до понятійно-категоріального апарату, то під дефініцією фактор розуміють «причину, рушійну силу якого-небудь процесу, що визначає його характер або окремі риси» [15]. Якщо мова йде про економічну сферу загалом, то під факторами слід розуміти геолого-фізичні, природно-кліматичні та соціально-економічні умови, а також рівень техніки, технології, організації виробництва, що визначають динаміку його ефективності у цій сфері.

Аналіз умов, у яких здійснюється розробка родовищ природного газу, пов'язаних із сланцевими формаціями, дозволив зробити висновок, що фактори, які впливають на економічну ефективність газовидобування, доцільно поділити на такі основні чотири групи: природно-геологічні, фізико-хімічні, техніко-технологічні, економіко-екологічні (рисунком 1).

Насамперед цінність родовищ сланцевого газу визначають природні – геолого-фізичні – фактори. Якщо мова йде про геолого-фізичні параметри сланцевих родовищ, то необхідно дати характеристику літологічного складу та стратиграфічної приуроченості сланцевих порід.

Сланцеві породи в геології переважно відносять до аргілітів. Аргіліти домінують серед осадових порід Землі і складають серед них від 60 до 70 %. Аргіліти є дрібнозернистими осадовими породами, які містять глинисті і алевритисті фракції, із дуже малим розміром зерен – від 0,5 до 0,005 мм. Це складна суміш органічної речовини і глинистих мінералів – ілліту, смектиту, каолініту і хлориту – поряд із кварцем, кальцитом, доломітом, польовим шпатом, апатитом і піритом. Дуже часто аргілітам притаманна сланцюватість, що характеризується паралельно орієнтованим розміщенням породоутворюючих мінералів і здатністю розколюватись на тонкі пластини. Тому аргіліти, як правило, досить неоднорідні, і ця неоднорідність характеризується мінливістю як по горизонталі, так і по вертикалі внаслідок зміни умов осадо накопичення і тектонічних рухів, що відбувалися у процесі формування сланцевих порід протягом тривалого геологічного часу [5].

Загалом газонасні сланці належать до бітумінозних осадових товщ, які характеризуються широким розповсюдженням у складчастих і платформових областях нашої планети і широким часовим діапазоном утворення – від кембрійського до третинного періоду. Бітумінозні породи здебільшого теригенні: глини, аргіліти, сланцюваті аргіліти, алевроліти, пісковики тощо, у яких зосереджена дисперсно розсіяна органічна речовина або продукти її перетворення у бітум, який називають керогеном. Розрізи із чорними сланцями зустрічаються у відкладах кембрію, середнього ордовіку, силуру, девону, крейди, пермі і еоцену. Ці періоди відомі, як час максимального затоплення континентів, високого рівня морів і, як наслідок, нестачі кисню, тобто це анаеробні умови, що сприяли збереженню органічної речовини [5, с. 5-28; 16, с. 22-33].

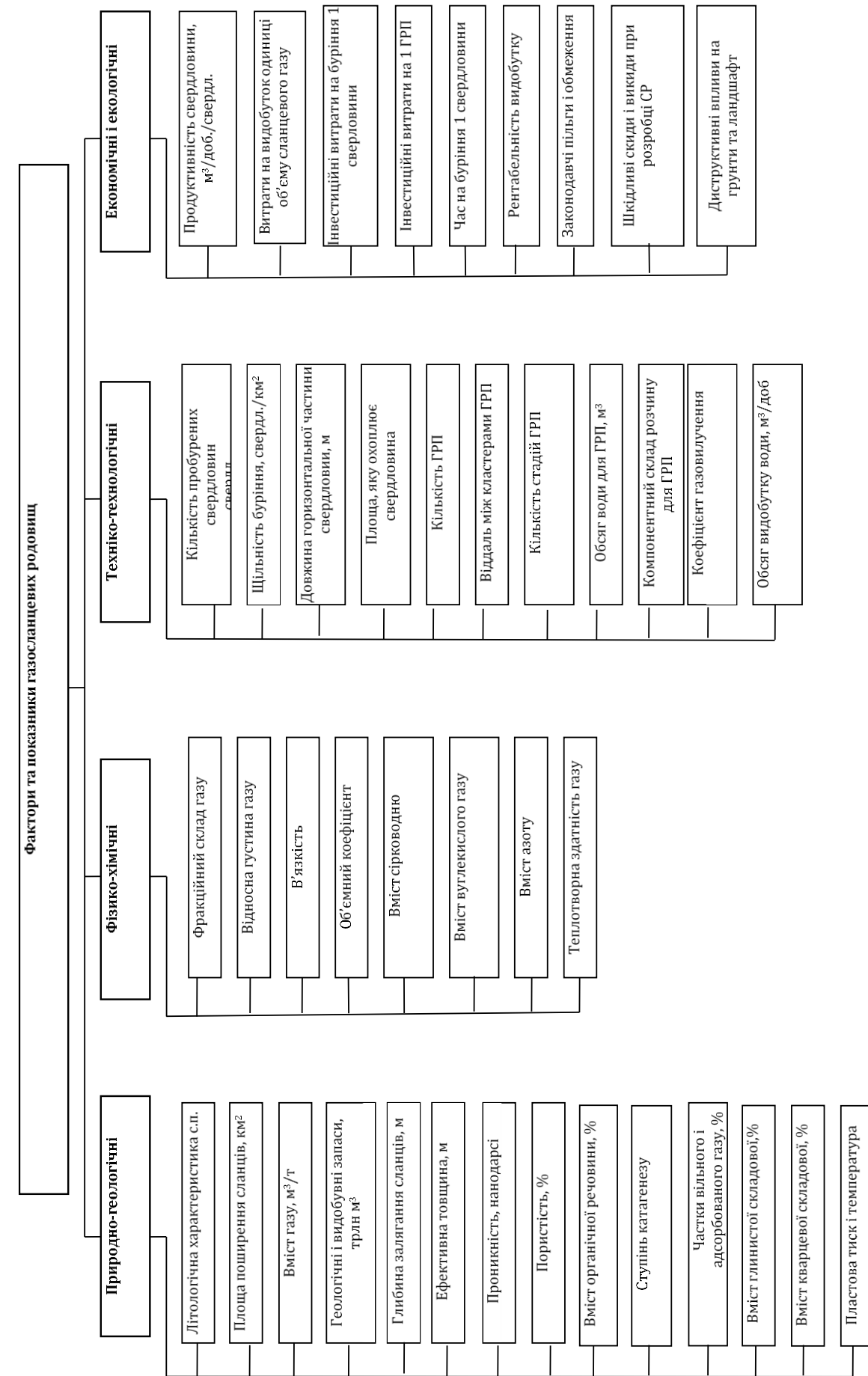


Рис. 1. Класифікація факторів та показників газосланцевих родовищ

Важливою особливістю і характеристикою покладів сланцевих формацій є значна площа їх поширення, яка обчислюється у км² і становить десятки та навіть сотні км² (наприклад, сланці Барнет займають площу понад 20 000 км², Марселус – 246 000 км²) [4]. Тобто, на відміну від родовищ конвекційного газу, поклади газу сланцевих товщ не є прив'язаними до обмежених ділянок земних надр у вигляді пасток. Зазвичай сланці виступають і материнською породою, і покришкою, і колектором. Однак, незважаючи на розповсюдження газонасичених сланців на значних територіях, лише окремі їх частини є придатними до економічно рентабельного видобування газу.

Промисловий видобуток газу є доцільним у зонах підвищеної газогенераційної здатності сланцевих товщ, які визначаються:

- вмістом газу (B_g) у сланцевій породі, що вимірюється у м³/т;
- щільністю ресурсів газу ($Щ_p$), що вимірюється у млн м³/км².

Проведений аналіз показав, що вміст газу у сланцевих товщах світу змінюється у межах від 0,44 до 9,9 м³/т, середнє значення становить – 4,58 м³/т. Що стосується щільності ресурсів газу ($Щ_p$), то цей параметр є похідним від B_g і ефективної товщини сланцевої товщі h_{ef} , про яку йтиметься далі.

Слід зазначити, що параметри B_g і $Щ_p$ є найважливішими показниками для підрахунку запасів сланцевого газу, а це визначальна геолого-економічна характеристика будь-яких родовищ вуглеводнів, тому що від запасів родовища залежать обсяги видобутку газу, можливості застосування певних видів техніки і технології, рівень експлуатаційних та інвестиційних витрат.

У міжнародній і вітчизняній практиці при підрахунку запасів визначають геологічні запаси і видобувні запаси.

Геологічні запаси або загальні запаси сланцевого газу визначають здебільшого об'ємним методом. При цьому, згідно з «Методичними вказівками з оцінки ресурсів газу сланцевих товщ» [17], окремо визначаються загальні ресурси вільного газу, окремо сорбованого та закритого в порах сланцевого газу.

Загальні ресурси газу сланцевих товщ визначаються за формулою:

$$Q_{ГСТ} = S \times h \times m \times k_r \times f (P_n \alpha - P_k \alpha_k), \quad (1)$$

де: $Q_{ГСТ}$ – загальні ресурси газу сланцевих товщ, млн м³; S – площа покладу газу в найбільш продуктивних межах сланцевої товщі, м²; h – товщина пористої (продуктивної) частини сланцевої товщі, м; m – коефіцієнт відкритої пористості, частка одиниці; k_r – коефіцієнт газонасиченості за даними геофізичних досліджень, частка одиниці; f – поправка на температуру; P_n – середнє значення початкового пластового тиску у покладі газу сланцевих товщ, МПа; P_k – кінцевий пластовий тиск, приймається на рівні 0,1 МПа; α , α_k – стандартні поправки на відхилення вуглеводневих газів від закону Бойля-Маріотта.

Оцінка сорбованого та закритого в порах сланцевого газу здійснюється за формулою:

$$Q = F \times h \times \rho_n \times X_n, \quad (2)$$

де: Q – початкові геологічні запаси газу, млн м³; F – площа газоносності, м²; h – товщина перспективної товщі, м; ρ_n – щільність порід, кг/м³; X_n – газоносність порід, м³/кг.

Видобувні запаси – це частина геологічних запасів, видобуток і використання яких є економічно доцільним за умови застосування сучасних технічних засобів і технологій та дотримання вимог щодо охорони надр і природи. Видобувні запаси визначаються множенням геологічних запасів на коефіцієнт газовіддачі. Відповідно до «Методичних вказівок з оцінки ресурсів газу сланцевих товщ» коефіцієнт газовіддачі умовно приймається в межах 0,2-0,3 [17, с. 20]. Величини геологічних і видобувних запасів газу у міжнародній практиці визначається у стандартних кубічних футах – cf (1cf = 0,028 м³), найчастіше – трильйонах кубічних футів (Tcf).

Наступним важливим параметром сланцевих родовищ є глибина залягання сланцевої товщі, що як геологічний фактор суттєво впливає на вибір технічних, технологічних і організаційних рішень при бурінні свердловин, розробці родовищ, а також є важливим фактором формування величини інвестиційних витрат і собівартості видобутку газу. З іншого боку, із зростанням глибини залягання сланцевих товщ, зростають пластові тиски і температури, що сприяє поглибленню ступеня катагенезу органічної речовини. Глибина залягання покрівлі сланцевих товщ змінюється у межах від 122 до 4378 м, середнє значення становить – 2088 м.

Не менш важливими характеристиками сланцевих родовищ є колекторські властивості сланцевих порід, до яких належать ефективна товщина, проникливість і пористість.

Товщина сланців, разом із великою площею їх розповсюдження і наявністю органічної речовини для адсорбції газу, визначають запаси сланцевого газу, а також створюють більш сприятливі умови для буріння горизонтальної частини свердловин. Необхідно зазначити, що не вся товща сланців викликає

комерційний інтерес. Тому існує поняття ефективної товщини, яка визначається за результатами геофізичних досліджень свердловин, з урахуванням кількісних і якісних критеріїв її визначення на конкретній площі. Більш потужні сланцеві товщі є інвестиційно привабливішими об'єктами. Проведений нами аналіз показав, що ефективна товщина сланцевих формацій змінюється у межах від 6 м до 350 м, середнє значення становить 85,8 м. Є зрозумілим, що з розвитком техніки і технологій буріння, проведення ГРП необхідна для рентабельної розробки ефективна товщина сланцевих пластів буде зменшуватись.

Проникність є характеристикою, що визначає фільтраційні властивості сланцевих порід. Хоча треба зазначити, що сланцеві породи характеризуються аномально низькою матричною проникністю. Однак важливе значення має обумовлена сланцюватістю наявність системи природних тріщин, що підвищують ефективність проведення ГРП, оскільки існування природних тріщин сприяє розповсюдженню і розвитку систем штучних тріщин [6; 7]. Проникливість сланцевих порід змінюється у широких межах від 5 до 5000 нанодарсі, середнє значення становить 679 нанодарсі.

Наступною важливою характеристикою, що характеризує колекторські властивості сланцевих порід, є пористість. Локальні високопродуктивні зони сланцевих товщ характеризуються високою матричною пористістю. Пори у сланцевих породах містять значну кількість вільного сланцевого газу, який у початкові періоди видобування можна вилучати з високими дебітами, що сприяє покращенню економічних показників розробки. Пористість сланцевих товщ змінюється у межах від 0,5 до 14 %, середнє значення становить – 6,39 %. Величина пористості сланцевих порід має бути не менша 3 % [4; 7; 17].

Окрім колекторських властивостей, не менш важливими характеристиками сланцевих порід є вміст органічної речовини у сланцевих породах *Sopz* та ступінь її катагенетичних перетворень (еволюції). Головним критерієм відмінності газоносних сланців від звичайних осадових пелітоморфних порід є вміст органічної речовини (керогену) [18, с. 22]. Вміст органічної речовини у сланцевих товщах змінюється у межах від 0,46 % до 20 %, середнє значення становить 4,88 %. Як показують численні дослідження, вміст органічної речовини у перспективних зонах має перевищувати 1-3 %. Підвищений вміст органічної речовини також сприяє поновленню запасів газу.

Ступінь катагенетичних перетворень і зрілість органічної речовини визначається різними методами. Один із них – за відбивною здатністю вітриніту (R_o), що виражається у відсотках. Загалом із підвищенням рівня катагенетичних перетворень, тобто рівня термічної зрілості органічної речовини, зростає вміст вуглецю у керогені, відповідно зростає значення R_o . Ця величина змінюється у межах від 0,4 % до 5 %, середнє значення становить 1,88 %. Тобто сланцеві породи родовищ, з яких нині здійснюється комерційний видобуток сланцевого газу, мають переважно достатню високу ступінь катагенезу. Загалом необхідно зазначити, що високотріщинуваті сланці, які містять значну кількість термогенно зрілої органічної речовини, відповідно мають підвищений вміст вільного газу. При значних глибинах залягання і в умовах високого тиску це забезпечує значні початкові дебіти пластових флюїдів.

У зонах з підвищеним вмістом органічної речовини містяться і великі об'єми адсорбованого газу, молекули якого здебільшого знаходяться на поверхні керогену. Необхідно зазначити, що газ може бути сорбований і глинистими мінералами сланців. Зрозуміло, що вміст вільного і сорбованого газу знаходяться в оберненій пропорції. Кількість адсорбованого газу у сланцях коливається в межах від 10 % до 85 %, середнє значення складає близько 50 %. Адсорбований газ сприяє стабільності дебітів газу при падінні тисків унаслідок виснаження пластової енергії [19].

Якщо мова йде про сланцеві породи як колектори, то їх якість визначається вмістом глинистих, кварцевих і карбонатних мінералів. Найбільш бажані для нафтових компаній продуктивні аргіліти, як правило, характеризуються високим вмістом неглинистих мінералів, переважно силікатних і карбонатних [19, с. 69]. Вміст глинистих мінералів має не перевищувати 50 %, інакше сланець підлягає пластичним деформаціям і може не утворювати тріщин при гідророзривах, які необхідні для міграції газу.

Окрім глинистості, не менш важливою характеристикою якості сланцевих порід як резервуарів природного газу є вміст кремнистих мінералів, що визначають такий їх параметр, як крихкість. За наявними даними, вміст кременистих мінералів коливається в межах 15-45 %, середнє значення складає близько 33 %. Ця характеристика сланцевих резервуарів має особливе значення з точки зору успішності проведення гідророзривів, тобто якості закінчування свердловин. Адже, що більший вміст кременистих мінералів (більше 40 %), то сприятливішими є умови для створення зон штучної тріщинуватості і більші дебіти свердловин [19].

Карбонатність (вміст карбонатних мінералів) також є сприятливою характеристикою сланцевих порід при оцінці їх якості. Вона змінюється у межах 10-60 %, середнє значення складає близько 23 %. Аргіліти, що мають високий вміст карбонатів (більше 60 %), також знаходяться в зонах, які характеризуються високою якістю колектора і якістю закінчування свердловин [19, с. 70].

Наступною групою факторів, що мають важливе значення при оцінюванні родовищ природного газу у сланцевих породах, є фізико-хімічні характеристики газу.

Загалом основними показниками властивостей природного газу є молекулярна маса, густина відносно повітря, коефіцієнт стисливості, об'ємний коефіцієнт, теплота згорання.

Молекулярна маса природного газу залежить від його хімічного складу, а це суміш різних вуглеводневих газів земної кори: метану – CH_4 , етану – C_2H_6 , пропану – C_3H_8 , ізобутану – C_4H_{10} , ізопентану – C_5H_{12} , гексану – C_6H_{14} , гептану – C_7H_{16} , азоту, вуглекислого газу [20, с. 315].

Сланцевий газ є тим самим природним газом і підтвердженням цього є те, що він складається переважно (близько 97 %) з метану. Однак до його складу можуть входити інші гази із різним відсотковим вмістом: водень 25-40 %, метан 14-17 %, чадний газ 10-20 %, вуглекислий газ 10-20 %, етан, інші вуглеводні 4-5 %, азот 22-25 %, кисень не більше 1 % [21, с. 160].

Цінність сланцевого газу зростає із збільшенням вмісту вуглеводнів вищої групи – етану, пропану та інших. Це пояснює підвищений інтерес до таких плеїв як Ютіка та Ігл Форд, які містять «масний газ», багатий вуглеводнями вищої групи. Рідкі фракції на цих плеях складають тільки 17 % від загального видобутку, проте забезпечують 40 % виручки [22, с. 162].

Зрозуміло, що якість сланцевого газу знижують такі його компоненти, як вуглекислий газ, азот, сірководень, чадний газ та ін. Так на родовищі Барнет із чотирьох тестових свердловин одна показала високий вміст азоту – 7-8 %. Такий газ потребує додаткової підготовки перед його споживанням. Газ на плеї Марселлус містить менше метану на користь більш цінних вищих компонентів, має невисокий вміст оксиду вуглецю та азоту, і тому підготовка газу тут практично не потрібна. Газ плею Фаєтвіл має дуже високий вміст метану – 97 %, і при його підготовці до транспортування використовується тільки сепарація. Гази плеїв Нью Олбані, Хейнсвіл мають високий вміст CO_2 (8-10 %), і його необхідно видаляти. Склад газу плею Антрім унікальний, це переважно біогенний метан, що є побічним продуктом споживання бактеріями органічних речовин у сланцях [23].

Важливою характеристикою сланцевого газу є густина, яка визначається відносно повітря і коливається у межах від 0,7 до 0,9 $\text{кг}/\text{м}^3$.

В'язкість – це властивість рідин та газів чинити опір взаємному переміщенню сусідніх шарів при русі (внутрішнє тертя). На відміну від нафт, для газів цей параметр є менш важливим, складає соті частки $\text{мПа}\cdot\text{с}$ і змінюється для газів різних родовищ у незначних межах.

Сланцевий газ, як і інші вуглеводневі гази, тією чи іншою мірою за своїми властивостями не відповідає законам для ідеального газу. Тому для його характеристики використовують показник – коефіцієнт стисливості газу, що є відношенням об'ємів реального і ідеального газу.

Ще один показник – об'ємний коефіцієнт пластового газу, що характеризує зміну об'єму 1 м^3 газу, відібраного за стандартних умов, при перенесенні його у пластові умови [21].

Основною характеристикою, яка визначає якість природного газу, є його теплотворна здатність. Саме тому, на світових газових ринках ціна газу визначається його теплотворною здатністю у британських теплових одиницях (БТЕ). Загалом теплотворна здатність природних газів залежить від компонентного складу і коливається в межах 33000-44000 кДж . Температура газокисневого полум'я при згоранні сланцевого газу у кисні складає 2000 $^{\circ}\text{C}$. Найнижча теплота згорання газу із сланцевих порід складає 12,6-14,3 $\text{МДж}/\text{м}^3$ [21, с. 160].

Наступною групою факторів є технологічні. Сланцева революція у США і Канаді була б не можлива без прогресу в розвитку технологій видобування. Найважливішим технологічним проривом стало суміщення технологій горизонтального буріння і гідророзривів.

Однак саме горизонтальне буріння стало тією технологією, що дозволила різко збільшити видобування сланцевого газу. До основних технологічних параметрів, які стосуються буріння, належать: загальна кількість пробурених свердловин; щільність буріння; довжина горизонтальної частини свердловини; площа сланцевого пласта, яку охоплює одна свердловина.

Загальна кількість горизонтальних свердловин залежить від площі сланцевого родовища або його ділянок з підвищеною продуктивністю – «sweet spots», які планується охопити розробкою. Останнім часом число пробурених свердловин на сланцевих плеях зменшується, а видобуток газу зростає. Це пояснюється застосуванням передових технологій у бурінні, а саме: самохідних роботизованих бурових станків і куцшового буріння.

Технологія куцшового буріння полягає у тому, що спочатку буриться сітка вертикальних свердловин, а потім – горизонтальні стовбури. У результаті значно скорочується час буріння і на 15-30 % вартість свердловин [22].

Щільність буріння – це кількість пробурених свердловин на 1 км^2 площі сланцевого плею. Цей параметр є похідним від попереднього і характеризує площу сланцевого родовища, яку планується охопити розробкою однією свердловиною.

Довжина горизонтальної частини свердловини є параметром, який характеризує довжину ділянки свердловини в середині продуктивного сланцевого пласта, при цьому горизонтальна частина свердловин може відходити від вертикальної частини на 1,5-2 км [22, с. 141].

Площа сланцевого пласта, яку охоплює одна свердловина, залежить від довжини горизонтальної частини і кількості горизонтальних стовбурів, які буряться з одного куща. Цей параметр є визначальним для продуктивності свердловин, що пробурені на сланцевий газ.

Гідророзрив пластів – це технологія, яка широко використовується для інтенсифікації процесів видобування нафти і газу. Як вже зазначалось вище, без суміщення горизонтального буріння і гідророзривів були б неможливі досягнуті на сьогодні успіхи у видобуванні сланцевого газу. Основними технологічними параметрами, що стосуються гідророзривів, є: кількість ГРП у свердловині; віддалі між кластерами ГРП; кількість стадій ГРП; об'єм води, необхідний для здійснення гідророзриву; склад і кількість компонентів для гідророзриву.

Загальна кількість ГРП у свердловині залежить від довжини горизонтальної ділянки свердловини, віддалі між кластерами ГРП та кількості стадій проведення ГРП, кількості повторних гідророзривів.

Віддалі між кластерами ГРП залежить від геолого-фізичних характеристик сланцевих порід, таких, як: щільність ресурсів, наявність зон, природної тріщинуватості, проникність.

Також при розробці сланцевих родовищ все ширше застосовуються багатостадійні гідророзриви. Це дозволяє збільшити початкові дебіти свердловин до 50 % [22].

Для здійснення гідророзривів необхідні значні обсяги води, які досягають 10-20 тис. л на одну свердловину. Нові технології дозволяють очищувати і повторно використовувати практично всю воду, що використовується при проведенні ГРП, що значно зменшує екологічні загрози [22, с. 155].

Окрім води, при проведенні ГРП використовують досить широкий список інших речовин, серед яких основними є пісок (пропант), кислоти, стабілізатори, інгібітори та ін. Рідини, що використовуються для проведення сучасної операції ГРП, як правило, на 95-98 % складаються із води і пропантів, і тільки незначну кількість становлять різні хімічні реагенти [24].

Останнім часом для розуцільнення сланцевих порід все ширше застосовується безводна технологія пропанового (газового) фрекінгу. Технологія містить зрідження пропану, перемішування утвореної рідини з піском і запомповування утвореного гелю в пласт. Перевагою такої технології є її вища ефективність за рахунок того, що залучається більша частина пласта в роботу, оскільки при гідророзриві значні об'єми пор заняті закачаною водою, що перешкоджає виходу газу. Ще одною перевагою цієї технології є те, що при її застосуванні відсутні етапи, пов'язані із відкачуванням і очищенням води, що сприяє здешевленню всього процесу [18, с. 159].

До технологічних параметрів слід також зарахувати коефіцієнт газовилучення, який для сланцевих родовищ коливається у межах від 20 % до 50-60 % [6, с. 37], а також обсяги попутного видобутку води, який коливається на різних родовищах в межах 0,8-80 м³/добу [24].

Завершає класифікацію факторів, які визначають цінність сланцевих родовищ, група еколого-економічних факторів. Основними економічними показниками розробки сланцевого родовища є продуктивність свердловин, витрати на видобування одиниці об'єму сланцевого газу, інвестиційні витрати на буріння 1 свердловини, час буріння 1 свердловини, витрати на проведення гідророзривів та інших методів розуцільнення сланцевих порід, рентабельність видобутку.

Серед економічних параметрів першочергове значення має продуктивність свердловин. Аналіз показав, що продуктивність свердловин із видобутку сланцевого газу змінюється у межах від 1,09 до 87 м³/доб/свердловину, середнє значення становить – 20,33 м³/доб/свердловину.

Витрати на видобуток одиниці сланцевого газу залежать від продуктивності свердловин, фізико-хімічних властивостей газу, цін на матеріальні ресурси, що використовуються у процесі видобування, технологічних параметрів розробки. У процесі розробки сланцевих родовищ вони можуть змінюватись у широких межах.

Інвестиційні витрати у розробку родовища насамперед залежать від витрат на буріння свердловин, які визначаються природними особливостями покладів сланцевого газу (глибина залягання сланцевих порід, склад і параметри буримості вищезалігаючих і сланцевих порід, довжина горизонтальної частини стовбура свердловини), технологічними параметрами системи розробки, загальноекономічними умовами освоєння родовищ.

Загальноекономічні умови освоєння родовища визначаються наявністю інфраструктури (доріг, ліній електропередач, газопроводів), забезпеченістю кваліфікованою робочою силою, можливістю залучення до процесу розробки геофізичних, будівельних, транспортних та інших сервісних організацій.

Важливою інвестиційною складовою при видобуванні сланцевого газу є витрати на здійснення розуцільнення і стимулювання сланцевих порід. Їх величина залежить від технологій ГРП, які застосовуються, кількості гідророзривів чи інших методів стимулювання сланцевих порід у свердловині.

Рентабельність видобування сланцевого газу насамперед залежить від якості ресурсу, величини витрат на його видобуток, цін на газових ринках, а також виду показника рентабельності і методів його визначення. Загалом газодобувна галузь є рентабельною, а отже, інвестиційно привабливою. Щодо конкретних сланцевих родовищ, то рентабельність видобування газу для них може суттєво відрізнятись.

Крім вищенаведених, значний вплив мають інші фактори, які визначають цінність родовищ, а саме: соціально-економічні та екологічні.

До соціально-економічних належать: забезпеченість країни природним газом; кон'юнктура світового ринку природного газу; існуюча інфраструктура в регіоні; рівень та структура споживання енергії.

Розглядаючи екологічні фактори при розробці сланцевих родовищ, необхідно охарактеризувати: можливі обсяги шкідливих викидів в атмосферу; скиди у водне середовище; можливе забруднення водоносних горизонтів; деструктивні впливи на ґрунти і ландшафт тощо.

Також, характеризуючи фактори, що впливають на цінність сланцевих родовищ, необхідно не забувати і про правові норми: статус і можливості передачі земельних ділянок у користування; врахування сервітутів у землекористуванні; наявну інфраструктуру; умови оподаткування; законодавчі пільги та обмеження.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Кожне родовище природного газу із сланцевих формацій є неповторним витвором природи, характеризується низкою геологічних, економічних, екологічних показників та факторів, що визначають його цінність та відображають їх основні природно-геологічні характеристики і ефективність розробки. Подальші дослідження необхідно спрямувати на вдосконалення методичних підходів із визначення складових, що формують систему розглянутих факторів та показників.

Список літератури

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.
2. Бойер, Ч. Сланцевый газ – глобальный ресурс / Ч. Бойер, Б. Кларк, Р. Льюис, К. К. Миллер // Нефтегазовое обозрение. – 2011, том 23, №3 – С. 36-51.
3. Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: China 2015 [Электронный ресурс] / ЕІА. – Режим доступу: http://www.eia.gov/beta/international/analysis_includes/countries_long/China/china.pdf.
4. Дмитриевский, А. Н. Сланцевый газ – новый вектор развития мирового рынка углеводородного сырья / А. Н. Дмитриевский, В. И. Высоцкий // Газовая промышленность. – 2010. – №8. – С. 44-47.
5. Иванов, Н. А. Сланцевая Америка: энергетическая политика США и освоение нетрадиционных нефтегазовых ресурсов / Н. А. Иванов. – М.: Магистр, 2014. – 304 с.
6. Цветков, Л. Д. Сланцевые углеводороды (библиографический обзор) [Электронный ресурс] / Л. Д. Цветков, Н. Л. Цветкова. – Режим доступу: <http://ftp.nedra.ru/rus/activity/archive/publications/hydrocarbons.pdf>.
7. Лукин, А. Е. Черносланцевые формации эвскинского типа – мегаловушки природного газа / А. Е. Лукин // Геология и полезные ископаемые Мирового океана. – 2013. – № 4. – С. 5-28.
8. Кондрат, О. Р. Сланцевый газ: проблемы і перспективи / О. Р. Кондрат, Н. М. Гедзик // Розвідка та розробка нафтових і газових родовищ. – 2013. – №2 (47). – С. 33-39.
9. Нетрадиційні джерела вуглеводнів України: монографія у 8 кн. Кн. 1. Нетрадиційні джерела вуглеводнів: огляд проблеми / І. М. Куровець та ін.; Нац. акціонерна компанія «Нафтогаз України» та ін. – К.: Ніка-Центр, 2014. – 208 с.
10. Козловський, С. В. Стан та тенденції видобутку сланцевого газу у світі. Перспективи для України: економічний та екологічний аспекти / С. В. Козловський // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. – Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2. – С. 49-60.
11. Дейнеко, В. В. Сланцевый газ: екологічні аспекти видобутку (світовий досвід для України, аналітичні оцінки) / В. В. Дейнеко // Регіональна економіка. – 2012. – № 4. – С. 98-108.
12. Марковська, В. С. Перспективи видобутку і споживання сланцевого газу в країнах Європейського Союзу / В. С. Марковська // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 3-4 (2). – С. 17-20.
13. Циган, Р. М. Перспективи видобутку сланцевого газу в Україні: за і проти / Р. М. Циган, А. О. Синятко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [// www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2015/51.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2015/51.pdf).
14. Кришталь, А. М. Світовий досвід вивчення та використання нетрадиційних вуглеводневих ресурсів / А. М. Кришталь // Мінеральні ресурси України. – 2015. – №1. – С. 27-37.
15. Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

16. Конюхов, А. И. Черные глины и другие отложения, обогащенные органическим веществом, на окраинах материков в раннем и позднем палеозое / А. И. Конюхов // Вестник Московского университета. – Сер. 4 «Геология», 2015. – № 4. – С. 22-33.
17. Методичні вказівки з оцінки ресурсів газу сланцевих товщ (2012). Наказ Державної комісії по запасах корисних копалин. – № 625 від 29.12.2012 р. – К.: ДКЗ, 2012. – С. 22.
18. Лукин, А. Е. Сланцевый газ и перспективы его добычи в Украине. Статья 1. Современное состояние проблемы сланцевого газа (в свете опыта освоения его ресурсов в США) / А. Е. Лукин // Геологический журнал. – 2010. – № 3. – С. 17-33.
19. Поиск высокопродуктивных зон: качество коллектора и качество заканчивания скважин // Нефтегазовое обозрение. – 2013-2014. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.slb.com/~media/Files/resources/oilfield_review/russia13/win13/article5.pdf.
20. Підрахунок запасів нафти і газу: підручник / Г. І. Рудько, М. В. Ляху, В. І. Ловинюков, М. М. Багнюк, В. Г. Григіль. – За заг. ред. д. г.-м.н., д. г. н., д. т. н., проф. Г. І. Рудька. – Київ-Чернівці: Букрек, 2016. – 562 с.
21. Даутова, Э. М. Возможности и перспективы добычи сланцевого газ в России [Электронный ресурс] / Э. М. Даутова, О. Е. Кочнева. – Режим доступа: <http://pstu.ru/vestnik/5115/?special=1>.
22. Иванова, Н. А. Сланцевая Америка: энергетическая политика США и освоение нетрадиционных нефтегазовых ресурсов / Н. А. Иванов. – М.: Магистр, 2014. – 304 с.
23. Сланцевый газ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://newsruss.ru/doc/index.php/%D0%A1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%B3%D0%B0%D0%B7.
24. Сорокин, С. Н. Основные проблемы и перспективы добычи сланцевого газа [Электронный ресурс] / С. Н. Сорокин, А. А. Горячев – М.: 2012. – Режим доступа: https://www.eriras.ru/files/Sorokin_Goryachev_OEPEE_slanec.pdf.

References

1. *Energy Strategy of Ukraine till 2030*. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.
2. Boyer, Ch., Clark, B., Lys, R., Miller, K. (2011). Shale Gas – global resource. *Neftegazovoe obozreniye*, 23(3), 36-51.
3. *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: China 2015*. (n.d.). Retrieved from: http://www.eia.gov/beta/international/analysis_includes/countries_long/China/china.pdf.
4. Dmytryevskyy, A. N., Vysotskii, V. I. (2010). Slantsevyy gas – vector. New market development Peace hydrocarbon raw materials. *Gas industry*, 8, 44-47.
5. Ivanov, N. A. (2014). *Slancevaja Amerika: jenergeticheskaja politika SShA i osvoenie netradicionnyh neftegazovyh resursov*. Moscow.: Magistr.
6. Cvetkov, L. D. & Cvetkova, N. L. (n.d.). *Slancevye uglevodorody (bibliograficheskij obzor)*. Retrieved from: <http://ftp.nedra.ru/rus/activity/archive/publications/hydrocarbons.pdf>.
7. Lukin, A. E. (2013). Chernoslancevye formacii jevskinskogo tipa – megalovushki prirodnogo gaza. *Geologija i poleznye iskopaemye Mirovogo okeana*, 4, 5-28.
8. Kondrat, O. R. & Gedzik, N. M. (2013). Slancevij gaz: problemi i perspektivi. *Rozvidka ta rozrobka naftovih i gazovih rodovishh*, 2 (47), 33-39.
9. Kurovec, I. M. (2014). *Netradicijni dzherela vuglevodniv v Ukraini*. Kyiv: Nika-Centr.
10. Kozlovs'kij, S. V. (2014). Stan ta tendencii vidobutku slancevogo gazu u sviti. Perspektivi dlja Ukraini: ekonomichnij ta ekologichnij aspekti. *Zbirnik naukovih prac' Vinnic'kogo nacional'nogo agrarnogo universitetu*, 2, 49-60.
11. Dejneko, V. V. (2012). Slancevij gaz: ekologichni aspekti vidobutku (svitovij dosvid dlja Ukraini, analitichni ocinki). *Regional'na ekonomika*, 4, 98-108.
12. Markovs'ka, V. S. (2013). Perspektivi vidobutku i spozhivannja slancevogo gazu v kraïnah Evropejs'kogo Sojuzu. *Ekonomichnij chasopis – XXI*, 3-4 (2), 17-20.
13. Cigan, R. M. & Sinjatko, A. O. (2015). *Perspektyvy vydobutku slancevogo gazu v Ukraini*. Retrieved from: www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2015/51.pdf.
14. Krishtal, A. M. (2015). Svitovij dosvid vivchennja ta vikoristannja netradicijnih vuglevodnevih resursiv. *Mineral'ni resursy Ukrainy*, 1, 27-37.
15. *Vikipedija*. (2016). Retrieved from: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.
16. Konjuhov, A. I. (2015). Chernye gliny i drugie otlozhenija, obogashennye organicheskim veshhestvom, na okrainah materikov v rannem i pozdnem paleozoe. *Vestnik Moskovskogo universiteta*, 4, 22-33.
17. *Metodichni vказivki z ocinki resursiv gazu slancevih tovshh*. (2012). Nakaz Derzhavnoyi komisiyi po zapasah korysnyh kopalyn № 625 vid 29.12.2012 r. Kyiv: DKZ.
18. Lukin, A. E. (2010). Slancevij gaz i perspektivy ego dobychi v Ukraine. Stat'ja 1. Sovremennoe sostojanie problemy slancevogo gaza (v svete opyta osvoenija ego resursov v SShA). *Geologicheskij zhurnal*, 3, 17-33.

-
19. Poisk vysokoproduktivnyh zon: kachestvo kollektora i kachestvo zakanchivaniya skvazhin. (2014). *Neftegazovoe obozrenie*. Retrieved from: www.slb.com/~media/Files/resources/oilfield_review/russia13/win13/article5.pdf.
 20. Rud'ko, G. I., Ljahu, M. V., Lovinjukov, V. I., Bagnjuk, M. M., Grigil, V. G. (2016). *Pidrahunok zapasiv nafty i gazu*. Kyiv-Chernivci: Bukrek.
 21. Dautova, Je. M. & Kochneva, O. E. (n.d.). *Vozmozhnosti i perspektivy dobychi slancevogo gaz v Rossii*. Retrieved from: <http://pstu.ru/vestnik/5115/?special=1>.
 22. Ivanov, N. A. (2014). *Slancevaja Amerika: jenergeticheskaja politika SShA i osvoenie netradicionnyh neftegazovyh resursov*. Moscow: Magistr.
 23. *Slancevyj gaz*. (n.d.). Retrieved from: http://newsruss.ru/doc/index.php/%D0%A1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D1%86%D0%B5%D0%B2%D1%8B%D0%B9_%D0%B3%D0%B0%D0%B7.
 24. Sorokin, S. N. & Gorjachev, A. A. (2012). *Osnovnye problemy i perspektivy dobychi slancevogo gaza*. Moscow. Retrieved from: https://www.eriras.ru/files/Sorokin_Goryachev_OEPEE_slanec.pdf.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2017 р.

Ольга Богданівна МНИХ

доктор економічних наук,
професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

Ірина Михайлівна ДАВИДОВИЧ

аспірантка,
Національний університет «Львівська політехніка»

**ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИТРАТ НА ДОСЛІДЖЕННЯ І РОЗРОБКИ ТА
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТРАНСПОРТНОГО
МАШИНОБУДУВАННЯ**

Мних, О. Б. Підвищення ефективності витрат на дослідження і розробки та диверсифікація вітчизняного підприємства транспортного машинобудування [Текст] / Ольга Богданівна Мних, Ірина Михайлівна Давидович // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 172-181. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Доведено актуальність проблеми підвищення ефективності витрат на дослідження і розробки в умовах розбудови ринкової інноваційної економіки України. Визначено тренди їх зростаючих обсягів, що не корелюють із динамікою показників реалізованої інноваційної продукції в Україні. Охарактеризовано якісні зміни зовнішнього середовища функціонування підприємств транспортного машинобудування. Доведено, що втрата традиційних ринків збуту в конкурентному середовищі стала основною причиною впровадження диверсифікації діяльності підприємств. Відсутність системних реальних реформ в економіці стала поштовхом для поєднання різних видів діяльності, які не пов'язані з основною спеціалізацією і технологією виробництва кінцевого продукту. Побудовано тренди і оцінено наслідки процесів диверсифікації на прикладі лідерів транспортного машинобудування. Доведено, що при посиленні зовнішніх та внутрішніх загроз актуальними є питання формування альтернативних стратегій диверсифікації ринків для підприємств транспортного машинобудування. Визначено напрямки наукових досліджень, які повинні бути орієнтовані для цілей технологічної диверсифікації підприємства у галузі машинобудування.

Ключові слова: дослідження та розробки; ринок; інновації; інженерія; економічна ефективність; диверсифікація.

Olha Bohdanivna MNYKH

Doctor of Economics,
Professor,
National University "Lviv Polytechnic"

Iryna Mykhaylivna DAVYDOVYCH

PhD Student,
National University "Lviv Polytechnic"

INCREASING THE EFFICIENCY OF EXPENDITURE FOR RESEARCH AND DEVELOPMENT AND DIVERSIFICATION OF THE NATIONAL COMPANY OF TRANSPORT MACHINE BUILDING

Abstract

The urgency of the problem of increasing the cost effectiveness of research and development in the conditions of development of the market innovative economy of Ukraine are proved. The trends of growing costs of research and development, which do not correlate with the dynamics of indicators of realized innovative products in Ukraine, are determined. The characteristic of qualitative changes of external environment of functioning of enterprises of transport machine building is given. It is proved that the loss of traditional markets in a competitive environment has become the main reason for the introduction of enterprise diversification. The lack of systemic real reforms in the economy is an impetus for combining different types of activities that are not related to the basic specialization and technology of the production of the final product. Trends are constructed and an assessment of the consequences of diversification processes is given on the example of the leaders of the transport engineering industry. It is proved that with the strengthening of external and internal threats the issues of the formation of alternative market diversification strategies for enterprises of transport machine-building are relevant. The directions of scientific research, which should be oriented for the purposes of technological diversification of the enterprise in the field of mechanical engineering, are determined.

Keywords: *research and development; market; innovation; engineering; cost efficiency; diversification.*

JEL classification: M210

Вступ

Сучасний діловий світ демонструє тісну взаємодію чинників формування економічного простору різних суб'єктів господарювання, структурно-функціональних, технологічних, соціальних, політико-правових відносин і комунікаційних стосунків. Відсутність дієвого механізму державного стимулювання інноваційної активності підприємств стала вагомою причиною кризи транспортного машинобудування та появи нових джерел соціально-економічних проблем, що погіршують ринкові позиції товаровиробників у суміжних галузях. За умови високого рівня відкритості української економіки (відношення експорту та імпорту до ВВП у 2016р. складало 104 %) підприємство вишукує можливості для підтримання життєдіяльності в різних напрямках економічної діяльності та експорту продукції, яка априорі не може бути високотехнологічною при зношеності основних фондів у промисловості більше ніж на 80 % (в галузі залізничного транспорту – більше ніж на 90 %). Перед менеджерами стоять нові виклики щодо гнучкості маркетингових рішень, які базуються на дослідженні можливостей розвитку маркетингового потенціалу на різних етапах диверсифікації ринків і видів діяльності підприємства, як процесів взаємопроникнення бізнесу у різні сфери суспільного життя, що розширює межі економіки знань.

У новому тисячолітті економіка України й надалі знаходиться на рівні 3-4 технологічних укладів, існують значні розриви в рівні міжгалузевої та внутрішньогалузевої конкурентоспроможності ринкових суб'єктів. Пошук нових сфер більш ефективного використання людського і промислового капіталу, розроблення різних моделей диверсифікації ринків і видів діяльності, використання раніше здобутого виробничого і маркетингового досвіду для освоєння нових видів економічної діяльності викликає науково-практичний інтерес на сучасному етапі розгортання економічних реформ. Особливо актуальними є проблеми розвитку технологічної (або спорідненої) диверсифікації високотехнологічних компаній, які генерують доходи як від продажу спеціалізованої продукції, так і розширення спектру інтелектуальних післяпродажних послуг маркетингового і логістичного характеру. Неспоріднена або технологічно не пов'язана диверсифікація у більшості випадків є реакцією виробників на кризові явища в країні і проводиться задля виживання в несприятливих ринкових умовах. Про це свідчать результати досліджень інновацій та різних типів диверсифікації закордонних і вітчизняних вчених, таких, як І.

Барінова, С. Ілляшенка, О. Ковінько, Г. Пересадько, Н. Чухрай та ін. [1-8]. Практичний інтерес викликає також політика управління різновекторним диверсифікованим бізнесом. Така політика, як показує світовий досвід, базується на дослідженні процесів взаємодії інфраструктурних, технологічних і продуктових інновацій, вивченні можливостей формування і розвитку маркетингового та логістичного потенціалу, виявленні імпульсів (рухомих сил) діяльності (driving forces), оптимізації видів діяльності виробництва з урахуванням факторів ризику тощо.

Мета статті

Метою статті є доведення актуальності проблеми підвищення ефективності витрат на дослідження і розробки, що пов'язано з процесами диверсифікації, проведення комплексного маркетингового аналізу диверсифікації підприємств транспортного машинобудування і динамічний аналіз наслідків диверсифікації підприємств транспортного машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Теоретичні прорахунки в процесі трансформації економіки України, відсутність дієвого державного механізму стимулювання інноваційної діяльності та імітація реформ спричинили глибокі структурно-функціональні деформації стратегічно важливих галузей народного господарства, в тому числі й машинобудування, які поглиблюються останніми роками через домінування вибору короткострокових цілей максимізації доходів і прибутку, порушення рівноваги між виробництвом і споживанням, посилення тиску критичних факторів виробництва, зокрема енергетичних. Амбітні плани щодо перспектив розвитку економіки президента П. Порошенка в «Стратегії- 2020» [9] передбачають залучення іноземних інвестицій на суму 40 млрд дол., що сприятиме поживленню економіки і підвищенню кредитного рейтингу України за зобов'язаннями в іноземній валюті до 2020 р. до рівня «ВВВ» за шкалою Standard & Poor's (з «В-» в 2016 р. – до «ВВВ»), а також зниженню рівня інфляції з 12,4 % у 2016 р. – до 1,7 % у 2020 р. Проте під таку програму не створено відповідної економічної стратегії розвитку системотвірних галузей, які спроможні були б проявити себе як рушійна сила структурних перетворень на всіх етапах створення суспільних цінностей, до яких, зокрема, належить машинобудування. Крім того, гальмуючим чинником для впровадження вищезазначеної стратегії є розширення масштабу дії корупційних схем у країні, адже за даними міжнародного дослідження, проведеного і опублікованого агентством Ernst&Young, яке охоплювало 41 країну (Європу, Близький Схід, Індію та Африку (ЕМЕІА), «Україна за два роки піднялася на 7 сходинок у рейтингу корупції в бізнесі і посіла перше місце» [10]. Через пасивність інноваційної діяльності більшості промислових підприємств технологічні інновації, на жаль, ще не стали системотвірним чинником і рушійною силою прогресивних структурно-функціональних зрушень, які б розширили економічний простір спорідненої або пов'язаної диверсифікації виробництва. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП в 2015 р. була найнижчою за 2000-2015 рр. і складала лише 0,64 % від ВВП, а тих підприємств, що займалися інноваціями, – коливалася за цей же період від 11 % до 18 % [11]. Як видно з рис. 1, за 2000-2015 рр. витрати на дослідження і розробки в середньому зростали щорічно на 112,3 млн грн.

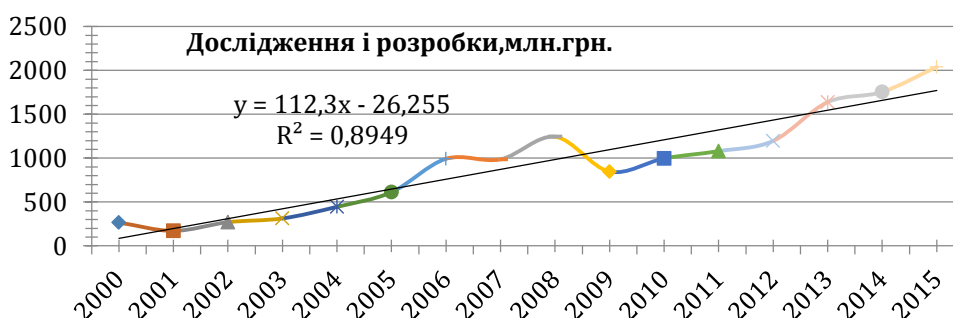


Рис. 1. Зростаюча динаміка витрат на дослідження і розробки в Україні за 2000-2015 рр.

*Побудовано авторами на основі [11].

Згідно з МСБО, витрати на дослідження та розробки мають містити всі витрати, які безпосередньо пов'язані з дослідженнями та розробками або які можуть бути обґрунтовано віднесені до такої діяльності [12]. Проте лише частина з тих витрат вважається активом, якщо: продукція або технологічний процес чітко ідентифіковані; підприємство має намір не тільки виготовляти, але й постачати на ринок новостворену продукцію чи технологічний процес; якщо інноваційний проект має відповідне ресурсне забезпечення на всіх етапах його впровадження аж до завершення; існують незадоволені потреби на ринку на таку продукцію чи технологічний процес.

Зміна витрат у сфері D&R за досліджуваний період не корелювала із динамікою показників реалізованої інноваційної продукції, адже їх питома вага у загальному обсягу промислової продукції щорічно знижувалася і впала за цей же період від 9,4 % у 2000 р. до 1,4 % у 2015 р. (за весь період 2009-2015 рр. питома вага такої продукції була меншою ніж 5 %). Це можна пояснити різними причинами, які були виявлені нами на основі узагальнення практики діяльності українських машинобудівних підприємств і якісного аналізу змін у зовнішньому середовищі:

- відсутність дієвого механізму державно-приватного партнерства і невизначеність у державній промисловій політиці довгострокових перспектив у сфері розвитку вітчизняного транспортного машинобудування;
- призупинення інвестиційних проектів інноваційно активних підприємств в умовах зростаючого податкового тиску на МСП (мале і середнє підприємництво) і девальвації гривні, що знижує обсяги чистих грошових потоків підприємств, особливо – імпортозалежних;
- зменшення частки витрат на D&R, що, згідно з МСБО, можна віднести до активів;
- у країні домінував випуск продукції, яка була новою для самих підприємств, а не інноваційною на європейському ринку, що негативно впливало на динаміку експорту інноваційної продукції та послуг інтелектуального характеру;
- складні умови для ведення бізнесу в Україні, в тому числі інноваційної діяльності, послаблювали мотивацію топ-менеджменту до позитивних змін;
- стадії життєвих циклів інноваційних проектів підприємств не відповідали стадіям життєвого циклу галузі машинобудування, в тому числі підгалузі транспортного машинобудування;
- практичне використання результатів D&R було слабко орієнтоване на технологічну диверсифікацію виробництва в інших галузях, квазідиверсифікацію, що сповільнювало темпи створення нових прогресивних альянсів між компаніями, які могли б стати новими джерелами синергії;
- переважали продуктові, а не технологічні інновації на підприємствах (останні мають значно більший простір взаємодії системотвірних факторів і вищу вартість інтелектуальної праці);
- низький рівень компетентності топ-менеджменту у сфері організації міжнародного трансферу технологій;
- відсутність загальнонаціональної державної політики імпортозаміщення, що знизило маневреність управлінських рішень машинобудівних підприємств у виборі цільових ринків, форм комбінації факторів виробництва, у поєднанні виробничих структур на міжгалузевому рівні.

Державні стимули були слабкими для того, щоб упроваджувати радикальні, проривні інновації, які могли б відкрити нові можливості, в тому числі маркетингові, для заміни старої моделі відтворення української економіки в напрямку її інтенсифікації. За оприлюдненими результатами Doing Business (DB-2017), за критерієм «легкість ведення бізнесу» Україна посіла 80 місце серед 150 досліджуваних країн світу з різним рівнем доходів [13]. Без надійного захисту прав інвесторів та об'єктів інтелектуальної власності неможливо забезпечити оптимальні масштаби впровадження інновацій і довгострокову політику диверсифікації підприємства і ринків. За критерієм «захист інвесторів» Україна, що інтегрується в європейське бізнес-середовище, зайняла 70 місце в DB-2017, як і Бангладеш (перше місце отримав у цьому рейтингу Сінгапур).

Втеча цінної інформації про інновації та ноу-хау виробників, проблеми із захистом прав на об'єкти інтелектуальної власності, зокрема, при обслуговуванні вітчизняних підприємств російськими банками, які мають доступ до інсайдерської інформації фінансового та технічного характеру підприємств-позичальників, знижує ефект від інтелектуальної праці і витрат на D&R. Інноваційний маркетинг не зайняв гідного місця у створенні нових точок економічного зростання, і донині є значний розрив у рівнях інноваційної готовності різних підприємств і галузей, у рівнях їх конкурентних позицій, що послаблює вплив інноваційного потенціалу виробника на активізацію інноваційної діяльності його стратегічних клієнтів. Тому вітчизняна практика засвідчує домінування неспорідненої, «вимушеної» диверсифікації діяльності підприємств в умовах поглиблення кризових явищ у країні і сильного тиску нагромаджених минулих боргів. Можна очікувати, що після впровадження в дію розпорядження КМ України №864-р від 23.11.2016 р. в країні щорічно буде проводитися Міжнародний форум «Innovation Market» [14], а інноваційні маркетингові технології стануть об'єктами дослідження і вивчення підприємницьких структур, зокрема, при формуванні ними стратегій диверсифікації бізнесу.

Недоліки щодо публічного оприлюднення результатів інноваційної діяльності суб'єктів, зокрема те, що статистична форма звітності N 1-інновація (річна) «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» (від 05 лютого 2015 року N 17.4-12/3) є недійсною з 01 січня 2016 р., а в економічній статистиці відповідна інформація за 2016 р. відсутня, унеможлиблює проведення динамічного аналізу інноваційності економіки. Відповідно, ускладнюються дослідження залежностей темпів зростання ВВП та інноваційних змін, взаємозалежностей інноваційно активних підприємств і простору формування ними технологічно пов'язаної диверсифікації для цілей виявлення зон їх спільних інтересів, які стосуються постачальників, виробників і потенційних клієнтів.

Ще на початковому етапі розбудови ринкової економіки у промисловій державній політиці України, на жаль, не були використані факторні переваги для розвитку вітчизняного машинобудування – наявні сировинні ресурси (металу) і високі рейтингові позиції людського капіталу. Так, за підсумками 2016 року, Україна зберегла 10-те місце у світовому рейтингу виробників сталі [15], збільшивши виробництво на 5,5 % порівняно з 2015 роком – до 24,2 млн тонн, і 31 місце серед 124 країн – у рейтингу людського капіталу, який презентував Всесвітній економічний форум. З 2016 року в Україну було імпортовано з країн ЄС, Азії та СНД 809,8 тис. т металопродукції на суму в \$ 1,14 млрд (у фізичному вимірі імпорт зріс на 17,8 %, в грошовому – на 42,8 %). Основними товарними позиціями були: сталевий прокат (більше 70 %), прокат з легованої сталі та металургійна сировина [16]. Вітчизняні підприємства транспортного машинобудування змушені працювати в умовах зростаючої насиченості ринку імпортними транспортними засобами (скасовано ввізне мито на вживані автомобілі у квітні 2016р.). Більше третини з них відчуває гострий дефіцит вільних обігових коштів і потрапили в боргову яму через нагромаджені зобов'язання перед фінансово-кредитними установами, а також у зв'язку із погіршенням структури маржинального доходу внаслідок підвищення зовнішніх витрат на придбання енергоносіїв та імпортних комплектуючих. Це стало причиною різкого зниження обсягів продажів, що підтверджують побудовані на статистичних даних тренди (рис. 2).

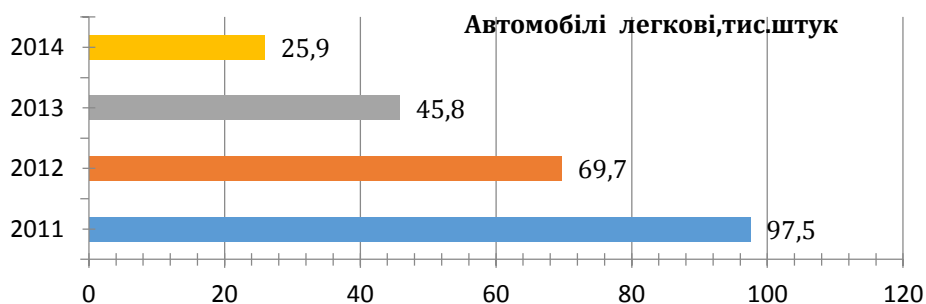


Рис. 2. Спадаюча динаміка обсягу виробництва легкових автомобілів в Україні за 2011-2014 рр. (з 2015 р. такі статистичні показники віднесено до конфіденційної інформації)

**Побудовано авторами на основі [11].*

Обсяги виготовлення вантажних вагонів щорічно скорочувалися приблизно на 14,41 тис. шт, а вантажних автомобілів – на 530 штук. Одним із провідних підприємств транспортної галузі країн СНД у сфері вантажного і пасажирського вагонобудування є ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» (КВБЗ), який виготовляє також інструменти та ескалатори для метрополітену. Ця транснаціональна компанія змішаного типу є багатoproфільним підприємством з повним циклом: від генерованої конструкторської ідеї – до виготовлення готової продукції – і є центром розробки найсучасніших технологій (рис. 3).

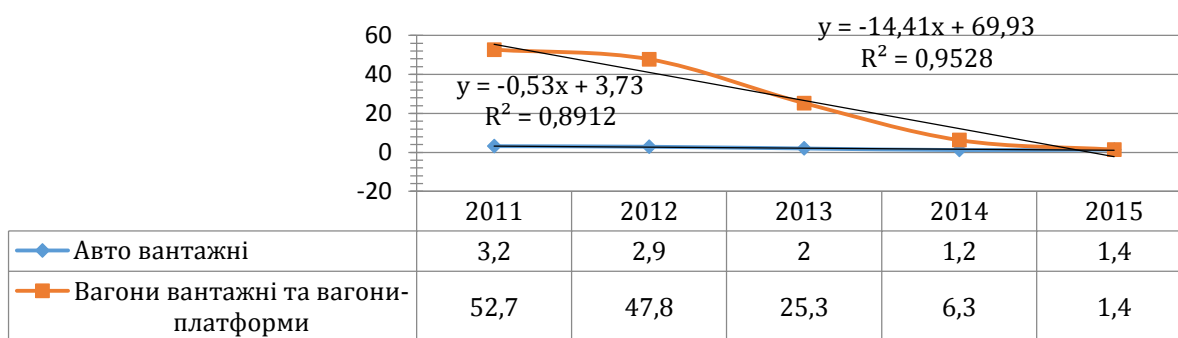


Рис. 3. Тренди зміни обсягів продажів вантажних автомобілів, вантажних вагонів та вагонів-платформ за 2011-2015 рр. (у тис. шт)

**Побудовано авторами на основі [11].*

Різкий спад виробництва вагонів, як це видно на рис. 3, – це наслідок втрати російського ринку збуту для ПАТ «КВБЗ» і техніко-технологічної неготовності презентувати свою продукцію для країн далекого зарубіжжя. За 2011-2013рр. цей завод щорічно виготовляв до 13 тис. вагонів. В умовах посилення військової агресії він змушений було принципово змінити ділове партнерство (до 2015р. активно розвивалися відносини з російськими замовниками, адже 90 % усіх випущених вагонів на

підприємстві були орієнтовані для Росії і країн СНД [17]. Після того, як 28.01.15р ВР України нарешті визнала Росію країною-агресором, менеджменту ПАТ «КВБЗ» необхідно критично переглянути свою стратегію розвитку і чітко визначити перспективи його членства в Міжнародній асоціації «Метро» (Росія), у некомерційному партнерстві «Об'єднання виробників залізничної техніки» (Росія), задачі яких – інтеграція інтелектуальних ресурсів. Витіснення українського виробника вантажних вагонів не тільки з ринку РФ, але й з Казахстану і Білорусії, через призупинення дії сертифікатів СС ФЖТ РФ на усю номенклатуру продукції вантажного вагонобудування ПАТ «КВБЗ», а також невизнання Росією сертифікатів Технічного регламенту Митного Союзу, виданими цьому заводу, – усі ці явища стали новими викликами для маркетингового менеджменту. Важливо зауважити, що практично не контрольованими є фінансові потоки співвласників ПАТ «КВБЗ» – компаній, зареєстрованих в офшорних зонах у різних країнах, адже 94.17116 % від загальної кількості акцій ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» належить 4-м компаніям: по 25 % – компаніям AS Skinest Finants та Osauhing DELANTINA (Естонія), 25 % – компанії OW Capital Management GmbH (Австрія) та 19,17 % – Transbuilding Service Limited (Великобританія). Такий розподіл акціонерного капіталу між офшорними компаніями ставить під сумнів об'єктивність оприлюднених фінансових результатів і, відповідно, ускладнює фінансову оцінку наслідків диверсифікації діяльності і ринків.

Монополіст ПАТ «КВБЗ», який охоплював 42,73 % на ринку вантажного вагонобудування України серед 18 вагонобудівних підприємств, так і не отримав ефекту масштабу в останні роки – причина такої ситуації полягає в домінуванні одного цільового ринку збуту в РФ, що й підвищило його маркетингові ризики. Його показники істотно погіршилися в 2015 р. – від 215665 тис. грн нерозподіленого прибутку – до 172332 тис. грн нерозподіленого збитку. Неспіввимірними є темпи зменшення його доходу і валового прибутку: чистий дохід впав у 2,26 раза (від 2826676 тис. грн – до 1246362 тис. грн), а валовий прибуток від реалізації лише за один 2015р. знизився аж у 51,26 раза! Витрати на збут стали нижчими лише на 18,8 %. Частка експорту на кінець 2015р. складала 17,14 %. Серед основних конкурентів ПАТ «КВБЗ» на ринку України – ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «АЗОВМаш», АТ «Стаханівський вагонобудівний завод». На сучасному етапі в межах диверсифікації виробництва ведеться поступове перепрофілювання заводу ПАТ «КВБЗ» на інші види продукції, у тому числі на автодорожню, комунальну техніку (автогрейдері, вакуумна та механічна підмітально-прибиральна машина, напівпричепа вантажопідйомністю до 35 тонн) та техніку оборонного призначення. Більше 60 % від вартості ТМЦ та комплектуючих ПАТ «КВБЗ» у 2015р. становили закупівлі на підприємствах далекого зарубіжжя та в Росії. Це означає, що ПАТ «КВБЗ» в умовах війни з РФ залежало від поставок комплектуючих від російських підприємств.

Постачальники, які охоплюють більше 10 % у загальному обсягу постачання для ПАТ «КВБЗ», це: «ІТОСНУ Corporation» (Японія) – комплектуючі для модернізації вагонів метро (40,99 %); ТОВ «Метінвест-СМЦ» – листовий та сортовий прокат (9,15 %). «Метінвест» – один з найбільших у СНД виробників залізничної сировини і сталі. Основними акціонерами групи «Метінвест» є група «СКМ» (71,24 %), що належить Р. Ахметову. Основною холдинговою компанією Групи «Метінвест» є компанія «Metinvest B.V.» (зареєстрована в Нідерландах, де створені сприятливі умови для офшорного бізнесу). Імпорتنі поставки для ПАТ «КВБЗ» призводять до зростання сукупних матеріальних витрат і до збільшення інших операційних витрат при знеціненні української гривні. Тому диверсифікацію діяльності технологічно пов'язаних підприємств суміжних галузей необхідно розглядати в контексті вирішення проблеми імпортозаміщення на рівні загальнонаціональної економіки, що стимулюватиме розроблення сировинних інновацій і технологій з виробництва вагонного литва. До основних факторів зовнішнього середовища, що негативно вплинули на ринкові позиції і низьку ефективність диверсифікації виробництва ПАТ «КВБЗ», відносяться:

- відсутність державного фінансування та державного замовлення з боку ПАТ «Укрзалізниця»;
- недосконалість правових основ та відсутність відповідної практики планування і фінансування державних закупівель на довгостроковій основі;
- відсутність дієвої підтримки вітчизняних підприємств машинобудівної галузі і системи стимулювання внутрішнього виробництва для вирішення проблеми імпортозаміщення (існує гострий дефіцит великого і середнього вагонного литва).
- зростання ризиків через руйнування системи постачання критичної сировини, яка стала об'єктом приватної власності холдингових приватних структур.

При посиленні зовнішніх загроз актуальними є питання формування альтернативних стратегій диверсифікації ринків, що пов'язано з інформаційним забезпеченням внутрішнього і міжнародного маркетингу. Про зміну вектору маркетингових відносин (здебільшого через втрату російського ринку збуту) можна говорити на підставі організації нових поставок продукції ПАТ «КВБЗ» для залізниці Туркменістану, яка йде вздовж газопроводу ТАПІ (в першому півріччі 2016 р. було укладено контракт на постачання туди 375 напіввагонів і 375 вантажних вагонів [18]). Проте такі обсяги експортних поставок далеко не вичерпують виробничий потенціал цього підприємства (потужності – близько 13 тис. вагонів /рік). Від інноваційної активності ПАТ «КВБЗ» та покращення якості продукції залежатимуть можливості

нарощення експортного потенціалу і підвищення стратегічних ступенів свободи у виборі партнерів та ринків збуту.

Інноваційно активним на ринку транспортного машинобудування є один із його лідерів – ПАТ «АвтоКрАЗ», яке є членом Асоціації міжнародних автомобільних перевізників України, метою якої є розширення можливостей здійснення перевезень вантажів та пасажирів у міжнародному автомобільному сполученні. Основною продукцією ПАТ «АвтоКрАЗ» є: вантажні автомобілі, вантажопідймальністю від 10 до 30 тонн, серед яких самоскиди, бортові автомобілі, сідельні тягачі, лісовози, сортиментовози, автомобільні шасі, на які встановлюються автоцистерни і паливозаправники, різноманітне устаткування для нафтового комплексу, гірничовидобувної промисловості, лісопромислової галузі, для будівництва, дорожнього і комунального господарства, збройних сил [20]. Згідно з КВЕД основними видами економічної діяльності цього підприємства є:

- 29.10. Виробництво автотранспортних засобів;
- 33.20. Установлення та монтаж машин і устаткування;
- 49.41. Вантажний автомобільний транспорт.

Про розширення міжнародної діяльності свідчить відкрите представництво ПАТ «АвтоКрАЗ» в Республіці Куба. Підприємство є вузькоспеціалізованим, адже на інші види продукції припадало лише 2 % у загальному обсязі продажу. На експорт в 2015 році підприємство реалізувало продукції на суму 705,0 млн грн, що складає 36 % у загальному обсязі реалізації. Для задоволення потреб силових структур автозавод налагодив випуск нового виду продукції – броньованої колісної техніки (важких бронемашин «КрАЗ-Раптор», «КрАЗ-Шрек», «КрАЗ-Фіона» та «КрАЗ-Ураган»). Чистий дохід ПАТ «АвтоКрАЗ» в 2015р. зріс порівняно з 2013р. у 2,65 раза, а фінансовий результат від операційної діяльності – у 5,18 раза, що є наслідком зміни пріоритетів у продуктовому портфелі на користь продукції військового призначення і зростання частки експорту техніки, що приносить додаткові валютні надходження в умовах девальвації гривні (рис. 4).

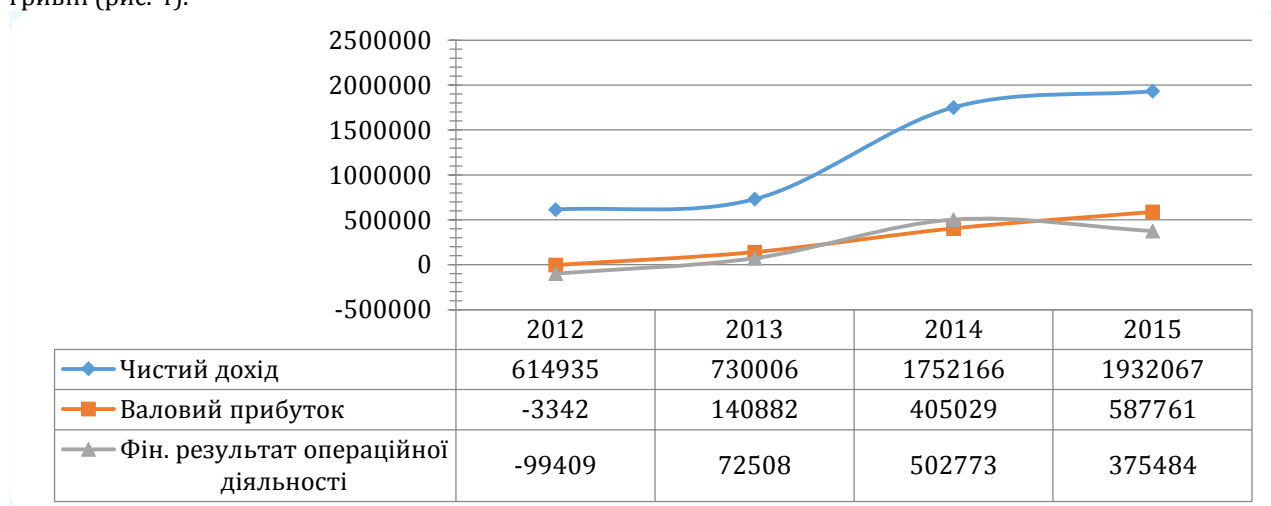


Рис. 4. Позитивна динаміка фінансових результатів діяльності ПАТ «АвтоКрАЗ» як відображення наслідків диверсифікації його діяльності і зростання експортних поставок (у тис. грн)

Порівняно з 2013 р. фінансовий результат від операційної діяльності ПАТ «АвтоКрАЗ» збільшився у 2015 р. на 474 893 тис. грн. При створенні продуктового портфеля ПАТ «АвтоКрАЗ» враховуються також можливості щодо задоволення потреб міських комунальних господарств країни у сучасній ефективній техніці. Відсутність необхідного фінансового забезпечення для переходу від дрібносерійного до серійного виробництва стало вагомою причиною зниження обсягів виробництва та ділової активності. Зміст процесів диверсифікації ПАТ «АвтоКрАЗ» в останні 2014-2017 рр. формується на основі нових пріоритетів у його продуктивній політиці в умовах зростання зовнішніх загроз з боку військової агресії Росії. Так у стратегії диверсифікації діяльності вказано: пріоритет щодо забезпечення обороноздатності України (в плані 2016 р. визначено виконання обсягів виробництва та реалізації техніки КрАЗ до 1375 од.); етап продовження робіт із розширення лінійки броньованих машин, освоєння серійного виробництва перспективних представників сімейства безкапотних автомобілів; етап завершення впровадження стандарту ISO/TS 16949 для освоєння нових закордонних ринків. Підвищення якості продукції цього підприємства стало фактором для позитивної зміни структури цільових ринків: у 2016 р. частки поставок на експорт і внутрішній ринок у загальних продажах були приблизно однакові: 53 % і 47 %, відповідно. У лютому 2017 р. на виставці «Київекспоплаза» було презентовано вантажний автомобіль – компактний автомобіль самоскид КРАЗ -54001 С2 ПАТ

«Автокраз», що відображає реакцію виробника на потреби у вантажному автомобільному транспорті, що належить до продукції подвійного призначення.

Негативна тенденція на ринку транспортного машинобудування чітко виявилася в останнє десятиріччя також і в сегменті виробництва та продажу українських літаків. Через втрату державного замовлення в 2010 р. в Україні було виготовлено лише 14 літаків «АН», тоді як потужність лише Харківського авіазаводу коливалася в межах 35-40 одиниць на рік (для рентабельного виробництва необхідно виготовляти не менше 200 літаків). Вітчизняні виробники не змогли витримати жорстку конкуренцію з боку світових гігантів «Boeing» та «Airbus», тому їх обсяги виробництва скоротилися до 1-2 літаків на рік, що негативно впливає на фінансову і ринкову стійкість українських авіазаводів.

Великі сподівання українських авіаторів на співпрацю з російськими партнерами завершилися провалом після активізації процесів євроінтеграції та анексії Росією Криму і військових конфліктів на Донбасі. Водночас такі зовнішні загрози підштовхнули урядові структури до пошуку нових замовлень на закордонних ринках і на Міжнародній оборонній виставці «DEFEXPO India 2016» Міністерство оборони Індії та кілька індійських компаній підписали з Україною 15 меморандумів, серед яких є домовленості щодо виробництва 500 транспортних літаків та поставки газотурбінних установок для індійських військових суден [19]. Формування попиту на військову продукцію стало одним із чинників підвищення ділової активності вітчизняних підприємств, які входять у ДК «Укроборонпром», а саме: Київського, Житомирського та Львівського бронетанкового заводів, КБ «Луч», ДП «Антонов», ДАХК «Артем», КБ «Артилерійське озброєння», ДП «Зоря-Машпроект». Партнерство з індійською компанією «Reliance Defence Ltd» і українського ДП «Антонов» передбачає спільне створення та виробництво багатофункціонального транспортного літака для потреб військових, а також комерційного використання в Індії. Йдеться про виробництво 500 машин загальною вартістю 5,3 млрд дол. протягом 15 років, в тому числі й пасажирських літаків на 50-80 місць. Зважаючи на тривалий у часі вищезазначений проект, активну зміну політичних еліт у країні і пріоритетів розвитку економіки за останні десятиріччя, вважаємо, що не варто будувати оптимістичних планів щодо швидкого поживлення галузей у напрямку їх технологічної диверсифікації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Справжня цінність процесів диверсифікації підприємств високотехнологічних секторів економіки має вирости із суб'єктивних елементів – носіїв національної ідеї розвитку України, з інтелекту політичної еліти і топ-менеджменту корпоративних структур, що запропонують нові вектори формування економічної безпеки країни, розвитку макро- і мікроекономіки, гнучкі форми комбінації факторів та інноваційних виробничих структур у досягненні цілей. Ці суб'єктивні елементи з часом трансформуватимуться в об'єктивні, на які змушені будуть зважати інші ринкові агенти, які технологічно чи функціонально пов'язані з виробником, адже підприємства, як активні суб'єкти ринкових та суспільних відносин, формуватимуть нову якість зовнішнього оточення і моделі трансформації: загроз – у можливості, слабких сторін – у сильні сторони, ризиків – у нові джерела появи синергії від процесів диверсифікації. Підвищення ефективності витрат на дослідження і розробки супроводжується зміною принципів обмеженості ресурсів і критеріїв вибору раціонального типу диверсифікації підприємства і ринків. Зважаючи на те, що важливим чинником конкуренції стає вигреш у часі здобування певних результатів, тому дослідження перспективних напрямків диверсифікації підприємств транспортного машинобудування повинно охоплювати комплекс питань щодо узгодженості життєвих циклів інноваційних проектів бізнес-структур суміжних галузей економіки.

Список літератури

1. Барінов, І. С. Диверсифікація виробництва в забезпеченні конкурентоспособності підприємства / І. С. Барінов, А. М. Белов // Нефтегазовое дело. – 2006. – №5. – С. 8-9.
2. Ілляшенко, С. М. Системний аналіз поглядів різних вчених на стратегію диверсифікації / С. М. Ілляшенко, Г. О. Пересадько // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2008. – № 4(28). – С. 3-8.
3. Ковінько, О. М. Сутність та зміст стратегії диверсифікації підприємств при виході на зовнішній ринок [Електронний варіант] / О. М. Ковінько. – Режим доступу: [file:///C:/Users/User/Downloads/Vchnu_ekon_2014_5\(2\)_3.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Vchnu_ekon_2014_5(2)_3.pdf).
4. Кунц, Р. М. Стратегія диверсифікації і цілі підприємства / Роджер М. Кунц // Проблеми теорії і практики управління. – 1994. – № 1. – С. 5-8
5. Мних, О. Б. Диверсифікація діяльності машинобудівних підприємств при загостренні соціально-фінансової кризи: вітчизняний і зарубіжний досвід / О. Б. Мних, Я. Дядько, І. М. Давидович // Вісник Хмельницького НУ «Економічні науки». – т.3. – №5. – 2009. – С. 262-266.

6. Пересадько, Г. О. Моделювання механізму управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств / Г. О. Пересадько // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2007. – № 6-7(26-27). – С. 161-168.
7. Радєєва, М. М. Механізм формування диверсифікаційної політики в умовах трансформаційної економіки: дис.....канд.економ.наук:08.02.03 / М. М. Радєєва. – Дніпропетровськ. – 2005. – 210 с.
8. Чухрай, Н. І. Стратегічні рішення у просуванні інновації на ринок [Електронний варіант] / Н. І. Чухрай. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_4/032-036.pdf.
9. Указ Президента України П. Порошенка «Про Стратегію сталого розвитку “Україна-2020”» [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.
10. Україна стала лідером по корупції в бізнесі, – Ernst&Young. – Режим доступу: <http://www.dsnews.ua/economics/ukraina-stala-liderom-po-korrupsii-v-biznese---ernst-young-10042017152500>.
11. Статистична інформація. [Електронний варіант]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
12. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000.: пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2000. – 1272 с.
13. Защита инвесторов. Doing Business. Оценка бизнес-регулирования [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/protecting-minority-investors>.
14. Розпорядження КМ України від 23.11.16 р. «Про проведення Міжнародного форуму "INNOVATION MARKET" та Міжнародного східноєвропейського форуму "Інноваційна економіка та наука" [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/864-2016>.
15. Україна за підсумками року зберегла 10-те місце в світовому рейтингу виробників сталі [Електронний варіант]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/industry/1743667-ukrajina-za-pidsumkami-roku-zberegla-10-te-mistse-v-svitovomu-reytingu-virobnikiv-stali-infografika.html>.
16. Україна: экспорт-импорт черных металлов в 2016 году. [Електронний варіант]. – Режим доступу: promindustry.com.ua/n200871-ukraina-eksport-import.html.
17. Крюківський вагобудівний завод навчився жити без Росії [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/kryukivskij-vagonobudivnij-zavod-navchivsja-zhiti-bez-rosiji-170839.html>.
18. КВБЗ уклав контракт на постачання в Туркменістан 750 вантажних вагонів [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://railway-publish.com/kvzbz-uklav-kontrakt-na-postachannya-v-turkmenistan>.
19. Відомості про емітента [Електронний варіант]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/73388/165/templ>.
20. Міжнародна оборонна виставка defexpo – 2016 в Індії ... [Електронний варіант]. – Режим доступу: www.zhbtz.com/.../m-zhnarodna-oboronna-vistavka.

References

1. Barynov, Y. S. & Belov, A. M. (2006). Dyversyfykatsyya proyzvodstva v obespechenyy konkurentosposobnosty predpryyatyya. *Nefte hazovoe delo*, 5, 8-9.
2. Illyashenko, S. M. & Peresad'ko, H. O. (2008). Systemnyy analiz pohlyadiv riznykh vchenykh na stratehiyu dyversyfikatsiyi. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 4(28), 3-8.
3. Kovin'ko, O. M. (2014). *Sutnist' ta zmist stratehiyi dyversyfikatsiyi pidpryyemstv pry vykhodi na zovnishniy rynek*. Retrieved from: [file:///C:/Users/User/Downloads/Vchnu_ekon_2014_5\(2\)_3.pdf](file:///C:/Users/User/Downloads/Vchnu_ekon_2014_5(2)_3.pdf).
4. Kunts, R. M. (1994). Stratehiya dyversyfykatsyyi u tsely predpryyatyya. *Problemy teoryi u praktyki upravleniya*, 1, 5-8.
5. Mnykh, O. B., Dyad'o, Y. A. & Davydovych, I. M. (2009). Dyversyfikatsiya diyal'nosti mashynobudivnykh pidpryyemstv pry zahostrenni sotsial'no-finansovoyi kryzy: vitchyznyanyy i zarubizhnyy dosvid. *Visnyk Khmel'nyts'koho Natsional'noho universytetu «Ekonomichni nauky»*, 3(5), 262-266.
6. Peresad'ko H. O. (2007). Modelyuvannya mekhanizmu upravlinnya stratehiyamy dyversyfikatsiyi promyslovykh pidpryyemstv. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 6-7 (26-27), 161-168.
7. Radyeyeva, M. M. (2005). *Mekhanizm formuvannya dyversyfikatsiyanoi polityky v umovakh transformatsiyanoi ekonomiky*. Dnipropetrovs'k.
8. Chukhray, N. I. (2010). *Stratehichni rishennya u prosuvanni innovatsiyi na rynek*. Retrieved from: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_5_4/032-036.pdf.
9. Ukaz Prezidenta Ukrayiny P. Poroshenko «Pro Stratehiyu staloho rozvytku “Ukrayina-2020”». (n.d.). Retrieved from: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>.

-
10. *Ukrayna stala lyderom po korruptsyy v byznese.* (n.d.). Retrieved from: <http://www.dsnews.ua/economics/ukraina-stala-liderom-po-korruptsii-v-biznese---ernst-young-10042017152500>.
 11. *Statystychna informatsiya.* (n.d.). Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.
 12. Holov, S. F. (2000). *Mizhnarodni standarty bukhhalters'koho obliku.* Kyiv: FPBAU.
 13. *Zashchita investorov. Doing Business. Otsenka byznes-rehulyrovanyya.* (n.d.). Retrieved from: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/protecting-minority-investors>.
 14. *Rozporyadzhennya KM Ukrayiny vid 23.11.16 . «Pro provedennya Mizhnarodnoho forumu "INNOVATION MARKET" ta Mizhnarodnoho skhidnoyevropeys'koho forumu "Innovatsiyana ekonomika ta nauka".* (2016). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/864-2016>.
 15. *Ukrayina za pidsumkamy roku zberegla 10-te mistse v svitovomu reytingu vyrobnykiv stali.* (n.d.). Retrieved from: <https://economics.unian.ua/industry/1743667-ukrajina-za-pidsumkami-roku-zberegla-10-te-mistse-v-svitovomu-reytingu-virobnikiv-stali-infografika.html>.
 16. *Ukrayna: eksport-ymport chernykh metallov v 2016 hodu.* (2017). Retrieved from: promindustry.com.ua/n200871-ukraina-eksport-import.html.
 17. *Kryukivs'ky vagonobudivnyy zavod navchivsya zhyty bez Rosiyi.* (n.d.). Retrieved from: <http://biz.nv.ua/ukr/publications/krjukivskij-vagonobudivnij-zavod-navchivsja-zhiti-bez-rosiji-170839.html>.
 18. *KVBZ uklav kontrakt na postachannya v Turkmenistan 750 vantazhnykh vagoniv.* (n.d.). Retrieved from: <http://railway-publish.com/kvz-uklav-kontrakt-na-postachannya-v-turkmenistan->.
 19. *Vidomosti pro emitenta.* (n.d.). Retrieved from: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/73388/165/templ>.
 20. *Mizhnarodna oboronna vystavka defexpo – 2016 v Indiyi.* (2016). Retrieved from: www.zhbtz.com/.../m-zhnarodna-oboronna-vistavka.

Стаття надійшла до редакції 01.06.2017 р.

Тетяна Володимирівна РАДЕВИЧ

аспірант,
Полтавського університету економіки і торгівлі,
E-mail: rys@ua.fm

Юлія Олександрівна НОЧОВНА

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Полтавський університет економіки і торгівлі
E-mail: nochovna1972@gmail.com

Наталія Іванівна САМБУРСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Полтавський університет економіки і торгівлі
E-mail: nataliasamburska@gmail.com

**МОДЕЛЮВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА ЗАГАЛЬНОГО РІВНЯ
ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Радевич, Т. В. Моделювання інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства / Тетяна Володимирівна Радевич, Юлія Олександрівна Ночовна, Наталія Іванівна Самбурська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 182-191. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ефективне стимулювання діяльності національних підприємств у напрямку охорони навколишнього природного середовища, зниження негативного впливу виробництва на довкілля, підвищення інноваційно-інвестиційної привабливості, екологічного іміджу та покращення екологічної ситуації в Україні можливе за умови розробки та практичної апробації методики оцінки загального рівня екологічної безпеки підприємства.

Мета. Метою статті є розробка інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства та обґрунтування можливостей використання кореляційно-регресійного аналізу для підтвердження взаємозв'язків між його складовими.

Методологія. Методологічною основою статті стали фундаментальні положення загальної економічної теорії, економіки природокористування та охорони навколишнього природного середовища, статистики та економетрії. У статті використані кореляційно-регресійний аналіз, порівняльний аналіз, метод відносних величин, методи економіко-математичного моделювання та інші.

Результати. У статті розроблено формулу розрахунку інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства, який базується на трьох часткових інтегральних коефіцієнтах: інтегральному коефіцієнті екологічної шкоди; інтегральному коефіцієнті впливу економічних факторів; інтегральному коефіцієнті впливу еколого-економічних факторів. Використання кореляційно-регресійного аналізу підтвердило адекватність розробленої економіко-математичної моделі, реальність взаємозв'язків і взаємозалежностей між її показниками.

Ключові слова: екологічна безпека; екологічна шкода; інтегральний показник; загальний рівень екологічної безпеки; кореляційно-регресійний аналіз; моделювання.

Tetyana Volodymyrivna RADEVYCH

PhD Student,
Poltava University of Economics and Trade
E-mail: rys@ua.fm

Yuliya Oleksandrivna NOCHOVNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Audit,
Poltava University of Economics and Trade
E-mail: nochovna1972@gmail.com

Nataliya Ivanivna SAMBURS'KA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Audit,
Poltava University of Economics and Trade
E-mail: nataliiasamburska@gmail.com

MODELING OF THE INTEGRATED INDICATOR OF THE GENERAL LEVEL OF ENVIRONMENTAL SAFETY OF THE ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *Effective stimulation of the activities of national enterprises in the direction of environmental protection, reduction of the negative impact of production on the environment, increase of innovation and investment attractiveness, environmental image and improvement of the ecological situation in Ukraine becomes possible on condition of the development and practical testing of the methodology for assessing the overall level of environmental safety of the enterprise.*

Purpose. *The article aims to develop an integrated index of the overall level of environmental safety of the enterprise, to justify the possibility of using correlation and regression analysis to confirm the interrelationship between its components.*

Methodology. *The fundamental aspects of the general economic theory, the economics of nature usage and environmental protection, statistics and econometrics have become the methodological basis of the article. The article uses correlation and regression analysis, comparative analysis, method of relative values, methods of economic and mathematic modeling etc.*

Results. *In the article the formula for calculation the integral index of the general level of ecological safety of the enterprise is developed. It is based on three partial integral coefficients: the integral coefficient of environmental damage; integral coefficient of influence of economic factors; the integral factor of the impact of environmental and economic factors. The use of correlation and regression analysis has confirmed the adequacy of the developed economic and mathematic model, the reality of interconnections and interdependencies between its indicators.*

Keywords: *ecological safety; environmental damage; integral indicator; general level of environmental safety; correlation and regression analysis; modeling.*

JEL classification: C5, Q5

Вступ

Охорона довкілля, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини є обов'язковою умовою сталого економічного та соціального розвитку суспільства. Проте на сьогодні в Україні спостерігається високий рівень забруднення навколишнього природного середовища, спричиненого нераціональним природокористуванням, недосконалістю нормативно-правового регулювання в цій сфері, використанням застарілих та екологічно небезпечних основних засобів, зниженням соціальної відповідальності бізнесу, що супроводжується негативними еколого-економічними наслідками як для економіки країни, так і для суспільства загалом.

З огляду на це останнім часом поглиблюються фундаментальні наукові дослідження, в яких екологічні та економіко-екологічні проблеми стають об'єктом особливої уваги вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, розробці цих питань присвячені праці С. В. Гошовського, Б. М. Данілішина, А. Б. Качинського, Н. Ф. Реймерса, К. Ф. Фролова, О. В. Харламової, В. М. Шмандія. Проблеми оцінки

рівня екологічної безпеки підприємства та їх впливу на екосистему, посилення природоохоронної діяльності та соціальної відповідальності в бізнесі досліджені у роботах Я. О. Адаменка, В. І. Бендюга, Б. Н. Порфірьєва, А. І. Потапова, Т. А. Хорунжая та інших.

Поряд із цим в останні роки за обраним напрямом дослідження захищено кілька кандидатських дисертацій. У них, зокрема, розроблено організаційно-економічний механізм забезпечення екологічної безпеки підприємств виробничої сфери (С. М. Смірная, 2006 р. [1]), запропоновано та обґрунтовано методичні підходи і прикладні рекомендації щодо екологічної безпеки промислових підприємств, системи її забезпечення, впровадження екологічного менеджменту та опрацювання стратегії забезпечення екологічної безпеки підприємств харчової промисловості (В. А. Шпильовий, 2006 р. [2]), обґрунтовано науково-методичні підходи до формування організаційно-економічного механізму забезпечення екологічної безпеки підприємств хімічної промисловості (І. В. Мамчук, 2012 р. [3]). Проте проведені нашими попередниками дослідження не знайшли належного практичного застосування та не дають можливості оцінити загальний рівень екологічної безпеки підприємства. До того ж, у сучасній науковій літературі та чинних нормативних документах міститься велика кількість окремих критеріїв оцінки екологічної безпеки чи небезпеки підприємства, але методики розрахунку загального її рівня не існує. Це обумовлює актуальність обраного напряму дослідження і підтверджує його надзвичайно важливе значення.

Мета та завдання статті

Метою статті є розробка інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства та обґрунтування можливостей використання кореляційно-регресійного аналізу для підтвердження взаємозв'язків між його складовими. Для реалізації поставленої мети у статті вирішено наступні завдання: досліджено сучасні підходи до оцінки рівня екологічної безпеки підприємства; узагальнено основні фактори забезпечення екологічної безпеки підприємства; запропоновано формулу оцінки загального рівня екологічної безпеки підприємства як інтегрального показника; обґрунтовано її адекватність та економічну доцільність за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні в Україні законодавче регулювання екологічної діяльності суб'єктів господарювання здійснюється різноманітними нормативно-правовими документами, які часто не узгоджуються між собою та, на жаль, не містять єдиної методики оцінки загального рівня екологічної безпеки підприємства. До того ж наразі і в науковій економічній літературі не існує узгодженого підходу до системи показників, що можуть характеризувати загальний рівень екологічної безпеки підприємства.

Так, наприклад, В. Г. Потапенко [4] пропонує розглядати екологічну безпеку як одну із складових економічної безпеки країни, розрахунок якої полягає у використанні вагових коефіцієнтів для груп екологічних факторів. При цьому індикатор екологічної безпеки вчений пропонує обчислювати за набором нормованих показників, а саме: поведження з відходами (4 показники), рівня використання та охорони водних ресурсів (7 показників), рівня використання й охорони лісу, тваринних ресурсів та заповідних територій (10 показників), обсягів викидів діоксину сірки та оксидів азоту в атмосферне повітря (6 показників).

Абсолютно протилежний підхід пропонує Г. О. Обиход [5]. Він базується на інтегральній оцінці рівня екологічної небезпеки підприємства. На думку вченого, основними показниками, що характеризують екологічну небезпеку суб'єкта господарювання, мають бути показники забруднення навколишнього природного середовища, у т. ч. атмосферного повітря (18 показників), водних ресурсів (30 показників), земельних ресурсів (10 показників), лісових ресурсів (12 показників), надр (7 показників), впливу екзогенних геологічних процесів (22 показники), обсягів відходів (18 показників). Цей метод дає максимально реальну оцінку ризику виникнення екологічно небезпечних ситуацій та міжрегіональних розбіжностей екологічної безпеки. Проте запропонована вченим методика потребує додаткового аналізу та уточнення.

Погоджуючись з висновками І. В. Мамчук [3], вважаємо, що рівень екологічної безпеки підприємства повинен характеризувати ступінь забезпечення екологічної безпеки підприємства на різних стадіях її формування з урахуванням впливу різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів.

В узагальненому вигляді основні фактори впливу на екологічну безпеку підприємства зображені на рис. 1.

З урахуванням перелічених факторів нами створено масив даних з набором абсолютних екологічних та економічних загальностатистичних показників діяльності промислових підприємств України за 2011-2015 рр., які могли б мати вплив на їх екологічну безпеку (табл. 1). Після цього за допомогою кореляційно-регресійного аналізу перевірено наявність зв'язку між наведеними показниками. У результаті побудови кореляційної матриці визначено, що тісний зв'язок між собою мають: капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн грн (X2); поточні

витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн грн (X3); обсяг утворених відходів усього, тис. тонн (X4); викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, тис. тонн (X5); вартість уведених у дію нових основних засобів за видами діяльності, млн грн (X6); обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн (X7) (табл. 2).



Рис. 1. Фактори впливу на екологічну безпеку підприємства [авторське узагальнення]

Утім, побудувати адекватну адитивну модель залежності між цими показниками не вдалося. З одного боку, виникла проблема при визначенні основного результативного показника. З іншого боку, більшість коефіцієнтів моделі статистично дорівнювали нулю.

Отже, абсолютні загально-статистичні показники, що характеризують еколого-економічний стан діяльності промислових підприємств України, виявилися непридатними для оцінки загального рівня екологічної безпеки суб'єкта господарювання.

У зв'язку з цим авторами зроблено спробу вивести формулу оцінки загального рівня екологічної безпеки підприємства як відносного інтегрального показника. В основу його розробки покладено наукову працю І.В. Мамчук [3], в якій обґрунтовано необхідність застосування так званого «рівня екологоорієнтованого розвитку технопаркової конструкції» для еколого-економічної оцінки процесів реструктуризації хімічних підприємств у межах технопаркових конструкцій.

Переконані, що з урахуванням вищезазначених факторів інтегральний показник загального рівня екологічної безпеки підприємства повинен базуватися на трьох часткових інтегральних показниках:

- інтегральному коефіцієнті екологічної шкоди;
- інтегральному коефіцієнті впливу економічних факторів;
- інтегральному коефіцієнті впливу еколого-економічних факторів.

Названі показники є взаємопов'язаними та взаємообумовленими. Вони дають можливість оцінити вплив екологічних, економічних та еколого-економічних факторів на рівень екологічної безпеки підприємства загалом.

Інтегральний коефіцієнт екологічної шкоди – це узагальнювальний показник, що відображає умовну середню екологічну шкоду навколишньому середовищу від господарської діяльності підприємства. Він розраховується за формулою (1):

$$K_{\text{ЕШ}} = \sqrt[n]{\frac{B_{i1} \cdot B_{i2} \cdot \dots \cdot B_{in}}{\Gamma ДК_1 \cdot \Gamma ДК_2 \cdot \dots \cdot \Gamma ДК_n}}, \quad (1)$$

де, $K_{\text{ЕШ}}$ - інтегральний коефіцієнт екологічної шкоди,

$B_{i1}, B_{i2}, \dots, B_{in}$ - фактичні обсяги викидів i -тої забруднюючої речовини в атмосферне повітря, та/або у водні об'єкти, та/або розміщення відходів, та/або утворення радіоактивних відходів;

Таблиця 1. Показники діяльності промислових підприємств України за 2011-2015 рр.

Роки	Пред'явлені екологічний податок, всього, млн грн		Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн грн		Поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн грн		Утворення відходів усього, тис. тонн		Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами забруднення, тис. тонн		Вартість уведених у дію нових основних засобів за видами діяльності, млн грн		Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн		Обсяг виробленої промислової продукції, млн грн		Капітальні інвестиції, всього, млн грн		Утилізація відходів, у т.ч. промисловими підприємствами, тис. тонн		
	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	X17	X18	X19	X20	
2011	1990,0	6451,0	13039,7	447641,2	4374,60	32327,35	1043111	101212,3	189061	146772,0											
2012	2028,6	6689,3	13924,7	4507268	4335,30	75385,16	1395308	129099,4	259932	135880,8											
2013	3050,6	66388	14339,0	448117,6	4295,10	67103,00	1400680	1376604	293692	137490,4											
2014	2918,1	7959,9	13965,7	355000,4	3350,00	51703,00	1354130	1277587	267728	101998,5											
2015	2419,3	7675,6	16915,5	312267,6	2857,40	55930,00	1428839	1432212	219420	86097,5											

Таблиця 2. Матриця парних кореляцій для показників діяльності промислових підприємств України за 2011-2015 рр.

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10
X1	1									
X2	0,433123	1								
X3	0,174736	0,544613	1							
X4	-0,26036	-0,91747	-0,77167	1						
X5	-0,2781	-0,91586	-0,79532	0,998767	1					
X6	0,226555	-0,03145	0,248629	0,136804	0,091091	1				
X7	0,497912	0,467265	0,635433	-0,4018	-0,44459	0,835466	1			
X8	0,850154	0,66291	0,648613	-0,66005	-0,68002	0,17092	0,624831	1		
X9	0,735321	0,11111	-0,0344	0,152579	0,117841	0,754917	0,699163	0,452903	1	
X10	-0,3143	-0,93388	-0,80123	0,984927	0,99097	-0,03265	-0,54828	-0,69521	0,009515	1

ГДК₁, ГДК₂, ..., ГДК_n – величина гранично допустимої концентрації забруднюючої величини.

Даний коефіцієнт відображає частку фактичних викидів у гранично допустимих концентраціях (ГДК) шкідливих речовин у навколишнє середовище в умовах звичайної експлуатації, тобто рівень дотримання екологічних нормативів. В ідеалі значення фактичних викидів повинні відповідати нормативним величинам гранично допустимих концентрацій забруднюючих речовин, зазначеним у Податковому кодексі України [6]. При цьому що нижче значення цього показника, то вищий рівень екологічної безпеки підприємства. А оскільки інтегральний коефіцієнт екологічної шкоди є показником-дестимулятором, то у формулу оцінки загального рівня екологічної безпеки підприємства він повинен вноситися у зворотному значенні, тобто 1- K_{ЕШ}.

Первинні дані для розрахунку інтегрального коефіцієнту екологічної шкоди отримано із офіційних видань Державної служби статистики України за період з 2011 по 2015 рр. (табл. 3).

Таблиця 3. Співвідношення фактичних обсягів викидів забруднюючої речовини до ГДК для промислових підприємств України за 2011-2015 рр.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
залізо та його сполуки	0,00695	0,00708	0,00680	0,00623	0,00268
свинець та його сполуки	0,00667	0,00333	0,00333	0,00333	0,00333
хром та його сполуки	0,00067	0,00067	0,00067	0,00067	0,00067
оксид алюмінію	0,00140	0,00110	0,00110	0,00100	0,00080
оксид азоту	0,00362	0,00208	0,00223	0,00178	0,00145
діоксид азоту	0,08325	0,08313	0,08333	0,07203	0,05845
аміак	0,00648	0,00600	0,00565	0,00533	0,00470
діоксидсірки	13,3310 0	13,99200	13,81800	11,33300	8,30300
оксид вуглецю	0,00355	0,00335	0,00336	0,00276	0,00255
органічні аміни	0,00067	0,00100	0,00133	0,00133	0,00133
метан	0,21955	0,22173	0,23023	0,14505	0,12853
хлор та його сполуки	0,00001	0,00001	0,00001	0,00001	0,00001
фтор та його сполуки	0,00020	0,00010	0,00010	0,00010	0,00010
ціаніди	0,00008	0,00005	0,00005	0,00003	0,00003
крім того, діоксид вуглецю	0,67407	0,66058	0,65873	0,55642	0,46311
Інтегральний коефіцієнт екологічної шкоди	0,07261	0,06734	0,06733	0,06146	0,05769

Уведення в загальну формулу інтегрального коефіцієнта впливу економічних факторів пов'язане з необхідністю оцінки стану основних засобів та рівня капітальних інвестицій у об'єкти екологічного призначення. Адже вони значною мірою впливають на рівень екологічної безпеки підприємства. При цьому що вищі значення даного показника, то вищим є загальний рівень екологічної безпеки підприємства.

Інтегральний коефіцієнт впливу економічних факторів розраховується шляхом визначення кореня кубічного із добутку коефіцієнта придатності основних засобів, коефіцієнта оновлення основних засобів та частки капітальних інвестицій в основні засоби природоохоронного призначення:

$$K_{\text{екон}} = \sqrt[3]{K_{\text{пр}} * K_{\text{он}} * d_{\text{капінв}}} \quad (2)$$

де, K_{екон} - інтегральний коефіцієнт впливу економічних факторів;

K_{зн} - коефіцієнт придатності основних засобів;

K_{он} - коефіцієнт оновлення основних засобів;

d_{капінв} - частка капітальних інвестицій в основні засоби природоохоронного призначення.

При цьому складові інтегрального коефіцієнта впливу економічних факторів визначаються за формулами, наведеними в табл. 4.

Складові інтегрального коефіцієнта впливу економічних факторів для промислових підприємств України за період з 2011 по 2015 рр. наведені в табл. 5.

Визначення інтегрального коефіцієнта впливу еколого-економічних факторів обумовлене необхідністю оцінки впливу екозбитковості, екомісткості, питомої ваги екологічних витрат у собівартості продукції та частки утилізованих відходів у загальному обсязі їх утворень на рівень екологічної безпеки підприємства. Його значення в ідеалі повинно перевищувати 1, оскільки що вище значення цього показника, то вищий рівень екологічної безпеки підприємства.

Таблиця 4. Методика розрахунку економічних показників, що характеризують стан основних засобів і впливають на екологічну безпеку підприємства

Показники	Методика розрахунку	Характеристика
Коефіцієнт придатності основних засобів	$K_{пр} = \frac{ЗВ_{пер}}{ПВ_{пер}},$ де, $ЗВ_{пер}$ - залишкова вартість основних засобів підприємства на певну дату; $ПВ_{пер}$ - первісна вартість основних засобів підприємства на певну дату	Характеризує ступінь придатності основних засобів до експлуатації з урахуванням їх фізичного та морального зношення.
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$K_{он} = \frac{ПВ_{он}}{ПВ_{кін}},$ де, $ПВ_{он}$ - первісна вартість уведених у дію нових основних засобів за звітний рік; $ПВ_{кін}$ - первісна вартість основних засобів на кінець року.	Характеризує інтенсивність уведення в експлуатацію нових основних засобів.
Частка капітальних інвестицій в основні засоби природоохоронного призначення	$d_{екокапінв} = \frac{КІ_{екол}}{КІ_{заг}},$ де, $КІ_{екол}$ - сума капітальних інвестицій в основні засоби природоохоронного призначення; $КІ_{заг}$ - загальна сума капітальних інвестицій в основні засоби.	Відображає питому вагу капітальних інвестицій, здійснених в основні засоби природоохоронного призначення, в загальній сумі капітальних інвестицій підприємства за рік.

Інтегральний коефіцієнт впливу еколого-економічних факторів пропонується розраховувати наступним чином:

$$K_{екол-екоп} = \sqrt[4]{P_{екозбит} * EM * d_{ековит} * d_{відходів}}, \quad (3)$$

де, $K_{екол-екоп}$ - інтегральний коефіцієнт впливу еколого-економічних факторів;

$P_{екозбит}$ - екозбитковість виробництва;

EM - екомісткість виробництва;

$d_{ековит}$ - питома вага екологічних витрат у собівартості продукції;

$d_{відходів}$ - питома вага утилізованих відходів у загальному обсязі їх утворень.

Таблиця 5. Складові інтегрального коефіцієнта впливу економічних факторів для промислових підприємств України за 2011-2015 рр.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,325	0,262	0,557	0,397	0,231
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,005	0,009	0,038	0,027	0,015
Частка капітальних інвестицій в основні засоби природоохоронного призначення	0,025	0,023	0,025	0,036	0,028
Інтегральний коефіцієнт впливу економічних факторів	0,186	0,195	0,284	0,270	0,213

Показник екозбитковості виробництва показує суму екологічного податку, що припадає на 1 грн виготовленої продукції. Цей показник є дестимулятором, оскільки його збільшення призведе до зменшення інтегрального коефіцієнта впливу еколого-економічних факторів. Тому розраховувати екологозбитковість виробництва необхідно, зіставляючи його з еталонним значенням за формулою (4):

$$P_{екозбит} = 1 - \frac{EP}{Q}, \quad (4)$$

де, EP - сума екологічного податку;

Q - обсяг виробленої продукції (товарів, робіт, послуг).

Екомісткість продукції визначається відношенням суми екологічних витрат до вартості випущеної продукції і відображає рівень екологічних витрат на одну гривню випущеної продукції:

$$EP = \frac{EB}{Q}, \quad (5)$$

де EB – сума екологічних витрат;
Q – обсяг виробленої продукції (товарів, робіт, послуг).

Питома вага екологічних витрат у собівартості виробленої продукції розраховується за формулою:

$$d_{\text{ековит}} = \frac{EB}{СП}, \quad (6)$$

де EB – сума екологічних витрат;

СП – собівартість виробленої продукції.

Питома вага утилізованих відходів у загальному обсязі їх утворень визначається відношенням обсягу утилізованих відходів до загального обсягу х утворень:

$$d_{\text{відходів}} = \frac{\text{УТИЛ}}{\text{УТВОР}}, \quad (7)$$

де, Утил – обсяг утилізованих відходів;

Утвор – обсяг утворених відходів.

При цьому складові інтегрального коефіцієнта впливу еколого-економічних факторів для промислових підприємств України за 2011-2015 рр. наведені в табл. 6.

Таблиця 6. Розрахунок інтегрального коефіцієнта впливу еколого-економічних факторів для промислових підприємств України за 2011-2015 рр.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Частка утилізованих відходів у загальному їх обсязі	0,328	0,301	0,307	0,287	0,276
Екозбитковість виробництва	0,015	0,001	0,002	0,002	0,001
Екомісткість виробництва	0,101	0,010	0,011	0,010	0,009
Питома вага екологічних витрат у собівартості реалізованої продукції	0,009	0,010	0,011	0,010	0,010
Інтегральний коефіцієнт впливу еколого-економічних факторів	0,216	0,121	0,131	0,124	0,115

На основі вищезазначених часткових інтегральних показників розраховується інтегральний показник загального рівня екологічної безпеки підприємства за формулою (8):

$$PEB = \sqrt[3]{(1 - K_{\text{ЕШ}}) * K_{\text{екоп}} * K_{\text{екол-екоп}}}, \quad (8)$$

де PEB- інтегральний показник загального рівня екологічної безпеки підприємства;

$K_{\text{ЕШ}}$ - інтегральний коефіцієнт екологічної шкоди;

$K_{\text{екоп}}$ - інтегральний коефіцієнт впливу економічних факторів;

$K_{\text{екол-екоп}}$ - інтегральний коефіцієнт впливу еколого-економічних факторів.

Узагальнені показники загального рівня екологічної безпеки промислових підприємств України за період з 2011 по 2015 рр. наведені в табл. 7.

Таблиця 7. Загальний рівень екологічної безпеки промислових підприємств України за 2011-2015 рр.

Роки	Загальний рівень екологічної безпеки (У)	Інтегральний коефіцієнт екологічної шкоди (X1)	Інтегральний коефіцієнт впливу економічних факторів (X2)	Інтегральний коефіцієнт впливу еколого-економічних факторів (X3)
2011	0,5778	0,0726	0,1855	0,2162
2012	0,5291	0,0673	0,1952	0,1206
2013	0,5713	0,0673	0,2844	0,1311
2014	0,5616	0,0615	0,2696	0,1240
2015	0,5339	0,0577	0,2135	0,1151

Для обґрунтування дій, спрямованих на зниження значення інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки підприємства, було виявлено статистичні зв'язки залежності та впливу на нього (Y) розрахованих часткових інтегральних коефіцієнтів (X). У результаті отримано рівняння регресії (9):

$$Y = 0,3851 - 0,0326X_1 + 0,4079X_2 + 0,5517X_3 \quad (9)$$

Регресійна статистика

Множинний R	0,999999504
R-квадрат	0,999999008
Нормований R-квадрат	0,999996031
Стандартна похибка	0,000044
Спостереження	5

Дисперсійний аналіз

Показники	df	Сумарний квадрат SumSquare (SS)	Середній квадрат MeanSquare (MS)	F-критерій	Значимість F-критерія
Регресія	3	0,00194	0,00065	335897,524	0,00127
Залишок	1	0,00000	0,00000		
Разом	4	0,00194			

Аналіз коефіцієнтів

Показники	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення
Y-точка перетину	0,3852	0,0003	1140,9722	0,0006
X1	-0,0326	0,0059	-5,5083	0,1143
X2	0,4079	0,0006	738,3250	0,0009
X3	0,5517	0,0009	634,6953	0,0010

Результати аналізу свідчать, що критерій Фішера значно перевищує табличне значення, тобто отримана модель достовірна з ймовірністю 99,9 %. Відносна похибка моделі становить 0,1 %. Перевірка за критерієм Стьюдента дала змогу підтвердити достовірність усіх трьох коефіцієнтів.

При цьому кожен фактор має наступний вплив:

- зниження інтегрального коефіцієнта екологічної шкоди на 1 у.о. призведе до зростання інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки промислових підприємств на 0,0326 п.;
- збільшення інтегрального коефіцієнта впливу економічних факторів на 1 у.о. призведе до зростання інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки промислових підприємств на 0,4079 п.;
- зростання інтегрального коефіцієнта впливу еколого-економічних факторів на 1 у.о. призведе до збільшення інтегрального показника загального рівня екологічної безпеки промислових підприємств на 0,5517 п.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Наразі існують різні підходи до оцінки рівня екологічної безпеки підприємства, проте жоден нормативний документ не містить єдиної методики його визначення. До того ж у науковій економічній літературі не існує узгодженого підходу вчених до системи показників, що можуть характеризувати загальний рівень екологічної безпеки підприємства.

На нашу думку, загальний рівень екологічної безпеки підприємства повинен визначатися з урахуванням впливу різноманітних економічних, екологічних та організаційних факторів за допомогою інтегрального показника загального рівня економічної безпеки підприємства, який базується на трьох часткових інтегральних коефіцієнтах, а саме: інтегральному коефіцієнту екологічної шкоди; інтегральному коефіцієнту впливу економічних факторів; інтегральному коефіцієнту впливу еколого-економічних факторів.

Використання кореляційно-регресійного аналізу дозволило підтвердити адекватність розробленої економіко-математичної моделі та економічну доцільність взаємозв'язків і взаємозалежність між її показниками. Запропонована методика дозволить достатньо достовірно оцінити загальний рівень

екологічної безпеки підприємства незалежно від виду його діяльності, організаційно-технологічних особливостей та територіального розташування.

Список літератури

1. Смірная, С. М. Організаційно-економічне забезпечення екологічної безпеки підприємств виробничої сфери : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С. М. Смірная. – Луганськ : Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля, 2006. – 33 с.
2. Шпильовий, В. А. Організаційно-економічні основи забезпечення екологічної безпеки підприємств харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. А. Шпильовий. – К. : Європейський університет, 2006. – 21 с.
3. Мамчук, І. В. Організаційно-економічне забезпечення екологічної безпеки реструктуризації підприємств хімічної промисловості : автореф. дис. ... канд. екон. наук / І. В. Мамчук. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 23 с.
4. Потапенко, В. Г. Екологічна складова в системі показників екологічної безпеки [Електронний ресурс] / В. Г. Потапенко, Д. С. Бірюков // Ефективна економіка: електронне видання – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2088>.
5. Обиход, Г. О. Методичні підходи щодо оцінки рівня екологічної небезпеки регіонів України [Електронний ресурс] / Г. Л. Обиход, Т. Л. Омеляненко // Ефективна економіка: електронне видання – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1429>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (з змінами і доповненнями) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
7. Гранично допустимі концентрації \ГДК\ та орієнтовні безпечні рівні діяння \ОБРД\ забруднюючих речовин в атмосферному повітрі населених місць: Норми від 01.03.2000 р. / Міністерство екології та природних ресурсів України. – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, 2001. – 66 с.
8. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Smirnaya, S. M. (2006). *Orhanizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya ekolohichnoyi bezpeky pidpryyemstv vyrobnychoyi sfery*. Luhans'k : Skhidnoukrayins'kyu natsional'nyu universytet im. Volodymyra Dalya.
2. Shpyl'ovyy, V. A. (2006). *Orhanizatsiyno-ekonomichni osnovy zabezpechennya ekolohichnoyi bezpeky pidpryyemstv kharchovoyi promyslovosti*. Kyiv : Yevropeys'kyu universytet.
3. Mamchuk, I. V. (2012). *Orhanizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya ekolohichnoyi bezpeky restrukturyzatsiyi pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti*. Sumy: Sums'kyu derzhavnyu universytet.
4. Potapenko, V. H. & Biryukov, D. S. (n. d.). *Ekolohichna skladova v systemi pokaznykiv ekolohichnoyi bezpeky. Efektyvna ekonomika*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2088>.
5. Obykhod, H. O. & Omel'yanenko, T. L. (n. d.). *Metodychni pidkhody shchodo otsinky rivnya ekolohichnoyi nebezpeky rehioniv Ukrayiny. Efektyvna ekonomika*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1429>.
6. Podatkovyy kodeks Ukrayiny vid 02.12.2010r. # 2755-VI. (2010). Retrieved from: <http://www.rada.gov.ua>.
7. *Hranychno dopustymi kontsentratsiyi \HDK\ ta oriyentovni bezpechni rivni diyannya \OBRD\ zabrudnyuyuchykh rehovyn v atmosfernomu povitri naselenykh mist's': normy vid 01.03.2000 r.* (2001). Kyiv: Ministerstvo ekolohiyi ta pryrodnykh resursiv Ukrayiny.
8. *Ofitsynnyy veb-sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny*. (2017). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 01.06.2017 р.

Наталія Василівна СМІРНОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Одеський державний аграрний університет
E-mail: petuniya3@gmail.com

**СТАН УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ НЕОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Смирнова, Н. В. Стан управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств України [Текст] / Наталія Василівна Смирнова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 192-200. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Результативність менеджменту аграрних організацій значною мірою залежить від раціональності формування та ефективності використання його активів, основну частку яких складають операційні необоротні активи. Проте деякі питання щодо сутності та складу операційних необоротних активів у галузі сільського господарства, особливостей їх формування та управління ними залишаються недостатньо дослідженими.

Мета – виявлення особливостей і проблем управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств в Україні та окреслення шляхів їх вирішення.

Метод (методологія). У процесі досліджень використано методи: конкретизації; монографічний; критичного аналізу; структурного, трендового, регресійного аналізу.

Результати. Уточнено поняття і склад операційних необоротних активів. Розглянуто галузеву специфіку та особливості управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств. Досліджено тенденції формування окремих видів операційних необоротних активів в аграрних підприємствах України. Відображено вплив специфіки галузі сільського господарства на формування і використання операційних необоротних активів та проблеми, що з цим пов'язані. Окреслено шляхи вирішення окремих проблем.

Сфера застосування результатів. Результати роботи можуть бути застосовані для удосконалення державного регулювання формування матеріально-технічної бази сільського господарства та для формування фінансової стратегії формуваннями аграрного типу.

Ключові слова: активи; операційні необоротні активи; тенденція; сільське господарство; структура; управління.

Nataliia Vasylivna SMYRNOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Odessa State Agrarian University
E-mail: petuniya3@gmail.com

**CONDITION OF OPERATING INVESTMENT ACTIVITIES
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE**

Abstract

Introduction. The effectiveness of agrarian organizations management largely depends on the rationality of the formation and effectiveness of the use of its assets, the main part of which are operating non-current assets. However, some issues regarding the nature and composition of operating fixed assets in the agriculture, the peculiarities of their formation and management are still insufficiently researched.

The purpose of the article is to identify the peculiarities and problems of managing agricultural enterprises operating fixed assets in Ukraine and elaborate ways of their solution.

Method (methodology). During the research the methods of concretization; monographic; critical analysis; structural, trend, regression analysis have been used.

Results. The concept and composition of operating fixed assets have been specified. The branch specifics and features of operating fixed assets management of agricultural enterprises have been considered. The tendencies of separate types of operating fixed assets formation in Ukrainian agrarian enterprises have been investigated. The influence of the agricultural sector specificity on the formation and use of operating fixed assets and the problems which are connected with it have been shown. The ways to solve the specific problems have been determined.

Scope of results. The results of the work can be used to improve the state regulation of the material and technical base formation in agriculture and to formulate a financial strategy by agrarian enterprises.

Keywords: assets; operating fixed assets; trend; agriculture; structure; management.

JEL classification: G32

Вступ

Результативність менеджменту суб'єкту господарювання будь-якої форми власності значною мірою залежить від раціональності формування та ефективності використання його активів, основну частку яких складають операційні необоротні активи. Саме вони є інструментом, який дає підприємству можливість вести бізнес, здійснюючи багаторазові обертання оборотних активів.

Основні засоби та довгострокові біологічні активи є основною складовою операційних необоротних активів. Проте в сучасних кризових умовах на ринку виникає дефіцит коштів для їх своєчасного та повного відтворення, постійно виникають нові проблеми, пов'язані з необхідністю придбання сільськогосподарської техніки більш якісного рівня, відновлення поголів'я основного стада тварин, а також інших видів операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств.

Окремі сільськогосподарські організації не завжди здатні залучати зовнішні інвестиції на реконструкцію, модернізацію, технічне переозброєння основних засобів. Усе це вимагає необхідності правильного формування та використання операційних необоротних активів, що спирається здебільшого на власні джерела фінансування.

Теоретичним та методичним аспектам управління активів підприємств присвячені праці І. О. Бланка, Г. О. Крамаренко, А. Поддєрьогіна та інших. На проблеми матеріального, фінансового, інформаційного забезпечення формування та використання виробничих активів в агропромисловому виробництві звертали увагу В. Г. Андрійчук, А. П. Гайдуцький, Г. М. Запша, М. В. Зубець, М. І. Кісіль, М. Ю. Коденська, М. Ф. Кропивко, М. І. Крупка, М. Й. Малік, Г. М. Підлісецький, М. А. Садиков, О. В. Смоленцева, А. В. Чупіс, О. М. Шестопаль, В. В. Юрчишин та інші. Однак деякі питання щодо сутності та складу операційних необоротних активів у галузі сільського господарства, особливостей їх формування та управління ними залишаються недостатньо дослідженими.

Так на стан управління операційними необоротними активами аграрного підприємства значний вплив здійснює галузева специфіка. Сільськогосподарські підприємства мають певні відмінності від підприємств інших сфер підприємницької діяльності. Ці особливості досить детально досліджені у класичних працях з економіки сільського господарства і найширше наведені в роботі [1]. Стан управління операційними необоротними активами значною мірою обумовлюється особливостями самого сільського господарства та формування системи бухгалтерського обліку в ньому. Перелік цих особливостей коротко досліджено у праці [7]. Однак деякі питання специфіки управління операційними необоротними активами та пошуку шляхів його удосконалення в умовах української економіки залишаються недостатньо дослідженими.

Мета та завдання статті

Метою статті є виявлення особливостей і проблем управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств в Україні та намічання шляхів їх вирішення.

Вказана мета обумовила постановку та вирішення наступних завдань:

1. Уточнити поняття і склад операційних необоротних активів.
2. Розглянути галузеву специфіку та особливості управління операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств.
3. Дослідити тенденції формування операційних необоротних активів в аграрних підприємствах України.
4. Відобразити проблеми формування і використання операційних необоротних активів та окреслити шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження

При дослідженні питань управління операційними необоротними активами слід більш чітко конкретизувати питання визначення поняття та складу операційних необоротних активів. Згідно з Н(С)БО 1, операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. При цьому основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу [3].

Тому, згідно зі стандартами бухгалтерського обліку, ми вважаємо, що операційні необоротні активи – це та їх частина, що безпосередньо використовується при виробництві і збуті продукції підприємства. При цьому до складу операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств ми можемо віднести основні засоби, довгострокові біологічні активи і нематеріальні активи.

Нині спостерігається висока питома вага операційних необоротних активів у складі необоротних активів сільськогосподарських підприємств, що зумовлено їх виробничим спрямуванням та продажем продукції оптовими партіями. Для дослідження цього на рис. 1 відображено поліноміальну трендову лінію питомої ваги операційних необоротних активів у складі необоротних активів.

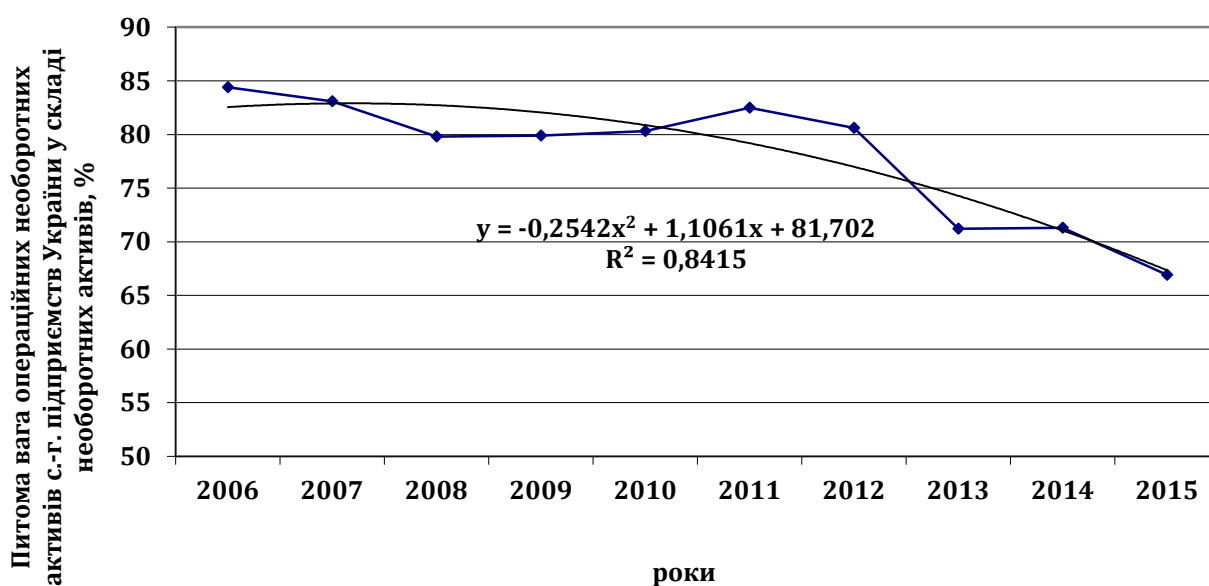


Рис. 1. Поліноміальна трендова модель питомої ваги операційних необоротних активів у складі необоротних активів сільськогосподарських підприємств України станом на кінець року

**Розраховано автором на основі даних: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*

Рівняння регресії має вигляд: $y = -0,254x^2 + 1,106x + 81,702$ і свідчить, що середня питома вага операційних необоротних активів у складі необоротних активів сільського господарства України складала у 2005-2014 роках близько 82 %. Щороку в середньому питома вага операційних необоротних активів у складі необоротних активів скорочується на 2,5 %, а також має прискорення падіння 1,1 %. Динаміка прискорення падіння питомої ваги є низькою. Коефіцієнт достовірності апроксимації (R^2) становить 0,84, тобто достовірність висновку є досить високою.

При управлінні операційними необоротними активами аграрних підприємств слід враховувати, що основним операційним необоротним активом у сільському господарстві є земля, вартість якої вноситься до складу необоротних активів. Але при цьому, на відміну від інших видів необоротних активів, вартість земельних ділянок не амортизується [7].

При цьому земельні ресурси як найважливіший фактор виробництва аграрного сектору економіки вимагають значної кількості сільськогосподарської техніки, що вказує як на високу питому вагу операційних необоротних активів у структурі балансу, так і на перспективність великомасштабного виробництва чи створення інтегрованих формувань у галузі.

Щодо українських реалій формування цього активу, то ми поділяємо думку Запші Г. М., що «...дія мораторію на продаж земель та відсутність прозорого ринку земель сільськогосподарського призначення не дозволяють повною мірою реалізовувати конституційне право власності громадян в

частині володіння, користування та розпорядження землею. Внаслідок дії даних факторів, складається парадоксальна ситуація, коли при абсолютному домінуванні приватної власності селян на землю протягом пореформеного періоду, не сформувався повноцінний та масштабний соціальний прошарок ефективних власників-господарів землі, які вели б самостійну сільськогосподарську діяльність» [2].

Реалії вітчизняної аграрної економіки засвідчують високий ступінь зношення операційних необоротних активів. Наведені на рис. 2 дані свідчать, що простежується чітка тенденція до зростання показника зношення операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств України.

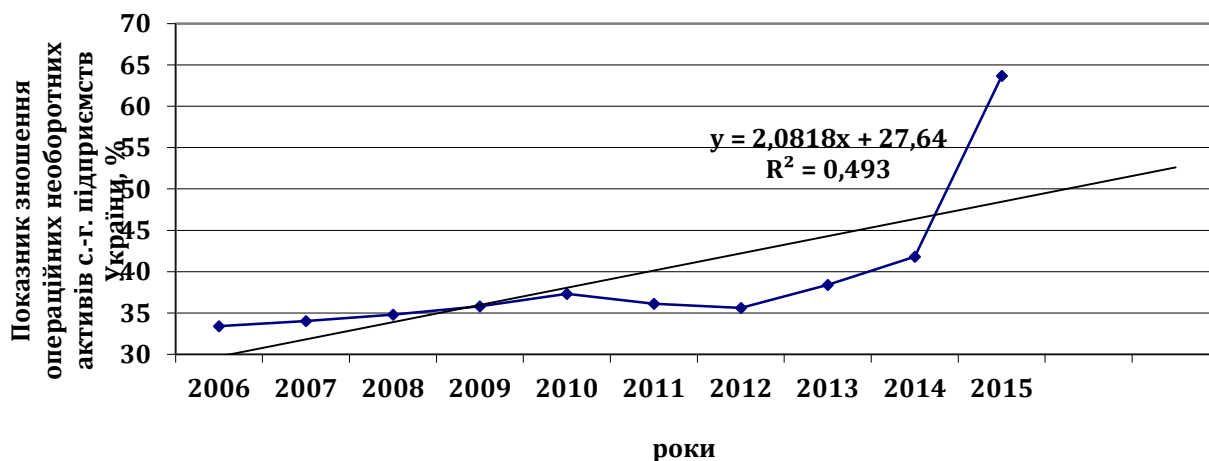


Рис. 2. Лінійна трендова модель показника зношення операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств України

*Розраховано автором на основі даних: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Рівняння регресії $y = 2,082x + 27,64$ показує, що за період 2006-2015 рр. щороку в середньому показник зношення операційних необоротних активів підприємств галузі зростає на 2 в.п. Надійність висновку середня, (коефіцієнт достовірності апроксимації близький до 0,5) через високий рівень коливання показника в останньому році. У прогнозі на кінець 2017 р. ступінь зношення може досягти 70 %.

На нашу думку, високий рівень зношення операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств та недостатність коштів для їх оновлення пов'язані із значною диспропорцією цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, що вимагає розробки низки заходів державного регулювання.

Також в управлінні операційними необоротними активами сільськогосподарських підприємств слід зважати, що до складу операційних необоротних активів у сільському господарстві також входять живі організми – тварини (робоча і продуктивна худоба) і рослини (багаторічні насадження). Вартість цих видів активів відображена у балансі як довгострокові біологічні активи, до певного періоду, який залежить від фізіологічних процесів, не тільки не зменшується в процесі використання, але і зростає. На жаль, провести динамічний та структурний аналіз довгострокових біологічних активів сільськогосподарських підприємств України ми можемо тільки у розрізі 2013-2015 років (табл. 1).

Таблиця 1. Вартість довгострокових біологічних активів сільськогосподарських підприємств України

Показники	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015 р. (+;-) від 2013 р.
Вартість довгострокових біологічних активів на кінець року, млн грн	7685,3	7418,5	8099,7	414,4
Питома вага довгострокових біологічних активів у складі активів, %	2,5	1,9	1,2	-1,3
Питома вага довгострокових біологічних активів у складі необоротних активів, %	6,5	6,0	4,7	-1,8
Питома вага довгострокових біологічних активів у складі виробничих необоротних активів, %	9,2	8,5	7,1	-2,1

*Розраховано автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Дані табл. 1 свідчать про зростання вартості довгострокових біологічних активів сільськогосподарських підприємств України при одночасному скороченні їх питомої ваги як у складі сукупних активів, так і у складі необоротних. Тобто, зростання вартості цього виду активів викликане винятково зростанням цін та собівартості. Крім того, вказане скорочення питомої ваги викликане насамперед зменшенням вартості довгострокових біологічних активів галузі тваринництва. Такий висновок підтверджують дані табл. 2. Можна помітити чітку тенденцію до скорочення поголів'я худоби та птиці в сільськогосподарських підприємствах України в 2001-2015 рр. Так поголів'я великої рогатої худоби за останні 15 років скорочувалось щорічно в середньому на 383 тис. гол., або на 6,8 %; свиней – на 112 тис. гол., або на 1,5 %; овець та кіз – на 44 тис. гол., або на 2,7 %.

Винятком є поголів'я птиці, кількість якого протягом досліджуваного періоду зростала щороку в середньому на 4,4 млн гол, або на 2,4 %. Проте саме поголів'я птиці відноситься не до складу довгострокових біологічних активів, а до складу поточних біологічних активів.

Таблиця 2. Поголів'я худоби та птиці в Україні станом на 1 січня

Роки	Велика рогата худоба, тис. гол.	Свині, тис. гол.	Вівці та кози, тис. гол.	Птиця, млн гол.
2001	9421,1	8369,5	1965,0	136,8
2002	9108,4	9203,7	1984,4	147,4
2003	7712,1	7321,5	1858,8	142,4
2004	6902,9	6466,1	1754,5	152,8
2005	6514,1	7052,8	1629,5	162,0
2006	6175,4	8055,0	1617,2	166,5
2007	5490,9	7019,9	1678,6	169,3
2008	5079,0	6526,0	1726,9	177,6
2009	4826,7	7576,6	1832,5	191,4
2010	4351,1	7775,2	1418,3	191,5
2011	4289,7	7204,0	1450,5	189,0
2012	4505,8	7418,5	1490,9	207,0
2013	4397,7	7764,4	1500,2	220,6
2014*	3884,0	7350,7	1371,1	213,3
2015*	3750,3	7079,0	1325,3	204,0
2016*	3674,9	6688,9	1311,9	202,4
Середній абсолютний приріст	-383,1	-112,0	-43,5	4,4
Середній темп приросту, %	-6,8	-1,5	-2,7	2,4

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

*Розраховано автором на основі даних <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Зниження поголів'я худоби пов'язано з девальваційними процесами, бо вартість кормів залежить від цін на зерно. Оскільки більшість українського зерна реалізується за кордон, ціни на нього безперервно ростуть разом з курсом долара, ціни ж на м'ясо не виросли істотно. Так само однією зі причин скорочення є обмежений експорт цієї продукції українськими виробниками за кордон.

При формуванні операційних необоротних активів сільськогосподарських підприємств слід мати на увазі, що використання й відтворення довгострокових біологічних активів обмежене в часі. ці обмеження зумовлені їх біологічними властивостями в процесі експлуатації. Проте зазначений вид активів при науково обґрунтованому формуванні (розвитку селекційної роботи в підприємствах, яка збільшить питому вагу нематеріальних активів) може продовжити період їх корисного використання.

Регулювання розвитку селекції й насінництва в Україні регламентується Законами «Про охорону прав на сорти рослин», «Про насіння і садивний матеріал», «Про племінну справу у тваринництві», «Про ідентифікацію та реєстрацію тварин», «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично-модифікованих організмів», Постановами Кабінету Міністрів «Про надання Селекційно-генетичному інституту статусу Національного центру насіннезнавства та сортовивчення», «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів щодо підтримки науково-дослідних господарств».

Проектом Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [5] передбачено такі напрями розвитку сільського господарства України через відповідні заходи державної підтримки селекційно-племінної роботи:

-
- стимулювання збільшення виробництва добазового та базового насіння сільськогосподарських культур вітчизняної селекції, своєчасне проведення сортооновлення та сортозаміни з метою створення конкурентоспроможного ринку насіння та садивного матеріалу;
 - розроблення програм селекційно-племінних робіт, технологій та нормативно-інструктивної документації, проведення комплексу науково-дослідних робіт для створення новітніх технологій аквакультури;
 - створення і формування інформаційних автоматизованих баз даних про племінні (генетичні) ресурси, результати оцінки тварин за власною продуктивністю та (або) якістю потомства, ведення та видання державних книг племінних тварин і Державного реєстру суб'єктів племінної справи у тваринництві, Державного реєстру селекційних досягнень, розробка програмного забезпечення та придбання комп'ютерної техніки.

Ми поділяємо думку Шубравської О. В., що основними проблемами у сфері вітчизняної селекції в рослинництві є: відсутність можливості отримання матеріальної винагороди (роялті) вітчизняними селекціонерами за результатами практичного використання створеної ними продукції через недосконалість чинного законодавства у сфері використання інтелектуальної власності; відсутність державної підтримки сортів високих репродукцій та їхнього впровадження, технологій підготовки молодих кадрів селекціонерів, стратегії ресурсного забезпечення селекційної діяльності; незахищеність українських патентів на фоні відсутності коштів для реєстрації таких патентів за кордоном; низька культура землеробства, що знецінює досягнення вітчизняних селекціонерів, оскільки порушення технологічної дисципліни призводить до зниження урожаїв за значної перевитрати мінеральних добрив (на тонну діючої речовини в Україні отримують утричі менше зерна, ніж у США, при цьому вноситься у 30 разів менше добрив порівняно з Європою). До цього додалася також дискримінація вітчизняного насіння порівняно з імпортним, узаконена нормами нового Податкового кодексу, який звільнив від сплати ПДВ компанії, що здійснюють імпорт насіння, тоді як українські виробники є платниками цього податку. Така ситуація призвела до того, що на вітчизняному ринку вартість українського насіння та імпортних аналогів (з урахуванням логістичних витрат імпортерів) є практично однаковою, що суттєво погіршує конкурентні позиції вітчизняних виробників [8].

У період до 2010 р. в Україні фінансувались з бюджету програми розвитку селекції у тваринництві та птахівництві. Основною причиною цьому була відсутність налагодженого проектного менеджменту, внаслідок чого спостерігалось порушення виконавцями Програм схеми подання пропозицій на участь у конкурсі та звітів про ефективність використання коштів; відсутність на рівні обласних адміністрацій контролю за цільовим використанням коштів; неузгодженість між собою рішень органів місцевої влади стосовно відшкодування за штучне осіменіння сільськогосподарських тварин. Недостатні обсяги державного фінансування спричинили неповне виконання окремих запланованих селекційних робіт у тваринництві.

За наявності значного кадрового, інтелектуального та технологічного потенціалу, наявність бюджетного фінансування, можна зауважити, що існують значні резерви розвитку селекційно-генетичної та племінної роботи в Україні.

Отже, державна підтримка розвитку селекційно-генетичної та племінної роботи в Україні повинна базуватись на системному підході та налагодженому проектному менеджменті в державному управлінні.

Поділяючи точку зору Шубравської О. В., а також зарубіжний досвід, вважаємо, що основними напрямами розвитку вказаної діяльності мають бути наступні:

- розвиток біотехнологій, створення нових сортів і порід, адаптованих до поточних кліматичних коливань і їхні зміни в перспективі, насамперед виведення морозо- і посухостійких, резистентних до шкідників і засобів хімізасти, енергоефективних 4 рослин, а також порід тварин із певними, особливо цінними для людей якостями, у тому числі й лікарськими;
- покращення техніко-технологічного забезпечення селекціонерів та агровиробників, державна підтримка у придбанні господарствами сучасних видів ресурсозберігаючої техніки, розроблення рекомендацій щодо сучасних технологій вирощування сільгосппродукції в різних зонах країни, створення умов для ефективної співпраці селекціонерів та агровиробників;
- гармонізація вітчизняної системи сертифікації з європейськими нормами, у тому числі забезпечити оцінювання якісних показників (причому як на етапах державного сортопробування, так і в післяреєстраційний період і при комерціалізації сортів)[8].

Особливістю формування операційних необоротних активів в сільському господарстві є відсутність або незначна питома вага нематеріальних активів. Адже фактично в галузі операційні нематеріальні активи представлені, як правило, оформленням прав на оренду земельних ділянок. З огляду на перспективність діяльності, доцільним буде занесення до їх складу також результатів селекційної інноваційної роботи та вартості результатів інших наукових досліджень у рослинництві і тваринництві. Зазначимо, що питома вага вартості нематеріальних активів, що в сільськогосподарських

підприємствах Одеської області, склала у 2005 р. 1,2 %, проте в 2015 р. скоротилась до 0,4 % [4]. У той час як в сільськогосподарських підприємствах економічно розвинених країн їхня величина може навіть перевищувати вартість матеріальних активів [7].

Крім того, в більшості випадків аграрні підприємства не обліковують, або не повністю обліковують нематеріальні активи, не оцінюють їх. Прикладом цього можуть бути різноманітні комп'ютерні програми, які використовуються, але в балансі не відображені;

Така особливість сільськогосподарського виробництва, як сезонність, викликає нерівномірне використання окремих видів операційних необоротних активів протягом року. Також технологічні особливості циклу виробництва сільськогосподарської продукції визначають короткочасне використання деяких видів сільськогосподарських машин протягом року – тракторів, комбайнів, сільськогосподарських машин тощо.

При цьому готова продукція сільського господарства входить у наступний цикл виробництва вже як засіб виробництва (приплід тварин, насіння, саджанці), і, як наслідок, виникають особливості у формуванні операційних основних засобів, а накопичення і відшкодування частини операційних біологічних активів відбувається в натуральному виразі.

У сільському господарстві формування операційних необоротних активів відбувається здебільшого за рахунок власних джерел, що збільшує показники фінансової стійкості. У разі високого ступеню зносу основних засобів аграрні товаровиробники змушені вдатись до кредитування, яке на сьогодні доступне здебільшого для великого агробізнесу.

Крім того, низька ліквідність переважної більшості операційних необоротних активів в аграрному секторі в кінцевому підсумку впливає на зниження показників платоспроможності, що знову ж таки робить кредити менш доступними.

Тому урядом передбачене виконання певних заходів щодо розширення переліку джерел фінансування аграрного сектору. Обсяги державних видатків на розвиток агропромислового сектору передбачаються на 2017 р. у розмірі 3,7 млрд грн.



Рис. 3. Структура використання коштів за бюджетними програмами підтримки розвитку підприємств АПК, передбаченими Мінагрополітики проектом Держбюджету України на 2017 рік, %

*побудовано автором на основі даних <http://minagro.gov.ua/system/files/Порядку%20використання%20коштів%202017.xls>.

Як свідчать дані рис. 3, кошти заплановано використати за наступними напрямками: фінансова підтримка сільгоспвиробників – майже 3 млрд грн. (80,6 %); фінансова підтримка заходів в

агропромислового комплексі шляхом здешевлення кредитів – 300 млн грн (8,1 %); підтримка тваринництва – 210 млн грн (5,7 %); підтримка розвитку, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними – 75 млн грн (2 %); надання кредитів фермерським господарствам – 65 млн грн (1,8 %); підтримка заходів в агропромислового комплексі – 60 млн грн, або 2 % (підтримка сільськогосподарських товаровиробників шляхом здешевлення страхових платежів (премій) – 1,5 %, створення і забезпечення резервного запасу сортового та гібридного насіння – 0,1 %); фінансова підтримка заходів в агропромислового комплексі на умовах фінансового лізингу – 3,8 млн грн (0,1 %).

За дослідженнями Радченко О. [6], особливостями аграрного бюджету у 2017 р. є те, що фінансування заходів підтримки малого підприємництва стало ключовим напрямом. Закладено нову програму «Фінансова підтримка сільгоспвиробників» (на 1 га), кошти якої передбачені на підтримку невеликих (фермерських) господарств, які обробляють до 500 га, частка яких становить 86 %, щоб вони могли виробляти більше продукції, здійснювати її переробку, освоювати нові технології. Але щодо нової програми, досі не розроблені ні її напрями, ні механізм. Загалом зазначається, що підтримка стосуватиметься лише нішевих товарів (садівництва, овочівництва, городництва, ягідництва, виноградарства тощо).

На урядовому рівні сформована Програма здешевлення кредитів регулюється Постановою КМУ від 29 квітня 2015 р. № 300 «Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромислового комплексі шляхом здешевлення кредитів», у якій зазначено, що компенсації підлягають відсоткові ставки за кредитами, залученими для покриття витрат, пов'язаних із закупівлею пально-мастильних матеріалів, насіння, добрив, засобів захисту рослин, кормів, сировини та інгредієнтів для виробництва комбікормів, ветеринарних препаратів, спермопродукції, молодняку сільськогосподарських тварин та птиці, обладнання для тваринницьких ферм і комплексів, запасних частин для ремонту сільськогосподарської і зрошувальної техніки та обладнання, енергоносіїв, та оплати послуг, пов'язаних із виконанням ремонтних робіт сільськогосподарської і зрошувальної техніки, робіт (послуг) з підготовки та обробітку ґрунту, посіву, захисту рослин від хвороб і шкідників, внесення добрив та підживлення, збирання врожаю.

При достатній активності сільськогосподарських підприємств, а також сільських територіальних громад залучення даних джерел фінансування суттєво розширить інвестиційні можливості аграрного сектору економіки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, особливості управління операційними необоротними активами в сільському господарстві визначаються особливостями їх колообігу. До них можна віднести сповільненість руху капіталу, нерівномірність завантаження, нераціональність формування, потенціал інноваційного розвитку, високу фінансову стійкість та низьку ліквідність.

На окремих стадіях колообігу операційних необоротних активів слід враховувати ці особливості. Так на першій стадії операційного циклу, коли сформовані підприємством необоротні активи переносять частину своєї вартості на собівартість готової продукції, у сільському господарстві необхідно враховувати особливості амортизації основних засобів, довгострокових біологічних та нематеріальних активів, які суттєво відрізняються. Все це необхідно відображати в обліковій політиці підприємства. На другій стадії – процесі реалізації продукції і накопиченні зношення операційних необоротних активів у формі амортизаційного фонду – також необхідно враховувати особливість переваги самофінансування і створювати амортизаційний фонд на спецрахунку. На третій стадії, коли кошти від експлуатації активів спрямовуються на їх поточний і капітальний ремонт діючих або формування нових, доцільно використовувати змішані схеми фінансування, залучаючи також такі джерела, як лізинг, селенг, кредитування, державна допомога.

З огляду на це, перспективними будуть дослідження з удосконалення організації бухгалтерського обліку та контролінгу операційних необоротних активів, а також з формування процесної моделі управління операційними необоротними активами підприємств, а також налагодження проектного менеджменту в державному управлінні при розробці і фінансуванні програм підтримки аграрного сектору України.

Список літератури

1. Андрійчук, В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. [Текст] / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Запша, Г. М. Структурні зрушення власності на землю в процесі ринкових трансформацій сільського господарства [Текст] / Г. М. Запша // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2013. – Вип. 4 (1). – С. 28-35.
3. Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 28 лютого 2013 р. за № 336/22868

[Електронний ресурс]: Офіційний ВЕБ-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13><http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0885-08>. – (Нормативні директивні правові документи).

4. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності станом на 31 грудня [Електронний ресурс]: Головне управління статистики в Одеській області. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
5. Проект Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/apk?tid_hierachy=980.
6. Радченко, О. Що готує держбюджет-2017 для аграріїв? [Електронний ресурс] / О. Радченко // Агробізнес сьогодні. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/6442-scho-gotuie-derzhbiudzhzet-2017-dlia-agrariiv.html>.
7. Смоленцева, Е. В. Особенности формирования и управления внеоборотными активами в сельскохозяйственных предприятиях / Е. В. Смоленцева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. – №43. [Електронний ресурс] Научная библиотека Кибер Ленинка. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-i-upravleniya-vneoborotnymi-aktivami-v-selskohozyaystvennyh-predpriyatiyah>.
8. Шубравська, О. В. Розвиток селекційної діяльності та ринку селекційної продукції в Україні та світі [Текст] / О. В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – С. 86-98. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2012_2_9.

References

1. Andriychuk, V. H. (2002). *Ekonomika ahrarnykh pidpryyemstv*. Kyiv: KNEU.
2. Zapsha, H. M. (2013). Strukturni zrushennya vlasnosti na zemlyu v protsesi rynkovykh transformatsiy sil's'koho hospodarstva. *Visnyk ahrarnoyi nauky Prychornomor'ya*, 4 (1), 28-35.
3. *Natsional'ne Polozhennya (Standart) bukhhalters'koho obliku 1 «Zahal'ni vymohy do finansovoyi zvitnosti»* (2013). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
4. *Pokaznyky balansu pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti stanom na 31 hrudnya*. (2017). Retrieved from: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
5. *Proekt Derzhavnoyi tsil'ovoyi prohramy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku*. (n.d.). Retrieved from: http://minagro.gov.ua/apk?tid_hierachy=980.
6. Radchenko, O. (2017). Shcho hotuye derzhbyudzhzet-2017 dlya ahrariiv? *Ahrobiznes s'ohodni*. Retrieved from: <http://www.agro-business.com.ua/ostannia-vip-novyna/6442-scho-gotuie-derzhbiudzhzet-2017-dlia-agrariiv.html>.
7. Smolentseva, E. V. (2014). Osobennosti formyrovannya y upravlenyya vneoborotnymi aktivami v sel'skokhozyaystvennykh predpriyatiyakh. *Ekonomika i sovremenny menedzhment: teoriya i praktika*, 43. Retrieved from: <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-i-upravleniya-vneoborotnymi-aktivami-v-selskohozyaystvennyh-predpriyatiyah>.
8. Shubravs'ka, O. V. (2012). Rozvytok selektsiynoyi diyal'nosti ta rynku selektsiynoyi produktsiyi v Ukrayini ta sviti. *Ekonomika i prohnouzuvannya*, 2, 86-98. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2012_2_9.

Стаття надійшла до редакції 17.06.2017 р.

Лілія Олександрівна ТАРАСЕНКО

асистент,
кафедра обліку, аналізу і аудиту,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
E-mail: l.tarasenko@donnu.edu.ua

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ: АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ ТА ІНСПЕКТУВАННЯ

Тарасенко, Л. О. Особливості аудиту нематеріальних активів: аналітичні процедури та інспектування [Текст] / Лілія Олександрівна Тарасенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 201-208. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Щораз частіше інформація, подана у фінансовій звітності, потребує незалежної оцінки для отримання користувачем впевненості щодо зазначеного фінансового стану суб'єкта господарювання. Для забезпечення такого підтвердження необхідним є здійснення незалежного аудиту. З огляду на зростання рівня використання неосязних активів, особливої уваги потребують методи, що використовуються при здійсненні зовнішньої перевірки таких специфічних об'єктів.

Стаття присвячена аналізу сучасних проблем здійснення незалежного аудиту нематеріальних активів з метою розробки шляхів його вдосконалення з урахуванням специфіки зазначеного об'єкта. Дослідженням обґрунтовано необхідність системного підходу до проведення аудиту, зокрема здійснення аналітичних процедур з метою підвищення об'єктивності при формулюванні висновку аудитора. Виявлені у ході дослідження помилки обліку нематеріальних активів розглядалися як база розробки пропозицій щодо процесу аудиту.

Ключові слова: нематеріальні ресурси; аудит нематеріальних активів; вдосконалення аудиту; аудиторські процедури; аналітичні процедури; інспектування; облік нематеріальних активів; удосконалення знань аудиторів.

Liliia Oleksandrivna TARASENKO

Assistant,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Vasyl` Stus Donetsk National University
E-mail: l.tarasenko@donnu.edu.ua

**THE FEATURES OF INTANGIBLE ASSETS AUDIT:
ANALYTICAL PROCEDURES AND INSPECTION**

Abstract

Increasingly, information, which is recorded on the reports, requires independent appraisal for user getting certainty about the financial position of enterprise. To provide such confirmation, the independent audit is a necessary procedure. Due to the fact, that level of intangible assets is all the time increasing, special attention should be paid to methods, which are used during the external review of specific objects. The article deals with the analysis of the existing problems of independent audit of intangible assets. This audit aims to work out the ways for its improvement taking into account the specific character of the mentioned object.

It has been grounded the necessity of audit systematic approach particular the analytical procedures to enhance objectivity in formulating the auditor's report. The mistakes of accounting have been identified during the research. They are considered as a base for developing proposals referring to the audit process.

Keywords: intangible resources; intangible assets audit; audit improvement; audit procedures; analytical procedures; inspection; accounting of intangible assets; auditor knowledge improvement.

Вступ

Обумовленою необхідністю сучасних економічних відносин є здійснення незалежного аудиту. Такий вид контролю спрямований на отримання неупередженої думки аудитора щодо достовірності відображеної у звітності суб'єкта господарювання інформації. Зі стрімким розвитком інноваційної діяльності пов'язано поняття «нематеріального активу», основними характеристиками якого є неосяжність та можливість приносити економічні вигоди. Певні види діяльності вимагають значного залучення нематеріальних активів, що надалі знайде відображення у фінансовій звітності. Специфіка нематеріальних об'єктів ускладнює процедуру здійснення аудиту. З огляду на це, необхідним є пошук шляхів вдосконалення аудиторських процедур, з метою підвищення рівня обґрунтованості при формулюванні висновків перевірки.

Аналізуючи результати досліджень, присвячених питанню аудиту нематеріальних активів, необхідно зазначити про існування низки невирішених проблем, зокрема, щодо методики аудиту, яка має забезпечувати отримання достатніх, обґрунтованих аудиторських доказів щодо стану суб'єкта перевірки, з урахуванням того, що така інформація є публічною та буде мати вплив при прийнятті рішень не тільки внутрішніми, але й зовнішніми користувачами. Вивчали процес здійснення аудиту нематеріальних активів Банасько Т. М., Манухіна М. Ю., Олендій О. Т., Плекан М. В., Скорба О. А. та інші. З огляду на вплив інформації про нематеріальні активи у звітності підприємства, достовірність чого має підтверджуватися під час незалежного аудиту, необхідним є поглиблення досліджень щодо методики аудиту неосяжних активів та пошук шляхів його вдосконалення.

Мета статті

Метою статті є розробка шляхів вдосконалення процесу здійснення аудиту з огляду на збір аудиторських доказів через здійснення інспектування та проведення аналітичних процедур для забезпечення високого рівня обґрунтованості аудиторського висновку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасний стан господарювання характеризується інноваційною спрямованістю, зокрема залученням нематеріальних ресурсів, які надають певні переваги їхньому власникові перед іншими суб'єктами господарювання. Враховуючи різноманіття та неосяжність нематеріальних активів, нагальним є питання щодо правильного відображення їх у системі бухгалтерського обліку з метою надання достовірної інформації користувачам звітності, яка може бути підтверджена під час здійснення незалежного аудиту.

Аудит нематеріальних активів проводиться з метою висловлення незалежної думки щодо повноти, достовірності та правомірності їх відображення у фінансовій звітності суб'єкта господарювання. Перевірка ускладнюється специфікою самого об'єкта (неосяжність об'єкта перевірки), тому першочергово базується на документальній перевірці як бухгалтерської, так і юридичної документації. Отже, перевірка спирається на бухгалтерські та юридичні аспекти відображення нематеріальних активів (табл. 1).

Таблиця 1. Бухгалтерські та юридичні аспекти аудиту нематеріальних активів

Бухгалтерські аспекти	Юридичні аспекти
<ul style="list-style-type: none"> – перевірка наявності первинних документів – підстави для зарахування в господарський обіг; – перевірка відповідності відображення сум у реєстрах обліку та звітності; – правильність формування первісної вартості виходячи зі складу понесених витрат. 	<ul style="list-style-type: none"> – наявність дозвільних документів, що надають право відображення нематеріальних активів: ліцензії, франшизи, свідоцтва про реєстрацію торгових знаків, державні акти, затверджені КМУ, договір оренди тощо; – правильність трактування нормативно-правового забезпечення операцій з нематеріальними активами; – необхідність залучення професійних оцінщиків.

Таким чином, процес аудиту операцій з нематеріальними активами ґрунтується насамперед на юридичному (правовому) забезпеченні, а не тільки на з'ясуванні правильності та законності бухгалтерського обліку.

З огляду на специфіку об'єкта перевірки можна зазначити такі труднощі здійснення аудиту:

1. Необхідність володіння аудитором значним обсягом знань у галузі юриспруденції, оскільки використання нематеріальних активів залежить від обсягу наданих прав, підтвердженого

відповідними правовими документами.

2. Неосяжність активів, що перевіряються. Основною процедурою аудиту залишається документальна перевірка, тобто документи, що були підставою для оприбуткування/вибуття та руху нематеріальних активів.

3. Необхідність залучення фахівців з оцінки нематеріальних активів та правомірності їх відображення. Певні нематеріальні активи можуть бути оцінені лише незалежними оцінщиками, отже, є потреба в залученні фахівців, які можуть перевірити правильність та правомірність відображення об'єктів інтелектуальної власності, прав користування майном, засобів індивідуалізації тощо.

4. Складність проведення інвентаризації, як з огляду на неосяжність об'єкта перевірки, так і трудомісткість самої інвентаризації. Дата проведення інвентаризації не завжди збігається з датою фінансової звітності, крім того, не завжди можлива за участі аудитора. Отже, аудитор використовує надані управлінським персоналом результати перевірки фактичної наявності активів, які потребують додаткової оцінки.

Вищепераховані питання мають суттєвий вплив на формулювання аудиторських висновків. Вимогами Міжнародних стандартів аудиту (МСА) передбачено збір аудиторських доказів, на яких ґрунтується процес формулювання висновку. МСА 500 «Докази» визначає, що до процедур отримання доказів серед інших належать аналітичні процедури, які згідно з МСА 520 «Аналітичні процедури» визначені як оцінки фінансової інформації, зроблені на основі аналізу очікуваних взаємозв'язків між фінансовими та нефінансовими даними, що охоплюють необхідне вивчення ідентифікованих відхилень або взаємозв'язків, які не узгоджуються з іншою доречною інформацією чи значно відрізняються від очікуваних величин [2]. Виходячи з цього, на одному рівні з перевіркою облікових даних стоїть здійснення аналізу таких даних, а також тих, що не відносяться до облікових (загальногалузеві показники аналогічних підприємств, задіяні в діяльності площі тощо). Крім того, аудитор повинен використовувати інформацію щодо правового поля, що має вагомий вплив при перевірці інформації про нематеріальні активи.

У межах здійснення аналітичних процедур доречним є аналіз основних економічних показників: як загалом по підприємству, так і по окремих об'єктах перевірки. Так, наприклад, аналіз показників використання нематеріальних активів Національного комплексу «Експоцентр України» надав наступні результати, наведені у таблиці 2.

Таблиця 2. Показники використання нематеріальних активів

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Частка НМА у структурі активів (Загальний обсяг НМА/Валюта балансу), %	90	94	94	95	95	95
Рентабельність (збитковість) НМА (Прибуток (збиток)/Загальний обсяг НМА),%	-1,13	-0,62	-0,20	-0,21	0,001	0,04
Віддача нематеріальних активів (чистий дохід від реалізації/загальний обсяг НМА), грн/грн	0,05	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02

Обсяг нематеріальних активів у балансі підприємства є значним. Протягом проаналізованого періоду частка нематеріальних активів склала від 90 % до 95 %, що свідчить про велике значення таких активів у діяльності підприємства. У проаналізованому періоді спостерігається покращення рівня рентабельності нематеріальних активів, що пов'язано із закінченням періоду збиткової діяльності підприємства загалом.

Також рентабельність нематеріальних активів може бути розрахована за двофакторною моделлю, за результатами чого аудитор отримує розуміння, який фактор є ключовим у змінах результативності діяльності:

$$RO(IA) = \frac{P}{S} \times \frac{S}{IA} \quad (1),$$

де: RO(IA) – рентабельність нематеріальних активів;
P – чистий прибуток підприємства;
S – виручка від реалізації;
IA – балансова вартість нематеріальних активів.

Таблиця 3. Розрахунок показників за двофакторною моделлю Дюпон

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Чистий фінансовий результат (прибуток (збиток), тис. грн	-4 756	-4 720	-1 527	-1 601	-10	269
Нематеріальні активи, тис. грн	420 121	759 415	759 389	759 388	759 355	759 352
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	19 673	16 727	13 486	12 902	11 395	13 970
Рентабельність (збитковість) нематеріальних активів, %	-1,13	-0,62	-0,20	-0,21	-0,001	0,04
Рентабельність (збитковість) продажів, %	-24,2	-28,2	-11,3	-12,4	-0,1	1,9
Коефіцієнт оборотності нематеріальних активів	0,047	0,022	0,018	0,017	0,015	0,018

Для аналізу впливу факторів на рівень прибутковості нематеріальних активів за моделлю Дюпон необхідним є розрахунок показників рентабельності продажів та коефіцієнту оборотності, які наведено у таблиці 3. Результати аналізу за двофакторною моделлю Дюпон відображено у таблиці 4.

Позитивний вплив на рівень рентабельності мали зміни оборотності активів (2011 та 2013 роки) та зміни рентабельності продажів (2012, 2014, 2015 роки). Таким чином, отримані результати аналізу надають аудитору можливість висловлення думки щодо факторів та обсягу їх впливу на стан суб'єкта перевірки, інформація за якими буде відображена у звітності та буде опрацьована її користувачами.

Таблиця 4. Результати факторного аналізу рентабельності (збитковості) нематеріальних активів

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Вплив зміни коефіцієнта оборотності нематеріальних активів	0,0061	0,0011	0,0001	0,0002	-0,000003
Вплив зміни рентабельності (збитковості) продажів	-0,0009	0,003	-0,0002	0,0018	0,0004
Баланс відхилень	0,0052	0,0041	-0,0001	0,002	0,0004

Ключовими аудиторськими доказами залишаються дані, зібрані при здійсненні перевірки саме бухгалтерської інформації. Згідно з МСА 500 «Докази», здійснення такого методу, як інспектування («перевірка» у попередніх редакціях міжнародних стандартів), спрямоване на вивчення бухгалтерських записів та документів. Практика аудиту нематеріальних активів визначила певні типові помилки обліку (табл. 5).

Знайдені при аудиті помилки свідчать про недосконалість ведення обліку нематеріальних активів. Але необхідно зазначити, що неточне відображення операцій нематеріальними активами пов'язано з наявністю недоліків та протиріч на законодавчому рівні.

Мінімізація помилок з боку бухгалтерської служби залежить від:

- повноти вивчення сутності специфіки нематеріальних активів;
- розробки відокремлених документів для відображення операцій з нематеріальними активами;
- удосконалення правової бази у частині регулювання оцінки нематеріальних активів на загальнодержавному рівні;
- удосконалення системи контролю за операціями з нематеріальними активами на рівні підприємства;
- юридичної підтримки при постановці на облік об'єктів нематеріальних активів;
- наданні переваги, при наявності законодавчих протиріч здійснення операцій з нематеріальними активами, спеціальному Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг» або Цивільному 9;
- залучення експертів з оціночної діяльності задля правомірного та достовірного здійснення оцінки вартості нематеріальних активів.

Суттєва частка неточностей обліку нематеріальних активів, виявлених у ході аудиту, спричинена юридичними особливостями. Нематеріальні активи, як жодні інші об'єкти обліку, потребують суворості правового забезпечення їх використання. Так виникає потреба суцільного вивчення змісту договорів про передачу прав на нематеріальні активи, свідоцтва, державних актів щодо таких активів та вартість і

обсяг прав для відображення в системі бухгалтерського обліку. Отже, аудитор, що здійснює перевірку бухгалтерської інформації щодо неосяжних активів, повинен бути висококваліфікованим у правовому полі щодо таких активів.

Таблиця 5. Можливі помилки обліку нематеріальних активів, виявлені під час аудиту

№ з/п	Ознака	Типові помилки
1.	Помилки щодо оцінки нематеріального активу	<ul style="list-style-type: none"> – віднесення витрат, що мають капіталізуватися, до витрат періоду та навпаки (віднесення витрат на отримання державних актів на права користування до складу первісної вартості); – здійснення нормативної оцінки наданих прав, замість грошової; – відображення безпосередньо вартості землі, замість вартості наданих прав; – внесення до первісної вартості суми ПДВ; – здійснення платежів за торгові марки, що не є законодавчо зареєстрованими; – некоректне визнання роялті.
2.	Документальне оформлення	<ul style="list-style-type: none"> – відображення земельних ділянок у складі основних засобів за відсутності прав власності – відсутність охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності (торгові марки, патенти) – використання об'єктів прав інтелектуальної власності за відсутності франчайзингових договорів
3.	Класифікація нематеріальних активів	некоректне віднесення до визначених груп через помилки у трактуванні обсягу наданих прав (виняткові права чи права користування)
4.	Нарахування амортизації	<ul style="list-style-type: none"> – зайве нарахування амортизаційних відрахувань, зокрема нарахування після закінчення строку корисної експлуатації, нарахування амортизації на об'єкти з невизначеним строком експлуатації – відсутність нарахування амортизації
5.	Своєчасність відображення у обліку	невідповідність дат первинних документів (акти приймання) датам відображення нематеріальних активів на рахунках синтетичного обліку, зокрема, наприклад, права на торгову марку починаються від дати подання заявки на реєстрацію [3];
6.	Наявність/відсутність переоцінки	<ul style="list-style-type: none"> – відсутність затвердженої обліковою політикою термінів та методики здійснення переоцінки; – некоректне обрання видів (методик) здійснення переоцінки; – здійснення переоцінки бухгалтерської служби без залучення незалежних експертів

Слід зазначити, що з метою забезпечення високої якості аудиторських послуг та адаптації правового регулювання аудиторської діяльності в Україні до норм Європейського Союзу розроблено «Положення про постійне удосконалення професійних знань аудиторів України». Аудитори щороку удосконалюють свої професійні знання та проходять контрольне тестування. Проте у зазначеному положенні звертають недостатню увагу на опанування знань з юриспруденції, які грають вагомую роль при здійсненні аудиту загалом та аудиту нематеріальних активів зокрема, оскільки їх використання та облік залежить від наявності правових (охоронних) документів.

Проведенню аудиту нематеріальних активів перешкоджає наявність проблем, зумовлених специфікою об'єкта аудиту та відсутністю належно розробленої методики. З метою підвищення ефективності управління наявними на підприємствах нематеріальними активами необхідно удосконалювати методичний підхід до контролю ефективності використання нематеріальних активів, тобто перевірку економічності, продуктивності та результативності використання нематеріальних активів у діяльності підприємства для реалізації поставлених перед ним цілей. Використання методичного підходу дозволить визначити ступінь результативності використання нематеріальних активів в інноваційній діяльності підприємства. Аудит інформації про нематеріальні активи у межах міжнародних концепцій оцінки ефективності системи внутрішнього контролю дозволяє аудитору набагато чіткіше спланувати подальші дії для того, щоб результативність контролю була максимальною [3].

З огляду на перераховані проблемні аспекти аудиту нематеріальних активів слід зазначити, що аудиторська компанія як при прийнятті завдання на здійснення аудиту, так і при виконанні аудиторських процедур мусить забезпечити:

- наявність у складі групи з аудиту фахівця з відповідним рівнем знань особливостей правого забезпечення операцій з нематеріальними активами;
- залучення (за необхідності) підтверджень експертів щодо правильності та правочинності здійснення оцінки нематеріальних активів;
- ретельне та суцільне вивчення походження та віднесення витрат, пов'язаних з нематеріальними активами;
- здійснення аудиторських запитів до третіх сторін щодо дійсності складених ліцензійних, франчайзингових договорів, внесення змін до них, обсягу наданих прав тощо;
- оцінка ефективності наданих управлінським персоналом результатів інвентаризації через систему внутрішнього контролю. Інакше, отримані аудиторські докази не є достатніми.

Крім звичайного розуміння такого виду зовнішнього контролю як «аудит нематеріальних активів», актуальності набуває поняття «аудит ефективності», під яким розуміється перевірка ефективності, раціональності, ефективності використання неосяжних активів.

Аудит ефективності використання нематеріальних активів необхідно проводити у певній послідовності, що визначає методику його здійснення. Він відбувається за декілька етапів, як-от: організаційно-підготовчий, технологічний, результативний (табл. 6).

Таблиця 6. Характеристика етапів проведення аудиту ефективності використання нематеріальних активів

Етап аудиту ефективності	Процедури етапу
Організаційно-підготовчий	<ul style="list-style-type: none"> – формування групи аудиторів; – визначення специфіки об'єктів нематеріальних активів підприємства; – складання програми перевірки; – вибір робочих документів аудитора для проведення аудиторської перевірки; – документальне оформлення підготовчої стадії
Технологічний	<ul style="list-style-type: none"> – дослідження ділянок суб'єкта господарювання, на яких використовуються нематеріальні активи; – вивчення середовища, в якому буде проводитись аудит; – контроль правильності відображення нематеріальних активів на рахунках бухгалтерського обліку.
Результативний	<ul style="list-style-type: none"> – проведення комплексного аналізу ефективності управління нематеріальними активами підприємства; – поступове формування аналітичних результативних документів; – формування проектів управлінських рішень щодо коригування облікової політики в частині обліку нематеріальних активів.

**Складено за [4].*

Особливу увагу необхідно звернути на проведення комплексного аналізу ефективності. У роботі Шеремета А. Д. наголошено, що такий аналіз спрямований на отримання однозначної оцінки конкурентоспроможності та надійності партнерів. Зазначеним автором розглянуто декілька методів комплексного аналізу ефективності господарської діяльності, головною ідеєю яких є використання системного підходу до аналізу, зокрема мається на увазі здійснення як динамічного, так і структурного аналізу, відносних та абсолютних показників, проведення факторного аналізу. Так при аналізі прибутковості нематеріальних активів рекомендується використовувати показники рентабельності продажів та оборотності (віддачі), взаємозв'язок яких надає можливість зробити факторний аналіз та виявити чинники змін у рентабельності саме нематеріальних активів.

Отже, аудит ефективності використання нематеріальних активів дозволяє отримати додаткову інформацію про рівень результативності використання таких активів. Для повноти проведення аудиту ефективності нематеріальних активів на кожному з перелічених етапів необхідним є вирішення певних питань, зокрема щодо розподілу обов'язків та повноважень серед аудиторської групи, формування робочих документів, виявлення особливостей ведення обліку та діяльності підприємства і т.д.

З метою вирішення проблемних питань під час проведення аудиту ефективності використання нематеріальних активів необхідно:

1. Підвищити вимоги щодо володіння аудитором значним обсягом знань у галузі правовідносин, зокрема необхідним є залучення цього питання до програми підвищення кваліфікації аудитора.

2. У повному обсязі забезпечити інформацією аудиторів при проведенні аналізу ефективності використання нематеріальних активів, від цього буде залежати аудиторський ризик та точність і правильність аудиторських висновків.
3. Здійснювати низку аналітичних процедур, спрямованих на отримання підтвердження доказів, отриманих у процесі інспектування бухгалтерських записів та документів з метою виявлення факторів впливу на результат діяльності підприємства.
4. У процесі проведення аудиту необхідно дотримуватись системного підходу при аналізі використання нематеріальних активів. Лише системне дослідження нематеріальних активів дозволяє дослідити їх як певну велику кількість елементів, взаємозв'язок яких обумовлює цілісні властивості цієї кількості. При цьому основний акцент ставиться як на виявлення зв'язків, які наявні усередині об'єкта, так і на його відношення з зовнішнім оточенням. При здійсненні такого системного підходу особливу увагу необхідно звернути на проведення аналізу структури та динаміки активів, показники рентабельності, віддачі, вивчати як відносні, так і абсолютні значення.
5. Провести аналіз структури та динаміки, аналіз наявності та руху, аналіз ефективності та ліквідності нематеріальних активів, визначити резерви підвищення обсягів виробництва. Можуть бути й інші етапи проведення аналізу ефективності використання нематеріальних активів, але їх вибір і методика проведення самого аналізу буде залежати від компетентності та фахового досвіду аудитора.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Вимоги сучасного рівня розвитку економіки складаються з необхідності як контролю правомірності, так і контролю ефективності господарювання підприємств. Отже, важливим у межах проведення аудиту нематеріальних активів є, з одного боку, незалежна зовнішня оцінка достовірності та правильності ведення обліку цих об'єктів, а з другого – оцінка їх ефективного використання, з огляду на обмеженість ресурсів підприємств. Аудит загалом та аудит неосяжних активів зокрема базується як на здійсненні перевірки бухгалтерських записів та документів – інспектуванні, так і на здійсненні аналітичних процедур, які надають змогу отримати додаткове підтвердження правомірності та достовірності записів бухгалтерської системи. Наявні проблемні аспекти інспектування спричинені особливим характером нематеріальних активів та, як наслідок, необхідністю належного рівня кваліфікації як бухгалтерів, які ведуть облік таких активів, так і аудиторів, які перевіряють результат ведення обліку. Використання при економічному аналізі системного підходу, який базується на аналізі структури та динаміки нематеріальних активів, їх віддачі у взаємозв'язку з іншими коефіцієнтами, зокрема показником рентабельності продажів, надає можливість виявляти фактори впливу та дозволяє аудитору формулювати максимально обґрунтовані висновки, які надалі будуть надійною основою прийняття рішень як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів.

Список літератури

1. Про аудиторську діяльність: закон України станом на 01.05.2016 / Верховна рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг видання 2015 року. Ч. 1 / Пер. з англ.: О. Л. Ольховікова, О. В. Селезньов. – К.: МФБ і АПУ, 2015. – 1249 с.
3. Пальцун, І. М. Методологічний підхід до аудиту інформації про нематеріальні активи в межах міжнародних концепцій оцінки ефективності системи внутрішнього контролю [Електронний ресурс]: / І. Н. Пальцун, Н. Н. Тохтарова // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2012. – Вип. 9(3). – С. 9-19. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9\(3\)_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9(3)_3.pdf).
4. Скорба, О. А. Поняття аудиту ефективності використання нематеріальних активів / О. А. Скорба // Сучасні тенденції розвитку обліку, контролю й аналізу нематеріальних активів: монографія / за заг. ред. Ф. О. Журавки. – Суми: Ярославна, 2015. – С. 175-184.
5. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации [Текст] / А. Д. Шеремет, Е. В. Нагашев – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 208 с.

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine. (1993). *The law of Ukraine "On auditing activity"*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. International Federation of Accountants. (2015). *Handbook of international quality control, auditing review, other assurance, and related services pronouncements*. Kyiv: IFAC and Audit Chamber of Ukraine.
3. Paltun, I., Tohtarova, N. (2012). *Metodolohichnyy pidkhid do audytu informatsiyi pro nematerial'ni aktyvyv mezhakhmizhnarodnykh kontseptsiy otsinky efektyvnosti systemy vnutrishn'oho kontrolyu*. Retrieved from: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9\(3\)_3.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2012_9(3)_3.pdf).

-
4. Skorba, O. (2015). *Ponyattya audytu efektyvnosti vykorystannya nematerial'nykh aktyviv*. Sumy: Yaroslavna.
 5. Sheremet, A. D. & Nagashev, E. V. (2008). *Metodika finansovogo analiza dejatel'nosti kommercheskoj organizacii*. Moscow: INFRA-M.

Стаття надійшла до редакції 31.05.2017 р.

Ірина Володимирівна ФАБРИКА

здобувач,
кафедра економіки, організації та управління підприємствами,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Фабрика, І. В. Механізм управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства [Текст] / Ірина Володимирівна Фабрика // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 209-217. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розроблено механізм управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства за принципом імпортозаміщення складової матеріальних витрат. Цей механізм передбачає визначення експортних обсягів реалізації продукції у вартісному вираженні та відображення взаємозв'язку ключових виробничо-економічних показників діяльності підприємства з урахуванням потреб зовнішнього ринку в контексті впровадження заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат. Визначено цільову функцію, яка є критерієм визначення раціональних меж рівня імпортозаміщення складової матеріальних витрат та можливостей створення резерву зростання експортного потенціалу машинобудівного підприємства на основі підвищення його конкурентоспроможності. Побудовано модель визначення граничних можливостей використання експортного потенціалу підприємства з урахуванням мінімізації матеріальних витрат при впровадженні заходів їх імпортозаміщення з урахуванням цінової політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

На прикладі результатів виробничо-економічної діяльності машинобудівного підприємства ПАТ «Гідросила» встановлено, що впровадження заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат дає позитивні результати щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, що доведено відповідними розрахунками щодо визначення «верхньої» та «нижньої» меж зростання рентабельності реалізації продукції.

Розроблений механізм управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства може бути практично використаним у господарській діяльності машинобудівних підприємств з метою знаходження оптимальних співвідношень між експортними обсягами продажу, собівартістю продукції, матеріальними витратами та прибутком.

Ключові слова: експортноорієнтована галузь; імпортозаміщення; матеріальні витрати; собівартість; прибуток; рентабельність; цінова політика; конкурентоспроможність.

Iryna Volodymyrivna FABRYKA

PhD Student,
Department of Economics, Organization and Management of Enterprises,
Kryvyi Rih National University

MECHANISM OF MANAGEMENT OF EXPORT POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Abstract

The mechanism of management of the export potential of the machine-building enterprise on the principle of import substitution of the component of material costs is developed. This mechanism provides for the definition of export volumes of sales of products in value terms and reflects the interconnection of key production and economic indicators of the enterprise with the account of the needs of the external market in the context of implementation of measures of import substitution of material costs. The target function, which is a criterion for determining the limits of the level of import substitution of the component of material costs and the possibilities of creating a reserve of growth of the export potential of the machine-building enterprise based on increasing its competitiveness, is determined. It has been developed the model for determining the limitations of using the export potential of an enterprise with a view to minimize material costs when introducing measures for their import substitution, taking

into account the pricing policy aimed at increasing the competitiveness of the enterprise.

On the example of the results of the production and economic activity of the machine-building enterprise PJSC "Hydrosila" it is defined that the introduction of measures of import substitution of the component of material costs gives positive results in terms of improving the efficiency of the enterprise. It is proved by the relevant calculations for determining the "upper" and "lower" limits of the growth of profitability of sales.

The developed mechanism for managing the export potential of a machine-building enterprise can be practically used in the economic activity of machine-building enterprises in order to find the optimal correlation between export sales volumes, production costs, material costs and profits.

Keywords: *export-oriented branch; import substitution; material expenses; cost; profit; profitability; pricing policy; competitiveness.*

JEL classification: O31, M11

Вступ

Процес інтеграції економіки України у глобальний світовий простір загострює проблему ефективного управління підприємствами експортноорієнтованих галузей у всіх аспектах діяльності. Передусім це пояснюється тим, що саме подібні суб'єкти господарювання забезпечують максимальне надходження валютних коштів у державний бюджет, реалізуючи власну товарну продукцію здебільшого на зовнішній ринок.

Однією з умов входження України у світовий економічний простір є оцінка експортного потенціалу [1].

Таким чином, ефективне управління експортними резервами й потенційними можливостями підприємств щодо збільшення їх зовнішніх обсягів продажу є не лише необхідною умовою підтримання належного рівня їх економічної життєздатності та підвищення конкурентоспроможності, а й важливим фактором пришвидшення загальнодержавного економічного зростання.

Питання управління експортним потенціалом підприємства є предметом дослідження багатьох вітчизняних економістів, серед яких розглянуто роботи Захарчук І. Ю. [1], Селезньової К. В. [2], Шелест Є. О. [3].

Враховуючи достатню кількість наукових праць, присвячених різним аспектам досліджуваної проблеми, питання формування ефективного механізму управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства за принципом імпортозаміщення складової матеріальних витрат є недостатньо вивченим.

Мета статті

Метою дослідження є формування універсального механізму управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства за принципом імпортозаміщення складової матеріальних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасних інтеграційних умовах господарювання промислові вузькоспеціалізовані підприємства постійно мають підвищувати рівень виробництва власної товарної продукції та відповідати вимогам швидкозмінного зовнішнього середовища. При цьому проблему загострює експортна орієнтованість цих підприємств та необхідність упровадження науково-технічних нововведень, які б відповідали міжнародним стандартам та сучасним економічним вимогам. З огляду на це можна стверджувати, що саме експортний потенціал підприємства враховує кожну елементну складову цих аспектів, а тому безпосередньо має вплив на рівень рентабельності та конкурентоспроможності.

Динаміка зміни зовнішніх факторів (факторів міжнародного, макро- та мезо- середовища) може значно впливати на процеси експортування, що відбуваються на підприємстві, а саме по собі підприємство дуже мало впливає на них. Тому ці фактори є слабо керованими з боку підприємства. Однак керівники підприємства повинні стежити за змінами факторів його зовнішнього середовища і реагувати на них шляхом коригування діяльності підприємства [2, с. 104].

На сьогодні переважна більшість підприємств, у тому числі й машинобудівних, намагаються самотужки вийти на міжнародні ринки, долаючи при цьому численні та надто «високі» для них перешкоди [3, с. 86]. Саме тому актуальним стає питання досягнення максимального рівня експортного потенціалу машинобудівного підприємства за рахунок оптимізації матеріальних витрат.

Інноваційне управління експортним потенціалом суб'єкта господарювання на прикладі машинобудівного підприємства має виходити з концепції впливу обсягів експорту його товарної продукції на рівень рентабельності реалізації за рахунок вартісного зменшення внутрішньої складової витрат та відповідного імпортозаміщення складової матеріальних витрат. Загалом такий процес управління можна подати у вигляді концептуального механізму (рис. 1).

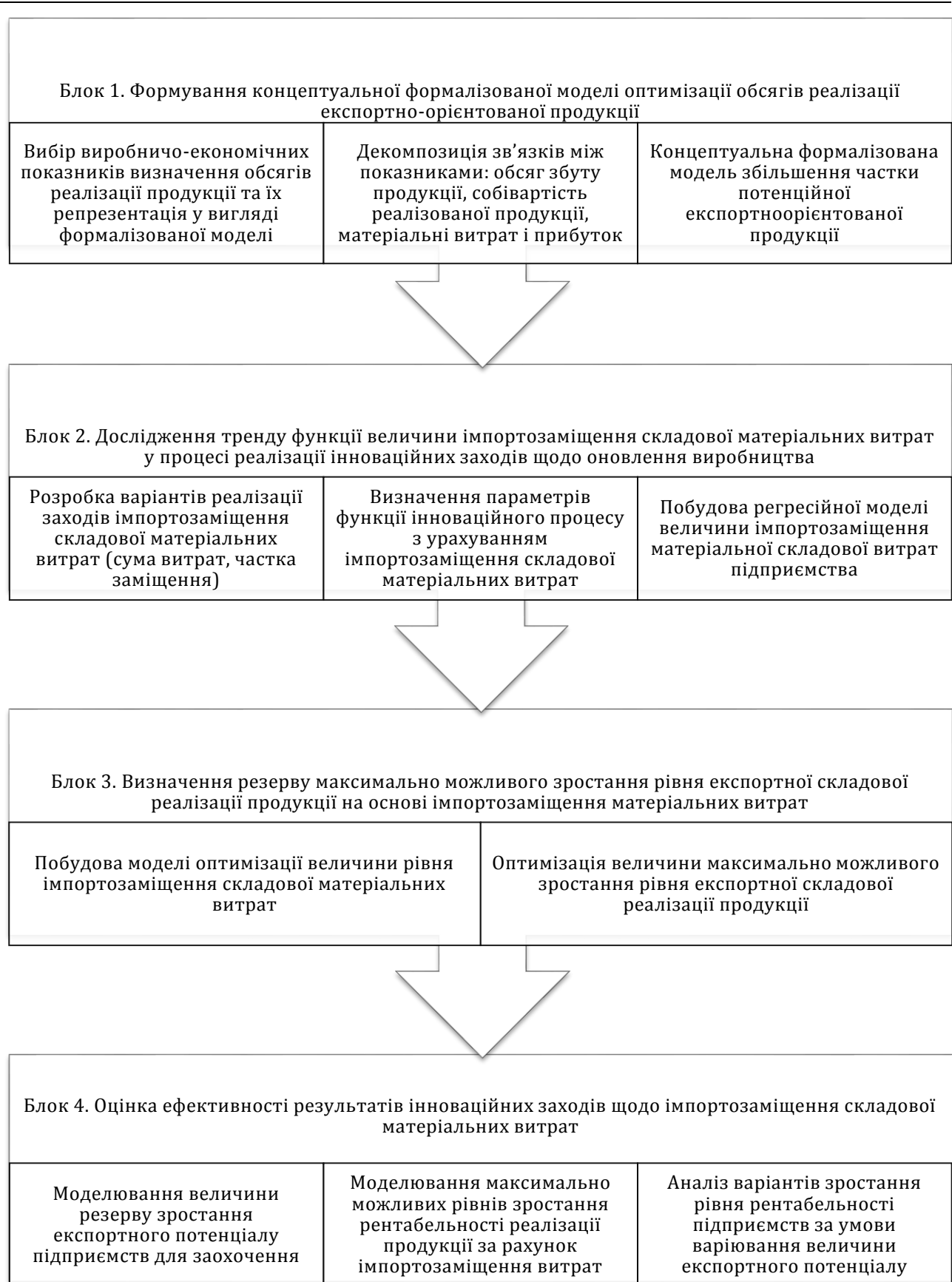


Рис. 1. Механізм управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства за принципом імпортозаміщення складової матеріальних витрат

З огляду на вищенаведений концептуальний механізм, охарактеризуємо кожний його блок окремо й більш детально розглянемо на прикладі господарської діяльності машинобудівного підприємства ПАТ «Гідросила». Однак спочатку сформуємо формалізовану модель визначення експортних обсягів реалізації продукції у вартісному вираженні, яка має відображати взаємозв'язки ключових виробничо-економічних показників діяльності підприємства з урахуванням потреб зовнішнього ринку в контексті впровадження заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат. Така модель може бути представлена у вигляді:

$$OP = (k_{ep} + k_{ek})(B_{CC\uparrow} + MB_{IC\downarrow} + P_p), \quad (1)$$

де OP – загальний обсяг реалізації продукції, тис. грн; k_{ep} – частка внутрішнього ринку, частка од.; k_{ek} – частка зовнішнього ринку (експорту), частка од.; $B_{CC\uparrow}$ – функція зростання внутрішньої складової собівартості в процесі імпортозаміщення складової матеріальних витрат, тис. грн; $MB_{IC\downarrow}$ – функція зменшення імпортової складової матеріальних витрат в процесі їх імпортозаміщення, тис. грн; P_p – прибуток від реалізації продукції, тис. грн.

Деталізацію зростання внутрішньої складової собівартості у нашому випадку доцільно розглядати як суму таких окремих її часток:

$$B_{CC\uparrow} = S_{pn}^{const} + \Delta MB_{BC\uparrow}, \quad (2)$$

де $S_{pn}^{const} = S_{np_0} - MB_{IC_0}$ – постійна складова внутрішніх витрат собівартості реалізованої продукції з урахуванням внутрішньої складової матеріальних витрат (MB_{BC_0}) відповідно базового періоду, тис. грн; S_{np_0} – собівартість реалізованої продукції у базовому періоді, тис. грн; MB_{IC_0} – значення величини імпортової складової матеріальних витрат у базовому періоді, тис. грн; $\Delta MB_{BC\uparrow}$ – приріст внутрішньої складової матеріальних витрат, тис. грн.

На рис. 2 наведено формалізоване подання моделювання зв'язків між показниками сформованої концептуальної моделі (1), де $MB_{\Sigma 0}$ – сумарні матеріальні витрати у базовому періоді, тис. грн; k_{IC} – коефіцієнт частки імпортової складової матеріальних витрат; $(1 - k_{IC}) \cdot MB_{\Sigma 0}$ – постійна складова внутрішніх матеріальних витрат; $3MB^* = \Delta MB_{BC\uparrow} + MB_{IC\downarrow}$ – змінна складова матеріальних витрат у процесі їх імпортозаміщення, тис. грн.

З формалізованого подання моделювання зв'язків між обраними показниками концептуальної моделі (1), наведеної на рис. 2, маємо цільову функцію, сутність якої полягає у мінімізації матеріальних витрат на основі впровадження інноваційних заходів їх імпортозаміщення:

$$(1 - k_{IC}) \cdot MB_{\Sigma 0} + 3MB^* \rightarrow \min. \quad (3)$$

Цільова функція (3) є критерієм визначення раціональних меж рівня імпортозаміщення складової матеріальних витрат та можливостей створення резерву зростання експортного потенціалу машинобудівного підприємства на основі підвищення його конкурентоспроможності.

Аналіз можливого збільшення значення величини частки потенційної експортноорієнтованої продукції машинобудівного підприємства на основі концептуальної формалізованої моделі визначення обсягів реалізації продукції у вартісному вираженні (1) доцільно здійснювати за моделлю визначення граничних можливостей використання експортного потенціалу підприємства з урахуванням мінімізації матеріальних витрат при впровадженні заходів їх імпортозаміщення, з огляду на цінову політику, спрямовану на підвищення його конкурентоспроможності:

$$k_{ek}^* = \frac{OP}{S_{pn}^{const} + \Delta MB_{BC\uparrow} + MB_{IC\downarrow} + P_p} - k_{ep}, \quad (4)$$

де k_{ek}^* – показник, який відображає частку (рівень) експортноорієнтованої продукції машинобудівного підприємства залежно від величини змінної складової матеріальних витрат ($3MB^* = \Delta MB_{BC\uparrow} + MB_{IC\downarrow}$) у процесі їх імпортозаміщення.

Тепер здійснимо оптимізацію величини експортного потенціалу за рахунок імпортозаміщення складової матеріальних витрат (L_{isc}) на основі даних фінансової звітності ПАТ «Гідросила» за останні п'ять років (2011-2015 рр.) [4]. Слід сказати, що за результатами дослідження показників діяльності підприємства встановлені певні прогнозовані величини додаткових витрат відносно трьох ключових значень рівня імпортозаміщення, які доцільно використовувати для побудови регресійної моделі

величини імпортозаміщення складової матеріальних витрат. Так сформовано три варіанти реалізації інноваційних заходів, котрі мають свій рівень імпортозаміщення у коефіцієнтному виразі та відповідну суму прогнозних сукупних витрат: рівень 0,25 – 9022,52 тис. грн; рівень 0,5 – 23523,43 тис. грн; рівень 0,75 – 50667,56 тис. грн відповідно.

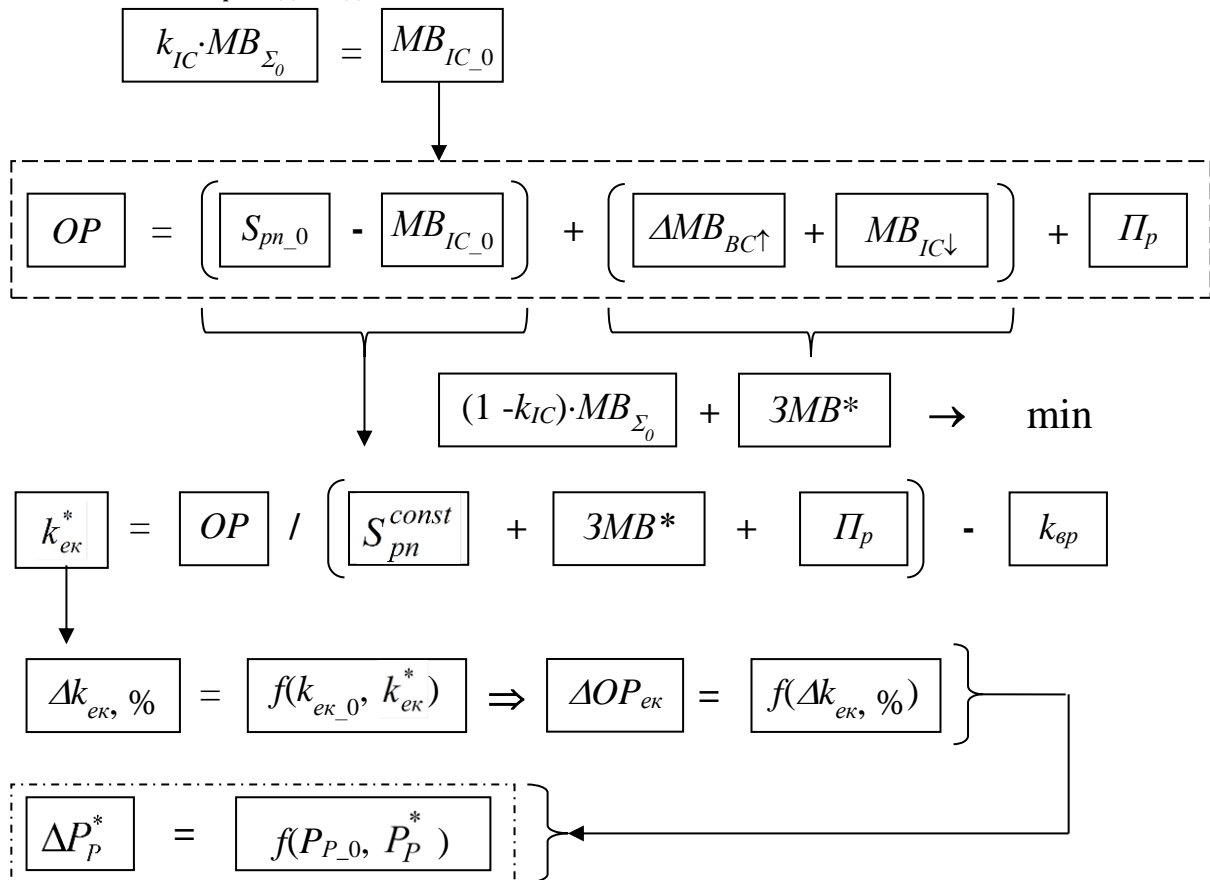


Рис. 2. Формалізоване подання моделювання зв'язків між показниками: обсягом збуту продукції, собівартістю реалізованої продукції, матеріальними витратами та прибутком

На основі оптимальних варіантів інноваційних заходів знаходимо параметри шуканої функції та формуємо остаточну регресійну модель величини імпортозаміщення складової матеріальних витрат машинобудівного підприємства, яка повинна бути скоригована з урахуванням величини реальної початкової інвестиції (рис. 3 – Function (5)):

$$C^* = 253926 L_{isc}^4 - 321308 L_{isc}^3 + 180888 L_{isc}^2 + 3919,7 L_{isc} + (795,69 + \Delta c), \quad (5)$$

де Δc – величина коштів, на яку здійснюється коригування початкових інвестицій, тис. грн.

Графічна модель оптимізації імпортозаміщення складової матеріальних витрат наведена на рис. 4.

На зазначеному графіку пряма MBIC⁻ моделює процес зменшення імпортової складової витрат. При цьому можна спостерігати нелінійний прискорений приріст внутрішньої складової витрат згідно з регресійною моделлю величини імпортозаміщення (5) – крива Function (5).

З аналізу рис. 3 видно, що мінімум матеріальних витрат досягається при зменшенні імпортової складової витрат на 47,5 % і компенсації останніх за рахунок імпортозаміщення (рис. 4 – Function (5)+ MBIC⁻).

Загалом з аналізу рис. 4. видно, що позитивний результат щодо зростання експортного потенціалу ПАТ «Гідросила» може бути досягнутий при зменшенні імпортової складової собівартості продукції в процесі імпортозаміщення складової матеріальних витрат у межах 7,5 % ÷ 72,5 %. При цьому максимального значення ефект від імпортозаміщення складової матеріальних витрат досягає за умови зменшення їх імпортової складової на 47,5 %. Таким чином, зобразимо графічну модель зростання рівня рентабельності реалізації продукції ПАТ «Гідросила» за умови імпортозаміщення складової матеріальних витрат у межах 7,5 % ÷ 72,5 % (рис. 5).

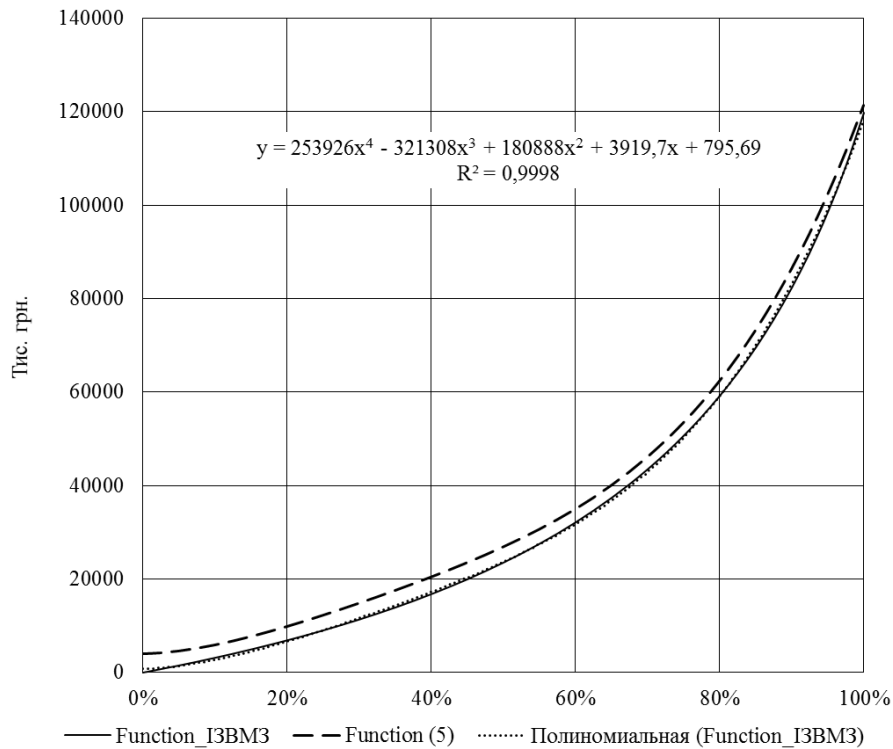


Рис. 3. Функція залежності приросту величини внутрішньої складової матеріальних витрат від рівня їх імпортозаміщення в умовах машинобудівного підприємства

*Примітка: Function_ІЗВМЗ – функція інтенсивності зростання внутрішніх матеріальних витрат

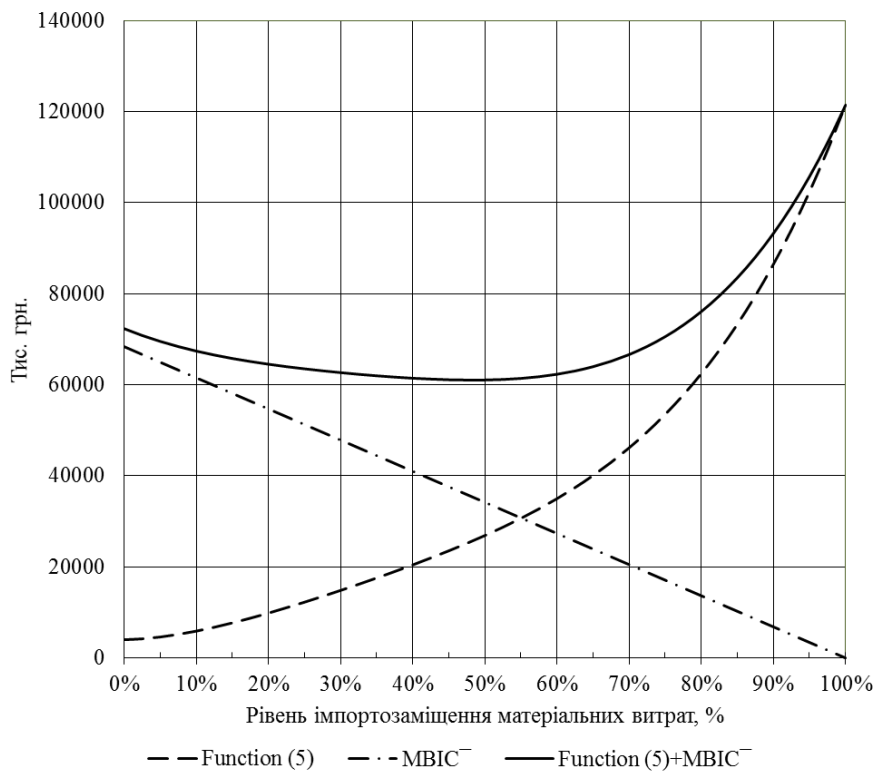


Рис. 4. Оптимізація імпортозаміщення складової матеріальних витрат в умовах машинобудівного підприємства

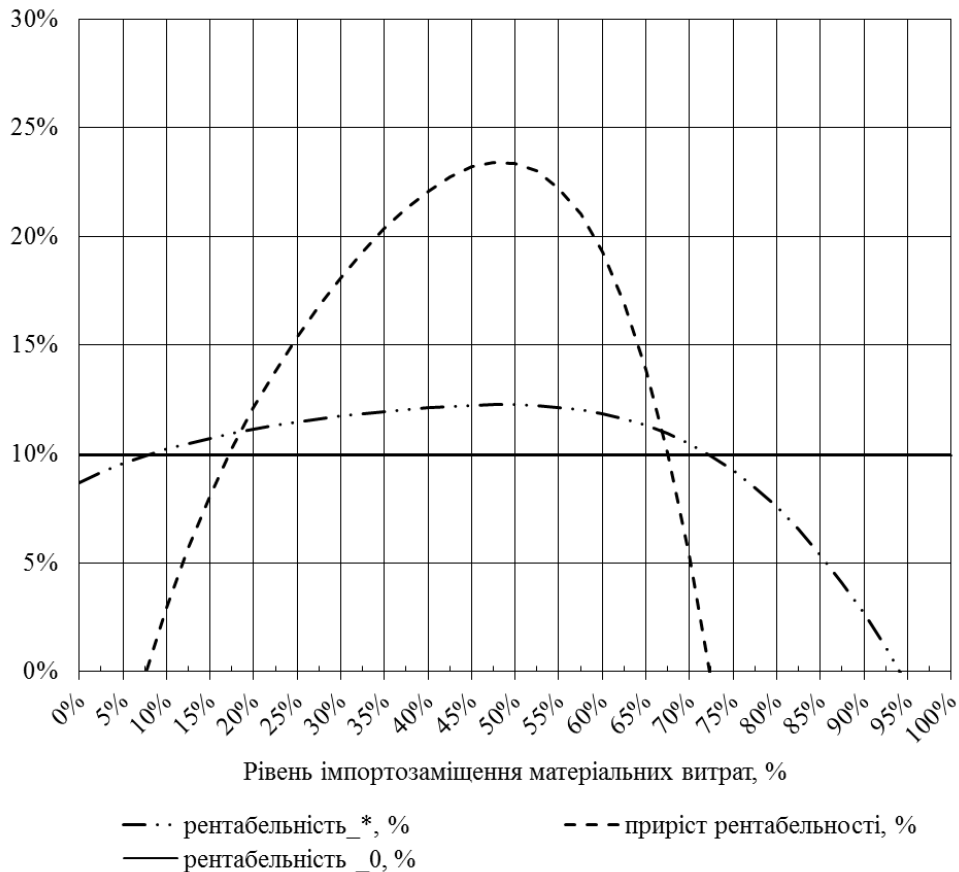


Рис. 5. Графічна модель зростання рівня рентабельності реалізації продукції ПАТ «Гідросила» за умови імпортозаміщення складової матеріальних витрат у межах 7,5 % ÷ 72,5 %

Примітка: «рентабельність_» – зміна рентабельності залежно від рівня імпортозаміщення, %; «рентабельність_0» – рентабельність реалізованої продукції у базовому періоді, %.

На цьому графіку лінія «приріст рентабельності, %» показує, на скільки відсотків може бути збільшена величина рентабельності реалізації продукції ПАТ «Гідросила» за умови імпортозаміщення складової матеріальних витрат у межах 7,5 % ÷ 72,5 %, де при значенні 47,5 % вона досягає свого максимального приросту: «приріст рентабельності, %» = 23,43 %.

Таким чином, розглянуто основні передумови підвищення ефективності управління експортним потенціалом машинобудівних підприємств на основі реалізації заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат і створенні резервів для заохочення розширення виробництва експортноорієнтованої продукції. При цьому, ключовим аспектом є формування резерву скорочення сумарних матеріальних витрат у виробничому процесі підприємства. Так на прикладі результатів виробничо-економічної діяльності машинобудівного підприємства ПАТ «Гідросила» встановлено, що впровадження заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат дає позитивні результати щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, на підставі яких можна визначити «верхню» ($\Delta P_p^{B.межа}$) і «нижню» ($\Delta P_p^{H.межа}$) межі зростання рентабельності реалізації продукції:

- 1) $\Delta P_p^{B.межа}$ – значення величини приросту рентабельності реалізації продукції, що визначається на основі задачі оптимізації імпортозаміщення складової матеріальних витрат ($\Delta P_p^{B.межа} = 23,43\%$);
- 2) $\Delta P_p^{H.межа}$ – «нижня» межа зростання рентабельності реалізації продукції, яка встановлюється в інтервалі рівнів імпортозаміщення складової матеріальних витрат ($L_{isc1,2}$), отриманому шляхом вирішення задачі їх оптимізації: $[L_{isc1}, L_{isc2}]$ ($L_{isc1} = 7,5\%$; $L_{isc1} = 72,5\%$).

Таким чином, умови формування резерву скорочення сумарних матеріальних витрат у виробничому процесі підприємства можна подати як результат отримання додаткового економічного ефекту:

$$\text{а) для } \Delta P_p^{B.межа}, \Delta E_{пкх} = \Delta OP_{ек}^{B.межа}; \quad (6)$$

$$\text{б) для } \Delta P_P^{\text{H.межа}}, \Delta E_{\text{мін}} = \Delta OP_{\text{ек}}^{\text{H.межа}}, \quad (7)$$

де $\Delta E_{\text{мін}}$ – максимальна величина додаткового економічного ефекту від упровадження заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат, що визначається приростом обсягів реалізації продукції у вартісному вираженні на зовнішньому ринку ($\Delta OP_{\text{ек}}^{\text{B.межа}}$), тис. грн; $\Delta E_{\text{мін}}$ – мінімально доцільна величина додаткового економічного ефекту від упровадження заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат, що визначається приростом обсягів реалізації продукції у вартісному вираженні на зовнішньому ринку ($\Delta P_P^{\text{H.межа}}$) в інтервалі $[L_{\text{isc1}}, L_{\text{isc2}}]$, тис. грн.

Для створення умов щодо зростання обсягів реалізації продукції машинобудівного підприємства на зовнішньому ринку, на нашу думку, доцільно розглядати такі умови подальшого зростання їх ефективності:

$$\Delta P_P^{\text{H.межа}} \leq \Delta P_P^* \leq \Delta P_P^{\text{B.межа}}, \quad (8)$$

де ΔP_P^* – визначене раціональне значення приросту рентабельності реалізації продукції з урахуванням «допустимо» обґрунтованого зниження її ціни.

Виходячи з умови (8), можна встановити значення рекомендованих меж зростання реалізації експортно-орієнтованої продукції підприємства у вартісному вираженні, що у нашому випадку складає додатковий приріст економічного ефекту (ΔE^*):

$$\Delta OP_{\text{ек}}^{\text{H.межа}} \leq \Delta OP_{\text{ек}}^* \leq \Delta P_{\text{ек}}^{\text{B.межа}} - \Delta P_{\text{ек}}^{\text{B.межа}}, \quad (9)$$

де $\Delta OP_{\text{ек}}^{\text{B.межа}}$ – значення «допустимо» обґрунтованої величини зменшення обсягу реалізації продукції на основі визначених умов формування резерву скорочення сумарних матеріальних витрат у виробничому процесі відносно максимально можливої величини додаткового економічного ефекту від упровадження заходів імпортозаміщення складової матеріальних витрат.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У сучасних інтеграційних умовах основними передумовами ефективного розвитку експортно-орієнтованих промислових підприємств є підвищення рівня ефективності виробництва, накопичення експортного потенціалу й відповідність вимогам мінливого зовнішнього середовища. З огляду на це в роботі сформовано комплексний механізм управління експортним потенціалом машинобудівного підприємства, заснований на ідеї імпортозаміщення складової матеріальних витрат, який слугує своєрідним інструментом варіювання експортних величин для досягнення певного рівня рентабельності реалізації продукції за рахунок зміни внутрішніх та імпортованих витрат. Така концепція може бути практично реалізована у господарській діяльності машинобудівних підприємств з метою знаходження оптимальних співвідношень між експортними обсягами продажу, собівартістю продукції, матеріальними витратами й прибутком.

Список літератури

1. Захарчук, І. Ю. Експортний потенціал машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Захарчук. // Ефективна економіка. – 2013. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_59.
2. Селезньова, К. В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства [Електронний ресурс] / К. В. Селезньова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 45. – С. 102-115. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcpitp_2013_45_17.
3. Шелест, Є. О. Організаційні основи реалізації механізму формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств [Електронний ресурс] / Є. О. Шелест // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 85-88. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_22.
4. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.

References

1. Zakharchuk, I. Yu. (2013). Eksportnyy potentsial mashynobudivnykh pidpryyemstv. *Efektivna ekonomika*, 5. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_5_59.
2. Selez'n'ova, K. V. (2013). Obgruntuvannya faktoriv vplyvu na rozvytok eksportnoho potentsialu mashynobudivnoho pidpryyemstva. *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu «KhPI». Tekhnichnyy prohres ta efektyvnist' vyrobnystva*, 45, 102-115. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcpitp_2013_45_17.

-
3. Shelest, Ye. O. (2013). Orhanizatsiyini osnovy realizatsiyi mekhanizmu formuvannya ta vykorystannya eksportnoho potentsialu mashynobudivnykh pidpryyemstv. *Innovatsiyna ekonomika*, 7, 85-88. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_22.
 4. *Ahentsstvo z rozvytku infrastruktury fondovoho rynku Ukrayiny*. (2017). Retrieved from: <http://smida.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2017 р.

Anna DUDKOWSKA

Politechnika Warszawska, Wydział Zarządzania, Warszawa, Polska
E-mail: annamaria_92@o2.pl

Tadeusz WAŚCIŃSKI

Politechnika Warszawska, Wydział Zarządzania, Warszawa, Polska
E-mail: twascinski@wp.pl

OCENA RYZYKA UPADŁOŚCI WYBRANYCH SPÓŁEK BRANŻY BUDWLANEJ

Dudkowska, A. Ocena ryzyka upadłości wybranych spółek branży budowlanej / Anna Dudkowska, Tadeusz Waściński // *Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 218-232. – ISSN 1993-0259.*

Streszczenie

Przedsiębiorstwa nie upadają z dnia na dzień. Zazwyczaj upadkowi jednostki gospodarczej towarzyszy pogarszająca się jej sytuacja ekonomiczno-finansowa w długim okresie czasu, przeciętnie jak podaje literatura jest to okres pięciu lat. Przedsiębiorstwa mają zatem czas na reakcję i podjęcie odpowiednich działań zaradczych, muszą one jednak być świadome istnienia zagrożenia i jego skali. Do identyfikacji owego zagrożenia służą przedsiębiorstwom systemy wczesnego ostrzegania (Zaleska, 2002, p. 9-10).

W artykule tym przedstawione zostały symptomy wskazujące na pogarszający się standing przedsiębiorstwa, istota systemów wczesnego ostrzegania oraz ich klasyfikacja. Opisane zostały przykładowe systemy identyfikujące trudności ekonomiczno-finansowe podmiotów gospodarczych oraz na przy pomocy wybranych systemów wczesnego ostrzegania przeprowadzona została ocena ryzyka upadłości spółek akcyjnych Budimex, Erbud oraz Awbud na podstawie danych finansowych rozpatrywanych przedsiębiorstw z lat 2012-2015. Celem opracowania jest uświadomienie czytelnikowi ogromnego znaczenia systemów wczesnego ostrzegania oraz praktyczne zaprezentowanie ich zastosowania.

SŁOWA KLUCZE: system wczesnego ostrzegania; ryzyko upadłości; funkcja dyskryminacyjna; kondycja ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstwa.

Summary

Companies don't fail on a day by Day basis. Usually the decline of a economic unit is accompanied by decreasing economic and financial situation over an extended period of time, which is usually five years, according to the literature. Therefore, companies have time to react and undertake appropriate countermeasures, but they need to be aware of risk's existence and it's scale. To identify such risk companies use early warning systems (Zaleska, 202, p. 9-10).

In this article symptoms indicating at declining standing of a company, early warning systems' essence and their classification are shown. Sample systems identifying economical and financial difficulties of companies were described and using chosen early warning systems the assessment of risk of the bankruptcy of public limited companies Budimex, Erbud and AWbud was performed, based on the financial data of the examined companies from years 2012-2015. Aim of the research paper is to bring to reader's attention the enormous significance of early warning systems and their practical applications.

KEYWORDS: early warning systems; risk of bankruptcy; discriminatory function; company's economical and financial condition.

JEL classification: G33, L74

Wprowadzenie

Ryzyko upadłości towarzyszy działalności każdego przedsiębiorstwa. Związane jest to ze złożonością i zmiennością otoczenia, w którym działa dana jednostka gospodarcza. Tradycyjnie ryzyko upadłości rozpatrywane jest, jako pewnego rodzaju zagrożenie. Jednak każde ryzyko towarzyszące działalności jednostki gospodarczej traktować można również, jako bodziec do podejmowania działań. Stagnacja bowiem może być

początkiem kryzysu przedsiębiorstwa, który w konsekwencji może poprowadzić je na dno. Kreatywność, poszukiwanie innowacyjnych metod zarządzania ryzykiem i jego pomiaru mogą okazać się kluczowymi czynnikami utrzymania się na rynku. Rozwój informatyki oraz nowoczesnych metod inżynierii finansowej ułatwiają współczesnym przedsiębiorstwom proces zarządzania ryzykiem, udostępniając narzędzia, których właściwe zastosowanie znajduje odzwierciedlenie w sytuacji ekonomiczno-finansowej danego podmiotu gospodarczego. Im lepsza jest kondycja finansowa przedsiębiorstwa i silniejsza jego pozycja na rynku, tym ryzyko upadłości jest mniejsze (Zalewska, 2002, p.10).

1. Istota systemów wczesnego ostrzegania

Systemy wczesnego ostrzegania (early warning systems) zaczęły rozwijać się w latach 30. XX wieku w Stanach Zjednoczonych. Były one bowiem reakcją na upadłości licznych przedsiębiorstw, do których to przyczynił się wielki kryzys gospodarczy w latach 1923-1933 (Zaleska, 2002, p. 12).

Wykorzystywane są one do oceny kondycji ekonomiczno-finansowej podmiotów gospodarczych. Głównym ich zadaniem jest ujawnienie pogarszającej się sytuacji finansowej przedsiębiorstw oraz wskazanie tych elementów, które niosą ryzyko upadłości. Systemy wczesnego ostrzegania są jedynie narzędziem analitycznym – pokazują, co w przedsiębiorstwie działa nieprawidłowo, nie dają jednak żadnych wskazówek, jak zagrożone jednostki gospodarcze mogą poprawić swoją sytuację ekonomiczną. Są wstępnym narzędziem, które niewątpliwie wzmocnione powinno być systematycznym procesem monitorowania, który umożliwi podjęcie właściwych działań w celu poprawy pogarszającej się kondycji ekonomiczno-finansowej badanego przedsiębiorstwa. Systemy wczesnego ostrzegania pozwalają zatem na odróżnienie przedsiębiorstw zmierzających do upadku od podmiotów, które są wolne od problemów finansowych (Zaleska, 2002, p. 12).

Zgodnie z ustawą Prawo upadłościowe z dnia 28 lutego 2003 roku upadłość ogłasza się w stosunku do dłużnika, który stał się niewypłacalny tzn. utracił zdolność do wykonywania swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych lub zobowiązania te przekraczają wartość jego majątku w okresie dłuższym niż dwa lata (Art. 11 Ustawy z dn. 28 lutego 2003 roku Prawo upadłościowe i naprawcze).

2. Symptomy pogarszającej się kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw

W celu oceny zdolności przedsiębiorstwa do kontynuowania działalności w przyszłości konieczna jest umiejętność identyfikacji czynników, które zagrażają temu procesowi. Wczesne rozpoznanie zagrożenia i ustalenie jego przyczyn umożliwia bowiem jednostce gospodarczej podjęcie działań zapobiegających jej upadkowi (Nowak, 2008, p. 251).

Symptomami pogarszającego się standingu przedsiębiorstwa wynikającymi z jego sprawozdań finansowych są między innymi (Zalewska, 2002, p. 22-23):

- zmniejszanie się kwoty zysku oraz powstawanie straty, co znajduje odzwierciedlenie w spadku wartości wskaźników rentowności;
- niska płynności finansowa;
- coraz mniejsze przychody ze sprzedaży;
- wzrost zapotrzebowania na zewnętrzne źródła finansowania (głównie kredyty i pożyczki) oraz problem z terminowym regulowaniem zobowiązań z nimi związanych;
- wzrost zobowiązań wobec dostawców i instytucji publicznych, będących następstwem opóźnień w opłatach składek ubezpieczeniowych i podatków oraz powstawanie zobowiązań przeterminowanych;
- wzrost stanu zapasów, głównie produkcji niezakończonych oraz wyrobów i towarów trudno zbywalnych;
- pojawianie się problemów związanych z zakończeniem podjętych inwestycji,
- zbywanie składników majątku trwałego przedsiębiorstwa;
- ograniczenie wypłaty świadczeń socjalnych pracownikom;
- ujemny wpływ z działalności operacyjnej;
- dodatni strumień inwestycyjny.

Z kolei wśród sygnałów ostrzegawczych o charakterze pozafinansowym wyróżnia się (Sokół, 2015, p. 115):

- niewykorzystanie zdolności produkcyjnych;
- niepokojące zmiany wielkości i struktury sprzedaży;
- mniejszy udział w rynku;
- gorszy wizerunek jednostki gospodarczej oraz utrata wypracowanej pozycji rynkowej;
- wzrost znaczenia związków zawodowych;
- pojawiające się konflikty w przedsiębiorstwie;
- źle zorganizowany system motywacyjny;
- utrata dostawców i odbiorców;
- zwolnienia.

Wymienione symptomy zagrażające kontynuowaniu prowadzenia działalności przedsiębiorstwa w przyszłości są wynikiem nie tylko zaniedbań danej jednostki gospodarczej, ale często następstw niekorzystnych zdarzeń gospodarczych czy nieprzychylnych zmian zarówno na szczeblu makroekonomicznym, jak w branży (Sokół, 2015, p.23). Ze względu na źródło przejawów pogarszającej się kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa wyróżnia się zatem (Nowak, 2008, p.252):

- symptomy wewnętrzne, które pochodzą bezpośrednio z przedsiębiorstwa i są wynikiem m. in. zasobów majątkowych i ludzkich znajdujących się w posiadaniu jednostki gospodarczej, zdolności ich wykorzystania, kompetencji kierownictwa, a także efektywności zarządzania czy organizacji ładu korporacyjnego;
- symptomy zewnętrzne – związane ze zdarzeniami zachodzącymi w otoczeniu, w którym funkcjonuje dane przedsiębiorstwo. Należą do nich sygnały z zagranicy (np. postanowienia międzynarodowych organizacji, konflikty zbrojne, zakłócenia na międzynarodowej arenie), sygnały krajowe (zakłócenia na rynkach finansowych będące konsekwencją decyzji centralnych instytucji finansowych oraz prognoz i badań dotyczących krajowego rynku) oraz sygnały branżowe (zmiany cen, możliwości produkcyjnych i sprzedażowych, zmiany koniunktury, natężenie konkurencji czy analiza branżowych wskaźników finansowych).

Analizując czynniki pozafinansowe oraz przytaczane w literaturze stadia przypadków zauważyć można, że większe ryzyko upadłości towarzyszy przedsiębiorstwom młodym oraz podmiotom wchodzącym na rynek. Dodatkowo zdecydowanie większą podatnością na upadek charakteryzują się jednostki gospodarcze zatrudniające do pięćdziesięciu pracowników, niż przedsiębiorstwa bogate w kapitał ludzi. Jednymi z najbardziej ryzykownych sektorów działalności są natomiast branża budowlana, przemysł przetwórczy oraz handel (Zaleska, 2002, p.23).

Niezwykle ważnym jest, aby kierownictwo przedsiębiorstwa po rozpoznaniu zagrożenia niezwłocznie podjęło odpowiednie działania, których zaniedbanie nie tylko pogłębi kryzys, ale także zagrozić może istnieniu danej jednostki gospodarczej. Brak reakcji zarządu spotęguje jedynie bowiem ograniczone już możliwości działania zagrożonego podmiotu, spadek obrotów i rentowności, zmniejszanie wpływów, wzrost zadłużenia, narastające problemy płynnościowe, będące źródłem kłopotów z pozyskaniem zewnętrznych źródeł finansowania, a w konsekwencji wzrost zagrożenia niewypłacalnością przedsiębiorstwa, które dalej prowadzi do upadłości.

Osobami szczególnie zainteresowanymi wynikami analizy ryzyka upadłości przedsiębiorstw oprócz jego właścicieli są również: pracownicy, instytucje finansowe, obecni i potencjalni inwestorzy, firmy ratingowe, audytorzy, dostawcy, odbiorcy oraz skarbnicy państwa (Hamrol, 2010, p.197).

3. Spółki budowlane i ich strategię w stanie upadłości

Ze względu na fakt, że jednym z najbardziej ryzykownych sektorów prowadzenia działalności jest branża budowlana ciekawym wydało się zachowanie przedsiębiorstw ją reprezentujących postawionych w obliczu ryzyka. Studia przypadków dziewięciu spółek branży budowlanej w stanie upadłości układowej i likwidacyjnej notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie umożliwiły wyciągnięcie następujących wniosków (Jabłoński, 2014, p. 153-154):

- koniunktura gospodarcza ma duży wpływ na przedsiębiorstwa budowlane;
- strategia ich działania uzależniona jest od dostępności do źródeł finansowania;
- jednostki gospodarcze reprezentujące omawianą branżę podejmują próby dywersyfikacji geograficznej w kraju oraz poza jego granicami;
- w sytuacji kryzysowej poszukują inwestora strategicznego, rezygnują z działań odznaczających się znacznym ryzykiem, skupiają się na optymalizacji kosztów oraz działalności charakteryzującej się większą rentownością w danym okresie;
- przedsiębiorstwa budowlane nie aktualizują systematycznie strategii - nie dostosowują jej do aktualnej sytuacji rynkowej, co nie pomaga im w utrzymaniu wypracowanej pozycji, zwłaszcza, że na rynku istnieje wiele przedsiębiorstw tego rodzaju;
- widoczną tendencją w branży jest specjalizacja spółek należących do grup kapitałowych – spółki wchodzące w ich skład świadczą usługi komplementarne do działalności spółek dominujących.

4. Klasyfikacja systemów wczesnego ostrzegania

Metody oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw najogólniej podzielić można na zewnętrzne, których podstawę stanowią sprawozdania finansowe badanych podmiotów oraz informacje z rynku, przy pomocy których ocenić można kondycję ekonomiczno-finansową rozpatrywanych jednostek oraz metody wewnętrzne, polegające na przeprowadzaniu badań bezpośrednio w analizowanych przedsiębiorstwach. Powszechniej stosowaną metodą jest oparcie badań na informacjach płynących ze sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa, jednak ze względu na ich historyczny charakter i często zakłamany obraz przy opracowywaniu systemów wczesnego ostrzegania, w celu uzyskania jak najbardziej rzetelnych danych, zaleca się połączenie obu

wymienionych metod. Wszelkiego rodzaju informacje pozafinansowe, zarówno mierzalne, jak i niemierzalne stanowią uzupełnienie danych o badanej jednostce gospodarczej. Umożliwiają uzyskanie wiarygodnej oceny działalności danego podmiotu oraz wykrycie ewentualnych zakłóceń i podjęcie działań eliminujących owe zagrożenia (Zaleska, 2002, p.15).

Ze względu na różnorodność branż i gospodarek, w jakich działają przedsiębiorstwa, niemożliwym jest zbudowanie uniwersalnego systemu wczesnego ostrzegania. W zależności od specyfiki działalności danego podmiotu i obszaru jego funkcjonowania systemy te różnią się postaciami, wykorzystywanymi do ich opracowania wskaźnikami czy przyjmowanymi w interpretacji wartościami granicznymi. Istnieje zatem wiele typów systemów wczesnego ostrzegania, które mogą być klasyfikowane według różnych kryteriów. W tab. 1. przedstawiona została klasyfikacja systemów wczesnego ostrzegania według kryteriów: podmiotowego i przedmiotowego, danych wykorzystywanych w analizie oraz przyjętego sposobu wnioskowania o zagrożeniu (Zaleska, 2002, p.15).

Tabela 1.: Klasyfikacja systemów wczesnego ostrzegania
(Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Zaleska, 2002, p. 15-19)

Kryteria klasyfikacji systemów wczesnego ostrzegania	Istota podziału
Podmiotowe	Podział ze względu na: -organ, który opracowuje dany system (systemy tworzone są zazwyczaj przez pracowników instytucji, które szczególnie zainteresowane są kondycją ekonomiczną- finansową przedsiębiorstw, przykładowo banków, które są źródłem ich kapitałów zewnętrznych oraz przez naukowców, dla których zagadnienia związane z upadłością jednostek gospodarczych są przedmiotem badania); -rodzaj przedsiębiorstwa, dla którego tworzony jest system wczesnego ostrzegania (zróżnicowanie systemów ze względu na wielkość podmiotów gospodarczych, reprezentowany sektor/branżę, zasięg działania, formę prawną, rodzaj własności oraz zakres prowadzonej rachunkowości)
Przedmiotowe	Wybór najbardziej stosownego narzędzia analitycznego i metody (wewnętrzna/zewnętrzna) do przeprowadzenia oceny ryzyka upadłości jednostki gospodarczej.
Dane wykorzystywane w analizie	Wybór odpowiedniej metody analitycznej polega na wyborze źródła danych wykorzystywanych do opracowania systemu. Istnieją trzy grupy systemów: -oparty na danych płynących ze sprawozdań finansowych oraz -stosujący klasyczną analizę wskaźnikową, których analiza jest najprostszym, ale także najmniej obiektywnym sposobem oceny standingu przedsiębiorstwa i nie powinna być wykorzystywane do oceny ryzyka upadłości jednostek gospodarczych; -wykorzystujący analizę dyskryminacyjną, który łączy analizę wskaźnikową i metody analizy statystycznej: dane statystyczna stanowią postawę konstrukcji wskaźnika syntetycznego, zbudowanego z kilku mierników (lub/i wielkości finansowych), którym analitycy przypisują określone wagi. Analiza dyskryminacyjna umożliwia zatem agregacje danych.
Sposób wnioskowania o zagrożeniu upadłością	Do oceny ryzyka upadłości jednostek gospodarczych wykorzystuje się: -metody logiczno-dedukcyjne (analiza czynników określających kondycję ekonomiczno-finansowa badanego przedsiębiorstwa) -metody empiryczno-indukcyjne (umożliwiają dokonanie klasyfikacji jednostek gospodarczych na jednostki, którym grozi i nie grozi upadłość na podstawie badań statystycznych ukazujących zależności między jednostkami, które upadły, a jednostkami kontynuującymi działalność), które dzieli się na: -metody jednowymiarowe - każdy rozpatrywany wskaźnik analizowany jest oddzielnie oraz określona zostaje jego wartość rozdzielająca, która umożliwia podział badanych przedsiębiorstw na przedsiębiorstwa zagrożone i niezagrożone upadłością. Jest to metoda prosta (wskaźniki nie muszą charakteryzować się rozkładem normalnym), jednak wykorzystywane w analizie mierniki mogą dawać sprzeczne wyniki - na podstawie jednego wskaźnika przedsiębiorstwo nie będzie zagrożone, zaś drugi miernik może wskazywać na ryzyko upadłości; -metody wielowymiarowe - (analiza przynajmniej dwóch niezależnych wskaźników o rozkładzie normalnym i dużej zdolności dyskryminacyjnej).

Przedstawiona w powyższej tablicy klasyfikacja systemów wczesnego ostrzegania wskazuje nie tylko na duże ich zróżnicowanie, ale także ogromne znaczenie systemów wczesnego ostrzegania. Narzędzia te, umożliwiające stosunkowo wczesne wykrycie zagrożenia upadłością, były i są przedmiotem badań wielu analityków i naukowców. Przekazując sygnały ostrzegawcze swoim interesariuszom pozwalają bowiem na podjęcie odpowiednich działań, zmierzających do poprawy sytuacji zagrożonych podmiotów i eliminacji ryzyka upadłości. Nie zadziwia więc mnogość autorów, którzy prowadząc badania w grupie wypłacalnych i niewypłacalnych przedsiębiorstw dążyli do skonstruowania narzędzia, które z dużą dokładnością pozwoli ocenić owe ryzyko.

5. Charakterystyka wybranych systemów wczesnego ostrzegania

Jak wspomniano wcześniej nie istnieje jeden, uniwersalny system wczesnego ostrzegania, który może znaleźć zastosowanie dla wszystkich jednostek gospodarczych. Biorąc pod uwagę zaprezentowaną powyżej klasyfikację systemów wczesnego ostrzegania, różnorodność rodzajów prowadzonych przez przedsiębiorstwa działalności oraz zróżnicowanie gospodarek, w jakich działają dokonano zestawienia przykładowych systemów wczesnego ostrzegania. Wyróżniono jednowymiarowe i wielowymiarowe systemy wczesnego ostrzegania, systemy wczesnego ostrzegania dla polskiej gospodarki oraz przykładowe systemy, w których wartości funkcji dyskryminacyjnych szacowane są odrębnie dla każdego roku.

Wśród jednowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania wyróżnia się (Zaleska, 2002, p. 23-28):

- **system wczesnego ostrzegania P. J. Fitz Patricka**, który jako pierwszy w latach 30.XX wieku dokonał zestawienia poziomów mierników finansowych amerykańskich przedsiębiorstw prosperujących i upadłych.

Badanie obejmowało analizę wskaźników finansowych z trzech lat 19 przedsiębiorstw wypłacalnych i 19 przedsiębiorstw niewypłacalnych reprezentujących jednorodną branżę oraz charakteryzujących się zbliżoną wartością posiadanego majątku, jak i lokalizacją. Lista obserwowanych mierników nie została ujawniona. Fitz Patrick podał jedynie wskaźniki uznane za najbardziej wskazujące na ryzyko upadłości:

- X_1 = wynik finansowy netto/ kapitał własny;
- X_2 = kapitał własny/ kapitał obcy.

Autor zainicjował procedurę „porównywania parami” przedsiębiorstw wypłacalnych i niewypłacalnych.

- **system wczesnego ostrzegania C. L. Merwina**

C. L. Merwin w swoich badaniach oparł się na wartościach wskaźników 939 przedsiębiorstw, wśród których znajdowało się 538 przedsiębiorstw wykreślonych z rejestru handlowego na przestrzeni lat 1926-1936 (bankrutów) oraz 401 przedsiębiorstw nadal funkcjonujących. Autor do najbardziej diagnostycznych wskaźników zaliczył:

- X_1 = kapitał obrotowy/ kapitał całkowity;
- X_2 = kapitał własny/ kapitał obcy;
- X_3 = aktywa bieżące/ pasywa bieżące.

Jako pierwszy w swojej analizie wykorzystał do porównywania wyodrębnionych grup przedsiębiorstw średnie arytmetyczne ich wskaźników finansowych oraz analizę profilową – na wykresie liniowym zobrazował, jak w kolejnych latach przed bankructwem zmieniały się średnie arytmetyczne danych mierników jednostek objętych badaniem.

- **system wczesnego ostrzegania W. H. Beavera**

Po 24 lata od publikacji Merwina wyniki swoich badań przedstawił Beaver. Do określenia możliwości rozpoznania zagrożenia niewypłacalności przedsiębiorstw wykorzystał on metody testowe. Badaniem objął 158 przedsiębiorstw reprezentujących 38 różnych branż (w połowie w wypłacalnych i w połowie niewypłacalnych) znajdujących się w obrocie publicznym w Stanach Zjednoczonych. Wybrane jednostki gospodarcze charakteryzowały się znaczącymi sumami bilansowymi oraz jednakowymi formami prawnymi.

W wyborze wskaźników diagnostycznych W.H. Beaver kierował się powszechnością występujących w literaturze wskaźników, wynikami wcześniej przeprowadzonych badań oraz znaczeniem danych mierników w przyjętej koncepcji modelu przedsiębiorstwa. Z 30 wskaźników podzielonych na 6 różniących się między sobą korelacjami grup, wybrał następujące mierniki:

- X_1 = nadwyżka finansowa/ zobowiązania ogółem;
- X_2 = wynik finansowy netto/ aktywa ogółem;
- X_3 = zobowiązania ogółem/ aktywa ogółem;
- X_4 = kapitał obrotowy/ aktywa ogółem;
- X_5 = aktywa bieżące/ zobowiązania krótkoterminowe;
- X_6^* = [(środki pieniężne + krótkoterminowe papiery wartościowe + należności – zobowiązania krótkoterminowe)/ (koszty operacyjne – amortyzacja)] x 360

*wskaźnik luki bezkredytowej.

Według Beavera najmniejszym prawdopodobieństwem błędu charakteryzował się pierwszy z wymienionych wyżej wskaźników. Wraz z kolejnym miernikiem odznaczał się dużą siłą prognostyczną. Za zagrożone wysokim ryzykiem niewypłacalności uznał on przedsiębiorstwa, których wartości wszystkich wskaźników wystąpiły w obszarze wysokiego ryzyka, za niewypłacalne zaś przedsiębiorstwa, których trzy z wymienionych mierników przekroczyły wartości graniczne. W sytuacji, gdy jeden lub dwa wskaźniki znalazły się w obszarze zagrożenia konieczna była dodatkowa analiza przedsiębiorstwa.

- **system wczesnego ostrzegania P. Weibela**

P. Weibel swoje badania przeprowadził w oparciu o wyniki 41 wskaźników 36 przedsiębiorstw wypłacalnych i 36 przedsiębiorstw niewypłacalnych wykorzystując w badaniu analizę profilową oraz jednowymiarowy dychotomiczny test klasyfikacyjny. Wybrane jednostki gospodarcze charakteryzowały jednakowa branża, forma prawna, lokalizacja, wiek oraz wielkość.

Obliczone wartości wybranych mierników Weibel porównywał parami między przedsiębiorstwami, z których jedno było wypłacalne drugie zaś nie, przyjmując do tego celu hipotezę dotyczącą różnicy między wartościami danego wskaźnika dla przeciwnych przedsiębiorstw i dokonując ponownej ich klasyfikacji na jednostki wypłacalnie i niewypłacalne. Otrzymane wyniki porównywał z rzeczywistymi statusami przedsiębiorstw otrzymując błąd prognozy będący ilorzem par błędnie sklasyfikowanych i wszystkich sklasyfikowanych par.

Spośród 41 mierników Weibel wybrał ostatecznie 6 wskaźników:

- X_1 = nadwyżka finansowa/ zobowiązania krótkoterminowe;
- X_2 = aktywa obrotowe/ zobowiązania krótkoterminowe;
- X_3 = (należności + papiery wartościowe + środki pieniężne - zobowiązania krótkoterminowe) / (koszty ogółem - amortyzacja);
- X_4 = (przeciętny stan zapasów/ nakłady materiałowe) x 365;
- X_5 = (przeciętny stan kredytów krótkoterminowych/ zakupione towary) x 365;
- X_6 = zobowiązania ogółem/ pasywa ogółem.

Z konstrukcji systemu wczesnego ostrzegania Weibela wynika, że do wskaźników diagnostycznych zaliczyć można wskaźniki płynności, obrotowości i struktury finansowania oraz, że w prognozowaniu ryzyka niewypłacalności przedsiębiorstw oprzeć można się jedynie na danych finansowych zawartych w bilansie.

Przykładami wielowymiarowych systemów wczesnego ostrzegania są natomiast (Zaleska, 2002, p.28-39):

- **system wczesnego ostrzegania E. I. Altmana**

E. I. Altman jako pierwszy wykorzystał wielowymiarową analizę dyskryminacyjną do oceny ryzyka upadłości jednostek gospodarczych. W opracowywaniu swojego systemu posłużył się danymi finansowymi 66 przedsiębiorstw z Ameryki, z których połowa upadła. Wybrane podmioty były przedsiębiorstwami produkcyjnymi i miały zbliżone sumy bilansowe.

Altman kilkakrotnie modyfikował system z 1968 roku, dlatego też poszczególne źródła literaturowe mogą różnić się przyjętymi wagami i wartościami progowymi omawianego systemu. Pierwotnie jednak system Altmana (1) opierał się na pięciu, uznanych za najbardziej diagnostyczne, wskaźnikach analitycznych:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5 \quad (1)$$

gdzie:

- X_1 = kapitał obrotowy/ aktywa ogółem;
- X_2 = zysk skumulowany/ aktywa ogółem;
- X_3 = EBIT* / aktywa ogółem;
- X_4 = wartość rynkowa kapitału własnego/ zobowiązania ogółem;
- X_5 = przychody ze sprzedaży/ aktywa ogółem

*wynik finansowy przed opodatkowaniem i spłatą odsetek

Optymalna wartość graniczna wskaźnika globalnego wynosi 2,675, co oznacza, że spadek jego poziomu poniżej tej wartości może być oznaką poważnych zagrożeń w badanej jednostce gospodarczej. Przeprowadzona przez Altmana analiza wykazała bowiem, że 94% przedsiębiorstw, które upadły w ostatnim roku przed ogłoszeniem upadku osiągało wartości wskaźnika globalnego poniżej 2,675, zaś 97% wypłacalnych charakteryzowało się wartością wskaźnika Z powyżej wskazanego progu. Na podstawie kolejnych badań Altman wyznaczył kolejne graniczne wartości wskaźnika Z i odpowiadające im „szanse” upadku (błąd prognozy 5%):

- $Z \leq 1,80$ bardzo wysokie ryzyko upadku;
- $1,80 < Z < 2,99$ nieokreślone ryzyko upadku;
- $Z \geq 3,00$ niewielkie ryzyko upadku.

System wczesnego ostrzegania Altmana charakteryzował się dość wysoką skutecznością.

Następna wersja systemu Altmana (2) pochodzi z 1983 roku. Opracowana została ona dla spółek nienotowanych na giełdzie. Różni się ona od pierwotnej wersji systemu wskaźnikiem czwartym oraz wagami poszczególnych wskaźników:

$$Z = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5 \quad (2)$$

Zmiany te spowodowały konieczność określenia nowych wartości progowych systemu, które przybrały następujące wartości (błąd prognozy 6%):

- $Z \leq 1,20$ bardzo wysokie ryzyko upadku;
- $1,21 < Z < 2,89$ nieokreślone ryzyko upadku;
- $Z \geq 2,90$ niewielkie ryzyko upadku.

Trzecia wersja systemu Altmana (3) oprócz kolejnej zmiany wag eliminowała wskaźnik rotacji aktywów (w celu ograniczenia do minimum wpływu koniunktury i specyfiki branży na wartość wskaźnika „Z”):

$$Z = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4 \quad (3)$$

Nowe wielkości progowe przybierały następujące wartości:

- $Z \leq 1,10$ bardzo wysokie ryzyko upadku;
- $1,11 < Z < 2,59$ nieokreślone ryzyko upadku;
- $Z \geq 2,60$ niewielkie ryzyko upadku.

Analizując system Altmana zauważyć można jednak kilka jego wad:

- brak uwzględnienia zmian zjawisk ekonomicznych;
- brak uzasadnienia wyboru wskaźników przyjętych do analizy;
- dowolność ustalania wag poszczególnych mierników;
- budząca kontrowersje konstrukcja wskaźników;
- brak uwzględnienia różnic sprawozdawczych między poszczególnymi krajami – co powoduje, że system stosowany do analizy przedsiębiorstw innych niż amerykańskie nie daje jednorodnych, a co za tym idzie wiarygodnych wyników (potwierdza to jednak stwierdzenie, że nie należy adaptować systemów wczesnego ostrzegania skonstruowanych dla danej gospodarki w innych krajach).

- **system wczesnego ostrzegania G. Weinricha**

G. Weinrich z kolei swoją analizą objął 88 małych i średnich przedsiębiorstw zlokalizowanych w Niemczech, które reprezentowały różne branże. Wśród nich były 44 jednostki wypłacalne i 44 jednostki niewypłacalne. Do przeprowadzonego w 1978 roku badania z grupy 28 wstępnie wyselekcjonowanych mierników wybrał ostatecznie 5 wskaźników:

- X_1 = kapitał własny/ przychody ze sprzedaży;
- X_2 = przychody ze sprzedaży/ aktywa ogółem;
- X_3 = przychody ze sprzedaży / (środki pieniężne + należności);
- X_4 = zysk(zapasy/ nakłady materiałowe) x 365;
- X_5 = (pasywa bieżące – środki pieniężne + należności + krótkoterminowe papiery wartościowe)/nadwyżka finansowa;

za pomocą których zdefiniował funkcję dyskryminacyjną (4), która opisana została następującym wzorem:

$$Z = 0,1521653X_1 + 0,9870483X_2 - 0,0258087X_3 + 0,0345653X_4 - 0,0268425X_5 \quad (4)$$

Obliczone na podstawie iloczynu wektora współczynników dyskryminacyjnych i wektorów wartości średnich wartości graniczne rozdzielające funkcję dyskryminacyjną kształtowały się na następującym poziomie:

- $Z = +47$ dla przedsiębiorstw wypłacalnych ;
- $Z = (-161)$ dla przedsiębiorstw niewypłacalnych.

Przeprowadzając kolejne badania G. Weinrich stosował już schemat oceny punktowej odrzucając analizę dyskryminacyjną. W swojej ocenie opierał się na 8 spośród 28 wcześniej badanych wskaźników, a mianowicie:

- X_1 = kapitał własny/ kapitał obcy;
 - X_2 = (środki pieniężne + należności)/ aktywa ogółem;
 - X_3 = (środki pieniężne + krótkoterminowe papiery wartościowe + należności – zobowiązania krótkoterminowe)/ (koszty operacyjne – amortyzacja);
 - X_4 = (wynik finansowy netto + odsetki)/ aktywa ogółem;
-

- X_5 = przychody ze sprzedaży/ aktywa ogółem;
- X_6 = zobowiązania ogółem/ nadwyżka finansowa;
- X_7 = (zobowiązania ogółem – środki pieniężne + krótkoterminowe papiery wartościowe + należności)/ dochody operacyjne netto;
- X_8 = (zobowiązania towarowe + weksle)/ zakup towarów.

Autor każdemu z wyżej wymienionych mierników przyporządkował punkty (od 1 do 5). Największa wówczas wartość wskaźnika Z wynosiła 40, a granice punktowe przedziałów G. Weinrich wyznaczył stosując wartości kwantyle rozkładu danego miernika dla jednostek gospodarczych wypłacalnych i niewypłacalnych¹.

- **schemat wczesnego ostrzegania G.L. Springatea**

G.L. Springate swoje badania, opierając się na analizie dyskryminacyjnej, prowadził w Kanadzie. Z 19 wybranych pierwotnie wskaźników, wskazał 4, które uznał za najbardziej diagnostyczne:

- A = kapitał obrotowy/ aktywa ogółem;
- B = EBIT/ aktywa ogółem;
- C = wynik finansowy przed opodatkowaniem/ zobowiązania bieżące;
- D = przychody ze sprzedaży/ aktywa ogółem;

i na podstawie, których zbudował swój system (5):

$$Z = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,40D \quad (5)$$

Wartość graniczną przedstawionego systemu G.L. Springatea określił na poziomie 0,862. Jego skuteczność (w perspektywie roku) dla przedsiębiorstw, których aktywa wynosiły w przybliżeniu 63,5 mln dolarów amerykańskich kształtowała się na poziomie 83%, zaś w przypadku podmiotów mniejszych, których majątek wynosił w przybliżeniu 2,5 mln dolarów amerykańskich skuteczność ta była o 5% większa.

- **system wczesnego ostrzegania J. Fulmera**

J. Fulmer do oceny standingu 60 amerykańskich przedsiębiorstw dysponujących majątkiem około 455 tys. dolarów amerykańskich, również wykorzystał analizę dyskryminacyjną. W swoich badaniach oparł się na 9 spośród 40 wcześniej analizowanych mierników. Na podstawie następujących wskaźników:

- V_1 = zysk skumulowany/ aktywa ogółem;
- V_2 = przychód ze sprzedaży/ aktywa ogółem;
- V_3 = wynik finansowy przed opodatkowaniem/ kapitał własny;
- V_4 = przepływy pieniężne/ zobowiązania ogółem;
- V_5 = zobowiązania ogółem/ aktywa ogółem;
- V_6 = zobowiązania bieżące/ aktywa ogółem;
- V_7 = log(księgowa wartość aktywów);
- V_8 = aktywa obrotowe/ aktywa ogółem;
- V_9 = log(EBIT/ odsetki);

określił postać funkcji dyskryminacyjnej wzorem (6):

$$Z = 5,528V_1 + 0,212V_2 + 0,073V_3 + 1,27V_4 - 0,12V_5 + 2,335V_6 + 0,575V_7 + 1,083V_8 + 0,894V_9 - 6,075 \quad (6)$$

J. Fulmer za punkt graniczny przyjął 0. Trafność prognozy wynosiła 98% w perspektywie jednego roku oraz 81% w perspektywie dwóch lat.

- **system wczesnego ostrzegania J. Legaulta**

J. Legault, swój system zwany CA-Score opracował na podstawie badania 173 kanadyjskich przedsiębiorstw o charakterze produkcyjnym, których przychody ze sprzedaży wynosiły od 1 do 20 mln dolarów amerykańskich. Wartość graniczna systemu, którego postać określona została wzorem (7):

$$CA\text{-Score} = 4,5913A + 4,5080B + 0,3936C - 2,7616 \quad (7)$$

gdzie:

- A = kapitał własny₁/aktywa ogółem₁;
- B = (EBIT + koszty finansowe)₁/ aktywa ogółem₁;
- C = przychody ze sprzedaży₂/ aktywa ogółem₂;

¹ Ze schematem oceny punktowej Weinricha oraz wyodrębnionymi na jego podstawie klasami ryzyka zapoznać można się w następujących opracowaniach: Rogowski, 1999, p.66 oraz Zaleska, 2002, p.35

1 – dane z poprzedniego okresu;
 2 – dane z dwóch okresów w tył;
 wynosi 0, zaś jego skuteczność kształtuje się na poziomie 83%.

- **system wczesnego ostrzegania J. Beatgea**

J. Beatge na podstawie analizy sprawozdań finansowych 150 tys. przedsiębiorstw opracował system składający się z trzech wskaźników:

- x_1 = kapitał własny/(pasywa – środki płynne – nieruchomości);
 - x_2 = (wynik finansowy operacyjny + amortyzacja)/ pasywa ogółem;
 - x_3 = (wynik finansowy operacyjny + amortyzacja – podatki)/ zobowiązania krótkoterminowe;
- którego postać przedstawia się następujący sposób (8):

$$D = a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3. \quad (8)$$

Każdemu w wymienionych mierników powinno się przypisać odpowiednią wagę, które, podobnie jak wartość graniczna systemu, nie zostały opublikowane.

Systemy wczesnego ostrzegania dla gospodarki polskiej (Zaleska, 2002, p. 39-42):

- **system wczesnego ostrzegania J. Gajdki i D. Stody**

J. Gajdek oraz D. Stoda byli autorami pierwszego systemu wczesnego ostrzegania zbudowanego w oparciu dane finansowe pochodzące z polskich przedsiębiorstw (9). W analizie oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw wykorzystali 5 wskaźników, którym przypisali następujące wagi:

$$Z = 0,773206 - 0,085642X_1 + 0,000775X_2 + 0,922098X_3 + 0,653599X_4 - 0,59469X_5 \quad (9)$$

gdzie:

- X_1 = przychody ze sprzedaży/ przeciętny stan aktywów ogółem;
- X_2 = (przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych/ koszty wytworzenia produkcji sprzedanej) x 360;
- X_3 = wynik finansowy netto/ przeciętny stan aktywów ogółem;
- X_4 = wynik finansowy brutto/ przychody ze sprzedaży netto;
- X_5 = zobowiązania ogółem/ aktywa ogółem

Wartość graniczną systemu autorzy określili na poziomie 0,45.

- **system wczesnego ostrzegania A. Hołdy**

A. Hołda w latach 1993 – 1996 poddał analizie 80 polskich przedsiębiorstw (40 przedsiębiorstw niewypłacalnych, 40 przedsiębiorstw wypłacalnych), które charakteryzowały się zbliżonym profilem działalności. Analiza składała się z trzech etapów – w pierwszym wybrano 28 wskaźników, w drugim ograniczono ich liczbę do 13, zaś w trzecim etapie wyodrębniono 5 wskaźników, których rozkłady statystyczne w dwóch badanych grupach przedsiębiorstw (bankrutów i jednostek kontynuujących działalność) były zbliżone do rozkładu normalnego. Wskaźniki te wraz z ich zdolnością prognostyczną dla systemu jednowymiarowego przedstawia tab. 6.

Jak wynika z poniższego zestawienia, wartość prognostyczna wymienionych wskaźników w sytuacji, gdy funkcję dyskryminacyjną stanowi jeden miernik mieści się w przedziale od 86% do 56%. Wysoką skutecznością charakteryzują się wskaźniki X_1 , X_2 oraz X_3 .

Tabela 6.: Konstrukcja i zdolność prognostyczna wskaźników w systemie A. Hołdy

(Źródło: Opracowanie własna na podstawie: Hołda, 2001, p. 308)

wskaźnik	Konstrukcja wskaźnika	zdolność prognostyczna [%]
X_1	aktywa obrotowe/ zobowiązania krótkoterminowe	86
X_2	zobowiązania ogółem/ aktywa ogółem	80
X_3	wynik finansowy netto/ przeciętny stan aktywów ogółem	85
X_4	przeciętny stan zobowiązań ogółem/ (koszty działalności oper. – pozostałe koszty oper.)	61
X_5	przychody ogółem/ przeciętny stan aktywów ogółem	56

Mniejszą liczbą błędnych prognoz charakteryzuje się wielowymiarowa funkcja dyskryminacyjna omówionego systemu, która opisana została następującym wzorem (10):

$$Z_H = 0,605 + 0,681X_1 - 0,0196X_2 + 0,00969X_3 + 0,000672X_4 + 0,157X_5 \quad (10)$$

Wartość graniczna powyższego systemu określona została na poziomie 0. Przedsiębiorstwa, dla których wskaźnik Z_H ma wartość mniejszą niż 0 uznawane za jednostki niewypłacalne, zaś wartość funkcji dyskryminacyjnej większa od 0 nie wskazuje na zagrożenie upadkiem. Błąd prognozy ustalono na poziomie 7,5%.

- **system wczesnego ostrzegania E. Mączyńskiej** (Gąsioriewicz, 2002, p. 89-91):

Ewa Mączyńska wraz z zespołem Instytutu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk objęła swoimi badaniami 40 spółek zagrożonych upadłością i 40 spółek niezagrożonych upadłością. Wszystkie analizowane przedsiębiorstwa notowane były na GPW w Warszawie. Na podstawie badań opracowano 6 modeli wczesnego ostrzegania. Modele bazowały na 12 wskaźnikach (od 4 do 12 w każdym modelu):

- X_1 = przychody ze sprzedaży/ przychody za rok poprzedni;
- X_2 = wynik operacyjny/ suma aktywów;
- X_3 = wynik finansowy netto/ przychody ze sprzedaży;
- X_4 = wynik finansowy brutto za 3 lata / aktywa ogółem;
- X_5 = kapitał własny/ aktywa ogółem;
- X_6 = kapitał własny – kapitał zakładowy/ aktywa ogółem;
- X_7 = wynik finansowy netto + amortyzacja/ zobowiązania ogółem;
- X_8 = wynik operacyjny / koszty finansowe;
- X_9 = aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe;
- X_{10} = kapitał obrotowy/ aktywa trwałe;
- X_{11} = przychody ze sprzedaży/ aktywa ogółem;
- X_{12} = logarytm dziesiętny aktywów;

którym przypisano określone wagi oraz na pewnych wartościach stałych. Funkcje dyskryminacyjne poszczególnych modeli przedstawione zostały w tab. 8. Wartość funkcji mniejsze lub równe 0 wskazują na zagrożenie upadłością w perspektywie jednego roku, natomiast większe od 0 oznaczają, że badanemu przedsiębiorstwu nie grozi upadłość.

Tabela 8.: Funkcje dyskryminacyjne modeli wczesnego ostrzegania zespołu E. Mączyńskiej

(Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Gąsioriewicz, 2002, p. 90)

Model	Postać
Z₁	$5,577X_1 + 1,427X_2 + 0,154X_3 + 0,310X_4 + 1,937X_5 + 1,598X_6 + 3,203X_7 + 0,436X_8 + 0,192X_9 + 0,140X_{10} + 0,386X_{11} + 1,715X_{12} - 9,832$
Z₂	$5,837X_1 + 2,231X_2 + 0,222X_3 + 0,496X_4 + 0,945X_5 + 2,028X_6 + 3,472X_7 + 0,495X_8 + 0,166X_9 + 0,195X_{10} + 0,030X_{11} - 0,392$
Z₃	$5,896X_1 + 2,831X_2 + 0,539X_5 + 2,538X_6 + 3,655X_7 + 0,467X_8 + 0,179X_9 + 0,226X_{10} + 0,168X_{11} - 0,678$
Z₄	$6,029X_1 + 6,546X_2 + 1,546X_5 + 1,463X_6 + 3,585X_7 + 0,363X_9 + 0,172X_{10} + 0,114X_{11} - 0,593$
Z₅	$9,004X_2 + 1,177X_5 + 1,889X_6 + 3,134X_7 + 0,500X_9 + 0,160X_{10} + 0,749X_{11} - 1,962$
Z₆	$9,478X_2 + 3,613X_5 + 3,246X_7 + 0,455X_9 + 0,802X_{11} - 2,478$
Z₇	$9,498X_2 + 3,566X_5 + 2,903X_7 + 0,452X_9 - 1,498$

Omówione powyżej systemy wczesnego ostrzegania charakteryzowały się jednakowymi zmiennymi i ich wagami w całym okresie analizy. Wraz z wydłużaniem się okresu badania skuteczność tych systemów jednak malała. Rozwiązanie tego problemu przyniosły **systemy wczesnego ostrzegania, w których funkcja dyskryminacyjna kalkulowana jest odrębnie dla każdego roku**. Wśród nich wyróżnia się (Zaleska, 2002, p.42-51):

- **system wczesnego ostrzegania K. Beermanna**

K. Beermann swoim badaniem objął 42 niemieckie przedsiębiorstwa, wśród których połowa była niewypłacalna. Swoją analizę oparł na 10 wskaźnikach, którym dla kolejnych 4 lat przed stratą kapitału przypisywał inne wagi¹.

¹ Konstrukcja wskaźników wraz z odpowiadającymi im wagami przedstawiana została w opracowaniu Rogowski, 1999, p. 65-66

- **system wczesnego ostrzegania R. van Frederikslusta**

Po koniec lat 70. XX wieku na grupie 40 holenderskich przedsiębiorstw przeprowadził swoje badania R. van Frederikslusta. Objęte badaniem jednostki gospodarcze reprezentowały jednorodną branżę i zbliżone były, co do wielkości. Analiza przeprowadzona została w oparciu o bilanse przedsiębiorstw z 6 lat. Na podstawie uzyskanych wyników autor omawianego systemu wyznaczył funkcję dyskryminacyjną, która bazowała na dwóch wskaźnikach: X_1 płynności i X_2 rentowności, którym w perspektywie pięciu lat przed utratą kapitału przyporządkował różne wagi. W kolejnych badaniach w celu zbadania wpływu podstawowych wskaźników na siłę prognozy R. van Frederikslust dodał do pierwotnej postaci funkcji dyskryminacyjnej dwie dodatkowe zmienne: v – wariancję wskaźnika płynności oraz e – błąd prognozy wskaźnika rentowności¹. Wartość graniczną systemu ustalił na poziomie 0,5.

- **system wczesnego ostrzegania G. Gebhardta**

G. Gebhardt w 1980 roku opierając się na analizie bilansów (z czterech lat) 26 przedsiębiorstw, których sprawozdania finansowe sporządzone były według kodeksu handlowego z 1937 roku oraz 56 przedsiębiorstw, których roczne bilanse opierały się na kodeksie handlowym z 1965 roku opracował funkcje dyskryminacyjne dla kolejnych lat przed bankructwem. W każdej z grup przedsiębiorstw poddanych badaniu połowa była wypłacalna a połowa niewypłacalna. Autor do badań wykorzystał 9 spośród 96 pierwotnie wybranych wskaźników². Ze względu na dość wysokie błędy prognoz G. Gebhardt odszedł od liniowej analizy dyskryminacyjnej stosowanej dotąd do oceny ryzyka upadłości przedsiębiorstw, zastępując ją metodą jednowymiarową.

- **system wczesnego ostrzegania E. Bleiera**

E. Bleier prowadził badania w oparciu o analizę 120 przedsiębiorstw, które działały w Austrii. Badanie, którego podstawę stanowiło 15 mierników finansowych, obejmowało 3 lata. Uzyskane wyniki posłużyły Bleier'owi do wyznaczenia funkcji dyskryminacyjnych dla kolejnych lat przed upadłością. Najpierw wyznaczył on funkcje dyskryminacyjne dla 90 przedsiębiorstw, które następnie zweryfikował w oparciu o analizę pozostałych 30 jednostek gospodarczych. Na podstawie uzyskanych wartości wybranych wskaźników określił oddzielne funkcje dyskryminacyjne dla przedsiębiorstw handlowych, usługowych i produkcyjnych³. Wadą powyższego systemu jest brak określonych wartości progowych dla poszczególnych funkcji dyskryminacyjnych. Jego zdolność prognostyczna jest jednak stosunkowo wysoka.

6. Weryfikacja ryzyka upadłości badanych spółek przy zastosowaniu wybranych modeli

W badaniu ryzyka upadłości spółek akcyjnych Budimex, Erbud oraz Awbud wykorzystano modele wczesnego ostrzegania E. Mączyńskiej oraz A. Hołdy. Badanie przeprowadzone zostało na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstw z 2012, 2013 2014 oraz 2015 roku. Wyniki analizy przedstawione zostały tabl. 14-19.

6.1 Ocena ryzyka upadłości Budimex S. A.

Wartości wskaźników wykorzystywanych w systemie wczesnego ostrzegania opracowanym przez zespół E. Mączyńskiej oraz poziomy funkcji dyskryminacyjnych poszczególnych jego modeli dla spółki akcyjnej Budimex przedstawione zostały w tab. 14.

Tabela 14.: Wartość wskaźników i funkcji dyskryminacyjnych systemu wczesnego ostrzegania E. Mączyńskiej dla firmy Budimex S.A. w latach 2012-2015

(Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki)

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
Wartości wskaźników w poszczególnych latach				
X_1	1,102	0,781	1,042	0,963
X_2	0,053	0,090	0,064	0,063
X_3	0,031	0,063	0,039	0,044
X_4	0,225	0,211	0,201	0,211
X_5	0,126	0,175	0,135	0,125

¹ Postaci funkcji dyskryminacyjnych i wysokości błędów prognozy w kolejnych latach w pierwotnym i zmodyfikowanym systemie R. van Frederikslusta przedstawione zostały w opracowaniu Rogowski, 1999, p. 67-68

² Budowa tych wskaźników oraz wykorzystywane przez G. Gebhardta funkcje dyskryminacyjne przedstawione zostały w opracowaniu Rogowski, 1999, p. 68.

³ Funkcje te opisane zostały w opracowaniu Rogowski, 1999, p. 69-70.

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
X ₆	0,083	0,135	0,098	0,088
X ₇	0,069	0,109	0,065	0,066
X ₈	4,479	11,796	5,933	7,609
X ₉	1,097	1,138	1,088	0,852
X ₁₀	0,457	0,596	0,380	-0,346
X ₁₁	1,763	1,288	1,283	1,210
X ₁₂	6,538	6,567	6,586	6,596
Wartości funkcji dyskryminacyjnych w poszczególnych latach				
Z ₁	11,182	12,836	11,404	11,507
Z ₂	9,345	11,487	9,723	9,886
Z ₃	9,188	11,080	9,473	9,541
Z ₄	7,639	6,226	7,300	6,572
Z ₅	0,979	1,280	0,728	0,402
Z ₆	0,617	0,912	0,351	0,143
Z ₇	0,151	0,812	0,272	0,123

Z analizy powyższej tablicy wynika, że spółka Budimex w latach 2012-2015 nie była zagrożona upadłością. Wartości wszystkich funkcji dyskryminacyjnych kształtowały się bowiem na poziomie powyżej zera. Najwyższe wartości funkcji Z odnotowano w 2013 roku. Ich spadek w latach 2014-2015 nie wskazywał jednak na problemy spółki z wypłacalnością.

Dla potwierdzenia uzyskanych wyników ryzyko upadłości oszacowane zostało również przy pomocy systemu wczesnego ostrzegania A. Hołdy. Wyniki analizy przedstawione zostały w tab. 15.

Tabela 15.: Wartość wskaźników i wielowymiarowej funkcji dyskryminacyjnej systemu wczesnego ostrzegania A. Hołdy dla firmy Budimex S.A. w latach 2012-2015

(Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki)

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
Wartości wskaźników w poszczególnych latach				
X ₁	1,097	1,138	1,088	0,852
X ₂	0,874	0,825	0,865	0,875
X ₃	0,047	0,084	0,051	0,053
X ₄	0,532	0,586	0,595	0,753
X ₅	1,537	1,331	1,312	1,223
Wartości funkcji dyskryminacyjnych w poszczególnych latach				
Z _H	1,577	1,574	1,536	1,361

Obliczenia przeprowadzone na podstawie systemu wczesnego ostrzegania A. Hołdy również nie wykazały, aby spółka akcyjna Budimex w okresie analizy zagrożona była upadłością. Wartości wielowymiarowej funkcji dyskryminacyjnej Z_H osiągały wartości większe od zera, co zgodnie z kryteriami interpretacyjnymi oznacza, że przedsiębiorstwu w latach 2012-2015 nie groziło bankructwo.

6.2 Ocena ryzyka upadłości Erbud S.A.

Wartości funkcji dyskryminacyjnych poszczególnych modeli systemu E. Mączyńskiej oraz wartości wskaźników na których oparte zostało przeprowadzone badanie ryzyka upadłości spółki akcyjnej Erbud przedstawione zostały w tab. 16.

Tabela 16.: Wartość wskaźników i funkcji dyskryminacyjnych systemu wczesnego ostrzegania E. Mączyńskiej dla firmy Erbud S.A. w latach 2012-2015

(Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki)

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
Wartości wskaźników w poszczególnych latach				
X ₁	0,906	0,884	1,383	1,118
X ₂	0,036	0,041	0,041	0,047
X ₃	0,013	0,015	0,016	0,018
X ₄	0,103	0,106	0,081	0,096
X ₅	0,307	0,335	0,273	0,287

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
X ₆	0,305	0,334	0,271	0,286
X ₇	0,046	0,049	0,048	0,054
X ₈	1,959	2,923	3,902	4,476
X ₉	1,498	1,450	1,436	1,433
X ₁₀	1,867	1,788	1,666	1,601
X ₁₁	1,689	1,537	1,609	1,605
X ₁₂	5,914	5,901	6,022	6,041
Wartości funkcji dyskryminacyjnych w poszczególnych latach				
Z ₁	8,733	9,048	12,242	11,119
Z ₂	7,732	8,162	11,332	10,143
Z ₃	7,762	8,144	11,329	10,103
Z ₄	7,248	7,196	9,995	8,489
Z ₅	1,757	1,748	1,581	1,683
Z ₆	1,158	1,172	0,997	1,119
Z ₇	0,749	0,884	0,653	0,776

Z analizy obliczonych wartości funkcji dyskryminacyjnych wynika, że spółka akcyjna Erbud w okresie badania nie była zagrożona upadłością. Wartości funkcji Z były zdecydowanie większe od zera. Dodatkowo wartości tych funkcji w przypadku większości modeli wzrastały w kolejnych latach (do 2014 roku), co świadczyć mogło o coraz silniejszej pozycji Erbudu na rynku. Dla potwierdzenia otrzymanych wyników, również w tym przypadku, przeprowadzono dodatkowo analizę ryzyka upadłości spółki w oparciu o system wczesnego ostrzegania A. Hołdy. Uzyskane wyniki prezentuje tab. 17.

Tabela 17.: Wartość wskaźników i wielowymiarowej funkcji dyskryminacyjnej systemu wczesnego ostrzegania A. Hołdy dla firmy Erbud S.A. w latach 2012-2015

(Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki)

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
Wartości wskaźników w poszczególnych latach				
X ₁	1,498	1,450	1,436	1,433
X ₂	0,693	0,665	0,727	0,713
X ₃	0,023	0,022	0,030	0,029
X ₄	0,333	0,391	0,328	0,423
X ₅	1,737	1,515	1,832	1,640
Wartości funkcji dyskryminacyjnych w poszczególnych latach				
Z _H	1,885	1,818	1,857	1,825

Uzyskane poziomy wielowymiarowej funkcji dyskryminacyjnej w systemie wczesnego ostrzegania A. Hołdy potwierdziły, że spółka akcyjna Erbud w latach 2012-2015 nie była narażona na upadłość. Wartości funkcji Z_H w każdym roku analizy znacznie przekraczały graniczne 0. Dodatkowo kształtowały się one na poziomie wyższym niż w przypadku spółki akcyjnej Budimex.

6.3 Ocena ryzyka upadłości Awbud S. A.

Wyniki analizy ryzyka upadłości dla spółki akcyjnej Awbud uzyskane przy pomocy systemu wczesnego ostrzegania E. Mączyńskiej przedstawione zostały w tab. 18.

Tabela 18.: Wartość wskaźników i funkcji dyskryminacyjnych systemu wczesnego ostrzegania E. Mączyńskiej dla firmy Awbud S.A. w latach 2012-2015

(Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki)

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
Wartości wskaźników w poszczególnych latach				
X ₁	0,874	1,038	0,747	1,136
X ₂	-0,039	-0,001	-0,054	0,032
X ₃	-0,102	-0,073	-0,034	0,022
X ₄	-0,129	-0,147	-0,182	-0,028
X ₅	0,302	0,239	0,251	0,275

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
X ₆	-0,062	-0,177	0,225	0,250
X ₇	-0,158	-0,122	-0,042	0,060
X ₈	-9,173	-0,138	-3,481	3,176
X ₉	1,033	1,031	0,997	0,993
X ₁₀	0,062	0,086	0,015	-0,014
X ₁₁	1,218	1,443	1,335	1,468
X ₁₂	5,355	5,298	5,205	5,219
Wartości funkcji dyskryminacyjnych w poszczególnych latach				
Z ₁	0,772	5,482	3,024	8,759
Z ₂	-0,174	5,182	2,783	9,055
Z ₃	-0,088	5,055	2,907	9,017
Z ₄	4,755	5,885	4,641	7,997
Z ₅	-1,131	-0,796	-0,359	0,904
Z ₆	-0,823	-0,394	-0,695	0,643
Z ₇	-0,783	-0,543	-0,787	0,410

Z analizy powyższej tablicy wynika, że spółka akcyjna Awbud w latach 2012-2014 mogła być zagrożona upadłością. Wskazują na to ujemne wartości funkcji dyskryminacyjnych. Największe zagrożenie niewypłacalnością odnotowało przedsiębiorstwo w 2012 roku. Większość funkcji dyskryminacyjnych osiągała wówczas ujemne wartości. W 2013 roku sytuacja spółki uległa znacznej poprawie, mimo że funkcje również przyjmowały wartości ujemne, większość z nich kształtowała się na poziomie powyżej 5. W 2014 roku z kolei zagrożenie ponownie wzrosło - wartości dodatnie funkcji dyskryminacyjnych były zdecydowanie mniejsze niż w 2013 roku, zaś ujemne dodatkowo spadły. Osiągane ujemne wartości funkcji dyskryminacyjnych były niewątpliwie sygnałem ostrzegawczym dla spółki. W ostatnim roku analizy sytuacja spółki uległa znacznej poprawie. Wartości wszystkich funkcji dyskryminacyjnych osiągnęły wartości dodatnie, a spółce nie groziła upadłość. Ze względu jednak na niejednoznaczne wyniki przeprowadzono także analizę w oparciu o system wczesnego ostrzegania A. Hołdy. Wyniki badania przedstawiono w tab. 19.

Tabela 19.: Wartość wskaźników i wielowymiarowej funkcji dyskryminacyjnej systemu wczesnego ostrzegania A. Hołdy dla firmy Awbud S.A. w latach 2012-2015

(Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki)

	Rok			
	2012	2013	2014	2015
Wartości wskaźników w poszczególnych latach				
X ₁	1,033	1,031	1,006	0,993
X ₂	0,698	0,761	0,749	0,725
X ₃	-0,116	-0,099	-0,040	0,033
X ₄	0,489	0,499	0,570	0,502
X ₅	1,141	1,347	1,193	1,492
Wartości funkcji dyskryminacyjnych w poszczególnych latach				
Z _H	1,473	1,503	1,462	1,502

Analiza przeprowadzona w oparciu o system wczesnego ostrzegania A. Hołdy nie wskazuje aby spółka Awbud w latach 2012-2015 była zagrożona upadłością. Wartości funkcji dyskryminacyjnych przekraczały bowiem graniczny poziom zera, a nawet zbliżone były do wartości osiąganych przez spółkę akcyjną Budimex, której bankructwo w okresie analizy nie zagrażało, co jednoznacznie potwierdziły badania przeprowadzone w oparciu o dwa systemy wczesnego ostrzegania.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona na podstawie systemów wczesnego ostrzegania E. Mączyńskiej oraz A. Hołdy analiza spółek pozwoliła na ocenę ryzyka upadłości badanych przedsiębiorstw. Z przeprowadzonych obliczeń wynika, że spółki Budimex oraz Erbud w latach 2012-2015 nie były zagrożone upadłością. Świadczą o tym uzyskane wartości funkcji dyskryminacyjnych, które zarówno w systemie E. Mączyńskiej, jak i A. Hołdy zgodnie z przyjętymi przez autorów kryteriami interpretacyjnymi pozwoliły na zaklasyfikowanie spółek, jako przedsiębiorstwa, którym upadłość nie zagrażała. W przypadku natomiast spółki akcyjnej Awbud uzyskane wartości funkcji Z nie dały jednoznacznej odpowiedzi, czy spółka zagrożona była upadłością czy nie. Ujemne wartości funkcji dyskryminacyjnych w systemie E. Mączyńskiej, były niewątpliwie sygnałem ostrzegawczym dla

właściciele spółki. W 2015 roku wątpliwości ustały. Znaczna poprawa sytuacji finansowej spółki znalazła odzwierciedlenie w osiąganych dodatnich wartościach funkcji dyskryminacyjnych. Spółce akcyjnej Awbud w ostatnim roku analizy nie zagrażało bankructwo.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Gąsioriewicz, L., 2002. Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw. Warszawa: Oficyna Wydawnicza PW.
- [2] Hamrol, M., 2010. Analiza finansowa przedsiębiorstwa, ujęcie sytuacyjne. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- [3] Hołda, A., 2001. Prognozowanie bankructwa jednostki w warunkach gospodarki polskiej z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej ZH. „Rachunkowość” nr 5/2001.
- [4] Jabłoński, D., 2014. Strategie zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach niepewności i zagrożenia bankructwem. [w:] Mączyńska, E., 2014. Bankructwa, upadłości i procesy naprawcze przedsiębiorstw. Wybrane aspekty regulacyjne. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- [5] Nowak, E., 2008. Analiza sprawozdań finansowych. Warszawa: PWN.
- [6] Rogowski, W.K., 1999. Możliwości wczesnego rozpoznawania symptomów zagrożenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa. „Bank i Kredyt” nr 6/1999.
- [7] Skonsolidowane sprawozdania finansowe spółki akcyjnej Awbud [online] Available at: <<http://www.awbud.pl/relacje-inwestorskie/raporty/raporty-okresowe/>> [Accessed 21 March 2017]
- [8] Skonsolidowane sprawozdania finansowe spółki akcyjnej Budimex [online] Available at: <http://www.budimex.pl/pl/relacje-inwestorskie/raporty/okresowe> [Accessed 21 March 2017].
- [9] Skonsolidowane sprawozdania finansowe spółki akcyjnej Budimex [online] Available at: <<http://www.budimex.pl/pl/relacje-inwestorskie/raporty/okresowe>> [Accessed 21 March 2017]
- [10] Skonsolidowane sprawozdania finansowe grupy kapitałowej Erbud [online] Available at: <http://www.erbud.pl/raport_roczny2.php> [Accessed 21 March 2017].
- [11] Sokół, H., 2014. Warunki i skuteczność programów restrukturyzacyjnych przedsiębiorstw na przykładzie Bioton S.A. [w:] Mączyńska, E., 2014. Bankructwa, upadłości i procesy naprawcze przedsiębiorstw. Wybrane aspekty regulacyjne. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- [12] Ustawa z dn. 28 lutego 2003 roku Prawo upadłościowe i naprawcze [online] Available at: <<http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20030600535>> [Accessed 21 March 2017]
- [13] Zaleska, M., 2002. Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku. Systemy wczesnego ostrzegania. Warszawa: Difin.

Стаття надійшла до редакції 01.06.2017 р.

Генріх Генріхович КАЗАРЯН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту освіти,
ДНЗ «Інститут менеджменту освіти»
Національної академії педагогічних наук України

**АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНИХ ФАКТОРІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УКРАЇНІ**

Казарян, Г. Г. Аналіз інституційних факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні / Генріх Генріхович Казарян // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 233-238. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті ідентифіковано сукупність організаційно-інституційних аспектів, які впливають на рівень соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, встановлено, що саме трудова діяльність є одним із ключових факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю. Проведений моніторинг інституційних факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю засвідчив, що головними причинами низького рівня забезпечення осіб з інвалідністю є відсутність необхідних матеріальних стимулів, гарантій соціального захисту, невідповідність зовнішнього середовища трудовим потребам осіб з інвалідністю (відсутність технічних засобів реабілітації та транспортних засобів; ортезів і протезів; модернізованих меблів, обладнання, предметів побуту, засобів праці; навчальної, наукової літератури і засобів масової інформації на спеціальних носіях).

Ключові слова: особи з обмеженими фізичними можливостями; соціально-економічне забезпечення; інституційні фактори.

Genrikh Genrikhovych KAZARIAN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Education Management,
DNZ "Institute of Education Management "
National Academy of Pedagogical Sciences of Ukraine

**ANALYSIS OF INSTITUTIONAL FACTORS OF SOCIAL AND ECONOMIC PROTECTION OF
INDIVIDUALS WITH DISABILITIES IN UKRAINE**

Abstract

In the article is identified a set of organizational and institutional aspects that affect the level of socio-economic provision of persons with disabilities, it has been established that work activities are one of the key factors in the socio-economic provision of persons with disabilities. The monitoring of institutional factors of social and economic provision of persons with disabilities has shown that the main reasons for the low level of provision of persons with disabilities are the lack of necessary material incentives, guarantees of social protection, non-compliance of the external environment with the labor needs of persons with disabilities (lack of technical means of rehabilitation and transport, orthoses and dentures, modernized furniture, equipment, household items, means of work, educational, scientific literature and media).

Keywords: persons with limited physical abilities; socio-economic provision; institutional factors.

JEL classification: L31

Вступ

Сучасна вітчизняна практика незаперечно свідчить про те, що офіційна статистика не відслідковує можливі причини та фактори соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, а також не досліджує можливі мотиваційні наміри, які сприяють адаптації цих громадян у суспільстві. Як результат проведених досліджень, було ідентифіковано сукупність організаційно-інституційних аспектів, які впливають на рівень соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю:

- наявність необхідної кількості спеціалізованих установ, організацій, де може використовуватись праця осіб з інвалідністю;
- освітній та професійний рівень осіб з інвалідністю;
- зацікавленість керівників підприємств використовувати працю осіб з інвалідністю;
- можливість отримання роботи вдома;
- дотримання нормативів щодо квотування робочих місць для осіб з інвалідністю;
- кількість закладів, які забезпечують медичне обслуговування, реабілітацію та здобуття освіти для осіб з інвалідністю тощо [1]. Розробка рекомендацій і пропозицій щодо соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю повинна враховувати такі обставини.

Проблеми соціальної адаптації осіб з інвалідністю розглядаються в наукових працях Галицького О. М., Гонти О. І., Гришової І. Ю., Дубіна М. В., Дяченка О. П., Мищака І. М., Ніколюк О. В., Панюк Т. П., Шестаковської Т. Л. Проте державна стратегія та реалізація її пріоритетів у сфері адаптації осіб з інвалідністю потребують комплексного аналізу сучасного стану проблеми.

Мета статті

Мета статті – провести аналіз інституційних факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні

Виклад основного матеріалу дослідження

Встановлено, що саме трудова діяльність є одним із ключових факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю. Особа з інвалідністю володіє у зіставленні зі здоровою людиною обмеженою можливістю працювати, при цьому в умовах ринкової економіки вона повинна бути конкурентоспроможною разом з іншими членами суспільства і на рівних виступати на ринку праці.

Значний вплив на формування факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю мають низький розмір заробітної плати, неадекватність винагороди затраченим трудовим зусиллям, неготовність роботодавців, трудових колективів та суспільства загалом до позитивного сприйняття осіб з інвалідністю як працівника. Надмірна централізація системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, процедури направлення та підбору підходящої роботи не сприяють реагуванню на багатоваріантність особистих потреб осіб з інвалідністю на ринку праці. Особи з інвалідністю, які пройшли необхідну професійну та медичну реабілітацію, не мають гарантованої допомоги при працевлаштуванні або ж збереженні роботи.

Також у соціально-економічному забезпеченні осіб з інвалідністю виняткову роль відіграє фактор рівня освіти та професійної підготовки. Водночас спеціальні навчальні заклади часто є єдиною можливістю для осіб з інвалідністю здобути освіту, але вони не забезпечують їх підготовки на рівні, який гарантував би конкурентоспроможність, а деякі з них готують фахівців, заздалегідь незатребуваними на ринку праці.

У розвиток попередньої тези підкреслимо, що така ситуація значною мірою обумовлена наступними причинами:

- фахівці медико-санітарної експертної комісії лише частково здійснюють професійну орієнтацію осіб з інвалідністю (адже, як показує практика, така робота потребує суттєвих витрат часу і трудових зусиль з боку відповідних фахівців, які належним чином не компенсуються);
- фахівці не володіють інформацією про покази і протипокази прийому до закладів вищої освіти та інших освітніх установ й орієнтуються на побажання винятково самих осіб з інвалідністю;
- особи з інвалідністю не мають доступу до інформації про покази і протипокази прийому до освітніх установ: більшість з них не володіють достатнім обсягом знань про обрану професію та умови її праці;
- більшість осіб з інвалідністю (близько 70 %) вважають спеціальні освітні установи системи соціального захисту населення неprestижними і такими, що не забезпечують перспектив для подальшого працевлаштування;
- традиційні освітні установи, як правило, не пристосовані для потреб осіб з інвалідністю (не розвивають інклюзивну освіту), адже це потребує особливої інфраструктури приміщень, спеціального устаткування навчальних місць і спеціальної методики навчання. Зважаючи на це, коло професій, яких можуть набувати особи з інвалідністю, звужується та протипокази для прийому до освітніх установ формуються суб'єктивно;

– регіональна мережа спеціальних освітніх установ недостатньо розвинена. У результаті навчання в них пов'язано для осіб з інвалідністю із переїздом, що, зважаючи на низьку мобільність цих осіб, не завжди для них прийнятне.

Наступним фактором, який впливає на соціально-економічне забезпечення осіб з інвалідністю, є відсутність у чинному законодавстві України суттєвих податкових стимулів для роботодавців щодо заохочення їх до прийняття на роботу осіб з інвалідністю. Так звільняється від оподаткування прибуток підприємств та організацій громадських організацій інвалідів, які засновані громадськими організаціями інвалідів і є їх власністю, де чисельність інвалідів, які мають там основне місце роботи, становить протягом попереднього звітного періоду не менше 50 % середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, і за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить протягом попереднього звітного періоду не менше 25 % суми загальних витрат на оплату праці, що відносяться до складу валових витрат виробництва (обігу) (ст. 142.1 Податкового кодексу України) [2]. Також на таких підприємствах звільняються від оподаткування податком на додану вартість поставки товарів і послуг, що безпосередньо виготовляються підприємствами та організаціями громадських організацій інвалідів (ст. 197.6 Податкового кодексу України) [2].

На таких же умовах застосовується пільгове оподаткування фонду оплати праці підприємств і організацій всеукраїнських громадських організацій інвалідів, зокрема товариств УТОГ і УТОС. Законодавство передбачає сплату єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 5,3 % фонду оплати праці. Із заробітної плати працівників УТОС і УТОГ сплачується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 2,85 %.

Для інших підприємств та організацій громадських організацій інвалідів розмір єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування становить 5,5 % фонду оплати праці [3].

Підприємства, установи і організації, в яких працюють інваліди, сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розмірі 8,41 % фонду оплати праці працюючих у них інвалідів [3].

Водночас підприємства, які здійснюють виробництво технічних засобів реабілітації, необхідних для працюючих осіб з інвалідністю, у частині оподаткування прибутку, ПДВ, плати за землю не мають спеціальних пільг.

Не надаються такі пільги і в частині митного оформлення виробів для осіб з інвалідністю, що ввозяться з-за кордону. Висока питома вага вилучених засобів у підприємств не спонукає виробника працювати ефективно, розширювати випуск продукції, нарощувати свої доходи та вкладати їх у подальше розширення виробництва. Тому кількість реабілітаційних виробів, що випускаються, при високій потребі в них задоволена не повною мірою, а розширення їх номенклатури відбувається надто повільними темпами.

Не мають пільг стосовно оподаткування підприємства, засновані підприємцями, які є особами з інвалідністю. Також чинним законодавством не передбачено надання пільг з оподаткування доходів таких приватних підприємців (фізичних осіб).

До факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю також відносимо недосконалість системи попередження захворювань, що призводять до інвалідності, зокрема, щодо організації і змісту первинної медико-санітарної допомоги, доступної всім верствам населення; щодо створення системи раннього виявлення і профілактики інвалідності; щодо чіткої регламентації правил техніки безпеки, виробничої санітарії, пристосування робочих місць, устаткування та виробничого середовища з метою попередження втрати професійної працездатності або попередження хвороби (або її загострення).

Одним із головних критеріїв ефективності соціальної політики відносно осіб з інвалідністю повинна бути її орієнтація на вихід якомога більшої чисельності зі стану інвалідності. Повна реабілітація означає зняття статусу інваліда.

Водночас ми змушені констатувати, що бюджетні кошти, передбачені на фінансування реабілітаційних заходів, часто витрачаються вкрай неефективно. Так у Волинській, Львівській, Рівненській і Тернопільській областях майже 80 % коштів, які мали бути спрямовані у 2017-2018 рр. на медичну, трудову та професійну реабілітацію інвалідів, були витрачені на функціонування центрів реабілітації та організаційно-технічне забезпечення діяльності відділень фонду і лише 15 % – безпосередньо на професійну реабілітацію та створення спеціалізованих робочих місць для інвалідів.

Крім того, недосконалість існуючої системи фінансування соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю призводить до недофінансування окремих заходів, до затримок у виплатах різних видів допомоги і компенсацій, до реальної недоступності благ, гарантованих законом. Основною перевагою пенсії як соціального виду допомоги особам з інвалідністю є законодавчо закріплена обов'язковість надання та гарантованість її виплати. Решта видів допомоги, заходів відносно осіб з інвалідністю не гарантують обов'язковості фінансування і, як показує практика, не фінансуються в повному обсязі.

Відповідно до Закону України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» їм надається значна кількість прав, пільг і компенсацій [3]. Всі права і пільги, що надаються інвалідам відповідно до законодавства, поділяються на групи залежно від форми і періодичності надання, від причин інвалідності, категорії пільг. Аналіз практичної реалізації прав, гарантій, пільг, які надаються особам з інвалідністю в Україні свідчить про низький рівень їх дотримання і виконання (табл. 1).

Таблиця 1. Аналіз практичної реалізації задекларованих у законодавстві завдань соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні

Декларація завдань соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю	Практична реалізація завдань
Право на освіту	Відсутність у державі умов для пересування в громадському транспорті, в'їзду й виїзду в житлові будівлі та навчальні заклади інвалідних візків, брак спеціальних програм навчання, спеціального допоміжного навчального обладнання, недостатня кількість спеціально підготовлених викладачів, методичного забезпечення для організації інклюзивного навчання
Пільгове забезпечення осіб з інвалідністю житловою площею з урахуванням стану здоров'я та інших обставин, право на додаткову житлову площу за наявності певних захворювань	Недостатність фінансування житлового будівництва; масові порушення житлових прав
Створення умов для вільного доступу до об'єктів соціальної інфраструктури, транспорту, зв'язку	Недостатність пандусів або незручність існуючих; відсутність обладнаних спеціальними з'їздами тротуарів, підземних переходів із спеціальними сходами, недостатність або непристосованість до інвалідних колясок ліфтів, відсутність мобільних підйомних платформ, спеціальних звукових світлофорів, світлових табло для осіб із вадами слуху
Надання особам з інвалідністю кваліфікованої медичної допомоги безкоштовно або на пільгових умовах, безкоштовне забезпечення ліками й виробами медичного призначення	Недотримання державної гарантії безкоштовного медичного забезпечення осіб з інвалідністю
Право на одержання особам з інвалідністю технічних засобів реабілітації для забезпечення їх особливих потреб	Забезпеченість реабілітаційного процесу технічними засобами недостатня; існування великих черг на одержання засобів реабілітації і тривале їх очікування; недостатність фінансування витрат із забезпечення осіб з інвалідністю протезно-ортопедичними виробами
Право на безкоштовне забезпечення спеціальними автотранспортними засобами	Неналежне фінансування забезпечення спеціальним автотранспортом; існування великої черги на отримання автомобілів

**Складено автором на основі [6-9].*

Питання щодо одного з найважливіших видів пільг – надання технічних засобів реабілітації, тобто забезпечення осіб з інвалідністю спеціальним автотранспортом і його ремонт, технічне обслуговування практично не вирішується протягом багатьох років. Через відсутність коштів лише кожна шоста особа з інвалідністю отримує санаторно-курортне лікування. Регіональні управління праці та соціального захисту населення не виплачують компенсації за невикористані путівки та ненадані соціальні послуги [9].

До сьогодні складним залишається питання квотування робочих місць для інвалідів. Безумовно, тут є підґрунтя для серйозного конфлікту інтересів осіб з інвалідністю, які прагнуть зайнятості, з одного боку, і роботодавцем, основна мета якого – конкурентоспроможність виробництва, яка априорі стимулює його до пошуку кваліфікованої та адекватної потребам виробництва робочої сили, але не навпаки, тобто до штучної адаптації 5 % робочих місць до потреб окремих осіб з інвалідністю.

Закріплена законом система пільг тільки здається простим вирішенням проблеми працевлаштування осіб з інвалідністю. Насправді вона неефективна, непродуктивна і не сприяє підвищенню рівня зайнятості осіб з інвалідністю. Система квотування відповідних робочих місць не передбачає кар'єрного зростання осіб з інвалідністю, а зосереджує увагу здебільшого на

низькооплачуваних, малозначних роботах. Система жорсткого, примусового квотування робочих місць для інвалідів є малоефективною. На практиці більшості роботодавців виявляється вигідніше сплатити штраф, ніж витратити кошти на організацію спеціалізованих робочих місць для осіб з інвалідністю. Крім того, вітчизняна система квотування робочих місць для осіб з інвалідністю є негнучкою. Вона не враховує чисельність працюючих осіб на підприємстві та його форму власності, не залежить від ситуації на регіональному ринку праці і не диференціює працевлаштування роботодавцями осіб з інвалідністю за групами інвалідності. Водночас на працевлаштування осіб з інвалідністю із більшою втратою працездатності роботодавець змушений здійснити більше додаткових фінансових витрат. Також роботодавець не зацікавлений працевлаштовувати осіб з інвалідністю без досвіду роботи, що також не враховується системою квотування.

Результати наших досліджень підтверджуються і в працях інших вітчизняних науковців. Про низький рівень мотиваційного впливу заробітної плати працюючих осіб з інвалідністю свідчить низька оцінка респондентами можливостей отриманого доходу (табл. 2).

Таблиця 2. Оцінка респондентами можливостей отриманого доходу*

Можливості отриманого доходу для задоволення потреб	(у % до чисельності опитаних)
Не вистачає на повноцінне харчування	84,7
Не вистачає на повноцінне харчування, лікування	91,5
Не вистачає на повноцінне харчування, лікування та оплату житлово-комунальних послуг	87,6
Не вистачає на купівлю одягу, взуття	76,9
Не вистачає на засоби технічної реабілітації (диктофон, інвалідний візок)	35,2
Грошей не вистачає для якісного відпочинку	7,3
Можу дозволити собі купувати дорогі речі (побутову техніку, автомобіль, квартиру) тільки шляхом заощаджень	0,0
Грошей вистачає на повноцінне харчування, лікування, сплату житлово-комунальних послуг, але є проблемою оплата відпочинку, купівля житла, автомобіля	0,0

*Побудовано за результатами проведеного опитування.

**Сума відповідей перевищує 100 % через вибір респондентами кількох відповідей.

Як свідчать наведені дані, переважна більшість опитаних осіб з інвалідністю (більше 90 %) у процесі проведеного дослідження визнали, що отримані ними кошти задовольняють лише їхні найсуттєвіші життєві потреби (харчування, оплату житлово-комунальних послуг) і вони не мають матеріальних можливостей для купівлі одягу, взуття, повноцінного відпочинку, лікування та оздоровлення.

Великою проблемою є відсутність коштів на придбання засобів технічної реабілітації, яка стримує трудову активність 45,2 % осіб з інвалідністю. Абсолютно всі опитані респонденти зазначили, що їх доходу не вистачає на оплату відпочинку, купівлю житла, автомобіля.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений нами моніторинг інституційних факторів соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю засвідчив, що головними причинами низького рівня забезпечення осіб з інвалідністю є відсутність необхідних матеріальних стимулів, гарантій соціального захисту, невідповідність зовнішнього середовища трудовим потребам осіб з інвалідністю (відсутність технічних засобів реабілітації та транспортних засобів; ортезів і протезів; модернізованих меблів, обладнання, предметів побуту, засобів праці; навчальної, наукової літератури і засобів масової інформації на спеціальних носіях). Рівень трудової активності осіб з інвалідністю залишається низьким через невідповідність професійної підготовки осіб з інвалідністю попиту територіального ринку праці, низьку трудову мобільність, незадовільний професійно-кваліфікаційний рівень, низьку конкурентоспроможність їх робочої сили. Низький рівень зайнятості серед молодих осіб з інвалідністю багато в чому зумовлений соціальним відторгненням від сфери освіти та обмеженістю доступу до набуття професії, відсутністю трудової адаптації, незадоволеністю рівнем оплати праці, який не дозволяє підтримувати гідний життєвий рівень.

Список літератури

1. Ярошенко, Г. Розвиток механізму взаємодії ринку праці і професійної освіти України / Г. Ярошенко // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 25–29.

-
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/2755-17>.
 3. Про внесення змін до деяких законів України щодо реалізації інвалідами права на трудову зайнятість: закон України (набрав чинності у березні 2006 року, № 31, ст. 271).
 4. Дерев'янку, С. Соціально-економічне становище інвалідів в Україні та проблеми їх соціального захисту за умов трансформаційної економіки // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 4. С. 12-16.
 5. Про реабілітацію інвалідів в Україні [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2961-15.
 6. Конвенція про права інвалідів, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН 13 грудня 2006 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://snu.ucoz.ua/news/konvencija_oon_pro_prava_invalidiv_1_chastyna_povniy_tekst/2013-06-20-65.
 7. Конвенція про права осіб з інвалідністю (ратифіковано Законом №1767-VI від 16.12.2009). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_g71.
 8. Конвенція про професійну реабілітацію і зайнятість інвалідів №159 / Міжнародна організація праці. Конференції і рекомендації, прийняті Міжнародною конференцією праці (1919-1990). – Женева: МБТ, 1991. – Том 2. (1957-1990). – С. 2031-2035.

References

1. Yaroshenko, H. (2007). Rozvytok mekhanizmu vzayemodiyi rynku pratsi i profesiyanoi osvity Ukrayiny. *Ukrayina: aspekty pratsi*, 6, 25–29.
2. Podatkovyy kodeks Ukrayiny. (n.d.). Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/2755-17>.
3. Pro vnesennya zmin do deyakykh zakoniv Ukrayiny shchodo realizatsiyi invalidamy prava na trudovu zaunyatist': zakon Ukrayiny. (2006).
4. Derevyanko, S. (2005). Sotsial'no-ekonomichne stanovishche invalidiv v Ukrayini ta problemy yikh sotsial'noho zakhystu za umov transformatsiyanoi ekonomiky. *Ukrayina: aspekty pratsi*, 4, 12-16.
5. Pro reabilitatsiyu invalidiv v Ukrayini: zakon Ukrayiny. (n.d.). Retrieved from: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2961-15.
6. Konventsiya pro prava invalidiv, pryynyata Heneral'noyu Asambleyeyu ООН 13 hrudnya 2006 roku. (2006). Retrieved from: http://snu.ucoz.ua/news/konvencija_oon_pro_prava_invalidiv_1_chastyna_povniy_tekst/2013-06-20-65.
7. Konventsiya pro prava osib z invalidnistyu. (2009). (ratyfikovano Zakonom #1767-VI vid 16.12.2009). Retrieved from: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_g71.
8. Konventsiya pro profesiynu reabilitatsiyu i zaunyatist' invalidiv. (1991). #159 / Mizhnarodna orhanizatsiya pratsi. Konferentsiyi i rekomendatsiyi, pryynyati Mizhnarodnoyu konferentsiyeyu pratsi (1919-1990). Zheneva: MBT, 1991. Tom 2, 2031-2035.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2017 р.

РЕЦЕНЗІЇ

В. Г. НИКИФОРЕНКО

доктор економічних наук,
професор,

завідувач кафедри управління персоналом і економіки праці,
Одеський національний економічний університет

РЕЦЕНЗІЯ

НА МОНОГРАФІЮ ШУШПАНОВА ДМИТРА ГЕОРГІЙОВИЧА «СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ»

Монографія «Соціально-економічні детермінанти здоров'я населення» кандидата економічних наук, доцента кафедри управління персоналом і регіональної економіки Тернопільського національного економічного університету Дмитра Георгійовича Шушпанова присвячена розробці теоретичних, методологічних і практичних засад оцінювання впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я населення України для наукового обґрунтування принципів та механізму державної політики охорони здоров'я.

Тема, обрана автором, є актуальною, адже, по-перше, незважаючи на незадовільний стан здоров'я населення України, істотних тенденцій до його покращення не простежується, що свідчить про недостатню ефективність політики охорони здоров'я; по-друге, на відміну від медичного, у соціально-економічному аспекті здоров'я населення у вітчизняній науці та практиці досліджено недостатньо. На даний час недостатньо комплексних досліджень, які охоплювали б весь спектр детермінант, які визначають стан здоров'я як населення загалом, так і окремих демографічних та соціально-економічних його груп зокрема. При цьому, як підтверджує світова практика, врахування соціально-економічних причин захворюваності, смертності та інвалідності під час формування політики охорони здоров'я дає змогу не тільки покращити стан здоров'я населення, а й зекономити фінансові ресурси, які нині в Україні є обмеженими. Перевагою праці є те, що її автор досліджує соціально-економічні детермінанти в їхній єдності, у комплексі взаємозв'язків і взаємозалежностей та при цьому визначає масштаби впливу на стан здоров'я населення.

У монографії подано цілісне уявлення про сутність соціально-економічних детермінант здоров'я як соціально-економічних умов, які визначають відмінності у здоров'ї окремих людей, груп населення чи населення країни загалом у певний період, еволюцію їхнього дослідження та перспективи використання для збереження і зміцнення здоров'я. Новизна авторського підходу в передусім полягає в окресленні якісно нового бачення формування політики охорони здоров'я, яка передбачає покращення соціально-економічних детермінант.

Концептуально-методологічний апарат, який використовується в монографії, зівставний з обраним автором набором методів дослідження: загальнонаукових (у тому числі кількісні методи) і часткових, історичних (історико-порівняльний та інші), демографічних (когортний, методи поздовжнього і поперечного аналізу, стандартизації коефіцієнтів тощо), економіко-статистичних і математичних (відношення шансів, кореляційний, мікроемітаційне моделювання тощо) та ін. Сукупність методів дала змогу автору виявити закономірності впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я різних груп населення та причини нерівності у здоров'ї.

Сукупність використаних джерел дала можливість автору доволі повно оцінити не тільки стан здоров'я населення, а й детермінанти, які його визначають, і таким чином вирішити визначені завдання. У дослідженні разом із офіційними даними Державної служби статистики України використано результати вибіркового обстеження, зокрема авторського соціологічного обстеження для оцінювання стану здоров'я та соціально-економічних детермінант, що його визначають.

Структура монографії логічно побудована та повною мірою відображає погляд автора на проблему дослідження. Основна частина складається з семи розділів, насичених ілюстративним матеріалом, що посилює репрезентативність авторського підходу.

Перший розділ присвячений узагальненню та розробці теоретико-методологічних засад вивчення соціально-економічних детермінант здоров'я населення. У ньому виявлені історичні особливості дослідження здоров'я населення та детермінант, які його визначають. З'ясовано, що у ході еволюції із зростанням вагомості соціально-економічного аспекту у формуванні здоров'я – підвищення рівня добробуту, соціального капіталу, освіти, соціалізації економіки та інших процесів виникли передумови для активного вивчення соціально-економічних детермінант.

Автором запропоновано власний погляд на ієрархію соціально-економічних детермінант здоров'я населення, зокрема визначено три рівні: контекстуальний, структурний і проксимальний (с. 86–88). З огляду на це цікавим є розроблений на цій основі механізм впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я та нерівність у здоров'ї населення (с. 116–118). Описаний механізм збільшує можливості для формування та реалізації політики у сфері охорони здоров'я, оскільки, по-перше, передбачає розширення вектора фінансування у напрямку поліпшення соціально-економічних детермінант, по-друге, дає змогу оперативної і гнучко реагувати на зміни у соціально-демографічних структурах населення для вибору найбільш ефективних та адресних напрямів підтримки для реалізації потенціалу здоров'я, його збереження і зміцнення.

У другому розділі здійснено аналіз інформаційного забезпечення вивчення соціально-економічних детермінант здоров'я населення, наведено методологію авторського соціологічного обстеження. Визначено, що через обмеженість інформації та її недостатню об'єктивність вибір індикаторів соціально-економічних детермінант здоров'я населення в Україні є складним та водночас важливим завданням. Запропонований у монографії перелік індикаторів, з одного боку, відповідає рекомендаціям ВООЗ щодо цього питання, а з іншого – адаптований до вітчизняної статистики (с. 159).

Для оцінювання соціально-економічних детермінант здоров'я у монографії запропоновано кілька методичних прийомів – відношення шансів, кореляції, мікроемітаційного моделювання, які сукупно дають змогу отримати більш розгорнутий і точний результат. Варто зауважити, що використання мікроемітаційного підходу для побудови моделі здоров'я населення є новим для вітчизняної науки і практики (с. 190-216).

Третій розділ монографії присвячений аналізу сучасного стану здоров'я населення України. У ньому оцінено показники смертності, захворюваності та інвалідності населення нашої країни порівняно з країнами Європейського Союзу, виявлено основні причини їхніх територіальних відмінностей, що базуються на соціально-економічній нерівності. При цьому автором визнано, що, по-перше, рівень смертності в Україні надвисокий і загрожує національній безпеці, по-друге, смертність у країні «молодша» за середньоєвропейську, по-третє, зазначені відмінності визначаються дією соціально-економічних детермінант (дохід, освіта, довкілля), індивідуальною поведінкою та відповідальністю населення за власне здоров'я і рівнем розвитку медицини. Рівень захворюваності населення, який оцінено переважно за результатами авторського соціологічного обстеження, також є високим, особливо через поширення хвороб системи кровообігу, соціально-небезпечних інфекційних захворювань, злоякісних новоутворень та хвороб органів травлення.

Важливим як із наукової, так і практичної точки зору, є дослідження умов раннього періоду життя людини та особливостей їхнього впливу на стан здоров'я у дорослому віці, що висвітлено у четвертому розділі (с. 391–418). Це новий, комплексний та адресний підхід за яким здійснюється оцінювання впливу на майбутнє здоров'я людини рівня доходу (добробуту) родини, в якій виховуються діти та підлітки; інформації, яку вони отримують щодо ризиків для власного здоров'я (як один з аспектів санітарної грамотності); оздоровлення, можливості відвідувати санаторії, пансіонати, табори відпочинку, відпочивати разом з батьками; фізичної активності у ранньому періоді життя – відвідування спортивних гуртків і секцій; якості харчування, можливості отримувати необхідні поживні речовини відповідно до віку. Наведені у монографії розрахунки засвідчили, що особи, в яких перелічені умови раннього періоду життя були кращими, мають більш міцніше здоров'я, і насамперед це стосується населення віком до 40 років. Зокрема шанси не мати жодного хронічного захворювання у дорослому житті вищі у тих, хто мав «відмінний» та «добрий» стан здоров'я до 18 років, особливо це стосується чоловіків та мешканців міських поселень.

Цікавими є також оцінювання гендерних особливостей здоров'я населення (с. 419–449). Аргументовано доведено, що частково ця нерівність зумовлена фізіологічними причинами, які не можуть бути подолані. Однак за умов значної соціальної стратифікації, гендерна нерівність щодо здоров'я значною мірою визначається соціально-економічними детермінантами, індивідуальною поведінкою та рівнем відповідальності населення за власне здоров'я. Вони по-різному можуть впливати на здоров'я чоловіків та жінок, які належать до різних вікових чи соціальних груп і проживають у тій чи іншій місцевості. Крім цього, дія детермінант може змінюватись у часі, тому існує необхідність її постійного моніторингу, що визначає актуальність цього питання (с. 423).

У п'ятому розділі монографії здійснено оцінювання впливу на стан здоров'я соціально-економічного статусу, доходу, освіти та соціального капіталу. З'ясовано, що зазначені детермінанти не тільки впливають на стан здоров'я, а й взаємопов'язані між собою. Зокрема, соціально-економічний статус людини є не тільки передумовою стану її здоров'я, але, як правило, пов'язаний з певним рівнем освіти та доходу, розвитку соціального капіталу, відповідальністю за власне здоров'я тощо. Натомість погіршення здоров'я призводить до зниження соціально-економічного статусу. В Україні для більшої частини населення соціально-економічний статус низький, що є ознакою соціальної нерівності. Підсумком цього явища є високі показники смертності та захворюваності населення (с. 478–479).

Підтвердженням того, що рівень доходу визначає стан здоров'я населення, є результати авторського соціологічного обстеження. Згідно з даними, значно вищі шанси не мати хронічного захворювання має населення, яке належить до вищих дохідних груп порівняно з нижчими. При цьому вищими є шанси у жінок та мешканців міських поселень. Водночас з'ясовано, що рівень доходу впливає на рівень захворюваності на хвороби системи кровообігу. В цьому разі суттєво вищими є також відповідні показники серед жінок.

Слід позитивно оцінити проведений у дослідженні аналіз впливу освіти, просвітництва та санітарної грамотності на стан здоров'я населення (с. 514–528). Визначено, що освіта впливає на стан здоров'я як безпосередньо, зокрема через медичну освіту чи поширення санітарної грамотності, так і опосередковано, оскільки вищий рівень освіти з більшою ймовірністю, ніж низький, може забезпечити кращі можливості для працевлаштування, отримання високих доходів, підвищення відповідальності людини за власне здоров'я тощо.

Шостий розділ присвячений оцінюванню впливу на стан здоров'я населення окремих умов довкілля, доступності медичних товарів і послуг, а також індивідуальної поведінки щодо власного здоров'я.

Зокрема, автором з'ясовано, що проживання у міських поселеннях має такі основні переваги для здоров'я населення: отримання високих доходів, ширші можливості для зайнятості, кращі житлові умови, більші можливості здобути якісну освіту, вищий рівень соціального капіталу, більша доступність медичної допомоги, кращий розвиток культури та поширення соціальної інфраструктури (с. 601).

Аргументовано, що критичний стан медицини в Україні, нестача медичних працівників у певних регіонах і місцевостях, недостатній рівень фінансування є одними з основних детермінант здоров'я населення. Важливим також є ментальний аспект цієї проблеми, оскільки більшість населення не навчена відповідати за власне здоров'я та покладається у вирішенні цього питання на медицину. Як один з засобів, що дасть можливість підвищити відповідальність населення за власне здоров'я, запропоновано запровадження обов'язкового медичного страхування.

Однак у шостому розділі дослідження доцільно було б здійснити оцінювання впливу на стан здоров'я населення умов праці.

На особливу увагу заслуговує останній, сьомий розділ, де автор здійснив моделювання впливу соціально-економічних детермінант на стан здоров'я населення, розробив методологічні засади розрахунку композиційного індексу рівня здоров'я та визначив основні характеристики нерівності груп населення за рівнем здоров'я. Розроблені також базисні принципи політики забезпечення соціальної справедливості та пропозиції щодо інтегрування соціально-економічних детермінант у політику охорони здоров'я населення.

Підсумовуючи викладене, слід зазначити, що монографія є ґрунтовним, цілісним та оригінальним дослідженням, що дає змогу вирішити важливу й актуальну науково-прикладну проблему, вирізняючись новизною підходів до збереження і зміцнення здоров'я населення через покращення соціально-економічних детермінант.

Практичне значення монографії полягає у тому, що отримані наукові результати можуть бути використані в процесі формування законодавчих і виконавчих актів щодо збереження та зміцнення здоров'я населення країни.

Представлене наукове видання буде корисне демографам, економістам, соціологам, фахівцям сфери громадського здоров'я, працівникам системи охорони здоров'я, викладачам і студентам.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

*Том 27
№ 2
2017 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12221.
E-mail: mail.econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 27.06.2017 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-17
Умовно-друк. арк. 30,25. Обл.-вид. арк. 20,73.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.