

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 28
№ 1

Тернопіль
2018

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”, 2018. – Том 28. – № 1. – 331 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., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

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

Длугопольський О. В., д. е. н., проф., 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., Щецинський 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)

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)

Руденко М. І., к. філол. н., Тернопільський державний медичний університет імені І. Я. Горбачевського (Україна)

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., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

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, 2018

© «Економічний аналіз», 2018

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2018

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

Витвицький Ярослав Степанович, Лебега Ольга Валеріївна Капіталізація ресурсів природного газу сланцевих формацій	11
Пруненко Дмитро Олександрович, Грицьков Євгеній Володимирович, Аліреза Аболхасанзад Аналіз теоретико-методичних положень до оцінки інвестиційної привабливості підприємств	18
Борисова Тетяна Михайлівна, Монастирський Григорій Леонардович Соціально-економічні передумови та перспективи розвитку ринку послуг міського громадського транспорту Тернополя	23
Бублик Мирослава Іванівна, Дуляба Наталія Іванівна, Петришин Наталія Ярославівна, Дрималовська Христина Василівна Аналізування розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти	30
Галасюк Віктор Валерійович Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні	40
Дмитрієва Вікторія Анатоліївна Фактори довіри українців до національної та іноземних валют: поведінковий аспект	51
Іртищева Інна Олександрівна, Криленко Дмитро Володимирович Інституційні аспекти формування моделі економічного зростання Причорноморського регіону	62
Ковальчук Ольга Ярославівна, Стрельбіцька Наталія Євгенівна Моделний аналіз показників сталого розвитку країн світу	71
Микитюк Петро Петрович, Федірко Михайло Миколайович Методичні підходи до формування тарифної політики виробництва теплової енергії в умовах мультипаливного режиму	79
Пішенін Ігор Костянтинович Стратегічне управління розвитком і відтворенням трудового потенціалу у секторальних сферах економіки	87
Фурман Ірина Володимирівна, Токарчук Діна Миколаївна Продовольча безпека та економічні засади виробництва біопалива	92
Яковченко Вікторія Сергіївна Забезпечення транспарентності регулювання міжнародної торгівлі в межах ГАТТ/СОТ	99

Ярошенко Владислава Владиславівна, Передало Христина Станіславівна Соціальна адаптація працівників-мігрантів в умовах євроінтеграції	105

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

Ботвіна Наталія Олександрівна Фінансовий ринок як складова соціально-економічної сфери держави	115
Василевська Галина Василівна Дивергентні характеристики похідних фіскального простору держави: узгодження термінів	120
Кармелюк Ганна Іванівна, Пласконь Світлана Андріївна, Сенів Галина Василівна ВВП як чинник впливу на пенсійне забезпечення в Україні: моделювання	133
Кулик Роман Романович, Новак Юлія Романівна Методологічні аспекти оцінки ризику в аудиті	142
Олієвська Мирослава Григорівна Розвиток процесів децентралізації в організації механізму фінансування освіти в Україні та в зарубіжних країнах	148
Пантелєєв Віталій Павлович Фінансова безпека державного бюджетного інвестування в Україні	154
Рак Галина Вікторівна Шляхи вдосконалення методичного підходу до контролю за використанням фінансових ресурсів у бюджетних установах	161
Шуна Леся Зіновіївна Досвід естонського медичного страхування для впровадження в Україні	168

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Забчук Галина Михайлівна Активізація банківського кредитування реального сектору економіки як передумова відновлення економічного зростання	172
Погореленко Наталія Петрівна Вплив суб'єктного чинника на стабільність банківської системи України	178
Сегеда Людмила Миронівна Напрямки адаптації грошово-кредитного регулювання НБУ до режиму інфляційного таргетування на прикладі Нової Зеландії	196

Холоста Тетяна Петрівна Проблеми мотивації банківського персоналу	206
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	
Буй Юлія Вікторівна Особливості класифікації соціальних інновацій в суспільних системах у контексті забезпечення передумов їх сталого розвитку	210
Гвоздєй Наталія Іванівна, Бондарук Ігор Сергійович, Вінницька Оксана Анатоліївна Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства	216
Дідур Ганна Іванівна, Смирнова Наталія Василівна Підсистема управління персоналом як складова менеджменту аграрних організацій	222
Компанець Катерина Андріївна Імплементация маркетингової інформаційної системи в діяльність підприємств сфери послуг	231
Краснокутська Наталія Станіславівна, Осетрова Тетяна Олександрівна Еволюція розвитку та сучасні тренди в управлінні проектами	236
Лісняк Владислава Олегівна Застосування стратегічного аналізу при виборі та оцінюванні функціонування електронних платіжних систем на підприємствах	243
Лісун Яніна Вікторівна Механізм стратегічного розвитку франчайзингового бренду	249
Монастирський Григорій Леонардович, Турчин Люба Ярославівна Social Media Marketing як інструменту просування підприємств – надавачів транспортних послуг	258
Туряниця Валерій Васильович Критерії результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств	265
Хмелюк Альона Василівна, Галаганов Василь Олександрович Моделі поведінки витрат: визначення функції витрат металургійної продукції	270
Яців Ігор Богданович, Яців Світлана Федорівна Особливості формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств	278

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Хоча Надія Володимирівна Критерії вибору елементів спрощеної системи обліку та звітності малими підприємствами	286
Бінчаровська Тетяна Анатоліївна Напрями адаптації аналітичного апарату сільськогосподарських підприємств до вимог земельного ринку	294
Ніколюк О. В., Лівінський А. І. Стратегічний аспект формування регуляторної політики соціально-економічного розвитку аграрного виробництва	303
Казарян Г. Г. Формування механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю	311
Терент'єва Наталія Валеріївна, Череп Олександр Григорович Аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю	318
Габ Олексій Функціонально-організаційні детермінанти забезпечення адаптивної стратегії інноваційного розвитку морських портів	325

CONTENT

ECONOMIC ANALYSIS AT THE MACRO- AND MESOLEVEL

<i>Vytvytskyi Yaroslav Stepanovych, Lebega Olha Valeriivna</i> Capitalization of resources of natural gas of shale formations	11
<i>Prunencko Dmytro Oleksandrovych, Hrytskov Yevhenii Volodymyrovych, Alyreza Abolkhasanzad</i> Analysis of theoretical and methodological principles of enterprises investment attraction evaluation	18
<i>Borysova Tetiana Mykhailivna, Monastyrskyi Hryhorii Leonardovych</i> Social and economic preconditions and perspectives of the services market development of Ternopil city public transport	23
<i>Bublyk Myroslava Ivanivna, Duliaba Natalia Ivanivna, Petryshyn Natalya Yaroslavivna, Drymalovska Khrystyna Vasylivna</i> Analysis of development of educational and scientific activity of higher education establishments	30
<i>Halasiuk Victor Valeriovych</i> Industrial parks: world experience and perspectives of creation in Ukraine	40
<i>Dmytriyeva Viktoriya Anatoliyivna</i> Factors of Ukrainians' confidence in the national and foreign currencies: aspect of behaviour	51
<i>Irtysheva Inna Oleksandrivna, Krylenko Dmytro Volodymyrovych</i> Institutional aspects of formation of economic growth model of the Black Sea region	62
<i>Kovalchuk Olha Yaroslavivna, Strelbitska Nataliia Yevgenivna</i> Model analysis of indicators of sustainable development of world countries	71
<i>Mykytyuk Petro Petrovych, Fedirko Mykhailo Mykolaiovych</i> Methodical approaches to the formation of the tariff policy of thermal energy production in the conditions of multi-fuel mode	79
<i>Pishenin Ihor Kostyantynovych</i> Strategic management of economic sectoral development and reproduction of labour potential	87
<i>Furman Iryna Volodymyrivna, Tokarchuk Dina Mykolaivna</i> Food security and economic basis of biofuels manufacturing	92
<i>Yakovchenko Viktoriia Serhiivna</i> Transparency providing for international trade regulation within GATT / WTO	99

<i>Yaroshenko Vladyslava Vladyslavivna, Peredalo Chrystyna Stanislavivna</i>	
Social adaptation of employees – migrants in the conditions of European integration	105

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS IN FINANCE

<i>Botvina Natalia Oleksandrivna</i>	
Financial market as a constituent of social and economic sphere of state	115
<i>Vasylevska Halyna Vasylivna</i>	
Divergent characteristics of derivatives of state fiscal space: sequence of terms	120
<i>Karmeliuk Hanna Ivanivna, Plaskon Svitlana Andriivna, Seniv Halyna Vasylivna</i>	
GDP as a factor of influence on pensions in Ukraine: modelling	133
<i>Kulyk Roman Romanovych, Novak Yuliia Romanivna</i>	
Methodological aspects of evaluation of risk in audit	142
<i>Olievskaya Myroslava Hryhorivna</i>	
Development of decentralization processes in the organization of the education financing mechanism in Ukraine and in foreign countries	148
<i>Pantelyeyev Vitaliy Pavlovych</i>	
Financial security of state budget investment in Ukraine	154
<i>Rak Halyna Viktorivna</i>	
Ways of improving the method approach to the control of use of financial resources in budget institutions	161
<i>Shupa Lesia Zinoviivna</i>	
Implementation of Estonian medical insurance experience in Ukraine	168

ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS

<i>Zabchuk Halyna Mykhailivna</i>	
Activation of banking lending of the real sector of economy as a precondition of restoration of economic growth	172
<i>Pogorelenko Nataliia Petrivna</i>	
Impact of the subjective factor on the stability of Ukrainian banking system	178
<i>Seheda Liudmyla Myronivna</i>	
Directions of adaptation of the NBU money and credit adjustment to the inflation targeting mode on the example of New Zealand	196

<i>Kholosta Tetiana Petrivna</i> Problems of motivation of banking personnel	206
 ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES	
<i>Bui Yuliia Viktorivna</i> Features of social innovations classification in public systems for providing preconditions of their sustainable development	210
<i>Hvozdiei Nataliia Ivanivna, Bondaruk Ihor Serhiiovych, Vinnytska Oksana Anatoliivna</i> Evaluation of efficient use of the financial resources of the company	216
<i>Didur Hanna Ivanivna, Smyrnova Nataliia Vasylivna</i> Personnel management subsystem as a component of agricultural organizations management	222
<i>Kompanets Kateryna Andriivna</i> Implementation of the marketing information system into the activity of service companies	231
<i>Krasnokutska Nataliia Stanislavivna, Osetrova Tetiana Oleksandrivna</i> Evolution of development and current trends in project management	236
<i>Lisniak Vladyslava Olehivna</i> Application of strategic analysis in selection and evaluation of functioning of electronic payment systems on enterprises	243
<i>Lisun Yanina Viktorivna</i> Strategic development mechanism of the franchising brand	249
<i>Monastyrsky Hryhoriy Leonardovych, Turchyn Liuba Yaroslavivna</i> Social Media Marketing as the instrument of promotion of enterprises as transport services providers	258
<i>Turianytsia Valerii Vasylovych</i> Criteria of performance of international scientific cooperation of energy enterprises	265
<i>Khmeliuk Alona Vasylivna, Halahanov Vasyl Oleksandrovyh</i> Models of cost behaviour: determination of function of metallurgical production costs	270
<i>Yatsiv Ihor Bohdanovych, Yatsiv Svitlana Fedorivna</i> Peculiarities of the formation of competitive advantages of agricultural enterprises	278

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION BASE OF ECONOMIC ANALYSIS

<i>Khocha Nadiya Volodymyrivna</i> Criteria for selection of elements of the simplified accounting and reporting system by small enterprises	286
<i>Bincharovska Tetiana Anatoliivna</i> Directions of adaptation of analytical apparatus of agricultural enterprises to the land market requirement	294
<i>Nikolyuk O. V., Livinsky A. I.</i> Strategic aspect of forming regulatory policy of socio-economic development of agricultural production	303
<i>Kazarian G. G.</i> Formation of mechanism of institutional regulation of social and economic providers of persons with disabilities	311
<i>Terentyeva Nataliia Valeriivna, Cherep Oleksandr Hryhorovych</i> Analysis of methodical approaches to evaluation of efficiency of sales activity management	318
<i>Hab Oleksii</i> functional and organizational determinants of providing adaptive strategy for innovative sea port development	325

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 330.332.2:622.323

Ярослав Степанович ВИТВИЦЬКИЙ

доктор економічних наук,
професор,
кафедра економіки підприємства,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: econpid1796@gmail.com

Ольга Валеріївна ЛЕБЕГА

аспірантка,
кафедра економіки підприємства,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: o.lebega@ecointel.com.ua

КАПІТАЛІЗАЦІЯ РЕСУРСІВ ПРИРОДНОГО ГАЗУ СЛАНЦЕВИХ ФОРМАЦІЙ

Витвицький, Я. С. Капіталізація ресурсів природного газу сланцевих формацій [Текст] / Ярослав Степанович Витвицький, 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 11-17. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена проблемам капіталізації ресурсів природного газу сланцевих формацій.

Мета. Метою статті є розробка методичних підходів до оцінювання вартості ресурсів природного газу сланцевих порід для їх перетворення шляхом капіталізації в активи, здатні приносити доходи та створювати додану вартість.

Результати. Розроблено модель для капіталізації ресурсів сланцевого газу у надрах, яка дає змогу враховувати початкові дебіти сланцевих свердловин, темпи падіння дебітів, кількість циклів розробки у процесі видобування сланцевого газу, накопичений видобуток сланцевого газу за різні періоди розробки, величину інвестиційних і експлуатаційних витрат, фактор часу з урахуванням природно-геологічних особливостей і ризиків, що існують при розробці конкретного сланцевого родовища. Описано методичні підходи визначення основних параметрів, що входять у запропоновану модель.

Ключові слова: природний газ сланцевих формацій; продуктивність сланцевих свердловин; обсяги видобутку сланцевого газу; фактор часу; дисконтування; капіталізація.

Yaroslav Stepanovich VYTVYTSKYI

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Enterprise Economics,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: econpid1796@gmail.com

Olha Valeriivna LEBEGA

PhD Student,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: o.lebega@ecointel.com.ua

CAPITALIZATION OF RESOURCES OF NATURAL GAS OF SHALE FORMATIONS

Abstract

Introduction. The article is devoted to problems of capitalization of natural gas resources of shale formations.

Purpose. The article aims to develop methodological approaches to estimate the cost of natural gas resources of shale rock for their conversion through capitalization into assets, which can generate revenues and create added value.

Results. The model for capitalization of shale gas resources in the subsoil has been developed. It allows to take into account the initial debits of shale wells, the rate of decline of deposits, the number of development cycles in the process of shale gas extraction, the accumulated shale gas extraction at different stages of development, the amount of investment and operating costs, time factor taking into account the natural and geological features and risks existing in the development of a specific shale deposit. The methodical approaches for determining the main parameters, which the proposed model includes, have been described.

Keywords: natural gas of shale formations; productivity of shale wells; volumes of shale gas extraction; time factor; discounting; capitalization.

JEL classification: Q4

Вступ

Сьогодні щораз 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 природного газу [1]. Тому проблема оцінювання перспектив видобування сланцевого газу 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]. Однак освоєння природного газу сланцевих формацій потребує значних фінансових ресурсів. Адже при всіх видах залучення інвесторів через концесії, державно-приватне партнерство, укладення угод про розподіл продукції, оренду, а також при кредитуванні, проектному фінансуванні, випуску цінних паперів, формуванні пулів активів, інвестиційних фондів тощо надзвичайно важливе значення має капіталізація природних ресурсів. При цьому, капіталізацію в економічних системах необхідно розглядати як складний процес перетворення факторів виробництва у капітал на засадах гармонізації інтересів суб'єктів господарювання [8]; [9]; [10]. Адже в умовах ефективного ринку збільшення капіталізації активів вважається однією з головних стратегічних цілей будь-якої економічної діяльності.

Мета статті

Метою статті є розробка методичного підходу до капіталізації ресурсів природного газу сланцевих формацій.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розробці методичних підходів до капіталізації природних ресурсів нині надається значна увага. Цій проблемі присвячені монографії колективу науковців Інституту економіки природокористування та сталого розвитку [8], [9], роботи І. К. Бистрякова [11], [12], В. С. Міщенко [13]. Що стосується капіталізації вуглеводневих ресурсів, то необхідно звернути увагу на методичні підходи, описані у монографії Я. С. Витвицького [14].

Однак у жодній із цих робіт не було спроб розробки методичних підходів до капіталізації ресурсів природного газу сланцевих формацій.

Тому ми пропонуємо таку модель для визначення вартості (капіталізації) ресурсів сланцевого газу у надрах

$$V_{RSG} = \left[\sum_{i=1}^n \sum_{t=t_{Pe}}^{T_e} \frac{(NI_{t_{ei}} - C_{t_{ei}} - PPP_{t_{ei}}) - k(V_{O3t_{ei}} + V_{HA_{t_{ei}}})}{(1+r)^{t_{ei}}} \right] k_n k_h - \left[\sum_{t_B=0}^{T_B} I_{t_B} (1+r_0)^{T_B-t_B} + \sum_{t=t_{Pe}}^{T_e} \frac{I_{t_{ei}}}{(1+r_0)^{t_{ei}}} \right] \quad (1)$$

де V_{RSH} – вартість ресурсів сланцевого газу за період експлуатації сланцевого плею;

$NI_{t_{ei}}$ – чистий дохід від видобування ресурсів сланцевого газу в i -му циклі розробки сланцевого плею за період експлуатації t_{ei} ;

$C_{t_{ei}}$ – експлуатаційні витрати (без амортизації) в i -му циклі розробки сланцевого плею за період t_{ei} ;

$PPP_{t_{ei}}$ – податок на прибуток в i -му циклі розробки сланцевого плею;

$V_{O3t_{ei}}$ – справедлива вартість основних засобів (облаштування свердловин, машин, приладів, інструментів, обладнання), що використовуються при розробці у t -му періоді;

$V_{HA_{t_{ei}}}$ – справедлива вартість нематеріальних активів (прав користування земельними ділянками, прав на здійснення розробки сланцевих плів, програмного забезпечення, патентів на винаходи, геологічної інформації, ноу-хау тощо) в t -ому періоді;

k – коефіцієнт капіталізації основних засобів і нематеріальних активів. Величину коефіцієнта капіталізації можна прийняти за даними ФДМ України у розмірі 0,09 як показник фондівдачі у галузях видобування енергетичних ресурсів [15, с. 51]. При цьому необхідно використовувати місячну ставку капіталізації, яка розраховується шляхом ділення коефіцієнта капіталізації на 12;

I_{t_0} – інвестиційні витрати у період проведення геолого-геофізичних, бурових, підготовчих робіт по облаштуванню необхідної інфраструктури для розробки сланцевого плею у t -му місяці;

I_{t_e} – інвестиційні витрати у період експлуатації сланцевого плею (поточний і капітальний ремонт обладнання, проведення робіт з очищення зон кольтатації, проведення повторних гідророзривів тощо) в t_e -му місяці;

k_n, k_h – відповідно підвищувальний або понижувальний коригувальні коефіцієнти екстернальних результатів, що можуть виникати у третіх осіб, які не є безпосередніми учасниками сланцевих проектів унаслідок зменшення або збільшення деструктивних впливів на довкілля, поліпшення чи погіршення соціальних умов і т. п. Ці коефіцієнти можуть бути визначені за даними, наведеними у роботі [16, с. 95-97];

r_0 – базова норма доходу, яка визначається як середня норма доходу по валютних депозитних вкладах у системних банках України на момент оцінювання. При цьому використовується місячна норма доходу, що розраховується шляхом ділення ставки дисконту на 12;

r – ставка дисконту, яка враховує ризики при розробці конкретного сланцевого плею і визначається за розробленою нами методикою, описаною у роботі [17, с. 63-74]. При цьому використовується місячна ставка дисконту, що розраховується шляхом ділення ставки дисконту на 12;

n – кількість циклів у процесі видобування сланцевого газу на даному сланцевому плі;

t_{Pe} – місяць початку видобування сланцевого газу;

t_{ei} – поточний період (місяць) одержання грошових потоків та здійснення експлуатаційних витрат i -го циклу розробки сланцевого плею, який змінюється в межах $t_{Pe}=1, 2, 3, \dots, T_e$;

t_0 – поточний місяць здійснення інвестиційних витрат на отримання прав користування земельними ділянками, надрами, проведення геологорозвідувальних робіт, буріння свердловин, здійснення гідророзривів, підготовку необхідної інфраструктури тощо;

t_{ei} – місяць початку одержання грошових потоків та економічних вигод i -му циклі видобування сланцевого газу;

T_0 – кількість періодів (місяців), протягом яких буде здійснюватися вкладення інвестицій до початку введення сланцевого плею в експлуатацію;

T_{ei} – місяць закінчення отримання корисних результатів в i -му циклі видобування сланцевого газу;

T_e – місяць закінчення видобування сланцевого газу.

Чистий дохід при видобуванні сланцевого газу в i -му циклі розробки сланцевого плею слід визначати за формулою

$$NI_{t_i} = \sum_{m=1}^M \sum_{t=1}^{T_e} Q_{ti} C_{ti} n_{k_i}, \quad (2)$$

де Q_{ti} – дебіт природного газу із m -ої свердловини сланцевого плею у t -ому місяці i -го циклу експлуатації, тис. м³/доб.; C_{ti} – ціна природного газу без непрямих податків у t -ому періоді i -ого циклу експлуатації, грн тис. м³; m – кількість свердловин на сланцевому плеї, що змінюється в межах $m = 1, 2, 3, \dots, M$; n_{k_i} – кількість діб у t -му періоді i -ого циклу експлуатації; t_i – поточний місяць видобування сланцевого газу; T_e – місяць закінчення видобування сланцевого газу у i -ому циклі експлуатації;

Ключові умови, які забезпечують рентабельність видобування сланцевого газу, – це високий рівень початкового дебіту свердловин (*initial production, IP*), низька швидкість зниження продуктивності (*decline rate, DR*) і високий рівень нагромадженого видобутку газу (*EUR*) за весь період роботи свердловини.

Особливістю розробки сланцевих родовищ є швидкий темп падіння продуктивності сланцевих свердловин, на відміну від родовищ традиційного природного газу. Так, наприклад, для сланцевих свердловин плею Хейнсвілл типовим є такий темп падіння дебіту: у перший рік видобування газу падіння дебіту складає 70 %, на другий – 30 %, на третій і четвертий – 15 %, після чого уповільнюється і становить по 10 % у рік, але і через 300 місяців (25 років) видобування газу продовжується [18, с. 182]. Аналогічна картина динаміки видобування сланцевого газу спостерігається і по інших сланцевих родовищах США (рис. 1).

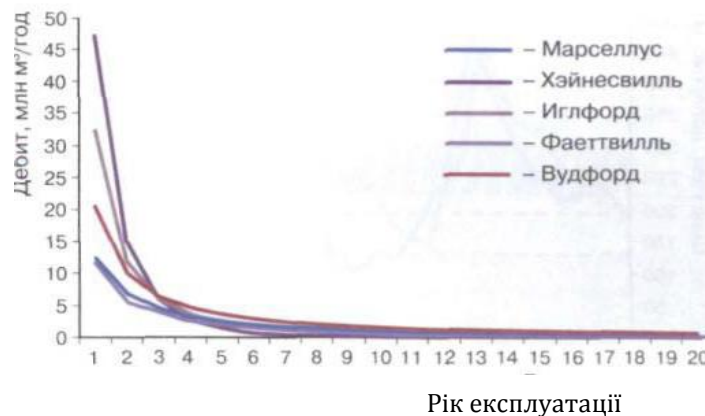


Рис. 1. Динаміка падіння дебітів свердловин по основних сланцевих плеях США

*ИНЭИ РАН за даними EIA, AE02012 [19].

У табл. 1 наведено дані, за якими нами побудована залежність, що описує темп падіння дебіту типової свердловини для покладів сланцевого газу плею Хейнсвілл, а на рис. 2 подано її графічне зображення.

Таблиця 1. Динаміка падіння дебітів типової свердловини для плею Хейнсвілл

Час від початку видобутку	Місяць 1	Місяць 12	Місяць 24	Місяць 36	Місяць 48	Місяць 60
Річне падіння дебіту, %		70	30	15	15	10
Дебіт свердловини, млн футів ³ /доб., тис. м ³ /доб.	10,00 280	3,00 84	2,10 58,8	1,79 50,1	1,52 42,6	1,37 38,4

*[18, с. 183].

Отримана залежність має степеневий характер і описується рівнянням

$$Q_t = Q_{\Pi} \times t^{-0,4851} \quad (3)$$

де: Q_{Π} – початковий дебіт газу сланцевої свердловини, тис. м³/доб.; Q_t – дебіт газу сланцевої свердловини t -ому періоді i -ого циклу експлуатації, тис. м³/доб.; t – час від початку експлуатації свердловини, в місяцях.

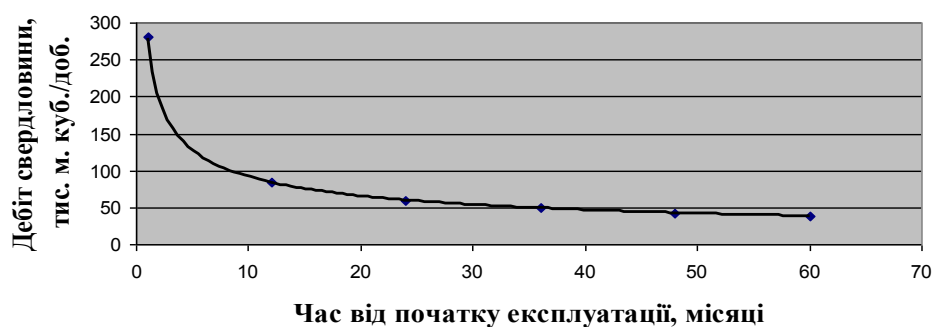


Рис. 2. Темпи падіння дебітів свердловин для покладів сланцевого газу плею Хейнсвілл США

**Побудовано авторами за даними, наведеними у роботі [18, с. 183].*

Початковий дебіт газу свердловин $Q_{\text{п}}$ у сланцевих породах можна визначити із використанням встановленої нами регресійної моделі [20, с. 6]:

$$Q_{\text{п}} = -17,74 + 1,68 \text{Corg} + 4,72 \text{Ro} + 0,05 \text{Kn} + 0,11 h_{\text{еф}} + 0,006 H \quad (4)$$

$R_m = 0,92$; Обсяг вибірки – 31 спостереження; $F_p = 26,39 > F_{\text{кр}} = 2,69$,

де Corg – вміст органічної речовини (керогену), %; Ro – термальна зрілість сланцевих порід (ступінь катагенезу), яка визначається за показниками відбиття вітриніту – R^0 , %; Kn – пористість, %; $h_{\text{еф}}$ – ефективна потужність продуктивного горизонту, м; H – глибина залягання, м; R_m – коефіцієнт множинної кореляції; F_p і $F_{\text{кр}}$ – розраховані і критичні значення критерію Фішера.

Залежність (3) можна використовувати для прогнозування дебітів свердловин при визначенні вартості ресурсів сланцевого газу у надрах за формулою (1). Також необхідно зазначити, що залежність (3) можна застосовувати для будь-якого i -го циклу видобування сланцевого газу, але при цьому необхідно використовувати відновлені початкові дебіти газу у кожному новому циклі видобування.

Для визначення початкових дебітів необхідно проводити спеціальні газодинамічні дослідження свердловин перед початком кожного нового циклу експлуатації чи після здійснення повторних гідророзривів для стимуляції газовидобування.

При цьому слід звернути увагу на результати новітніх досліджень щодо джерел походження і утворення покладів природного газу, що засвідчують факт постійної генерації газу у надрах землі [21], [22]. Газ надходить по глибинних розломах із надр, знову адсорбується органічною речовиною сланцевих формацій, а отже, відбувається постійна регенерація покладів сланцевого газу. Тобто сланцевий газ є відновлюваним і практично не вичерпним джерелом енергії.

Також необхідно максимально враховувати особливості інвестиційного процесу при освоєнні ресурсів сланцевого газу як на підготовчих етапах здійснення геологорозвідувальних робіт, буріння свердловин, проведення гідророзривів, облаштування необхідної інфраструктури, так і в процесі експлуатації при проведенні повторних гідророзривів, підтриманні обладнання у належному стані, проведенні необхідних геофізичних і газодинамічних досліджень.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Кожне родовище природного газу, приурочене до сланцевих порід, є неповторним витвором природи, характеризується низкою геологічних, економічних, екологічних показників та факторів, що визначають його вартість та відображають їх основні природно-геологічні характеристики і ефективність розробки. Запропонована модель капіталізації ресурсів сланцевого газу матиме визначальне значення при застосуванні концепції проектного управління щодо освоєння ресурсів сланцевих формацій. Подальші дослідження необхідно спрямувати на вдосконалення методичних підходів із визначення складових параметрів, що входять у модель.

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. Лукин, А. Е. Черносланцевые формации эвскинского типа – мегаловушки природного газа / А. Е. Лукин // Геология и полезные ископаемые Мирового океана. – 2013. – № 4. – С. 5-28.

4. Иванов, Н. А. Сланцевая Америка: энергетическая политика США и освоение нетрадиционных нефтегазовых ресурсов / Н. А. Иванов. – М.: Магистр, 2014. – 304 с.
5. 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.
6. Кришталь, А. М. Світовий досвід вивчення та використання нетрадиційних вуглеводневих ресурсів / А. М. Кришталь // Мінеральні ресурси України. – 2015, №1. – С. 27-37.
7. Борщ, Л. М. Оцінка економічної доцільності видобутку природного сланцевого газу в Україні / Л. М. Борщ // Бізнес-Інформ. – № 5. – 2016. – С. 113–121.
8. Капіталізація природних ресурсів / [за заг. ред. д.е.н., проф., академіка НААН України М. А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 268 с.
9. Економічна оцінка природного багатства України: [монографія] / за заг. ред. акад. НАН України, д.е.н., проф. С. І. Пирожкова, акад. НААН України, д.е.н., проф., М. А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАНУ, 2015. – 396 с.
10. Фінансово-економічний механізм управління територіальними природно-господарськими комплексами /за заг. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М. А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2016. – 528 с.
11. Бистряков, І. К. Алгоритм трансформації системи управління місцевими природними ресурсами / І. К. Бистряков, Д. В. Клиновий, Л. В. Боднар // Журнал Київського університету ринкових відносин. Економіка. Бізнес-адміністрування. Право. – 2017. – № 2(2). – С. 66-81.
12. Бистряков, І. К. Територіальний природно-ресурсний капітал у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України / І. К. Бистряков // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014, Вип. 3(107). – С. 200-209.
13. Міщенко, В. С. Економічні пріоритети розвитку і освоєння мінерально-сировинної бази України / В. С. Міщенко. – К.: Науково-виробниче підприємство „Видавництво Наукова думка” НАН України, 2007. – 360 с.
14. Витвицький Я. С. Економічна оцінка гірничого капіталу нафтогазових компаній: наукова монографія / Я. С. Витвицький. – Івано-Франківськ: ІНТУНГ, 2007. – 431 с.
15. Наказ ФДМУ від 5 лютого 2004 р. № 236. / Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – К.: ФДМУ. – № 4, 2004. – С. 51.
16. Мельник, Л. Г. Врахування екстернальних ефектів в управлінні розвитком продуктивних сил України. / Л. Г. Мельник, І. Б. Дегтярова // Розвиток продуктивних сил України: від В. І. Вернадського до сьогодення: матеріали міжнар. наук. конф. (Київ, 20 березня 2009 р.). – У трьох частинах / РВПС України. – К.: РВПС України НАН України, 2009. – Ч. 1. – С. 95 – 97.
17. Витвицький, Я. С. Врахування фактора часу при освоєнні родовищ природного газу у сланцевих породах / Я. С. Витвицький, О. В. Лебега // «Вісник ВІЕМ». – Луцьк, № 18, 2017. – С. 63-74.
18. Степанов А. Д. Роль сланцевого газу в формуванні сбалансованного газового ринку США / А. Д. Степанов, А. М. Белогорьев //Газовая промышленность. – 2013. – №6. – С. 10-12.
19. Витвицький Я. С. Оцінювання перспектив видобування природного газу із сланцевих порід / Я. С. Витвицький, Петровський О. П., О. В. Лебега, Н. П. Кухар // Нафтогазова галузь України. – 2017. – № 4 – С. 3-7.
20. Созанський В. І. Відновлення світових запасів нафти і газу як стратегічна проблема сучасності / В. І. Созанський // Геологічний журнал. – 2013. – № 2. – С. 68-74.
21. Вдовиченко В. І. До питання про невичерпність світових запасів нафти і газу / В. І. Вдовиченко. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.facebook.com/Spilka.burivykiv/posts/1066323750057658>.

References

1. *Enerhetychna stratehiya Ukrayiny na period do 2030 roku.* (n.d.). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13>.
2. Boyer, Ch. B., Klark, R., L'ys, K., Myller, K. (2011). *Slantsevyy haz – hlobal'nyy resurs. Neftefazovoe obozrenye*, 23(3), 36-51.
3. Lukyn, A. E. (2013). *Chernoslantsevyye formatsii evskinskoho tipa – mehalovushky pryrodnoho haza. Heolohiya y poleznyye iskopayemye Mirovoho okeana*, 4, 5-28.
4. Yvanov, N. A. (2014). *Slantsevaya Amerika: enerheticheskaya politika SShA i osvoenie netradytsionnykh neftefazovykh resursov*. Moscow: Mahistr.
5. Kurovets', I. M. (2014). *Netradytsiyni dzherela vuhlevodniv Ukrayiny*. Kyiv: Nika-Tsentr.
6. Kryshstal', A. M. (2015). *Svitovyy dosvid vyvchennya ta vykorystannya netradytsiynnykh vuhlevodnevykh resursiv. Mineral'ni resursy Ukrayiny*, 1, 27-37.

-
7. Borshch, L. M. (2016). Otsinka ekonomichnoyi dotsil'nosti vydobutku pryrodnoho slantsevoho hazu v Ukraini. *Biznes-Inform*, 5, 113–121.
 8. Khvesyk, M. A. (2014). *Kapitalizatsiya pryrodnykh resursiv*. Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrainy.
 9. Pyrozhkov, S. I. (2015). *Ekonomichna otsinka pryrodnoho bahatstva Ukrainy*. Kyiv: DU IEPSR NANU.
 10. Khvesyk, M. A. (2016). Finansovo-ekonomichnyy mekhanizm upravlinnya terytorial'nymy pryrodno-hospodars'kymy kompleksamy.
 11. Bystryakov, I. K., Klynovyy, D. V., Bodnar, L. V. (2017). Alhorytm transformatsiyi systemy upravlinnya mistsevymy pryrodnymy resursamy. *Zhurnal Kyivs'koho universytetu rynkovykh vidnosyn. Ekonomika. Biznes-administruvannya. Pravo*, 2(2), 66-81.
 12. Bystryakov, I. K. (2014). Terytorial'nyy pryrodno-resursnyy kapital u zabezpechenni konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy. *Sotsial'no-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy*, 3(107), 200-209.
 13. Mishchenko, V. S. (2007). *Ekonomichni priorytety rozvytku i osvoyennya mineral'no-syrovynnoi bazy Ukrainy*. Kyiv: Vydavnytstvo Naukova dumka.
 14. Vytvyts'kyy, Ya. S. (2007). *Ekonomichna otsinka hirnychoho kapitalu naftohazovykh kompaniy*. Ivano-Frankivs'k: INTUNH.
 15. Nakaz FDMU vid 5 lyutoho 2004 r. # 236. (2004). *Derzhavnyy informatsiyny byuleten' pro pryvatyzatsiyu*. Kyiv: FDMU.
 16. Mel'nyk, L. H. & Dehtyarova, I. B. (2009). Vrakhuвання eksternal'nykh efektyv v upravlinni rozvytkom produktyvnykh syl Ukrainy. *Rozvytok produktyvnykh syl Ukrainy: vid V. I. Vernads'koho do s'ohodennya*. Kyiv: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy.
 17. Vytvyts'kyy, Ya. S. & Lebeha, O. V. (2017). Vrakhuвання faktora chasu pry osvoyenni rodovyshch pryrodnoho hazu u slantsevykh porodakh. *Visnyk VIEM*, 18, 63-74.
 18. Stepanov, A. D. & Belohor'ev, A. M. (2013). Rol' slantsevoho hazu v formirovanni sbalansirovannoho hazovoho rynku SSHA. *Hazovaya promyshlennost'*, 6, 10-12.
 19. Vytvyts'kyy, Ya. S., Petrovs'kyy, O. P., Lebeha, O. V., Kukhar, N. P. (2017). Otsynuvannya perspektyv vydobuvannya pryrodnoho hazu iz slantsevykh porod. *Naftohazova haluz' Ukrainy*, 4, 3-7.
 20. Sozans'kyy V. I. (2013). Vidnovlennya svitovykh zasiv nafty i hazu yak stratehichna problema suchasnosti. *Heolohichnyy zhurnal*, 2, 68-74.
 21. Vdovychenko V. I. (n.d.). *Do pytannya pro nevycherpnist' svitovykh zasiv nafty i hazu*. Retrieved from: <https://www.facebook.com/Spilka.burivkyiv/posts/1066323750057658>.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2018 р.

Дмитро Олександрович ПРУНЕНКО

доцент,
кафедра транспортних систем і логістики,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

Євгеній Володимирович ГРИЦЬКОВ

доцент,
кафедра економіки підприємств, бізнес адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

Аболхасанзад АЛИРЕЗА

здобувач,
кафедра економіки підприємств, бізнес адміністрування та регіонального розвитку,
Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

**АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИХ ПОЛОЖЕНЬ ДО
ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Пруненко Д. О. Аналіз теоретико-методичних положень до оцінки інвестиційної привабливості підприємств [Текст] / Дмитро Олександрович Пруненко, Євгеній Володимирович Грицьков, Аболхасанзад Алиреза // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 18-22. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є систематизація теоретико-методичних положень та обґрунтування застосування інтегрального підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Визначено підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємств: витратний, просторовий, дохідний, факторний, матричний, інтегральний, аналітичний, підхід, який базується на визначенні поточного й перспективного стану інвестиційної привабливості підприємств, порівняльний, підхід, який базується на системі якісних і кількісних показників, що застосовується для оцінки інвестиційної привабливості підприємств, підхід, який базується на застосуванні методу кореляційно-регресійного аналізу, підхід, що базується на оцінці інвестиційної привабливості через призму визначення споживчих переваг, поелементний, багаторівневий. Для визначення інвестиційної привабливості запропоновано застосовувати інтегральний підхід, який базується на відповідних методах і моделях, що дозволяє оцінити інтегральний показник для формування оцінного підґрунтя щодо підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Запропоновано методологічний підхід до інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств на основі визначення інтегрального показника та застосування аналітичних, експертного і методу аналізу ієрархій шляхом моделювання показників інвестиційної привабливості, що дозволяє сформулювати інформаційно-аналітичне забезпечення для розробки стратегії управління підприємством. Визначено інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки інвестиційної привабливості підприємств на основі бухгалтерської та фінансової звітності, даних щодо застосування технологій і засобів виробництва, рівня підготовки й використання робітників, особливостей матеріально-технічної бази, напрямів взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, інформації відносно застосування науково-технічних розробок, що дозволяє забезпечити безпеку корпоративної інформаційної системи, якості та повноту інформації.

Ключові слова: інвестиційна привабливість; підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємств; інтегральний підхід.

Dmytro Oleksandrovych PRUNENKO

Associate Professor,
Department of Transport Systems and Logistics,
Kharkiv National University of Municipal Economy named after A. M. Beketov
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

Yevhenii Volodymyrovych HRYTSKOV

Associate Professor,
Department of Business Economics, Business Administration and Regional Development,
Kharkiv National University of Municipal Economy named after A. M. Beketov
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

Abolkhasanzad ALYREZA

PhD Student,
Department of Business Economics, Business Administration and Regional Development,
Kharkiv National University of Municipal Economy named after A. M. Beketov
E-mail: kostia.mamonov2017@gmail.com

ANALYSIS OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ENTERPRISES INVESTMENT ATTRACTION EVALUATION

Abstract

The purpose of the article is to systematize theoretical and methodological principles and justify the application of an integrated approach to assess the investment attractiveness of enterprises. Among the approaches we can highlight the following ones: cost, spatial, income, factor, matrix, integral, analytical, approach, which is based on determination of the current and future status of investment attractiveness of enterprises, comparative, approach, which is based on the system of qualitative and quantitative indicators that is applied to assess the investment attractiveness of enterprises, approach, which is based on the application of the correlation and regression analysis method, an investment-based approach. In order to determine the investment attractiveness, it is proposed to use an integral approach based on appropriate methods and models that allows us to estimate the integral indicator for the formation of the estimated basis for increasing the investment attractiveness of the subjects of management. The methodological approach to the integrated assessment of the investment attractiveness of enterprises is proposed. It is based on the definition of the integral indicator and the application of analytical, expert and hierarchy analysis methods by modelling the investment attractiveness indicators. This approach enables to form informational and analytical support for the development of the enterprise management strategy. It has been determined the information and analytical support for estimating the investment attractiveness of enterprises on the basis of accounting and financial reporting, data on the application of technologies and means of production, level of preparation and use of workers, features of the material and technical base, directions of interaction between different groups of interested persons, information regarding the application of scientific and technical development, which ensures the security of the corporate information system, the quality and completeness of information.

Keywords: investment attractiveness; approaches to the estimation of investment attractiveness of enterprises; integral approach.

JEL classification: 010, 032, 038

Вступ

Сучасні трансформаційні умови потребують переосмислення підходів до визначення, оцінки та забезпечення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, яка виступає основним компонентом для забезпечення їх розвитку. Протягом останніх років спостерігається зниження рівня інвестиційної привабливості підприємств, що негативно впливає на ефективність та результативність їх діяльності. Зокрема, за 2017 р. у зіставленні із 2016 р. відбувається зростання збитковості підприємств. Протягом попереднього року знижується виробничий потенціал за рахунок скорочення необоротних активів, збільшуються боргові зобов'язання.

Вирішенням питань щодо визначення та оцінки інвестиційної привабливості підприємств займаються вчені: І. Бланк [1], П. Бубенко [2], В. Гриньова [3; 4], О. Коюда [5; 6], Л. Леонов [7],

М. Стирський [8], О. Тридід [9] та ін.

В існуючих наукових розробках наведено теоретико-методичні положення щодо визначення та оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Проте залишаються невирішеними питання щодо обґрунтування інтегральної оцінки інвестиційної привабливості, результати якої дозволяють створити оцінну основу для прийняття управлінських рішень.

Мета статті

Метою статті є систематизація теоретико-методичних положення та обґрунтування застосування інтегрального підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств паливно-енергетичного комплексу застосовуються відповідні підходи. В сучасних наукових розробках відсутні єдині підходи до їх формування та напрямів застосування.

У результаті дослідження визначено підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємств:

1. Витратний (Е. Беляєв, Л. Леонов): полягає у визначенні вартості активів та витрат на їх формування й використання на основі бухгалтерської звітності.
2. Просторовий (А. Байдацький, Б. Білецький, І. Журкін, Н. Зазоренко-Гевель, В. Зіборов, К. Мамонов, Ю. Палеа, О. Патиченко, І. Патракеєв, С. Тимченко, О. Чайка, С. Шайтура): пропонується при здійсненні оцінки інвестиційної привабливості підприємств враховувати просторові та територіальні характеристики, їх розташування.
3. Дохідний (М. Лисенко): оцінка інвестиційної привабливості здійснюється на основі визначеного інвестиційного портфеля, його оптимізації шляхом обґрунтування та застосування критеріїв прибутковості.
4. Факторний (Л. Борщ, С. Герасимова А. Мешкова, Ю. Сєврюгін, М. Стирський): для оцінки інвестиційної привабливості підприємств визначаються фактори, що впливають на вартість цінних паперів, якісних і кількісних факторів, враховують інвестиційний клімат, рівень розвитку інвестиційної інфраструктури, можливості залучення інвестиційних ресурсів та інших факторів, що істотно впливають на формування прибутковості інвестицій і інвестиційних ризиків, розвиток інфраструктури, рівень охорони здоров'я, кваліфікацію робочої сили, професійну етику, трудове законодавство, податкові ставки, валютне регулювання, інфляцію, дії уряду, податкове законодавство, доступ до фінансових ресурсів.
5. Матричний (І. Гвоздецька, С. Супрун, С. Юхимчук): визначення інвестиційної привабливості здійснюється на основі побудованої матриці, де враховуються результати розрахунку фінансових показників із виявленням потенційних можливостей щодо формування та використання інвестицій.
6. Інтегральний (І. Бланк, Ю. Буднікова, І. Вахрович, А. Гойко, В. Гриньова, М. Забедюк, С. Ішук, В. Коюда, Т. Лепейко, Н. Коваль, О. Коюда, Т. Кулініч, Т. Момот, І. Олександренко, О. Ольшанський, В. Федоренко, Б. Щукін): пропонується визначити інтегральний критерій через систему показників, що враховують майновий стан інвестованого об'єкту, фінансову стійкість (платоспроможність) інвестованого об'єкту, ліквідність активів, прибутковість інвестованого об'єкта, ділову та ринкову активність інвестованого об'єкта.
7. Аналітичний (А. Буренин, М. Грідчина, М. Зинюк, К. Ізмайлова, А. Калина, М. Конєва, Г. Лещук, Т. Малова, С. Панков, Л. Селіверстова, І. Скляр, Ю. Шкодкіна, В. Яценко): оцінка інвестиційної привабливості підприємств здійснюється на основі застосування системи аналітичних показників, що характеризують фінансовий стан, при визначенні їх рейтингу та порівняння.
8. Підхід, який базується на визначенні поточного й перспективного стану інвестиційної привабливості підприємств (Т. Дудка): будується система показників для оцінки поточного й перспективного стану інвестиційної привабливості підприємств на основі розробки «Паспорта інвестиційної привабливості промислового підприємства».
9. Порівняльний (А. Гайдуцький): оцінка інвестиційної привабливості здійснюється на основі зіставлення із виділенням складових інвестиційного процесу: об'єкти інвестування, інвестори як суб'єкти інвестування, фактори, напрями, чинники інвестиційної привабливості.
10. Підхід, який базується на системі якісних і кількісних показників, що застосовується для оцінки інвестиційної привабливості підприємств (Н. Макарій): оцінка інвестиційної привабливості підприємств здійснюється на основі визначених якісних і кількісних показників, які враховують зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на функціонування підприємств.
11. Підхід, який базується на застосуванні методу кореляційно-регресійного аналізу (В. Бараз, В. Боровиков, В. Гунько, Г. Долінський, Т. Задніпрянна, П. Іващенко, Т. Корольова, С. Наконечний, Т. Погорєлова, Т. Романюк, В. Руденко, Л. Стригуль, Т. Терещенко): запропоновано здійснювати

оцінку інвестиційної привабливості підприємств на основі застосування методу кореляційно-регресійного аналізу через систему взаємопов'язаних етапів.

12. Підхід, що базується на оцінці інвестиційної привабливості через призму визначення споживчих переваг (Б. Мережов): визначення інвестиційної привабливості підприємств здійснюється шляхом застосування показників і моделей, які застосовуються для оцінки споживчих переваг, що дозволяє сформулювати напрями зростання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.
13. Поелементний (Т. Бень, А. Вдовіченко, В. Міхеєва, В. Соколов, О. Устенко, Г. Черешньовська): оцінка інвестиційної привабливості здійснюється через призму елементів інвестиційної привабливості підприємств, фокусуючи увагу на оцінці та аналізі інвестиційних проектів.
14. Багаторівневий (О. Пилипенко): оцінка інвестиційної привабливості здійснюється із урахуванням її особливостей на різних рівнях функціонування: державному, галузевому, регіональному, суб'єктів господарювання. При цьому застосовуються показники: майнового потенціалу, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, руху грошових коштів, прибутковості та рентабельності, ділової активності, ймовірності банкрутства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, узагальнюючи вищезазначене, робимо висновок, що на рівень інвестиційної привабливості підприємств впливають особливості:

1. Різномасштабність формування та використання інвестиційних ресурсів.
2. Значний вплив на функціонування підприємств напрямів формування та погашення дебіторської й кредиторської заборгованостей.
3. Значний рівень розробленої нормативно-правової бази, які обумовлюють функціонування підприємств та впливають на формування інвестиційних ресурсів.
4. Низький рівень технологічності підприємств, зростання зношеності існуючого виробничого потенціалу.
5. Високий рівень залежності від зовнішніх джерел, що постачають енергетичні ресурси.
6. Значний вплив держави на функціонування підприємств.

Таким чином, на основі проведеного дослідження, описаних особливостей функціонування підприємств, для визначення інвестиційної привабливості запропоновано застосовувати інтегральний підхід, який базується на відповідних методах і моделях, що дозволяє оцінити інтегральний показник для формування оцінного підґрунтя щодо підвищення інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Запропоновано методологічний підхід до інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств на основі визначення інтегрального показника та застосування аналітичних, експертного і методу аналізу ієрархій шляхом моделювання показників інвестиційної привабливості, що дозволяє сформулювати інформаційно-аналітичне забезпечення для розробки стратегії управління підприємством.

Визначено інформаційно-аналітичне забезпечення оцінки інвестиційної привабливості підприємств на основі бухгалтерської та фінансової звітності, даних щодо застосування технологій і засобів виробництва, рівня підготовки й використання робітників, особливостей матеріально-технічної бази, напрямів взаємодії між різними групами зацікавлених осіб, інформації відносно застосування науково-технічних розробок, що дозволяє забезпечити безпеку корпоративної інформаційної системи, якості та повноти інформації.

Напрямами подальших досліджень є реалізація методологічного підходу до інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та розробка стратегії управління ними.

Список літератури

1. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент: [Учебный курс] / И. А. Бланк – К.: Эльга. – Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Бубенко, П. Т. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства / П. Т. Бубенко, Г. А. Шаханова // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 66. – С. 100-106.
3. Гриньова, В. М. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. — 2-ге вид., доопр. і доп. — Харків: Інжек, 2006. — 664 с.
4. Гриньова, В. М. Інвестування: підручник / В. М. Гриньова [і інш.]. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
5. Коюда, О. П. Визначення інвестиційної привабливості підприємств. / О. П. Коюда // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип.175. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С.154–162.
6. Коюда, О. П. Вплив зовнішнього і внутрішнього середовища / О. П. Коюда // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Економіка підприємства", 12 травня 2003 р. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С.56–60.

-
7. Леонов, Л. В. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий-исполнителей инвестиционных проектов [Текст] / Л. В. Леонов, Е. В. Беляев // Современные наукоёмкие технологии. – 2007. – № 1.- С. 60-67.
 8. Стирський, М. В. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості ринку акцій [Текст] / М. В. Стирський // Фінанси України. — 2002. — № 2. — С. 131-137.
 9. Тридід, О. М. Методичний підхід до оцінювання інвестиційної привабливості підприємства / О. М. Тридід, К. В. Орехова // Наука й економіка. – 2009. – № 3 (15). – Т. 2. – С. 79-87.

References

1. Blank, I. A. (2001). *Investicionnyi menedzhment*. Kyiv: El'ga-N, Nika-Centr, 448 [In Ukrainian].
2. Bubenko, P. T. & Shahanova, G. A. (2013). Metodychni pidhody do ocinky investycijnoi' pryvablyvosti pidpryjemstva. *Visnyk Nacional'nogo tehnichnogo universytetu "HPI*, 66, 100-106 [In Ukrainian].
3. Gryn'ova, V. M., Kojuda, V. O., Lepeyko, T. I., Kojuda O.P. & Velyky, Ju.M. (2006). *Investyciyny menedzhment*. Harkiv: Inzhnek [in Ukrainian].
4. Gryn'ova, V. M. (2008). *Investuvannja*. Kyiv: Znannja, 452 [in Ukrainian].
5. Kojuda, O. P. (2003). Vyznachennja investycijnoi pryvablyvosti pidpryjemstv. *Ekonomika: problemy teorii ta praktyky*, 154-162 [in Ukrainian].
6. Kojuda, O. P. (2003). Vplyv zovnishn'ogo i vnutrishn'ogo seredovyshha. *Ekonomika pidpryjemstva: proceedings of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference*. Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita, 56-60 [in Ukrainian].
7. Leonov, L. V. & Beljaev, E. V. (2007). Metodika ocenki investicionnoy privlekatel'nosti predpriyatiy-ispolniteley investicionnyh proektov. *Sovremennye naukoemnye tehnology*. 1, 60-67 [in Ukrainian].
8. Styr's'ky, M. V. (2002). Metodychni aspekty ocinky investycijnoi pryvablyvosti rynku akcij. *Finansy Ukrainy*. 2, 131-137 [in Ukrainian].
9. Trydid, O. M. & Orjehova, K. V. (2009). Metodychnyy pidhid do ocinjuvannja investycijnoi pryvablyvosti pidpryjemstva. *Nauka y ekonomika*. 3 (15), 79-87 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 28.02.2018 р.

Тетяна Михайлівна БОРИСОВА

доктор економічних наук,
доцент,
завідувач,
кафедра підприємництва, торгівлі та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: borisova.tanushka@gmail.com

Григорій Леонардович МОНАСТИРСЬКИЙ

доктор економічних наук,
професор,
Тернопільський національний економічний університет,
E-mail: grymon@ukr.net

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ
ПОСЛУГ МІСЬКОГО ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ ТЕРНОПОЛЯ¹**

Борисова, Т. М. Соціально-економічні передумови та перспективи розвитку ринку послуг міського громадського транспорту Тернополя [Текст] / Тетяна Михайлівна Борисова, Григорій Леонардович Монастирський // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 23-29. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті наведено результати дослідження соціально-економічних передумов та перспектив розвитку ринку послуг міського громадського транспорту Тернопільської області. Досліджено динаміку соціально-економічних показників розвитку Тернопільської області крізь призму споживання транспортних послуг. Крім того, проаналізовано інноваційний стан міського громадського транспорту м. Тернополя, а також доцільність монетизації транспортних послуг, зважаючи на обсяг коштів, витрачених на забезпечення діяльності міського громадського транспорту. Виявлено низку проблем та запропоновано напрями їх вирішення. Результати дослідження можуть бути корисними для вчених та аспірантів сфери публічного адміністрування, маркетингу та менеджменту, менеджерів сфери управління громадським транспортом.

Ключові слова: надавачі послуг міського громадського транспорту; ринок; послуга; доходи домогосподарства; витрати; монетизація транспортних пільг.

¹ Виконано в рамках наукової роботи молодих вчених «Формування механізму сталого розвитку міського транспорту на засадах концепції «розумного» міста та муніципальної екологістики», номер державної реєстрації 0117U003871.

Tetiana Mykhailivna BORYSOVA

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Head,
Department of Business, Trade and Marketing,
Ternopil National Economic University
E-mail: borisova.tanushka@gmail.com

Hryhorii Leonardovych MONASTYRSKYI

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: grymon@ukr.net

SOCIAL AND ECONOMIC PRECONDITIONS AND PERSPECTIVES OF THE SERVICES MARKET DEVELOPMENT OF TERNOPIL CITY PUBLIC TRANSPORT

Abstract

Introduction. *The results of the research of the social and economic preconditions and perspectives for the services market development of Ternopil city public transport are presented in this article. The population dynamics, migration level, wage level, household composition, household expenditure structure etc. are investigated here. The perspective of transport services monetization in view of the amount spent on the provision of urban public transport in Ternopil is analysed.*

Purpose. *The article aims to identify social and economic preconditions and directions of development of the market of urban public transport services on the example of Ternopil region.*

Method (methodology). *The results of evaluation of quality of urban public transport services which are carried out on the basis of personal interview and statistical review are presented in the article.*

Results. *The survey has investigated the slow dynamics of social and economic indicators of development of Ternopil region through the prism of transport services consumption. The innovative state of urban transport in Ternopil city has been determined as satisfactory one. It has been proved that the monetization of transport services in Ternopil region does not have sufficient financial resources. It has been substantiated that strategic vectors of urban public transport should be based on the creative implementation of European experience and a harmonious combination of economic, environmental and social aspects. The results of the study can be used by scientists and graduate students in the field of public administration, marketing and management, managers of public transport enterprises.*

Keywords: *public transport services providers; market; service; household income; costs; monetization of transport privileges.*

JEL classification: L98, R41, R49

Вступ

Актуальність дослідження соціально-економічних передумов та перспектив розвитку ринку послуг міського громадського транспорту визначається, з одного боку, незадовільним станом забезпечення державних соціальних гарантій в Україні (у тому числі – і у сфері транспортного обслуговування) та потребою виявити стратегічні вектори розвитку міського громадського транспорту на засадах творчої імплементації європейського досвіду і гармонійного поєднання економічного, екологічного, соціального аспектів – з іншого.

Питання обґрунтованості тарифів на послуги міського громадського транспорту, обсяги бюджетної підтримки сфери міського транспорту, зв'язок зовнішнього середовища та попиту на такі послуги досліджували Вакуленко К. Є., Величко В. В., Вербицька В. І., Крісенко О. В., Лежнева О. І. та інші. 14 березня 2018 р. Кабінет Міністрів України ухвалив Постанову «Про встановлення державних соціальних нормативів у сфері транспортного обслуговування» [3], згідно з якою уряд постановив установити особам, які відповідно до законодавства мають пільги з оплати проїзду усіма видами транспорту загального користування на міських та приміських маршрутах, соціальну норму у мінімальній кількості 30 поїздок на місяць згідно з розподілом соціальної норми кількості поїздок усіма видами транспорту загального користування на міських та приміських маршрутах. Перспектива монетизації транспортних пільг обумовлює необхідність проаналізувати доцільність та своєчасність

таких заходів у контексті соціально-економічного клімату у суспільстві на прикладі Тернопільської області.

Мета статті

Метою дослідження було виявити соціально-економічні передумови та напрями розвитку ринку послуг міського громадського транспорту на прикладі Тернопільської області. Завданнями статті були такі: проаналізувати сучасний стан забезпечення міських пасажирських перевезень у м.Тернополі і виявити пріоритетні вектори соціально-економічного розвитку споживачів послуг міського громадського транспорту Тернопільської області.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз джерел статистичної інформації [2], [4], [5] виявив, що соціально-економічне становище жителів Тернопільщини у зіставленні із 2010 роком змінилось. Так станом на 1 січня 2018 р. чисельність наявного населення в області становила 1052,3 тис. осіб. Упродовж останніх років чисельність населення зменшується, протягом 2017 р. вона скоротилась на 6880 осіб.

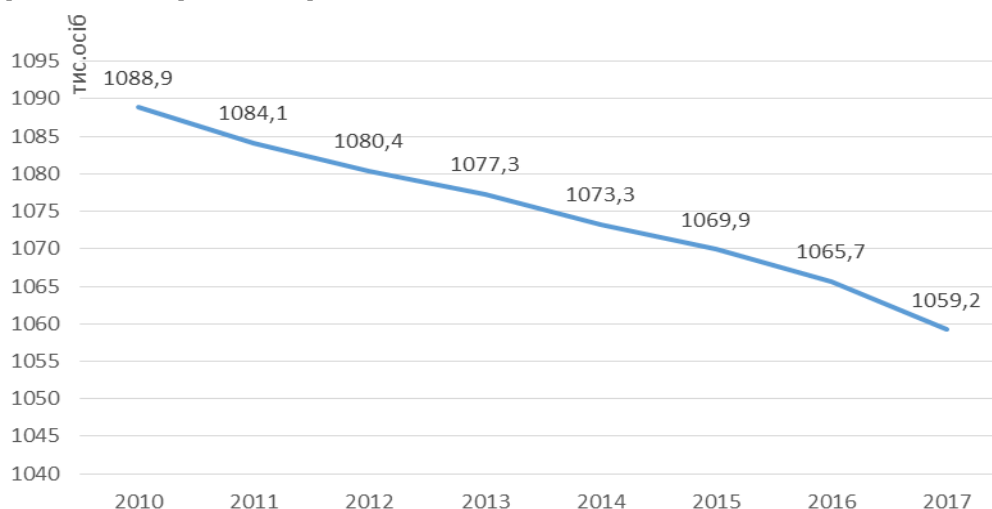


Рис. 1. Динаміка населення Тернопільської області*

*Сформовано авторами на основі [4], [5].

При цьому розподіл населення за статтю суттєво не змінився, проте сільське населення скорочується дещо швидшими темпами, ніж міське. Значною мірою таке скорочення спричинено міграцією населення.

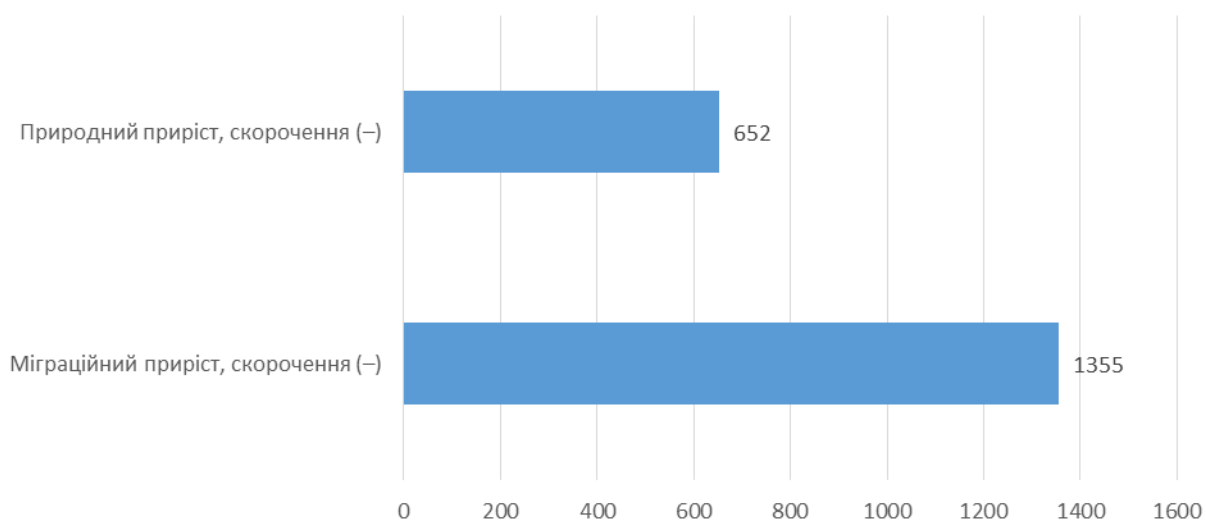


Рис. 2. Причини скорочення населення у Тернопільській області у 2017 р.*

*Сформовано авторами на основі [4], [5].

У 2017 р. розмір середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників підприємств, установ, організацій (з кількістю працюючих 10 осіб і більше) становив 5554 грн, що на 50,3 % більше, ніж у 2016 р. У лютому 2018 р. середня зарплата в Тернопільській області склала 6040 грн. До видів економічної діяльності з найвищим рівнем оплати праці належали державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування, фінансова та страхова діяльність, а серед промислових видів діяльності – виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування та виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань, транспорт і складське господарство. Найнижчий рівень заробітної плати спостерігався у сфері надання інших видів послуг, тимчасовому розміщуванні й організації харчування, мистецтві, спорті, розвагах та відпочинку, а також у текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів і не перевищував 70,6 % від середнього рівня по області.



Рис. 3. Реальна заробітна плата жителів Тернопільської області у лютому 2018 року*

*Сформовано авторами на основі [4], [5].

За офіційною статистикою [4], [5] частка населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, постійно зменшується: якщо у 2002 році нижче прожиткового мінімуму проживало 87,4 % населення області, то у 2016 р. – 4,1 %. Аналіз розподілу населення за рівнем середньодушових еквівалентних доходів у місяць станом на початок 2018 р. виявив, що найбільша частка населення Тернопільщини (22,7 %) отримує зарплату від 3200 до 4000 грн, 16,4 % отримують від 6000 до 8000 грн у місяць, 15,9 % – понад 10000 грн щомісяця. При цьому у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності 4,7 % працівників отримують заробітну плату понад 15000 грн щомісяця.

Найбільше тернополяни витрачають на продукти харчування і безалкогольні напої (49 %), житло, воду електроенергію, газ та інші види палива (16 %), на транспорт – 3 % сукупних витрат.

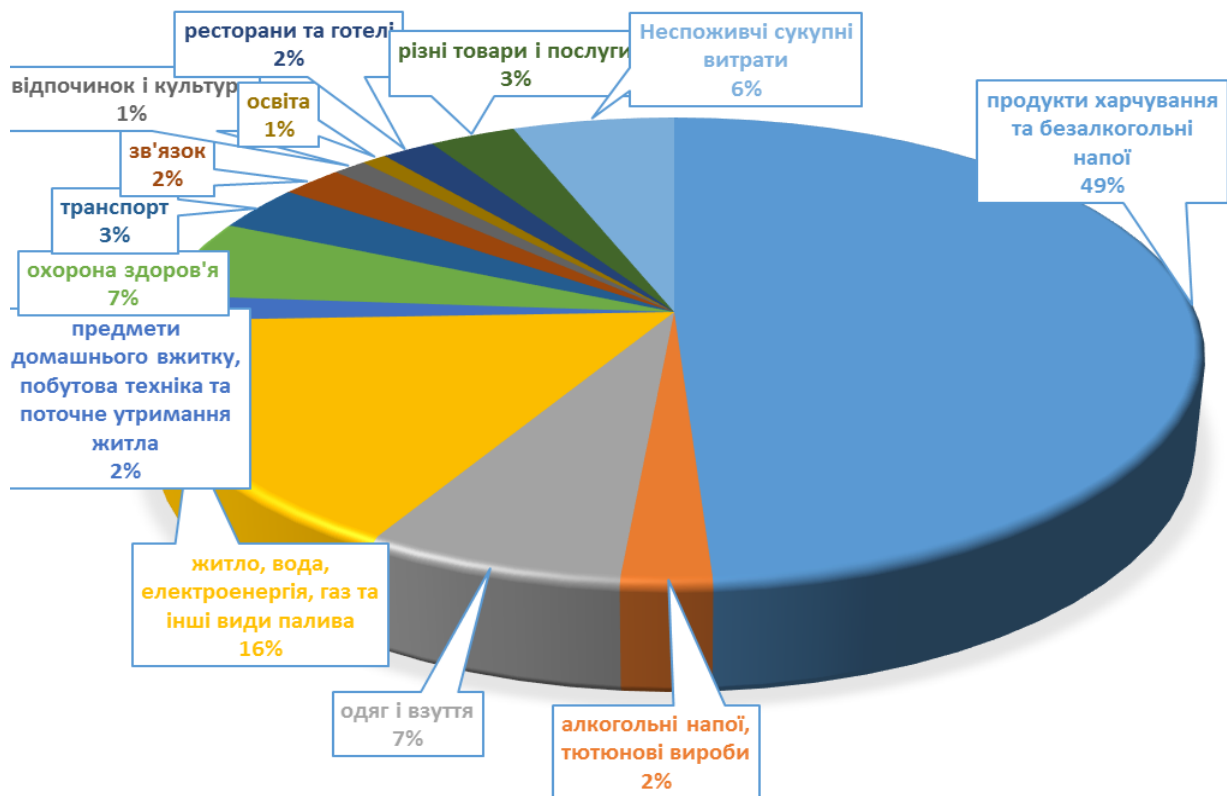


Рис. 4. Структура сукупних витрат домогосподарств Тернопільської області станом на початок 2018 р.*

*Сформовано авторами на основі [4], [5].

Станом на початок 2018 р. усі транспортні засоби, що здійснюють перевезення пасажирів міським громадським транспортом на маршрутах міста, обладнанні GPS-трекерами, за допомогою яких відображається робота громадського транспорту в режимі реального часу через Інтернет-ресурс <http://detransport.com.ua>. У м. Тернополі з 02.01.2018 року впроваджено в повному обсязі автоматизовану систему обліку оплати проїзду, яка надає пасажирові можливість вибору зручного для себе способу оплати проїзду: готівкою, електронними квитками (ПКТК, проїзними квитками тривалого користування «Електронний квиток», електронним квитком «Соціальна карта тернополянина», безконтактною банківською картою, пристроєм з технологією NFC.

Відповідно до листа виконавчого комітету Тернопільської міської ради [1], вартість проїзду у міському транспорті Тернополя становить:

1) у тролейбусах:

- при наявності пільгового електронного квитка «Соціальна карта тернополянина» – проїзд безкоштовний;
- при наявності звичайного електронного квитка «Соціальна карта тернополянина» або проїзного електронного квитка – 3 грн;
- при наявності учнівського/студентського електронного квитка «Соціальна карта тернополянина» – 2 грн;
- оплата готівкою або безконтактною банківською картою – 4 грн.

2) в автобусах та маршрутних таксі:

- при наявності пільгового електронного квитка «Соціальна карта тернополянина» – проїзд безкоштовний (у маршрутних таксі після 10.00);
- при наявності звичайного електронного квитка «Соціальна карта тернополянина» або проїзного електронного квитка – 4 грн;
- при наявності учнівського/студентського електронного квитка «Соціальна карта тернополянина» – 2 грн;
- оплата готівкою або безконтактною банківською картою – 5 грн.

За даними державної служби зайнятості [2], кількість зареєстрованих безробітних у Тернопільській області на кінець грудня 2017 р. становила 9213 осіб, з них допомогу по безробіттю отримували 83,8 %. Із загальної кількості безробітних 49,9 % становили жінки. Рівень зареєстрованого безробіття загалом по області на кінець грудня 2017 р. становив 1,4 % населення працездатного віку, в сільській місцевості – 1,5 %, у міських поселеннях – 1,3 %. Навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) загалом по області збільшилося на 5 осіб і на кінець грудня 2017 р. становило 9 осіб. Показник коливався від 2 осіб у м.Тернополі до 202 осіб у Зборівському районі. Кількість вільних робочих місць (вакантних посад), заявлених роботодавцями до Державної служби зайнятості, в грудні 2017 р. у зіставленні з листопадом 2017 р. зменшилась на 1048, або на 50,2 %, і на кінець грудня становила 1040. За професійними групами найбільший попит на робочу силу на кінець грудня 2017 р. спостерігався на кваліфікованих робітників з інструментом (22,6 % від загальної кількості заявлених вакансій), працівників сфери торгівлі та послуг (15,7 %) і робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (15,5 %), а найменший – на кваліфікованих робітників сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства (0,9 %).

Станом на кінець 2017 р. в області діють 4017 малих підприємств, з них 3284 – мікропідприємства. Найбільше мікропідприємств працюють у сферах операцій з нерухомістю, професійної, наукової та технічної діяльності, надання інших видів послуг, інформації та телекомунікації. У сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності частка мікропідприємств становить 65 %.

Рішенням виконавчого комітету № 65 від 27.01.2016 року в м. Тернополі затверджено мережу громадського транспорту із 25 автобусів у звичайному режимі, 172 автобуси у режимі маршрутного таксі та 56 тролейбусів. Крім того, для забезпечення стабільної роботи кожен перевізник повинен мати в наявності резервні автобуси та тролейбуси. Середній вік рухомого складу складає 25,5 років для тролейбусів та 9 років для автобусів. Для зіставлення, відповідно до емпіричних досліджень автора, середній вік транспортних засобів міського громадського транспорту по Україні становить 8,5 років (автобус), тролейбуса – 21 рік, автобусів у режимі маршрутних таксі – 12,7 років.

Згідно зі статистичними даними кількість перевезених пасажирів у 2015 році у м. Тернополі становила: в тролейбусах – 25501,6 тис.пас., в автобусах – 26955,6 тис.пас., у 2016 році відповідно 24372,2 тис.пас. та 25932,4 тис. пас., у 2017 році – 22454,4 тис.пас. і 24514,3 тис.пас. Обсяг коштів, витрачених на забезпечення діяльності міського громадського транспорту у Тернополі, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Обсяг коштів, витрачених на забезпечення діяльності міського громадського транспорту у Тернополі [1].

Статті витрат	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Компенсаційні виплати на пільговий проїзд автомобільним транспортом, грн.	3883392,36	3670000	8334600
Компенсаційні виплати на пільговий проїзд залізничним транспортом, грн.	1201214	1290000	1550000
Компенсаційні виплати на пільговий проїзд електричним транспортом, грн.	16211355,09	16926191	38012900
Внески в статутні капітали комунальних підприємств, грн.	15126479,10	17052576,50	18005432,55
Інші заходи у сфері автотранспорту, грн.	-	500000	300000
Інші заходи у сфері електротранспорту, грн.	4000000	8009800	-
Цільові фонди, грн.	98831	71194,09	-
Інші видатки, грн.	-	-	48919,14

Зважаючи на те, що близько третини жителів Тернопільської області належать до пільгових категорій, монетизація транспортних пільг кожному у розмірі 100-150 грн щомісяця значно перевищить обсяги компенсаційних виплат на пільговий проїзд громадським транспортом.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналіз офіційної статистики щодо показників соціально-економічного розвитку Тернопільської області виявив, що потенційний попит на послуги громадського транспорту стримується недостатнім рівнем доходів домогосподарств області. Водночас монетизація транспортних пільг, можливість якої де-юре створена Постановою КМУ «Про встановлення державних соціальних нормативів у сфері транспортного обслуговування», з одного боку, дещо покращить соціальний стан соціально вразливих груп населення області (пільговиків), проте, з іншого боку, поставить складне завдання пошуку фінансового забезпечення для такої монетизації перед органами влади, оскільки виплати будуть у рази більші за обсяги витрат на компенсацію безкоштовного проїзду пільговим категоріям населення.

Перспективами подальших наукових розвідок у цьому напрямку є дослідження векторів розвитку комунікаційної діяльності підприємств-надавачів послуг міського громадського транспорту.

Список літератури

1. Лист виконавчого комітету Тернопільської міської ради № 955/0110 від 27.03.2018 р.
2. Попит та пропозиція на ринку праці Тернопільщини у розрізі професій та видів діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ter.dcz.gov.ua>.
3. Постанова КМУ «Про встановлення державних соціальних нормативів у сфері транспортного обслуговування» № 196-2018-п від 14.03.2018 <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/196-2018-п>.
4. Сайт головного управління статистики у Тернопільській області: <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.
5. Статистичний бюлетень "Соціально-економічне становище Тернопільської області" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.te.ukrstat.gov.ua/katalog_ks.html.
6. Стратегія розвитку Тернопільської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oda.te.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/20090/strateg2020z.pdf>.

References

1. Letter № 955/0110 from the executive committee of the Ternopil city council [Letter to National Revival]. (2018, March 27).
2. *Demand and supply in the labor market of Ternopil region in terms of occupations and activities (Popit ta propozicija na rinku pracі Ternopil'sini u rozrizi profesij ta vidiv diāl'nosti)* (Rep.). (n.d.). Retrieved from: <https://ter.dcz.gov.ua>.
3. Ukraine, Government. (n.d.). *On the establishment of state social standards in the field of transport services (Pro vstanovlennâ derzavnih social'nih normativiv u sferi transportnogo obslugovuvannâ)*. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/196-2018-п>.
4. (n.d.). Retrieved from: www.te.ukrstat.gov.ua.
5. *Statistical bulletin "Socio-economic situation of Ternopil region" (Statističnij byuleten' "Social'no-ekonomichne stanovišče Ternopil's'koi oblasti")*. (n.d.). Retrieved from: http://www.te.ukrstat.gov.ua/katalog_ks.html.
6. *Statistical bulletin "Socio-economic situation of Ternopil region" (Statističnij būleten' "Social'no-ekonomichne stanoviše Ternopil's'koï oblasti")*. (n.d.). Retrieved from: http://www.te.ukrstat.gov.ua/katalog_ks.html.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2018 р.

Мирослава Іванівна БУБЛИК

доктор економічних наук,
професор,
кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: my.bublyk@gmail.com

Наталія Іванівна ДУЛЯБА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: d_natka@ukr.net

Наталія Ярославівна ПЕТРИШИН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: natalya.petryshyn@gmail.com

Христина Василівна ДРИМАЛОВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: chrystyna90@gmail.com

**АНАЛІЗУВАННЯ РОЗВИТКУ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАКЛАДІВ
ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Бублик, М. І. Аналізування розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти / Мирослава Іванівна Бублик, Наталія Іванівна Дуляба, Наталія Ярославівна Петришин, Христина Василівна Дрималовська // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 30-39. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Національною доктриною розвитку освіти в Україні визначено, що освіта повинна стати стратегічним ресурсом поліпшення добробуту людей, забезпечення національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності держави на міжнародній арені. Проте стан та тенденції змін в освіті, насамперед у вищій, недостатньо відповідають вимогам суспільства та держави. Глобалізація, інноваційні процеси, утвердження пріоритетів сталого розвитку, з однієї сторони, визначають інтелект і знання як основні пріоритети забезпечення розвитку суспільства в майбутньому, з іншої – зумовлюють необхідність приведення системи вищої освіти загалом, та її навчально-наукову діяльність зокрема, у відповідність до вимог часу. Перед державою та закладами вищої освіти стоять завдання подолання проблем та реалізації заходів, які б сприяли забезпеченню розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти. Відтак, актуальність дослідження полягає у важливості усвідомлення стану навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти для визначення перспектив розвитку та окреслення заходів державної, регіональної політики та політики закладів освіти для забезпечення їх стратегічного розвитку.

Мета. Мета дослідження – виявлення проблем та перспектив розвитку навчально-наукової діяльності

закладів вищої освіти.

Метод (методологія). У процесі роботи використано методи теоретичного обґрунтування, статистичного аналізу, порівняння, абстрактно-логічний, графічний та табличний. Використано методи математичної статистики, зокрема трендовий, що дозволило сформулювати прогноз та зробити висновки щодо перспектив розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти.

Результати. Виявлено основні тенденції та закономірності розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти. Зокрема визначено суттєве зменшення кількості закладів вищої освіти та скорочення контингенту студентів, що відображає появу кризових явищ у навчальній діяльності. Суттєво скорочується чисельність аспірантів та докторантів, що відображає зниження інтересу до наукової діяльності. Значною мірою такі проблеми пов'язані із суттєвим скороченням фінансування закладів вищої освіти, зокрема скороченням фінансування наукових досліджень та зниженням державного замовлення підготовки фахівців. У складних, кризових умовах, в яких опинилась вища освіта України, важливо реалізувати заходи підтримки, зорієнтовані на вимоги часу та ринку. Заходи підтримки вищої освіти України повинні бути стратегічно спрямовані на забезпечення розвитку та конкурентоспроможності вітчизняних закладів вищої освіти в умовах глобалізації та орієнтовані на більш тривалу перспективу.

Ключові слова: навчально-наукова діяльність; заклади вищої освіти; вища освіта; розвиток.

Myroslava Ivanivna BUBLYK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Professor of Management and International Business Department,
Lviv Polytechnic National University,
E-mail: my.bublyk@gmail.com

Natalia Ivanivna DULIABA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Management and International Business Department,
Lviv Polytechnic National University,
E-mail: d_natka@ukr.net

Natalya Yaroslavivna PETRYSHYN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Department of Foreign Trade and Customs,
Lviv Polytechnic National University,
E-mail: natalya.petryshyn@gmail.com

Khrystyna Vasylivna DRYMALOVSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Assistant of Management and International Business Department,
Lviv Polytechnic National University,
E-mail: chrystyna90@gmail.com

**ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC ACTIVITY OF
HIGHER EDUCATION ESTABLISHMENTS**

Abstract

Introduction. The national doctrine of education development in Ukraine states that education should become a strategic resource for improving people's well-being, ensure national interests, strengthen the authority and competitiveness of the state in the international arena. However, the state and trends of changes in education, especially in higher education, do not adequately meet the requirements of society and the state. Globalization, innovation processes, and the adoption of sustainable development priorities on the one hand determine intellect and knowledge as the main priorities of ensuring the development of society in the future. On the other hand they determine the necessity of bringing the system of higher education in general, and its educational and scientific

activity, in particular, in accordance with time requirements. The state and institutions of higher education have the task of overcoming the problems and implementing measures that would contribute to the development of educational and scientific activities of higher education institutions. Therefore, the relevance of the study is the importance of understanding the state of educational and scientific activity of higher education institutions to determine the prospects for developing and outlining the measures of state, regional policy and policy of educational institutions in order to ensure their strategic development.

Purpose. The article aims to identify problems and prospects for the development of educational and scientific activities of higher education institutions.

Method (methodology). The following methods have been used in the course of the research: method of theoretical justification, method of statistical analysis, method of comparison, abstract and logical method, graphical and tabular method, methods of mathematical statistics. In particular, the trend method has been used, which allowed to formulate a forecast and make conclusions about the prospects of the development of educational and scientific activity of institutions of higher education.

Results. The main tendencies and consistent patterns of development of educational and scientific activity of institutions of higher education have been revealed. In particular, it has been determined a significant reduction in the number of institutions of higher education and reduction of student contingent, which reflects the emergence of crisis phenomena in educational activities. The number of postgraduates and doctoral students has significantly reduced, reflecting a decline in interest in research. Mostly such problems are related with a significant reduction in the funding of higher education institutions, in particular, the reduction of funding for research and the reduction of state orders. On complex, crisis conditions, in which Ukraine's higher education has found itself, it is important to implement support measures, which are oriented on time and market demands. Measures to support higher education in Ukraine should be strategically aimed at ensuring the development and competitiveness of domestic higher education institutions in a globalized and long-term perspective.

Keywords: educational and scientific activity; institutions of higher education; higher education; development.

JEL classification: I23, O11

Вступ

У становленні конкурентоспроможної держави важливу роль відіграє рівень освіченості суспільства. Основне завдання вищої освіти полягає у формуванні особистості, яка здатна на основі отриманих знань, умінь, навичок вирішувати поставлені перед нею проблеми на професійному рівні, а також постійно самовдосконалюватись з метою підвищення рівня компетентності. Глобалізаційні, інтеграційні процеси спонукають до впровадження певних змін у вітчизняній вищій освіті, які б відповідали вимогам світового освітнього простору. З метою забезпечення відповідності національної системи вищої освіти світовим стандартам насамперед важливо проаналізувати тенденції її розвитку. На основі отриманих даних окреслити можливі напрями удосконалення системи вищої освіти.

Основні тенденції стану вищої освіти (сутність вищої освіти, моделі її розвитку, якість вищої освіти, фактори впливу на діяльність ВНЗ, особливості їх фінансування) окреслено у працях таких науковців, як: Власюк Т. М., Забузова О. В., Ільницький Д., Мартинюк В., Мельникова О.В., Сандул М., Прокопенко І. Ф., Яшук Т. А. та ін.

Мета та завдання статті

Мета дослідження полягає у виявленні проблем та перспектив розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти. Досягнення встановленої мети передбачає виконання таких завдань: тенденцій та закономірностей розвитку вищої освіти в Україні; на основі виявлених проблем розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти, визначення напрямів їх вирішення за інституційними рівнями управління.

Виклад основного матеріалу дослідження

Відповідно до закону України «Про вищу освіту» вища освіта – це «сукупність систематизованих знань, умінь і практичних навичок, способів мислення, професійних, світоглядних і громадянських якостей, морально-етичних цінностей, інших компетентностей, здобутих у закладі вищої освіти (науковій установі) у відповідній галузі знань за певною кваліфікацією на рівнях вищої освіти, що за складністю є вищими, ніж рівень повної загальної середньої освіти» [1].

Основою підготовки фахівців з вищою освітою є освітні або наукові програми. Виокремлюють такі рівні вищої освіти [1]:

- початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти;
- перший (бакалаврський) рівень;
- другий (магістерський) рівень;
- третій (освітньо-науковий/освітньо-творчий) рівень;
- науковий рівень.

Таблиця 1. Характерні особливості рівнів вищої освіти [1]

Рівні вищої освіти	Ступені вищої освіти	Характерні особливості
Початковий рівень (короткий цикл) вищої освіти	Молодший бакалавр	Передбачає здобуття особою загальнокультурної та професійно орієнтованої підготовки, спеціальних умінь і знань, а також певного досвіду їх практичного застосування з метою виконання типових завдань, що передбачені для первинних посад у відповідній галузі професійної діяльності.
Перший (бакалаврський) рівень	Бакалавр	Передбачає здобуття особою теоретичних знань та практичних умінь і навичок, достатніх для успішного виконання професійних обов'язків за обраною спеціальністю.
Другий (магістерський) рівень	Магістр	Передбачає здобуття особою поглиблених теоретичних та/або практичних знань, умінь, навичок за обраною спеціальністю (чи спеціалізацією), загальних засад методології наукової та/або професійної діяльності, інших компетентностей, достатніх для ефективного виконання завдань інноваційного характеру відповідного рівня професійної діяльності.
Третій (освітньо-науковий/освітньо-творчий) рівень	Доктор філософії/доктор мистецтва	Передбачає здобуття особою теоретичних знань, умінь, навичок та інших компетентностей, достатніх для продукування нових ідей, розв'язання комплексних проблем у галузі професійної та/або дослідницько-інноваційної діяльності, оволодіння методологією наукової та педагогічної діяльності, а також проведення власного наукового дослідження, результати якого мають наукову новизну, теоретичне та практичне значення. Передбачає оволодіння методологією мистецької та мистецько-педагогічної діяльності, здійснення самостійного творчого мистецького проекту, здобуття практичних навичок продукування нових ідей і розв'язання теоретичних та практичних проблем у творчій мистецькій сфері.
Науковий рівень	Доктор наук	Передбачає набуття компетентностей з розроблення і впровадження методології та методики дослідницької роботи, створення нових системоутворюючих знань та/або прогресивних технологій, розв'язання важливої наукової або прикладної проблеми, яка має загальнонаціональне або світове значення.

Стан вищої освіти України залежить від впливу певних факторів. Здебільшого ці фактори поділяють на внутрішні і зовнішні. Взаємодія цих факторів визначатиме майбутні тенденції змін у вищій освіті. Отже, основними факторами внутрішнього середовища вважають низький рівень заробітної плати науково-педагогічних працівників, неможливість екстенсивного розвитку через демографічну ситуацію, зменшення обсягу витрат держави на вищу освіту. До факторів зовнішнього середовища належать: низька якість освіти, прояви корупції, неузгодженість потреб у фахівцях держави та ринку праці, підвищена вимогливість роботодавців щодо якісної підготовки майбутніх фахівців [2].

Одними із суб'єктів забезпечення вищої освіти є вищі навчальні заклади (ВНЗ). Згідно з чинним законодавством розрізняють такі типи закладів: університет, академія, інститут, коледж.

Сутність ВНЗ пояснюють через їх роль у розвитку національної економіки. Такі установи насамперед є суб'єктами господарської діяльності, які отримують певний обсяг фінансових ресурсів та мають право на їх використання відповідно до визначених потреб. Крім того, ВНЗ є осередками розвитку інновацій та здійснення наукових досліджень на основі виконання науково-дослідних робіт. До вирішення наукових проблем залучають не лише науковців, а й студентів. Активна співпраця науковців та студентів сприяє виникненню стартапів, що в перспективі забезпечить працевлаштування майбутніх випускників. Вагомий вплив ВНЗ мають не лише на національному, а й на регіональному рівнях, оскільки, вивчаючи особливості стану регіону, в якому розташовані, мають можливість розробити оптимальні напрями його розвитку у перспективі [3].

У науковій праці [4] Власюк Т. М. об'єднала види діяльності ВНЗ у дві групи: основна та інша діяльність. Основна діяльність містить освітню та наукову. Інша діяльність ВНЗ охоплює такі:

управлінську, правову, маркетингову, соціальну, фінансову. Однак основними видами діяльності ВНЗ є освітня, науково-інноваційна, міжнародна.

На рис. 1 наведено загальні дані щодо кількості ВНЗ I-II та III-IV рівнів кваліфікації. Із наведених даних бачимо, що найбільшу частку у ВНЗ займають установи I-II рівнів акредитації. Спільною характерною ознакою для ВНЗ I-II та III-IV рівнів акредитації є зменшення їх кількості. Станом на 2016/2017 р. у зіставленні з 2012/2013 р. кількість ВНЗ I-II рівнів акредитації зменшилась на 24,34 %, кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації – на 14,07%.

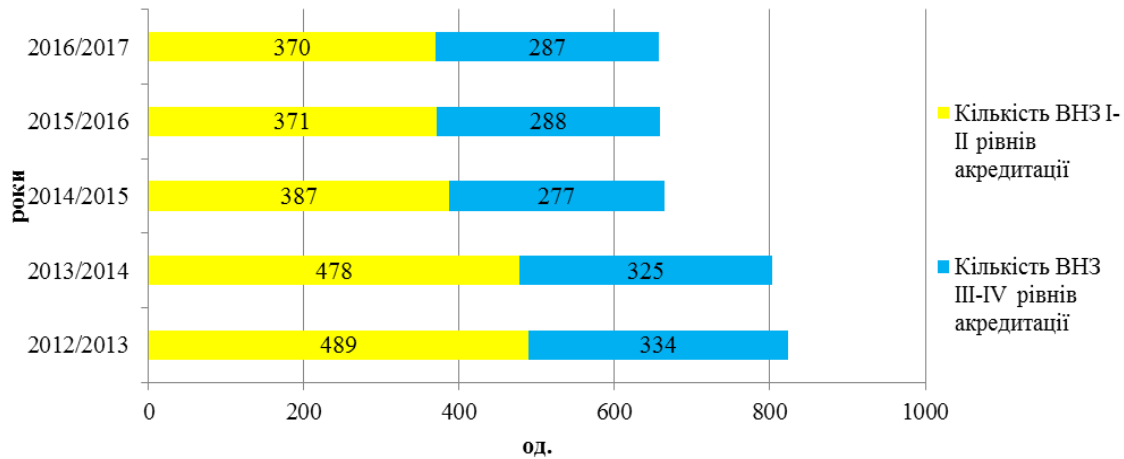


Рис. 1. Динаміка кількості ВНЗ I-IV рівнів акредитації в Україні [5]

За формами власності розрізняють ВНЗ державної, комунальної та приватної власності. Зосередимо увагу на дослідженні особливостей функціонування ВНЗ III-IV рівнів акредитації. Із рис. 1 бачимо, що впродовж 2016/2017 р. загальна кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації становить 287 од., з них 68,3 % – державної, 4,5 % – комунальної та 27,2 % – приватної власності [5].

Проаналізуємо особливості формування контингенту студентів у ВНЗ III-IV рівнів акредитації (табл. 2).

Таблиця 2. Контингент студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації [5]

Показники	Навчальні роки				
	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Чисельність студентів, осіб:	1824906	1723685	1437955	1375160	1369432
- на денному	1104105	1070050	935118	938214	946891
- на вечірньому	3913	3103	2638	1964	1849
- на заочному	716888	650532	500199	434982	420692
Частка студентів (%), які навчались за рахунок:					
- державного бюджету	42,1	43,5	46,1	47,2	47,7
- місцевих бюджетів	1,0	1,1	0,9	1,1	0,9
- органів державної влади, юридичних осіб	0,3	0,5	0,7	0,7	0,7
- фізичних осіб	56,6	54,9	52,3	51,0	50,7
Кількість іноземних студентів, осіб	48934	59226	56811	53372	52019
Прийнято, осіб	341290	348051	291647	259904	253217
Випущено, осіб	520662	485099	405392	374028	318681

Статистичні дані, наведені в табл. 2, вказують на зменшення чисельності студентів. Станом на 2016/2017 н.р. у зіставленні із 2012/2013 н. р. кількість студентів зменшилась на 455474 осіб (24,94 %): на денній формі навчання – на 157214 осіб (14,24 %), на заочній – 296196 осіб (41,3 %), на вечірній – 2064 осіб (52,74 %). Джерелами фінансування вищої освіти здебільшого є кошти Державного бюджету та кошти фізичних осіб. Однак за вказаний період частка студентів, які навчались за кошти державного бюджету, є меншою за частку студентів контрактної форми навчання. Проаналізуємо ситуацію щодо кількості іноземних студентів. Найбільша кількість іноземних студентів була у 2013/2014 н.р., тоді як найменша – у 2012/2013 н. р. Станом на 2016/2017 н. р. кількість іноземних студентів зменшилась на 7207 осіб у зіставленні із 2013/2014 н.р. З метою здобуття вищої освіти в українських ВНЗ більшість

студентів прибуває з таких країн: Азербайджан (16,96 %), Туркменістан (12,09 %), Індія (11,31 %), Нігерія (5,83 %), Марокко (5,49 %), Грузія (5,0 %), Китай (2,41 %), Гана (1,92 %), Ірак (2,54 %), Ізраїль (2,07 %), Йорданія (3,99 %), Єгипет (2,2 %), Узбекистан (3,89 %), Росія (2,11 %), Туреччина (2,74 %). Якщо аналізувати кількість іноземних студентів за регіонами, то їх найбільша питома вага зосереджена у Харківській – 29,88 %, Київ – 23,44 %, Одеській – 10,3 % областях [5].

Якість вищої освіти та конкурентоспроможність на міжнародному і національному рівні є основними цілями, яких прагнуть досягнути ВНЗ. Реалізація зазначених цілей є можливою за умови активного провадження наукової діяльності. До розуміння наукової діяльності застосовують системний підхід. Відповідно до системного підходу наукова діяльність ВНЗ є системою, що складається з таких підсистем: здійснення наукових досліджень, підготовка наукових кадрів, творча активність учасників освітньої діяльності, впровадження отриманих результатів в освітній процес [6].

Підготовку наукових кадрів здійснює аспірантура і докторантура. У табл. 3 наведено дані щодо кількості аспірантів та докторантів у ВНЗ впродовж 2012-2016 рр.

Таблиця 3. Загальна кількість аспірантів і докторантів у ВНЗ впродовж 2012-2016 рр. [7]

Показники	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Кількість аспірантів, осіб	28717	26903	23493	24625	22838
Зарахування до аспірантури, осіб	8498	7343	6429	8680	6035
Випуск з аспірантури, осіб	7195	7040	6403	6346	5689
- із захистом дисертації	1992	2035	1736	1818	1583
Кількість докторантів, осіб	1478	1484	1418	1483	1484
Зарахування до докторантури, осіб	519	505	474	545	495
Випуск з докторантури, осіб	331	478	425	462	449
- із захистом дисертації	127	177	128	151	141

Наведена статистична інформація у табл. 3 свідчить про зменшення загальної кількості аспірантів у 2016 р. у зіставленні із 2012 р. на 5879 осіб, що супроводжується зменшенням кількості бажаючих навчатись в аспірантурі на 2463 особи за вказаний період. Захист дисертації є завершальним етапом навчання в аспірантурі чи докторантурі. Станом на 2016 р. частка захищених аспірантів складає 28 %, частка захищених докторантів – 31 %. Найбільша кількість осіб, які захистили кандидатську та докторську дисертацію, припадає на 2013 р.

Основними джерелами фінансування навчання аспірантів і докторантів є кошти Державного бюджету та кошти юридичних і фізичних осіб. У статистичному збірнику зазначено, що у 2016 р. навчання більшості аспірантів (71 %) та докторантів (87 %) профінансовано за рахунок коштів Державного бюджету [7].

Основними напрямками здійснення наукових досліджень є: фундаментальні, прикладні дослідження, науково-технічні розробки. Науково-дослідну роботу ВНЗ фінансують за рахунок коштів бюджету, фондів спеціального призначення, власних коштів, коштів замовників (підприємств, організацій України, іноземних держав), коштів інших джерел (табл. 4).

Таблиця 4. Фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у ВНЗ впродовж 2015-2016 рр., тис. грн [7]

Джерела фінансування наукової діяльності	Роки	
	2015	2016
Кошти бюджету:	438274,9	503946,1
- кошти держбюджету	374509,9	470825,8
Власні кошти	10327,4	11374,5
Кошти організацій державного сектору	20769,1	29055,1
Кошти організацій підприємницького сектору	76044,5	110824,9
Кошти організацій сектору вищої освіти	2664,4	5199,5
Кошти приватних некомерційних організацій	141,7	1065,6
Кошти іноземних джерел	32588,9	46839,3
Кошти інших джерел	9820,7	17191,3
Разом	590631,6	725496,3

За 2015-2016 рр. спостерігається позитивна тенденція щодо зростання обсягу фінансування внутрішніх витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт. Проте з урахуванням інфляційних

процесів у державі таке зростання має номінальний характер. Реальний розмір фінансування наукової діяльності закладів вищої освіти в аналізованому періоді не забезпечує повною мірою витрат на проведення дослідження та розвиток вітчизняної науки. Найбільша частка у структурі джерел фінансування наукової діяльності ВНЗ належить державному бюджету – 65 %, організаціям підприємницького сектору – 15 %, іноземним джерелам – 6 %. Якщо аналізувати обсяг фінансування витрат на здійснення наукової діяльності за секторами діяльності, то у 2016 р. на державний сектор припадає 32 %, на підприємницький – 62%, на вищу освіту – 6 %. Як бачимо, частка фінансування витрат на проведення наукових досліджень у сфері вищої освіти є найменшою.

Порівняємо частку обсягу витрат на здійснення наукової діяльності у ВВП країн ЄС та України (табл. 5).

Таблиця 5. Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП, % [7]

Країни	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЄС 28	1,93	1,97	2,01	2,03	2,04	2,03
Болгарія	0,56	0,53	0,60	0,63	0,79	0,96
Естонія	1,58	2,31	2,12	1,73	1,45	1,50
Іспанія	1,35	1,33	1,29	1,27	1,24	1,22
Латвія	0,61	0,70	0,67	0,61	0,69	0,63
Литва	0,78	0,90	0,89	0,95	1,03	1,04
Німеччина	2,71	2,80	2,87	2,82	2,89	2,87
Польща	0,72	0,75	0,88	0,87	0,94	1,00
Румунія	0,45	0,49	0,48	0,39	0,38	0,49
Словаччина	0,62	0,66	0,80	0,82	0,88	1,18
Словенія	2,06	2,42	2,58	2,6	2,38	2,21
Угорщина	1,15	1,19	1,27	1,39	1,36	1,38
Чеська Республіка	1,34	1,56	1,78	1,90	1,97	1,95
Україна	0,75	0,65	0,67	0,70	0,60	0,55

За даними офіційної статистики бачимо, що частка витрат на провадження наукової діяльності у ВВП країн ЄС в середньому становить 2,03 %, тоді як в Україні лише 0,55 %, що на 1,48 % менше.

Враховуючи особливості побудови трендових моделей для прогнозування економічних явищ, викладені в роботі [8], скористаємося трендовими моделями з низькими коефіцієнтами детермінації ($0,65 < R^2 < 0,95$), де науково важливим результатом є не стільки значення прогнозованого показника, а його тенденція. Тому на рис. 2. побудовано трендові моделі часток витрат на виконання наукових досліджень і розробок відносно у ВВП країни, за якими визначаємо, що за інших рівних умов у країні-лідері – Німеччині – такий показник і надалі зростатиме. Достатнє фінансування та тенденції збільшення фінансування науки в Німеччині роблять цю країну більш інноваційною, більш технологічно конкурентоспроможною на регіональному (європейському) рівні. Країна-аутсайдер – Румунія також має потенціал і загальні тенденції до збільшення частки фінансування на виконання наукових досліджень і розробок у ВВП країни, що відображає значимість науки для уряду країни, в баченні її майбутнього.

Чітко виражена тенденція зниження частки витрат на виконання наукових досліджень і розробок відносно ВВП України відображає низьку зацікавленість уряду країни в розвитку науки, зростанні власних досягнень завдяки реалізації наукових розробок. У найближчій перспективі вітчизняна наука з великою ймовірністю буде фінансуватись недостатньо, слабо, що не даватиме їй фінансової основи для розвитку.

В умовах, коли знижується число тих, хто здобуває вищу освіту та хто прагне її здобувати у вітчизняних закладах вищої освіти, коли зникає прагнення, насамперед у молоді, здійснювати наукові дослідження, пов'язувати своє життя із наукою, коли знижується реальне фінансування вищої освіти і науки в країні, виникає необхідність пошуку шляхів подолання виявлених проблем з метою запобігання руйнуванню цілісної та достатньо ефективної системи вищої освіти України.

Виявлені негативні тенденції розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти зумовлені існуванням глибоких системних проблем внутрішнього та зовнішнього характеру, подолання яких і повинно стати основою політики розвитку вищої освіти в Україні. При цьому напрями подолання систем вищої освіти доцільно розподілити за рівнями їх вирішення.

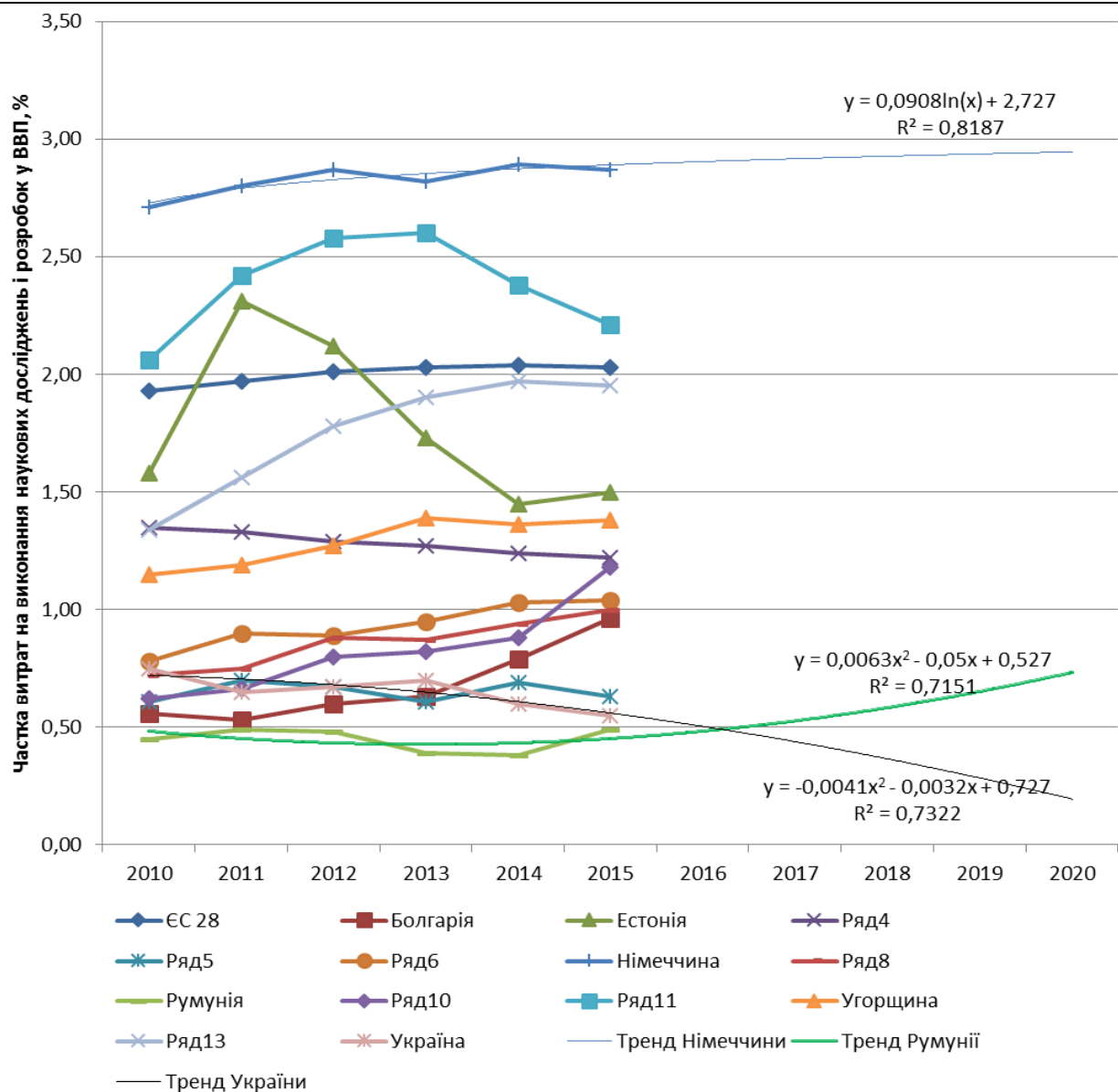


Рис. 2. Динаміка часток витрат на виконання наукових досліджень і розробок відносно ВВП кожної країни та трендові моделі для лідера – Німеччини, аутсайдера – Румунії, та України до 2020 року

Основними напрямками подолання проблем розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти на загальнодержавному рівні є:

- реалізація політики децентралізації вищої освіти з точки зору їх економічної діяльності із удосконаленням системи контролю якості освіти;
- забезпечення зростання фінансування в повному обсязі найбільш перспективних та значущих наукових досліджень;
- оптимізація державного замовлення підготовки фахівців з метою приведення державного замовлення у відповідність до реальних потреб державного і приватного секторів національної економіки;
- підтримка та реалізація експортного потенціалу вищої освіти, що дозволить залучити іноземних абітурієнтів та сприятиме підвищенню вітчизняної конкурентоспроможності на міжнародному ринку;
- проведення просвітницької роботи щодо доцільності здобуття вищої освіти в Україні та підтримка концепції освіти протягом життя.
- На регіональному рівні політика сприяння розвитку вищої освіти повинна полягати у:
- фінансуванні наукових досліджень регіонального значення;
- фінансуванні підготовки та перепідготовки кадрів для забезпечення регіональних потреб організацій і підприємств;

- формуванні та реалізації спільних (за участі закладів вищої освіти, бізнесу та регіональних адміністрацій) проектів подолання різноманітних проблем та забезпечення розвитку регіональної економіки;
- пропаганді доцільності здобуття вищої освіти в регіонах, з можливістю подальшого працевлаштування.

Забезпечення розвитку навчально-наукової діяльності в самих закладах вищої освіти повинно полягати у:

- наданні якісних освітніх послуг;
- формуванні навчальних програм, відповідних потребам ринку;
- забезпеченні інноваційності освітнього процесу;
- розвитку партнерських відносин з бізнес-структурами щодо отримання замовлення на підготовку фахівців з гарантіями подальшого працевлаштування; реалізації спільних науково-практичних проектів

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розвиток навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти залежить від вираженої державної, регіональної та внутрішньої політики. Вітчизняні заклади вищої освіти протягом останніх років навчають щораз менше студентів, готують менше молодих науковців та отримують менші розміри реального фінансування освітньої та наукової діяльності. У складних, кризових умовах, в яких опинилась вища освіти України, важливо реалізувати заходи підтримки, зорієнтовані на вимоги часу та ринку. Заходи підтримки вищої освіти України повинні бути спрямовані на забезпечення розвитку та конкурентоспроможності вітчизняних закладів вищої освіти в умовах глобалізації та орієнтовані на більш тривалу перспективу, стратегічно спрямовані.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці та деталізації заходів державної, регіональної політики розвитку навчально-наукової діяльності закладів вищої освіти, розробці системи управління стратегічним розвитком окремих закладів вищої освіти. Також важливу роль у забезпеченні розвитку вищої освіти України відіграє підвищення якості освітніх послуг, інноватизація освітнього процесу.

Список літератури

1. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 01.07.2014 зі змінами і доповненнями від 01.01.2018.
2. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук України; [редкол.: В. Г. Кремень (голова), В. І. Луговий (заст. голови), А. М. Гуржій (заст. голови), О. Я. Савченко (заст. голови)]; за заг. ред. В. Г. Кременя. — Київ: Педагогічна думка, 2016. – 448 с.
3. Прокопенко, І. Ф. Вища освіта як чинник економічного зростання України: сучасний стан та перспективи розвитку / І. Ф. Прокопенко, О. В. Мельникова // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди. Економіка. – 2017. – Вип. 17. – С. 5-14.
4. Власюк, Т. М. Вищий навчальний заклад як суб'єкт економічної діяльності [Текст] / Т. М. Власюк // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія Економічні науки. – 2017. – № 1 (107). – С. 7-15.
5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2016/2017 н.р.: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. – 2017 (аналогічні за 2012/2013 – 2015/2016 н.р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm.
6. Кузьмін, О. Є. Формування та використання системи наукової діяльності у вищих навчальних закладах України / О. Є. Кузьмін, Л. В. Жук // Бізнес Інформ. – 2017. – №11. – С. 168-173.
7. Наукова та інноваційна діяльність України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – 2017 (аналогічні за 2012-2016 рр.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Бублик, М. І. Особливості трендових моделей для прогнозування техногенних збитків в національному господарстві та їх державне регулювання / М. І. Бублик, О. М. Рибицька // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. – Кам'янець-Подільський: ПП «Медобори – 2006», 2014. – №7. – С. 105-113.

References

1. *Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu»*. (2014). № 1556-VII zi zminamy i dopovnenniamy vid 01.01.2018.
2. *Natsionalna dopovid pro stan i perspektyvy rozvytku osvity v Ukraini*. (2016). Kyiv. Pedahohichna dumka.
3. Prokopenko, I. F., Melnykova, O. V. (2017). Vyshcha osvita yak chynnyk ekonomichnoho zrostannia Ukrainy: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku. *Zbirnyk naukovykh prats Kharkivskoho natsionalnoho pedahohichnoho universytetu imeni H. S. Skovorody. Ekonomika*, 17, 5-14.
4. Vlasniuk, T. M. (2017). Vyshchyi navchalnyi zaklad yak subiekt ekonomichnoi diialnosti. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu. Seriya Ekonomichni nauky*, 1 (107), 7-15.
5. *Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2016/2017 n.r.: statystychnyi biuleten*. (2017). Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (analogichni za 2012/2013 – 2015/2016 n.r.). Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm
6. Kuzmin, O. Ye., Zhuk, L. V. (2017). Formuvannia ta vykorystannia systemy naukovoï diialnosti u vyshchykh navchalnykh zakladakh Ukrainy. *Biznes Inform*, 11, 168–173.
7. *Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy: statystychnyi zbirnyk*. (2017). Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (analogichni za 2012-2016 rr.). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Bublyk M. I., Rybytska O. M. (2014). *Osoblyvosti trendovykh modelei dlia prohozuvannia tekhnohennykh zbytkiv v natsionalnomu hospodarstvi ta yikh derzhavne rehuliuвання*. *Zbirnyk naukovykh prats Khmelnytskoho kooperatyvnoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu*, 7, 105-113.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2018 р.

Віктор Валерійович ГАЛАСЮК

кандидат економічних наук,
Голова Комітету Верховної Ради України з питань промислової політики та підприємництва,
Президент Української асоціації Римського клубу
E-mail: galasyuk@gmail.com

ІНДУСТРІАЛЬНІ ПАРКИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

Галасюк, В. В. Індустріальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні [Текст] / Віктор Валерійович Галасюк // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 40-50. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розгортання процесів деіндустріалізації в Україні є наслідком деградації національного промислового потенціалу, що відкидає вітчизняну економіку у минуле порівняно з високорозвиненими країнами. Водночас відбудову промисловості стримує гострий «інвестиційний голод», який поглиблює проблеми безробіття та еміграції населення, консервує низький рівень життя. Подолання системних проблем, що склалися у вітчизняному індустріальному секторі, потребує рішучого використання дієвих інструментів промислового розвитку, одним з яких є індустріальні парки.

Мета. Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу міжнародного досвіду обґрунтувати перспективні напрями розвитку промислового сектору України з використанням механізму індустріальних парків.

Метод. Методологічну базу роботи сформував комплекс взаємодоповнювальних методів наукового дослідження економічних процесів і явищ: історико-логічний метод, метод системного аналізу, методи економіко-математичного моделювання, компаративного та статистичного аналізу, загальнонаукові методи аналізу й синтезу, індукції й дедукції. Для проведення комплексного аналізу застосовувалися методи комп'ютерного оброблення, аналізу і відображення інформації за допомогою програми Microsoft Excel.

Результати. У статті розглянуто сутнісні та економіко-правові аспекти створення індустріальних парків як механізму формування сприятливого інвестиційного клімату з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності і розвитку промислового сектору України. Проаналізовано передовий міжнародний досвід використання індустріальних парків для забезпечення прискореного зростання економіки на інноваційній основі. Досліджено наявні передумови та перспективи активізації політики створення індустріальних парків в Україні. Обґрунтовано законодавчі ініціативи зі сприяння відкриттю та запуску ефективної роботи нових індустріальних парків у вітчизняній практиці промислового розвитку. Окреслено заходи промислової політики, які повинні доповнити існуючі законодавчі норми та ініціативи щодо розвитку в Україні мережі індустріальних парків. Представлено результати економіко-математичного аналізу впливу індустріальних парків на основні макроекономічні показники України: валовий внутрішній продукт, зовнішню торгівлю, рівень зайнятості населення, обсяги промислового виробництва.

Ключові слова: індустріальний парк; технопарк; вільні (спеціальні) економічні зони; промислова політика; інвестиційний клімат; інженерно-транспортна інфраструктура.

INDUSTRIAL PARKS: WORLD EXPERIENCE AND PERSPECTIVES OF CREATION IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The deindustrialization processes in Ukraine can be defined as the result of national industrial potential degradation, that throws domestic economy back in the past in comparison with highly developed countries. At the same time, the restoration of the industry is constrained by sharp "investment hunger", which deepens the problems of unemployment and emigration of the population, preserves a low standard of living. Overcoming the systemic problems prevailing in the domestic industrial sector requires the decisive use of effective industrial development instruments, one of which is industrial parks.

Purpose. The article aims to argue the perspective directions of the Ukrainian industrial sector development using the mechanism of industrial parks on the basis of international experience analysis.

Method. Methodological base of the paper covers a complex of complementary methods of scientific research of economic processes and phenomena: historical and logical method, method of system analysis, methods of economic and mathematical modelling, comparative and statistical analysis, general scientific methods of analysis and synthesis, methods of induction and deduction. In order to carry out the complex analysis, methods of computer processing, analysis and display of information using the Microsoft Excel program also are used.

Results. The article has discussed essential and economic and legal aspects of industrial parks creation as a mechanism for the formation of a favourable investment climate in order to increase the international competitiveness and develop industrial sector of Ukraine. Advanced international experience of using industrial parks to provide accelerated economic growth on an innovative basis has been analysed. Existing preconditions and prospects for activating the policy of industrial parks creation in Ukraine have been investigated. Legislative initiatives to promote the opening and launching of new industrial parks in the domestic practice of industrial development have been argued. The measures of industrial policy, which should complement the existing legislative norms and initiatives concerning the development of a network of industrial parks in Ukraine, have been outlined. The results of the econometric analysis of industrial parks influence on the main macroeconomic indicators (gross domestic product, foreign trade, employment, volumes of industrial production) of Ukraine have been presented.

Keywords: industrial park; techno-park; free (special) economic zones; industrial policy; investment climate; engineering and transport infrastructure.

JEL classification: O30

Вступ

Недостатньо керовані, а інколи й хаотичні процеси переходу до ринкових відносин та інтеграції у світове господарство протягом останніх десятиліть мали наслідком стрімку деіндустріалізацію вітчизняної економіки. Так, за оцінками Світового банку, частка промисловості у ВВП України скоротилась з 43,5 % у 1992 р. до 14,2 % у 2016 р. [1]. На відміну від низки розвинутих країн, де зменшення частки промисловості в структурі економіки відбувалось поступово, супроводжувалось перенесенням виробничих потужностей до країн з більш доступною робочою силою і загалом засвідчило перехід до постіндустріальної стадії розвитку, в Україні деіндустріалізація стала проявом деградації національного промислового потенціалу, що відкинуло вітчизняну економіку на десятиріччя назад порівняно з вихідними позиціями.

Відбудову української промисловості стримує гострий «інвестиційний голод», який стимулює безробіття та еміграцію, консервує бідність населення. Прямі іноземні інвестиції на душу населення в Україні у 2016 р. склали 1,08 тис. дол. США, тоді як в Білорусі – 2,0 тис., Грузії – 3,5 тис., Польщі – 4,8 тис., Казахстані – 7,3 тис., Чехії – 10,9 тис. [2]. Вітчизняний інвестиційний клімат має багато серйозних недоліків, а за привабливістю податкової системи Україна взагалі посідає одне з останніх місць у світі: 133 з 138 [3]. За рівнем розвитку економіки (ВВП на душу населення) наша країна відстає від країн ЄС вже в 5 разів, хоча в 1990 р. це розходження було вдвічі меншим. У цих умовах рух за інерцією є вироком вітчизняній економіці. Виправлення ситуації, що склалася, потребує рішучого використання дієвих інструментів промислового розвитку, одним з яких є індустріальні парки.

Наукові дослідження особливостей функціонування індустріальних парках в Україні та світі здійснювались низкою вітчизняних вчених, серед яких слід виділити доробок І. Ю. Єгорова [4], І. Ю. Гужви [5], В. Г. Панченка [6], Л. І. Федулової [7], Ю. В. Чичиренка [8], експертів Національного інституту стратегічних досліджень [9]. Зазначеними вченими ґрунтовно розкрито актуальність проблеми створення та організації діяльності індустріальних парків як інноваційної структури для забезпечення розвитку промислового виробництва, розроблено моделі прийняття управлінських рішень щодо створення індустріального парку, всебічно розглянуто напрями державної підтримки індустріальних парків. Віддаючи належне існуючим напрацюванням, слід підкреслити, що розробка нових законодавчих ініціатив щодо підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних індустріальних парків обумовлюють необхідність подальших досліджень у даному напрямку.

Мета статті

Метою дослідження є обґрунтування на основі аналізу міжнародного досвіду перспективних напрямів розвитку промисловості України з використанням механізму індустріальних парків.

Виклад основного матеріалу дослідження

Індустріальні парки – це спеціальні промислові території, як правило, з підготовленою інженерно-транспортною інфраструктурою, набором необхідних сервісів, спрощеними регуляторними процедурами та пакетом інвестиційних стимулів для виробничих та науково-дослідних підприємств. Це перевірений часом і міжнародним досвідом механізм індустріалізації економіки, залучення інвестицій, збільшення зайнятості населення, збалансованого регіонального розвитку, підтримки місцевих виробників, сприяння малому та середньому підприємству.

Перші індустріальні парки були створені у Західній Європі та США ще наприкінці XIX – початку XX сторіччя. Першим у світі відкрито Траффордський індустріальний парк (Trafford Park), який було започатковано компанією «Shipcanal and Docks» поблизу Манчестера у 1896 р. [10, с. 85]. У США перший індустріальний парк з'явився біля Чикаго у 1907 р. Через півсторіччя цим досвідом скористалися Азійські Тигри. У 1951 р. в Сінгапурі з'явився перший в Азії індустріальний парк.

Незважаючи на більш ніж 100-річну історію, індустріальні парки як інструмент економічного розвитку корисні і в сучасному світі. Станом на сьогодні у світі функціонує 15 тис. індустріальних парків. Вони стали фактором прискореного економічного розвитку Західної Європи та США 50-100 років тому, країн Азії 30-50 років тому, країн Східної Європи та інших успішних сусідів, таких як Туреччина, 10-20 років тому.

Зокрема, в Польщі станом на сьогодні на території 14 спеціальних економічних зон (СЕЗ) функціонує 77 індустріальних та технологічних парків. Відповідне законодавство, що регулює діяльність таких зон, було розроблено ще в 1994 році – «The Polish Act of 1994 on Special Economic Zones» [11]. Перша спеціальна економічна зона в Польщі була створена в 1995 р. (Mielec SEZ). Передумовами її створення були: безробіття в регіоні на рівні 20 % та надлишок виробничих фондів реорганізованого підприємства PZL Mielec. Вже у 2001 р. це дозволило створити більше 5,6 тис. робочих місць, число яких сьогодні зросло до 20 тисяч. Всі інші польські СЕЗ були засновані у другій половині 1990-х рр., завдяки чому протягом наступних 10 років реальний ВВП країни зріс на 50 %, а експорт збільшився майже втричі.

У 2002-2016 рр. в Туреччині було створено 284 індустріальні парки або так звані організовані промислові зони, 206 з яких загальною площею понад 58 тис. га вже почали функціонувати. За цей період промпарки були створені та функціонують практично в усіх регіонах країни з різним рівнем економічного розвитку та розглядаються інвесторами як одні з найбільш інвестиційно привабливих серед інших країн Близького Сходу. Індустріальні парки стали важливим інструментом залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у Туреччину. За період 1995-2017 рр. понад 80 % ПІІ в країні були зосереджені саме в них. Наразі в індустріальних парках Туреччини діють більше 45 тис. компаній-резидентів, які створили близько 900 тис. робочих місць [12]. Як наслідок, ВВП і експорт країни в зазначений період зросли більше ніж у 3 рази. А у 2013 р. Туреччина, яка до цього десятиріччями була боржником МВФ, повернула цій організації останній транш, повністю погасивши свою заборгованість. Однак турецька влада не має наміру зупинитися на досягнутих результатах, на сьогодні заплановано побудову цілих промислових містечок, для одного з яких, зокрема, буде створено цілий штучний острів в акваторії Чорного моря, біля узбережжя провінції Трабзон у межах програми розвитку промисловості країни. Туреччина зацікавлена в будівництві п'яти індустріальних містечок в різних провінціях країни, які будуть сприяти зростанню економіки. Очікується, що їх запуск дозволить знизити надмірний імпорт та дасть імпульс розвитку місцевої промисловості [13].

За оцінками турецьких експертів, коефіцієнт дохідної частини реалізації проекту з будівництва нових індустріальних містечок складає 1:5 по відношенню до державних інвестицій у розвиток відповідної інфраструктури. Відповідно, у згаданому випадку держава налаштована інвестувати у будівництво аеропортів, готелів, торгово-виробничої та соціальної інфраструктури, розвиток медицини,

освіти на рівні 25 млрд дол. США. Для розвитку технологій та запуску серійного масштабного виробництва передбачається залучення додаткових приватних інвестицій на рівні 2 млн дол. США на 1 га промислово-виробничої території.

Поряд з індустріальними в Туреччині успішно функціонують й технологічні парки, принципово відмінністю яких є акцент на підтримці науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) з метою доведення наукових ідей до стадії промислового зразка та їх подальшої комерціалізації. Це досягається створенням на території технопарків бізнес-інкубаторів, у яких відповідні ідеї у сфері високих технологій проходять всі етапи розвитку: від задумки до масового виробництва конкурентоспроможної продукції на світовому ринку. У Туреччині на сьогодні створено 63 технопарки, 50 з яких вже функціонують, а решта перебувають на різних стадіях спорудження. З метою забезпечення ефективного використання науково-технічного потенціалу у промисловій сфері учасникам турецьких технопарків надаються наступні преференції:

- прибуток, отриманий від розробки програмного забезпечення, НДДКР та проектних заходів, звільняється від податку на прибуток та корпоративних податків;
- продаж прикладного програмного забезпечення (зокрема, для управління системою, управління даними, бізнес-додатки, Інтернету, мобільних телефонів та військового управління), виробленого винятково в технопарках, звільняється від оподаткування ПДВ.
- заробітна плата працівників НДДКР та допоміжного персоналу, зайнятих у технопарках, звільняється від усіх податків. Кількість обслуговуючого персоналу, на який поширюється норма, не може перевищувати 10 % від кількості працівників НДДКР.
- 50 % частки роботодавця у виплаті соціального страхування сплачуються урядом.
- учасники технопарків звільняються від мита на імпортовану продукцію та інших зборів у межах дослідницьких та проектних програм [14].

У Китаї перші спеціальні економічні зони були створені ще в 1980 р. І вже станом на 2006 рік там функціонувало 54 національні зони технологічного розвитку, по суті індустріальних парків, які вже тоді формували майже 5 % ВВП країни, акумулювали близько 22 % прямих іноземних інвестицій та генерували 15 % товарного експорту. Сьогодні 5 % ВВП Китаю генерують індустріальні парки, де працює близько 4 млн осіб. Чехія впровадила державну програму розвитку індустріальних парків у 1998 р. Протягом 7 років було створено близько сотні індустріальних парків, інвестори вклали в нові виробництва понад 9 млрд євро, створили 70 тис. робочих місць. У 1990 р. за реальним ВВП на душу населення Чехія випереджала Україну у 2 рази, сьогодні вона випереджає Україну за цим показником уже в 4 рази (рис. 1).

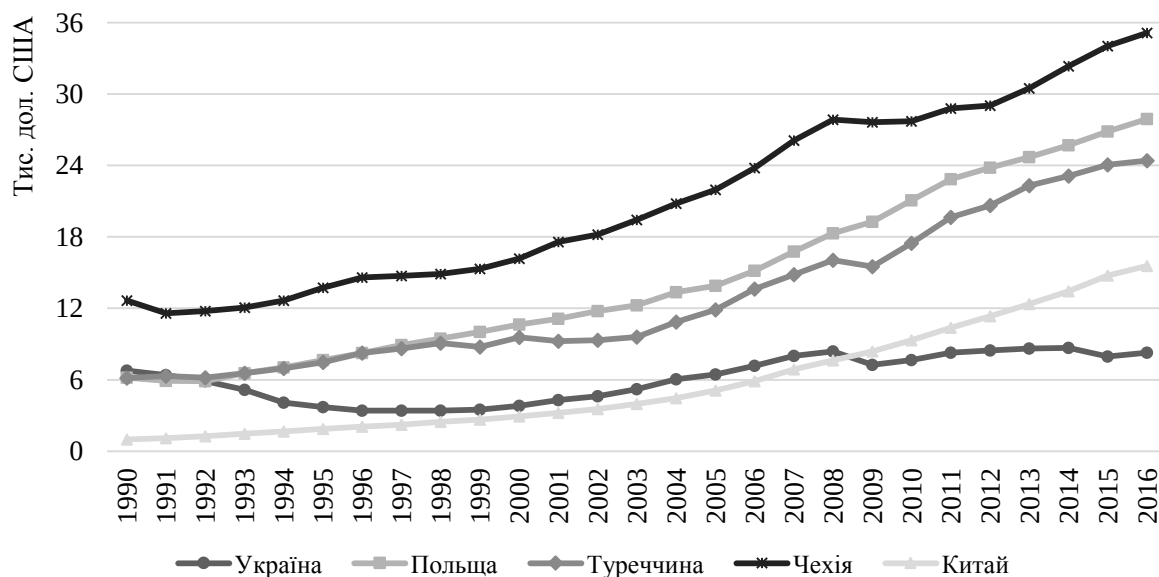


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності в Україні, Польщі, Чехії, Туреччині, Китаї у 1990-2016 рр.

**Укладено автором на основі даних [15].*

Необхідно зазначити, що усвідомлення ролі держави в розбудові індустріальних парків поступово змінювалось з пасивної – простого надання інфраструктури, на активну – надання різноманітних стимулів та преференцій учасникам індустріальних парків на місцевому і

загальнонаціональному рівнях. Основні стимули, що наразі використовуються в міжнародній практиці для індустріальних парків, містять:

- кредити за спеціальними пільговими ставками;
- звільнення від податків та мит;
- субсидіювання оренди;
- надання землі на пільгових умовах;
- субсидіювання тарифів на електрику та воду;
- преференційні тарифи на телекомунікаційні послуги;
- спрощені регуляторні процедури, єдине вікно;
- колективне використання послуг та активів;
- створення житлової та комунальної інфраструктури для працівників [16].

Безумовно, кожна країна при цьому має свою власну специфіку у забезпеченні сприятливих умов господарської діяльності учасників індустріальних парків. Зокрема, в Польщі виробники в індустріальних парках, розташованих в СЕЗ, можуть отримати звільнення від сплати корпоративного податку або податку на доходи фізичних осіб, часткове звільнення від податку на майно. Крім того, в Польщі існує підтримка створення нових робочих місць – розмір залежить від проекту та може сягати 15,6 тис. злотих (4 тис. дол. США) за одне робоче місце. Також існує підтримка навчальних програм, спрямованих на підвищення кваліфікації персоналу – максимальна сума компенсації 70 % [17].

У Чехії виробники в індустріальних парках за різними програмами можуть отримати звільнення від сплати корпоративного податку на строк до 10 років та на 5 років звільнення від податку на майно. Крім того, держава надає гранти до 300 тис. крон (12 тис. дол. США) за створення нового робочого місця на території індустріального парку. В Білорусії виробники в індустріальних парках на десять років звільнені від сплати корпоративного податку, податку на нерухомість та земельного податку. На наступні десять років застосовується половинна ставка цих податків. Серед інших стимулів – звільнення від імпортного ПДВ та мита на обладнання та комплектуючі, пільгова ставка з податку на доходи фізичних осіб (працівників), пільги за соціальними внесками, звільнення від обов'язкового продажу валютної виручки та компенсаційних виплат за шкідливий вплив на навколишнє середовище. У Македонії виробники в індустріальних парках на десять років взагалі звільняються від сплати корпоративного податку, ПДФО, ПДВ, податку на нерухомість та акцизів. Крім того, такий інвестор має право ввозити сировину та обладнання на територію ІП без сплати будь-яких мит.

В Україні чинне законодавство про індустріальні парки надає вкрай незначні переваги їх учасникам, явно недостатні для того, щоб цей механізм зміг стати каталізатором розвитку вітчизняної економіки. Зокрема, законом «Про індустріальні парки» серед преференцій резидентам парків передбачено лише цільове фінансування на безповоротній основі та надання безвідсоткових кредитів для облаштування індустріальних парків, а також звільнення учасників парків від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту [18]. Безумовно, настільки мізерна підтримка не йде в жодне порівняння з вищезазначеними практиками країн світу щодо стимулювання промислового розвитку через індустріальні парки. Як наслідок, хоча на сьогодні в Україні до Реєстру індустріальних (промислових) парків МЕРТ включено 28 парків загальною площею майже 1,5 тис. га, проте в 6 з цих парків досі навіть не обрано керуючу компанію [19]. Очевидно, що без належного пакету стимулів вітчизняні індустріальні парки здебільшого не будуть здатні залучати хоч якісь інвестиції та залишатимуться існувати у стані анабіозу.

Вияток можуть становити лише ті індустріальні парки, розвитку яких сприятиме місцева і центральна влада. Наприклад, на створення і облаштування індустріального парку «Industrial Forpost» у м. Дніпрі з місцевого та Державного бюджету передбачається виділити по 10 % від запланованого обсягу інвестицій, що надалі сприятиме інвестиційним надходженням від приватних компаній [20]. За ініціативою органів місцевого самоврядування, учасники парку також звільнятимуться від сплати земельного податку та ПДВ. Очікується, що надання таких умов дозволить відновити деградовану промислову територію міста шляхом розміщення на території ІП виробництва електричних машин (виготовлення дронів, робототехніки та іншої продукції машинобудування для відстеження засобів наземного транспорту, спостереження за нижніми шарами атмосфери і потреб агропромислового комплексу), електричного устаткування і обладнання (виготовлення акумуляторних батарей тривалого терміну дії), інноваційного виробництва металургічної продукції (виготовлення легких і надміцних металевих сплавів з використанням нанодисперсних домішок), виробництва різної мінеральної продукції (виготовлення піноскла з високим рівнем міцності і теплопровідності), надання комп'ютерних послуг (розробка автоматизованих систем управління та програмного забезпечення для потреб виробничих підприємств).

На території парку «Industrial Forpost» також передбачається створення бізнес-інкубатору та відкриття виставкового центру з метою інфраструктурного забезпечення сприятливих умов для науково-дослідної і виставково-ярмаркової діяльності учасників індустріального парку та їх

потенційних партерів по кооперації. За оцінками ініціаторів створення ІП, відкриття «Industrial Forpost» дозволить залучити понад 147,5 млн дол. США інвестицій, завдяки чому протягом 2020-2024 рр. буде створено близько 2500 тис. робочих місць, а ВВП України додатково зросте на 0,92 відсоткових пункти або на 859,6 млн дол. США. При цьому близько 700 млн дол. з них становитиме валовий продукт самого ІП, а решту – валовий продукт інших економічних агентів-резидентів України, ділова активність яких зросте завдяки співпраці з учасниками та керуючою компанією парку. Обсяги промислового виробництва додатково збільшаться на 2,24 %, сектору послуг – на 0,90 %, сільськогосподарського сектора – на 0,14 %. Найбільше зростання очікується в металургійній галузі – 6,09%, виробництві машин і обладнання – 4,85%, електричного устаткування – 4,58 %, продукції машинобудування – 3,83 %. Помітним очікується зростання також у секторі транспортних та телекомунікаційних послуг – понад 1 % [20].

Однак слід принципово зазначити, що далеко не всі міста України мають такий потужний потенціал надання підтримки індустріальним паркам за рахунок місцевого бюджету, як м. Дніпро, у зв'язку з чим перспективи запуску «Industrial Forpost» є радше винятком з загальної тенденції функціонування ІП як механізму залучення інвестицій у вітчизняний промисловий розвиток.

З метою перетворення індустріальних парків на реальний механізм розвитку промисловості в Україні у першому читанні було прийнято за основу законодавчий пакет (№№2554а-д та 2555а-д), який запроваджує податкові та митні інвестиційні стимули для нових вітчизняних виробництв через механізм індустріальних парків. З усього арсеналу стимулів, що використовуються в міжнародній практиці, законопроекти 2554а-д та 2555а-д передбачають лише кілька податкових преференцій, серед яких:

- звільнення на 5 років від податку на прибуток та на наступні 5 років половинна ставка (9 %) і лише за умови реінвестування цих коштів у розвиток виробництва;
- звільнення від ввізного мита на обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІП;
- розстрочка на 5 років імпортного ПДВ на обладнання та устаткування для облаштування та здійснення господарської діяльності в межах ІП;
- можливість отримання фіскальних стимулів з податку на нерухоме майно, земельного податку та орендної плати за користування земельною ділянкою державної чи комунальної форми власності, на якій створено ІП, за рішенням місцевої влади [21; 22].

Разом з цим, законопроекти 2554а-д та 2555а-д містять чіткі норми прямої дії, які вимагають:

- здійснення профільної виробничої та науково-дослідницької діяльності;
- легальну зайнятість – учасник ІП повинен найняти щонайменше 30 співробітників;
- середню зарплату не менше 3-х мінімальних, тобто понад 11,1 тис. грн.

Набуття чинності цих законодавчих ініціатив, запровадження відповідного пакету стимулів повинні стати першим кроком на шляху до розбудови мережі реально діючих вітчизняних індустріальних парків. Надалі в Україні необхідно докласти набагато більших зусиль, щоб створити рівні умови для інвесторів у зіставленні з країнами-конкурентами, де існує можливість залучати кредити під 2 % річних, де вже є мережі індустріальних парків та СЕЗ з податковими канікулами та преференціями, де новим інвесторам і роботодавцям надають бюджетні компенсації за створення робочих місць до 50 % їх капітальних витрат, де промисловцям з 30-відсотковою знижкою від ринкової вартості продають електрику та газ, де внутрішні виробники надійно захищені від сірого імпорту, де земля під виробництво надається практично на безоплатній основі.

Безперечно, вирівнювати конкурентні умови щодо залучення промислових інвестицій відносно інших країни можливо різними інструментами. Один із них полягає у тому, щоб змінювати інвестиційні умови одразу в масштабі усієї країни для всіх галузей або для окремої галузі. Інший – у тому, щоб створювати «точки зростання», як ті ж індустріальні парки. Останній підхід («точки зростання») відрізняється від першого (екстериторіального) тим, що він:

- більш «сфокусований» на розвиток, адже в парках стимулюється тільки найкорисніша для країни виробнича та науково-дослідна діяльність, а не торгівля чи видобуток корисних копалин.
- найбільш безпечний з фіскальної точки зору, адже не створює серйозних загроз вимивання податкової бази, що часто в умовах недосконалого контролю з боку держави є побічним ефектом першого підходу (екстериторіального).

На користь обрання стратегії промислового розвитку через індустріальні парки свідчить також те, що вони є інструментом економічної політики горизонтального впливу, де інвестиційні стимули передбачені не для якоїсь окремої галузі, а для усієї переробної промисловості (крім виробництва алкоголю і тютюнових виробів), науково-дослідної діяльності та діяльності в сфері ІТ. Тобто немає жодної вибіркості по галузях виробництва – мова йде про харчову промисловість, фармацевтику, легку промисловість, металургію, машинобудування, вагонобудування, суднобудування, приладобудування, автомобільну, авіаційну оборонну промисловість тощо. При цьому видобувна промисловість не отримує

жодних інвестиційних стимулів. Гарантією цього є прийняття Закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку мережі індустріальних парків в Україні» [23], що вилучив видобувну промисловість з переліку видів діяльності, якими дозволено займатись на території українських ІП.

Отже, вітчизняна економіка володіє колосальним потенціалом активізації промислового розвитку через механізм індустріальних парків за умов реалізації пакету реформ, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості ІП. З огляду на існуючі проблеми у вітчизняній практиці господарської діяльності, нагальними заходами сприяння розвитку індустріальних парків, які повинні доповнити передбачені законопроектами 2554а-д та 2555а-д ініціативи, на наше переконання, є наступні:

- стимули для реінвестування прибутків у промисловість та науку – 200 % амортизація необоротних активів виробничого та наукового призначення для підприємств індустріальних парків;
- звільнення від сплати земельного податку земель промисловості на умовах спрямування «вивільнених» коштів на модернізацію та розвиток виробництва;
- державна фінансова підтримка високотехнологічного виробництва та несировинного експорту за рахунок 3 %-го промислово-сировинного збору з експорту необробленої промислової сировини;
- безкоштовне приєднання до інженерних мереж для резидентів ІП за рахунок інвестиційної складової тарифу;
- доступні довгострокові кредити виробникам та підприємцям – створення Банку відбудови і розвитку з залученням коштів міжнародних фінансових організацій для надання дешевих і «довгих» кредитів промисловим виробникам;
- фінансова підтримка несировинного експорту – запуск експортно-кредитного агентства для страхування і гарантування експортних контрактів та часткової компенсації відсотків за експортними кредитами виробників;
- надання переваги українській продукції при державних закупівлях – реалізація програми розумного імпортозаміщення в публічному секторі економіки згідно із законом «Купуй українське, плати українцям!»;
- реалізація масштабних інфраструктурних проектів у сфері транспорту, енергетики, промисловості, (у тому числі, за моделлю державно-приватного партнерства із залученням національних та іноземних стратегічних інвесторів).

Реалізація комплексу вищезазначених промислових реформ уже в середньостроковій перспективі сприятиме створенню до 100 індустріальних парків у всіх регіонах України, в які може бути залучено понад 10 млрд дол. США внутрішніх та іноземних інвестицій. Так Західний регіон має значний потенціал відкриття індустріальних парків, що об'єднуюватимуть підприємства деревообробної, меблевої, целюлозно-паперової галузей в умовах дії мораторію на експорт необробленої деревини і належного упорядкування внутрішнього ринку лісоматеріалів. На Причорноморському напрямку ІП можуть дати поштовх відродженню вітчизняного суднобудування. У Подільському регіоні ІП можуть стати каталізатором розвитку харчової промисловості України. В центральній-східній частині ІП дозволять залучити необхідний обсяг інвестицій для відродження вітчизняного вагонобудування, аерокосмічної галузі, металургійного сектору тощо.

Результати економіко-математичного моделювання в GTAP вказують, що залучення 10 млрд дол. США інвестицій завдяки реалізації запропонованих ініціатив за вказаними секторами економіки сприятиме зростанню обсягів промислового виробництва в Україні у середньостроковій перспективі на 62,7 % (зокрема, харчової промисловості – на 48,4 %, металургії – на 53,4 %, хімічної галузі – на 63,7 %, транспортних засобів і запчастин до них – на 79,5 %, виробництва машин та обладнання – на 80,1 %, деревообробної галузі – на 84,4 %) та зростанню його частки у ВВП з нинішніх 14,2 % до 20,1 % (рис. 2).

Будівельний сектор України зросте на 15,2 %. ВВП при цьому збільшиться на 14,6 % (додаткові 1,5 відсоткові пункти зростання на рік), експорт продукції переробної промисловості зросте на 73,0 %, а її частка в загальному обсязі товарного експорту з нинішніх 15,9 % до 21,5 % (рис. 3).

Перерозподіл міжнародних потоків ресурсів та капіталу на користь України сприятиме зростанню загальних обсягів доходів вітчизняних виробників на 5,7 млрд дол. США, а заощаджень, що можуть бути реінвестовані у подальший розвиток, на 1,8 млрд дол. Таким чином навіть з урахуванням всіх наданих податкових преференцій, надходження до бюджетів усіх рівнів в кінцевому підсумку збільшаться на 1,02 млрд дол. США. Рівень безробіття населення знизиться на 2,7 в.п. (рис. 4).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Міжнародний досвід засвідчує важливу роль діяльності індустріальних парків у забезпеченні випереджального розвитку економіки в певних країнах світу. Відсутність належних, законодавчо встановлених інвестиційних стимулів обумовлює низьку ефективність функціонування індустріальних парків в Україні на поточному етапі. Однак імплементація промислового пакету реформ, спрямованого

на наближення привабливості умов господарської діяльності в індустріальних парках України до рівня країн-сусідів (Туреччини, Польщі), дозволить здійснити інвестиційний стрибок, що подолає існуючі тенденції деіндустріалізації та деградації промислового потенціалу, і забезпечить низку позитивних системних ефектів, серед яких: зростання рівня зайнятості і зменшення відтоку кваліфікованих кадрів за кордон; зростання реальних доходів населення, збільшення несировинного випуску та експорту; збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів та фінансування соціальних ініціатив; входження України до клубу промислово розвинутих країн та довгострокова макрофінансова стабілізація.

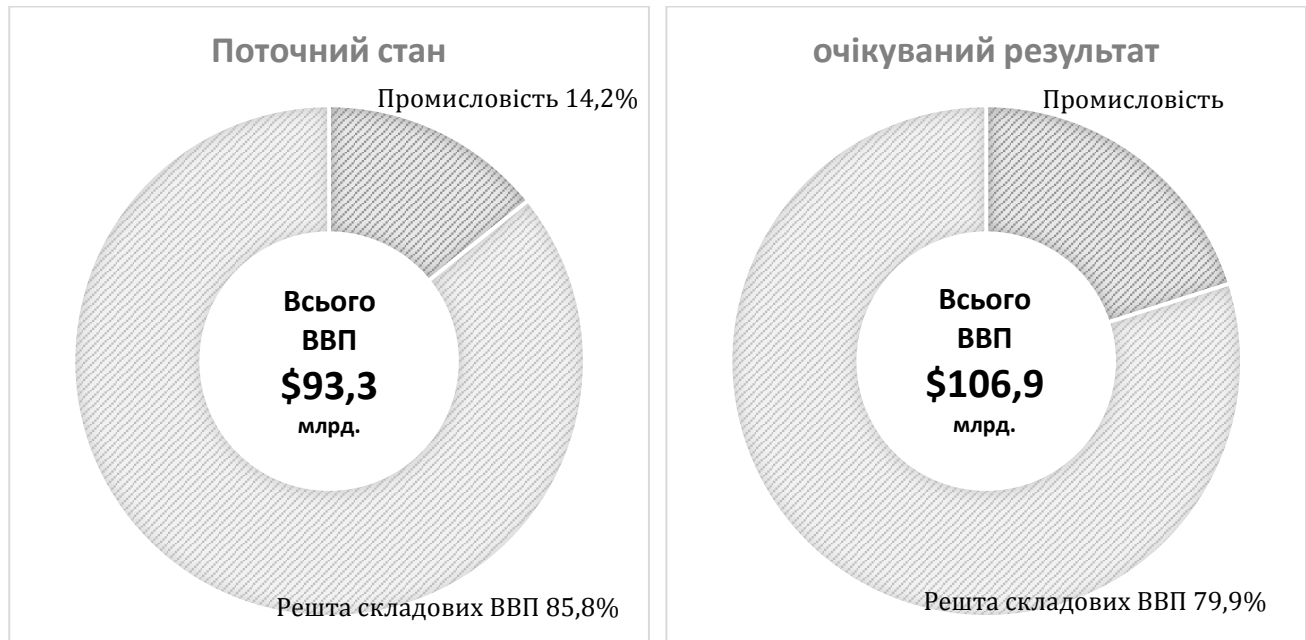


Рис. 2. Очікуване зростання ВВП України та частки в ньому промислового сектору за умов удосконалення режиму інвестування в індустріальні парки

**Розраховано й укладено на основі розрахунків автора, проведених на базі ДНДІМЕ з використанням GTAP model.*



Рис. 3. Прогноз зміни частки готової продукції в структурі експорту за умов удосконалення режиму інвестування в індустріальні парки

**Розраховано й укладено на основі розрахунків автора, проведених на базі ДНДІМЕ з використанням GTAP model.*

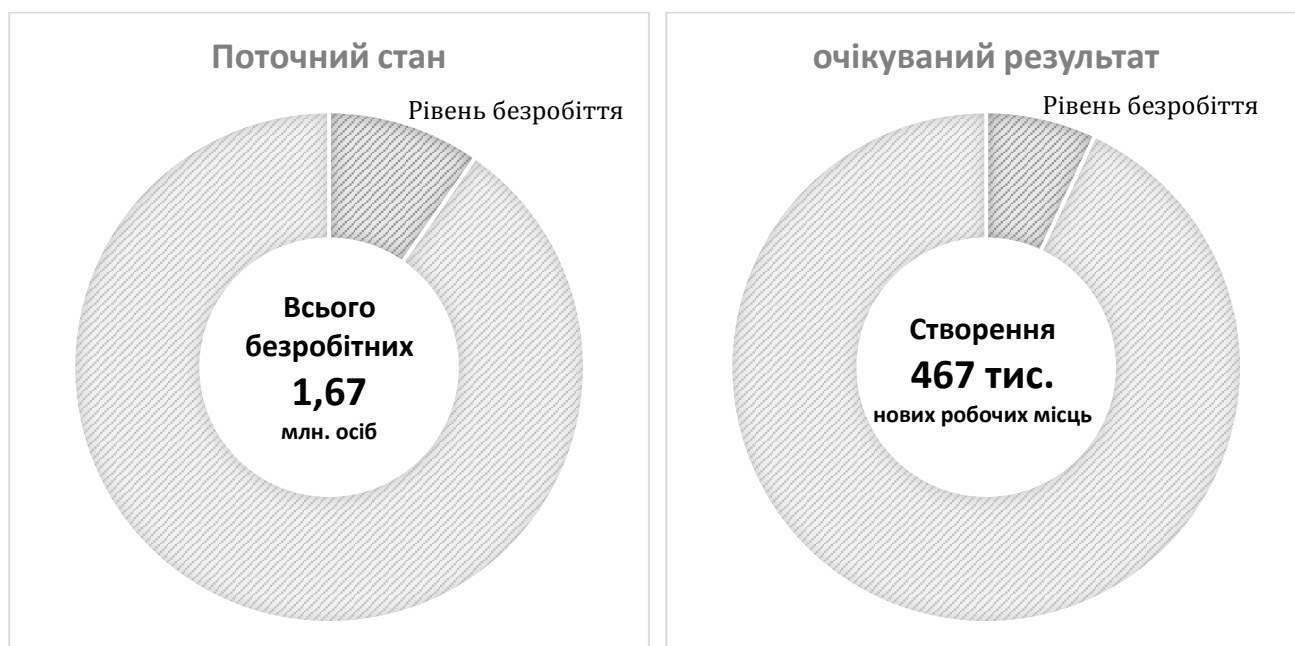


Рис. 4. Очікуване зниження рівня безробіття в Україні та збільшення кількості зайнятих за умов удосконалення режиму інвестування в індустріальні парки

**Розраховано й укладено на основі розрахунків автора, проведених на базі ДНДПМЕ з використанням GTAP model.*

Першочерговим кроком на шляху перетворення індустріальних парків на реально працюючий механізм промислового розвитку в Україні є прийняття загального законодавчого пакету (№2554а-д і №2555а-д), що запроваджує податкові та митні інвестиційні стимули для нових виробництв у рамках індустріальних парків. Однак широкомасштабна реіндустріалізація національної економіки на сучасній технологічній основі можлива лише при «вирівнюванні» привабливості умов господарської діяльності в індустріальних парках України та країн-сусідів. Це потребує прийняття комплексного промислового пакету реформ, що міститиме стимули для реінвестування прибутків у промисловість та науку, звільнення від сплати земельного податку земель промисловості, безкоштовне приєднання до інженерних мереж (за рахунок інвестиційної складової тарифів), відкриття Банку розвитку і експортно-кредитного агентства, надання переваги українській продукції при державних закупівлях і реалізацію масштабних інфраструктурних проектів на засадах державно-приватного партнерства.

Україна має колосальний потенціал активізації промислового розвитку через механізм індустріальних парків. Формування та реалізація комплексної промислової політики за вищевказаними напрямками сприятиме відкриттю близько 100 вітчизняних індустріальних парків, до яких буде залучено понад 10 млрд дол. США інвестицій з відповідними галузевими пріоритетами (харчова, деревообробна, меблева, целюлозно-паперова, машинобудівна, аерокосмічна, металургійна тощо) та з оптимальною регіональною диверсифікацією.

Це дозволить кардинально змінити на краще соціально-економічну траєкторію країни в термінах ключових макроекономічних показників: ВВП, інвестицій, зайнятості, доходів населення, випуску, експорту тощо.

Список літератури

1. Manufacturing, value added (% of GDP) / World Bank Group [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS>.
2. Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2016 / UNCTAD Statistics [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wdsTableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.
3. Global Competitiveness Report 2016-2017 / K. Schwab, World Economic Forum [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
4. Єгоров, І. Ю. Індустріальні парки в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку: монографія / І. Ю. Єгоров, О. М. Бойко, В. Ю. Грига; НАН України, ДУ "Ін-т економіки та прогнозування НАН України", М-во екон. розвитку і торгівлі України, Н.-д. екон. ін-т. – К.: [б. в.], 2015. – 139 с.

5. Гужва, І. Ю. Україна в глобальній торгівлі: монографія / І. Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 235 с.
6. Панченко, В. Г. Вітчизняна практика та світовий досвід СЕЗ і ТПР: монографія / О.С. Чмир, В. Г. Панченко, Ю. В. Гусев, В. І. Пила; ред.: О. С. Чмир. – К. – Д.: Вістка: Постер Принт, 2013. – 252 с.
7. Федулова, Л. І. Напрями розвитку індустріальних парків щодо реалізації інноваційного потенціалу регіонів України / Л. І. Федулова // Економічні інновації. – 2013. – Вип. 53. – С. 296-305.
8. Чичиренко, Ю. В. Проблеми створення та функціонування індустріальних парків: аналіз та імплементація світового досвіду / Ю. В. Чичиренко, О. К. Котко // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2014. – № 1. – С. 74-82.
9. Індустріальні парки в Україні: удосконалення політики стимулювання у контексті світового досвіду: аналіт. доп. / [А. П. Павлюк та ін.]; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К.: НІСД, 2014. – 49 с.
10. Лекарь, С. І. Міжнародні та вітчизняні реалії функціонування індустріальних парків / С. І. Лекарь // Економіка промисловості. – 2017. – № 1. – С. 80-94.
11. The Act of 20 October 1994 On Special Economic Zones [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.infor.pl/akt-prawny/562012,ustawa-o-specjalnych-strefach-ekonomicznych.html>.
12. East Marmara Development Agency [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://en.marka.org.tr/sayfa/202/250/document-archive>.
13. Турки планують створити в Чорному морі штучний острів / Новое время: Бизнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/u-chornomu-mori-stvorjat-shtuchnij-ostrov-1836532.html>.
14. Turkey at a Glance: Investment Zones / Investment Support and Promotion Agency of Turkey [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.invest.gov.tr/en-US/investmentguide/investorguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx>.
15. GDP per capita, purchasing power parity (current international \$) / World Bank Group [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart>.
16. ECONOMIC ZONES IN THE ASEAN: Industrial Parks, Special Economic Zones, Eco Industrial Parks, Innovation Districts as Strategies for Industrial Competitiveness/ UNIDO Country Office in Viet Nam [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.unido.org/sites/default/files/2015-08/UCO_Viet_Nam_Study_FINAL_0.pdf
17. Підоричева, І. Досвід польських СЕЗ: у пошуках "антикрихкості" для України / І. Підоричева // Міжнародний громадсько-політичний тижневик «Дзеркало тижня». – 2017. – № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dt.ua/macrolevel/dosvid-polskih-sez-u-poshukah-antikrihkosti-dlya-ukrayini-257607_.html.
18. Про індустріальні парки / Закон України № 5018-VI від 21 червня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.
19. Індустріальні парки в Україні: Інформація про індустріальні (промислові) парки, включені до Реєстру індустріальних (промислових) парків / Департамент залучення інвестицій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=6463d3ba-aa13-4e54-8db9-f36642c43d9&tag=IndustrialniParkiVUkraini>.
20. Концепція створення та наповнення Індустріального парку «Industrial Forpost» / Агентство розвитку Дніпра [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dda.dp.ua/project/industrialnyj-park>.
21. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки / Проект Закону № 2555а-д від 25.04.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58869.
22. Про внесення змін до розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України щодо розвитку вітчизняного виробництва шляхом стимулювання залучення інвестицій в реальний сектор економіки через індустріальні парки / Проект Закону № 2554а-д від 25.04.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58867.
23. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо усунення регуляторних бар'єрів для розвитку мережі індустріальних парків в Україні / Закон України №818-VIII від 24.11.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/818-19>.

References

1. World Bank (2018). *Manufacturing, value added (% of GDP)*. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS>.
2. UNCTAD (2018). *Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual, 1970-2016*. Retrieved from: <http://unctadstat.unctad.org/wds/tableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740>.

3. Schwab, K. (2017). *Global Competitiveness Report 2016-2017*. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
4. Yehorov, I. (2015). *Industrialni parky v Ukraini: problemy stanovlennia ta perspektyvy rozvytku*. Kyiv: National Academy of Science.
5. Huzhva, I. (2015). *Ukraina v hlobalnii torhivli*. Kyiv: Foreign Trade.
6. Panchenko, V. (2013). *Vitchyzniana praktyka ta svitovyi dosvid SEZ i TPR*. Dnipro: Poster Print.
7. Fedulova, L. (2013). Napriamy rozvytku industrialnykh parkiv shchodo realizatsii innovatsiinoho potentsialu rehioniv Ukrainy. *Economic innovations*, 53.
8. Chychyrenko, Yu (2014). Problemy stvorennia ta funktsionuvannia industrialnykh parkiv: analiz ta implementatsiia svitovoho dosvidu. *Bulletin of the Academy of Customs of Ukraine*, 1.
9. Pavliuk, A. (2014). *Industrialni parky v Ukraini: udoskonalennia polityky stymuliuвання u konteksti svitovoho dosvidu*. Kyiv: National Institute for Strategic Studies.
10. Lekar, S. (2017). Mizhnarodni ta vitchyzniani realii funktsionuvannia industrialnykh parkiv. *Economy of Industry*, 1.
11. *The Act of 20 October 1994 On Special Economic Zones*. Retrieved from: <http://www.infor.pl/akt-prawny/562012,ustawa-o-specjalnych-strefach-ekonomicznych.html>.
12. *East Marmara Development Agency*. Retrieved from: <http://en.marka.org.tr/sayfa/202/250/document-archive>.
13. Novoie Vrema (2017). *Turky planuiut stvoryty v Chornomu mori shtuchnyi ostriv*. Retrieved from: <https://biz.nv.ua/ukr/markets/u-chornomu-mori-stvorjat-shtuchnij-ostriv-1836532.html>.
14. INSPAT (2017). *Turkey at a Glance: Investment Zones*. Retrieved from: <http://www.invest.gov.tr/en-US/investmentguide/investorguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx>.
15. World Bank (2018). *GDP per capita, purchasing power parity (current international \$)*. Retrieved from: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?view=chart>.
16. UNIDO (2015). *ECONOMIC ZONES IN THE ASEAN: Industrial Parks, Special Economic Zones, Eco Industrial Parks, Innovation Districts as Strategies for Industrial Competitiveness*. Retrieved from: https://www.unido.org/sites/default/files/2015-08/UCO_Viet_Nam_Study_FINAL_0.pdf.
17. Pidorycheva, I. (2017). Dosvid polskykh SEZ: u poshukakh "antykrykhkosti" dlia Ukrainy. *Dzerkalo tyzhnia*, 39.
18. *The Law of Ukraine on Industrial Parks*. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5018-17>.
19. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2017). *Industrialni parky v Ukraini: Informatsiia pro industrialni (promyslovi) parky, vklucheni do Reiestru industrialnykh (promyslovykh) parkiv*. Retrieved from: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=6463d3ba-aa13-4e54-8db9-0f36642c43d9&tag=IndustrialniParkiVUkraini>.
20. Dnipro Development Agency (2017). *Kontseptsii stvorennia ta napovnennia Industrialnoho parku «Industrial Forpost»*. Retrieved from: <http://dda.dp.ua/project/industrialnyj-park>.
21. *Draft Law on amendments to the Customs Code of Ukraine regarding the development of domestic production by stimulating the attraction of investments into the real sector of the economy through industrial parks*. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58869.
22. *Draft Law on amendments to Section XX "Transitional Provisions" of the Tax Code of Ukraine regarding the development of domestic production by stimulating the attraction of investments into the real sector of the economy through industrial parks*. Retrieved from: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=58867.
23. *The Law of Ukraine on Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on the elimination of regulatory barriers for the development of a network of industrial parks in Ukraine*. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/go/818-19>.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2018 р.

Вікторія Анатоліївна ДМИТРІЄВА

кандидат історичних наук,
доцент,

кафедра статистики, обліку та економічної інформатики,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
E-mail: vdmityeva@i.ua

ФАКТОРИ ДОВІРИ УКРАЇНЦІВ ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА ІНОЗЕМНИХ ВАЛЮТ: ПОВЕДІНКОВИЙ АСПЕКТ

Дмитрієва, В. А. Фактори довіри українців до національної та іноземних валют: поведінковий аспект / Вікторія Анатоліївна Дмитрієва // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 51-61. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На економічні зміни в Україні споживачі фінансових послуг реагують поведінкою, яка є індикатором довіри, починаючи від власної національної грошової одиниці до банківської системи загалом. Актуальним є питання домінування гривні в економіці країни як офіційної національної грошової одиниці, оскільки стрімке зростання розрахунків чи заощаджень в іншій валюті можуть свідчити не просто про недовіру до гривні, а про приховану доларизацію економіки, що спричинятиме «обвал» вартості гривні, інфляцію та інші вияви кризи. З іншого боку, власне поведінка споживачів фінансових послуг може бути не лише реакцією, а й чинником впливу на стан в економіці.

Мета: аналіз факторів формування уподобань домогосподарств України як кінцевих споживачів щодо вибору виду валюти, в якій ними віддається перевага при зберіганні коштів на банківських рахунках, та чинників, які впливали на загальну поведінку вкладників депозитів протягом періоду з січня 2006 р. по листопад 2017 р.

Метод (методологія). У дослідженні використано зіставність динамічних рядів даних у зіставних валютах для аналізу змін валового внутрішнього продукту на душу населення, середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника, валютних депозитів. Для адекватного зіставлення виконувалось статистичне змикання динамічних рядів, розрахунок коефіцієнтів доларизації, аналіз темпів зміни показників, розрахунок коефіцієнтів регресійних залежностей. Для наочного подання результатів застосовано графічний аналіз.

Результати. Протягом досліджуваного періоду спостерігається спад в обсягах депозитів домогосподарств за всіма видами валют, починаючи з 2014 р. Низька вартість власної національної грошової одиниці підштовхувала домогосподарства віддавати перевагу більш стійкій іноземній валюті, зокрема долару. Приток або відток депозитів у будь-якій валюті, як вітчизняній, так і іноземній, був зумовлений відповідною зміною рівня доходів населення.

Сфера застосування охоплює як банківську систему, так і економіку загалом.

Ключові слова: курси валют; депозити домашніх господарств; середня заробітна плата; паритет купівельної спроможності валют; рівень доларизації; тенденція.

FACTORS OF UKRAINIANS' CONFIDENCE IN THE NATIONAL AND FOREIGN CURRENCIES: ASPECT OF BEHAVIOUR

Abstract

Introduction. Customers of financial services react to economical conjuncture by behaviour, which can indicate the confidence both in own national currency and bank system in whole. The factor of hryvnia domination in national economy that is an official national currency remains relevant. On the one hand, when volume of the foreign currency rises sharply in the market or savings, then it means not only failure of trust to hryvnia but also the hidden economy dollarization. It causes the plunge of hryvnia value, inflation, and other crisis symptoms. On the other hand, behaviour of financial services customers can be not only the response but also the factor that effects the economic development.

Purpose. The article aims to analyse factors that form Ukrainian household preferences in choosing type of currency for saving money on the bank accounts; to investigate factors that affect general behaviour of depositors during the period from January 2006 to November 2017.

Method (methodology). Dynamic rows comparison in comparable currencies for the analysis of changes in gross domestic product per capita is used in the research. Such indicators as average salary per one full-time employee, foreign currency deposits, dollarization level, regression coefficients are analysed in compared rates of currencies to have relevant results about household behaviour. Graphical method is used to demonstrate the results of analysis.

Results. The trend of declining of household deposits in all types of currencies since 2014 has been analysed. Low cost of hryvnia has pushed households to put money on deposits in stable foreign currencies. However, the recession tendencies have been observed even in the volumes of deposits in stable currencies. Changes in income level of the population have become the main course of deposits fluctuations.

Keywords: currency fluctuations; household deposits; average salary; purchasing power parity; dollarization level; tendency.

JEL classification: G21, G02, O11, P34

Вступ

Віддавна відомо, що поведінка населення може формувати злети і падіння показників економічного розвитку. Це стосується не лише виробництва та попиту продукції, а й сфери фінансових послуг, без якої на сьогодні неможливо уявити економіку жодної країни. Економіка – цілісна система, в якій реалізуються економічні операції з виробництва, обміну, розподілу ресурсів, товарів та послуг. У випадку, коли у функціонуванні якоїсь із підсистем відбувається збій, це неодмінно вплине на економіку загалом. Однак найбільш уразливою від раптових кон'юнктурних змін є саме фінансова сфера країни, головною задачею якої є перерозподіл ресурсів між секторами економіки. Банківська система може потерпати від «знекровлення» або, навпаки, стрімкого «наводнення»: її стан може приховувати такі негативні прояви, як дефіцит активів чи надлишок зобов'язань. У відповідь на це споживачі сфери фінансових послуг можуть відреагувати поведінкою, для якої можна добрати такі дефініції, як «ігнорування та байдужість», «стриманість та очікування», «втеча», «ажіотаж», «голод» тощо. Однак зі світового досвіду відомо, що поведінка населення може бути водночас і відповіддю, і фактором змін в економіці.

На нашу думку, саме поведінка населення як реагента та фактора змін у наповненні фінансової системи України ресурсами є актуальною. Проблеми формування депозитів як частини ресурсної бази банківської системи піднімали різні дослідники, зокрема серед них Князь С. В. та Горун М. В. [1]. Фактори захищеності депозитів та їх вкладників аналізував Д'яконов К. М. [2]. Класифікацію банківських ресурсів та факторів, які їх формують, розглянула Волохата В. Є. [3]. Депозитну політику банків щодо залучення депозитів вивчав Коваленко М. О. [4]. Перспективи депозитної діяльності банків України дослідив Коваленко В. В. [5]. Є й інші дослідження, що стосуються аналізу структури та ефективності діяльності банківської системи. Однак, з нашої точки зору, недостатня увага звертається на питання кількісного та

якісного впливу уподобань та грошових можливостей домогосподарств як кінцевих споживачів фінансових послуг на формування обсягів депозитів як ресурсної бази банківської системи.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз факторів впливу на поведінку домогосподарств як вкладників депозитів. Для досягнення мети вирішувалися такі завдання, як зіставлення обсягів депозитів за гривневим еквівалентом та еквівалентом іноземної валюти, в якій домогосподарства формували вклади на банківських рахунках; зіставлення динаміки змін середньомісячного рівня заробітної плати з динамікою обсягів депозитів; реконструкція впливу середнього рівня зарплати в Україні на бажання населення мати накопичення. Аналіз виконано за щомісячними даними офіційних статистичних джерел та охоплено період з січня 2006 по листопад 2017 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження

У світі рівень довіри до фінансової системи оцінюють у різний спосіб. Але, на нашу думку, головними індикаторами залишаються обсяги депозитів у національній та іноземній валюті, які формуються саме домашніми господарствами як кінцевими споживачами всіх продуктів і послуг. Адже за рівнем життя домашніх господарств можна судити не лише про їх потенційну здатність вкладати свої заощадження на банківські рахунки країни, але і про їх бажання та спосіб це зробити. Як слушно зазначили автори статті Шкріб Марко та Хведчук Костянтин, «якщо перевага надається іноземній валюті (доларизація активів, коли іноземну валюту використовують як засіб накопичення та збереження заощаджень), це свідчить про низьку довіру до національної валюти. Причиною цього зазвичай є макроекономічна нестабільність, що мала місце раніше, – висока інфляція та/або знецінення національної валюти» ([6, с. 7]).

В економіці України відомі злети і падіння вартості долара, які стали характерними після січня 2014 р. Однак не варто ігнорувати факт існування в минулому (до зазначеного періоду) фіксованої вартості цієї валюти, про що свідчить офіційна статистика Національного Банку України (рис. 1).



Рис. 1. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (100 доларів США), середній за місяць (побудовано автором за даними [7])

На сьогодні в Україні саме вартості долара та євро певною мірою відображають рівень знецінення або, навпаки, зміцнення національної грошової одиниці. Це можна пояснити ще й тим, що валюта США та окремих розвинутих європейських країн, з якими нам доводиться себе зіставляти, є переоціненою, тобто вартість цих іноземних валют завжди перевищує вартість гривні. Це підтверджує паритет купівельної спроможності валют, який розраховують за цінами визначеного набору товарів та послуг, що є ідентичними за технологією виробництва та користуються приблизно однаковим попитом у зіставляваних країнах. Методика розрахунку цього показника від найпростішого в розумінні і

найпопулярнішого індекса «Біг-Мака» [8; 9] до більш складного, розрахованого, наприклад, методами Гірі-Каміса та ЕКШ [10], дозволяє одержати результат у приблизно однакових межах, хоча слід зазначити, що кожний метод має свої особливості, як, скажімо, ефект Гершенкрона [11] методу ЕКШ.

Фактор недооціненості національної грошової одиниці підсвідомо штовхає споживачів фінансових послуг в Україні зберігати кошти саме в більш «твердих» валютах, якими є, наприклад, долар, євро, швейцарський франк, шведська крона тощо. У разі, якщо знецінюється гривня, це призводить до зростання цін на товари та послуги. А отже, українські домогосподарства будуть продавати іноземну валюту для того, щоби «виручити» більші суми в гривнях з метою оплати своїх кінцевих споживчих витрат, обсяг яких зріс. На підтвердження цього наведемо обсяги валового внутрішнього продукту в гривнях та в доларах за період з 2000 по 2016 роки (рис. 2).

Діаграма відображає неоднозначну тенденцію в поведінці показника валового внутрішнього продукту України у доларах США на фоні яскраво вираженого зростання ВВП в гривнях, навіть за вирівняними значеннями ряду (з урахуванням браку даних по територіях АРК, частини Донецької та Луганської областей). Привертають увагу два періоди в розвитку нашої країни, які є передкризовими: 2008 рік, після якого рівень ВВП в зіставній валюті (доларах) впав у 2009 році, та 2013 рік, після якого відбувся стрімкий спад у 2014 році. Постає питання: якою мірою подібні спади в економіці вплинули на здатність населення накопичувати вільні кошти на депозитних рахунках?

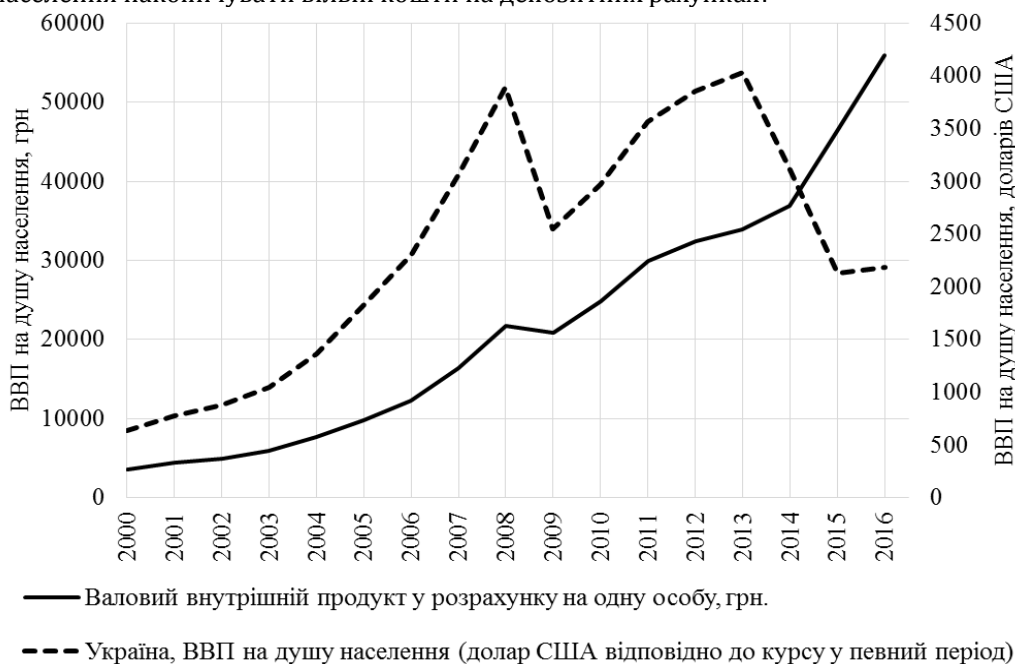


Рис. 2. ВВП на душу населення, в доларах США відповідно до курсу у певний період, та в гривнях (побудовано автором за даними [12; 13])

Зіставлення за різні роки показників щомісячної середньої заробітної плати в розрахунку на одного штатного працівника в гривнях з її еквівалентом у доларах США, з урахуванням щомісячного курсу цієї валюти в середньому за період, дозволяє виявити суттєве зниження середнього рівня зарплати (рис. 3). Зокрема, у квітні 2011 р. середня зарплата в Україні становила 2533 грн, що відповідало 318 долларам США за курсом на той момент. Приблизно цього ж рівня у 318, 98 доларів США вдалося знов досягти в грудні 2017 р. після стрімкого падіння в 2014 р., але це вже була зарплата в 8777 грн. Отже, за цей період знецінення відбулося в 3,5 рази, або на 6244 грн.

Стрибки знецінення вартості середньої зарплати в Україні відбувалися в кризові періоди: 2008-2009 рр. та 2014-2015 рр. Зокрема, з вересня 2008 р. (коли середня зарплата була на рівні 380,13 дол. США) до січня 2009 р. (216,23 дол. США) вона впала в 1,76 раза. З грудня 2013 р. (452,77 дол. США) до лютого 2015 р. (148,41 дол. США) середня заробітна плата втратила у вартості в 3 рази.

Неоднозначну тенденцію спостережено і в поведінці споживачів фінансових послуг, яка також формується під впливом економічної нестабільності в Україні. Однак у результаті аналізу з'ясувалося, що довіра населення нашої країни до різних грошових одиниць відрізняється. Виявити це дозволив аналіз вкладів домогосподарств на банківські депозити.

Зміни обсягів гривневих депозитів домогосподарств загалом охарактеризовані зростаючою тенденцією, якщо не зважати на кризові спади 2008 та 2014 рр. (на рис. 4 виділено суцільною лінією). Однак, якщо перевести обсяги гривневих депозитів у долари як більш стабільну грошову одиницю, стане

зрозуміло, що вартість депозитів у національній грошовій одиниці впала після 2014 р. (на рис. 4 пунктирний графік) і цей спад цінності є очевидним.

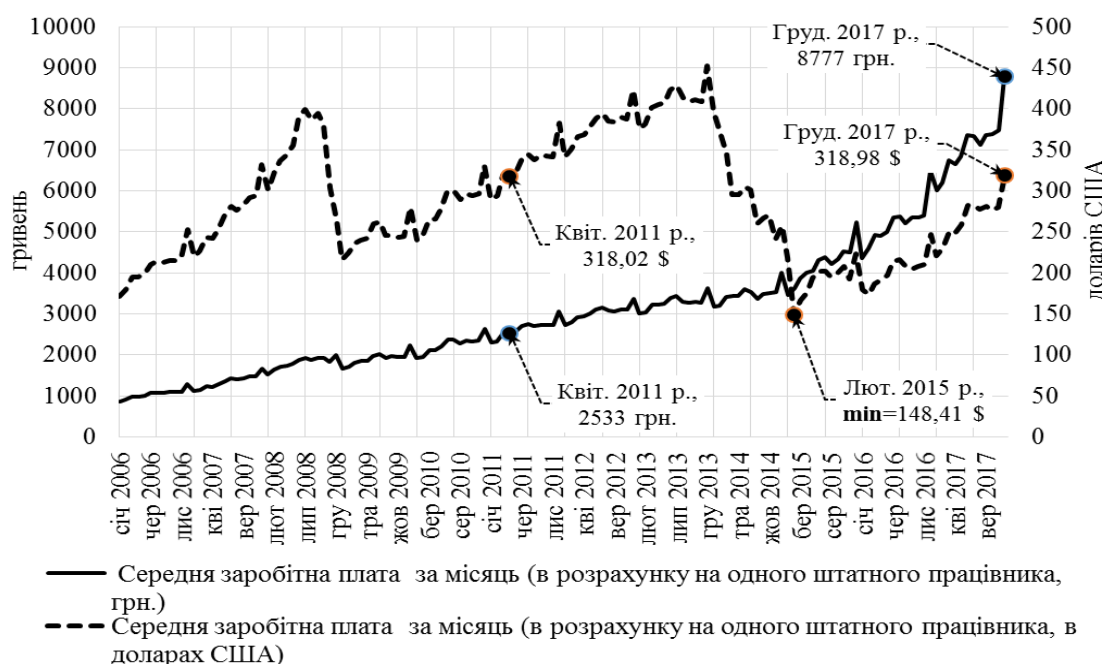


Рис. 3. Середня заробітна плата за місяць (у розрахунку на одного штатного працівника) в гривнях та доларах США за період 2000 – 2017 рр. (побудовано автором за даними [14; 15])

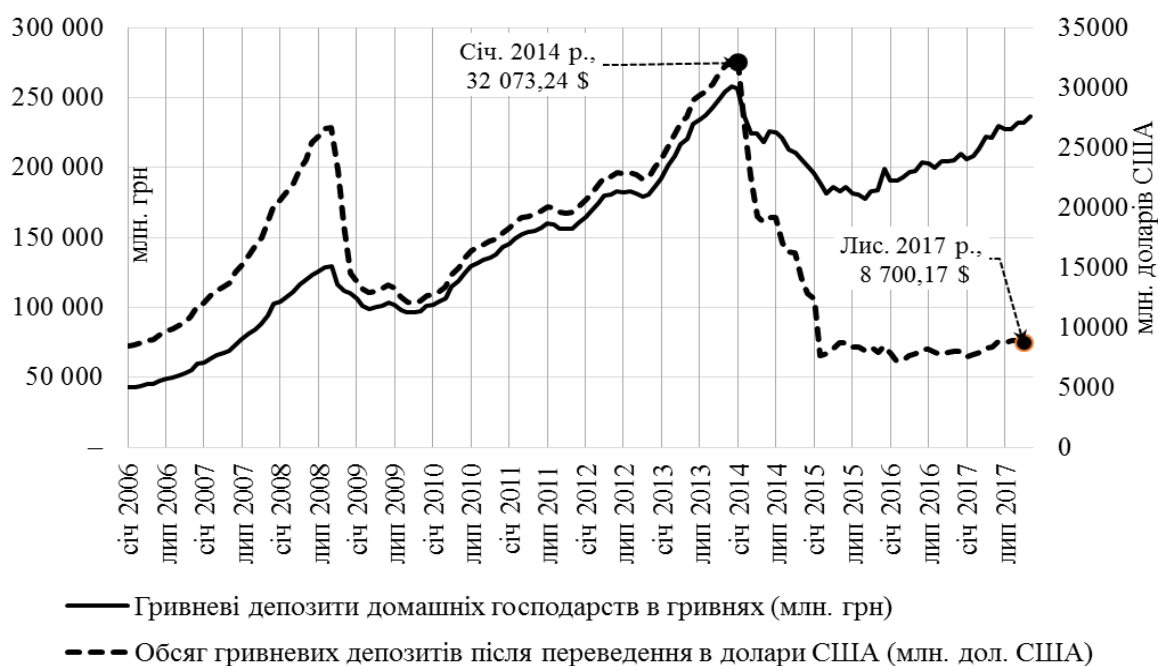


Рис. 4. Обсяг гривневих депозитів домашніх господарств, у гривнях та доларах США (побудовано автором за даними [14; 16])

Простежимо, як вплинула нестабільність грошової системи в Україні на довіру домашніх господарств до іноземних валют. Зокрема, тенденція довіри до «популярного» долара США відобразилася у більших сумах депозитних вкладень, однак статистика доводить, що зниження рівня життя населення призвела і до послаблення схильності зберігати кошти на банківських рахунках (рис. 5).

Два піки на графіку пояснюються зміною курсу долара в Україні: від 865,5 грн за 100 доларів США у лютому 2014 р. до 2447,99 грн за 100 доларів США у лютому 2015 р. Характерно, що обсяги доларових депозитів у доларовому еквіваленті продовжили стрімке падіння після лютого 2014 р., а в гривневому еквіваленті їх вартість стрімко зросла від 1581,27 у січні 2015 р. до 2447,99 грн за 100 доларів США у лютому 2015 р. (тобто в 1,5 рази), а потім знову впала. Зростання доларових депозитів у гривневому еквіваленті загалом пояснюється знеціненням національної грошової одиниці відносно іноземної валюти.

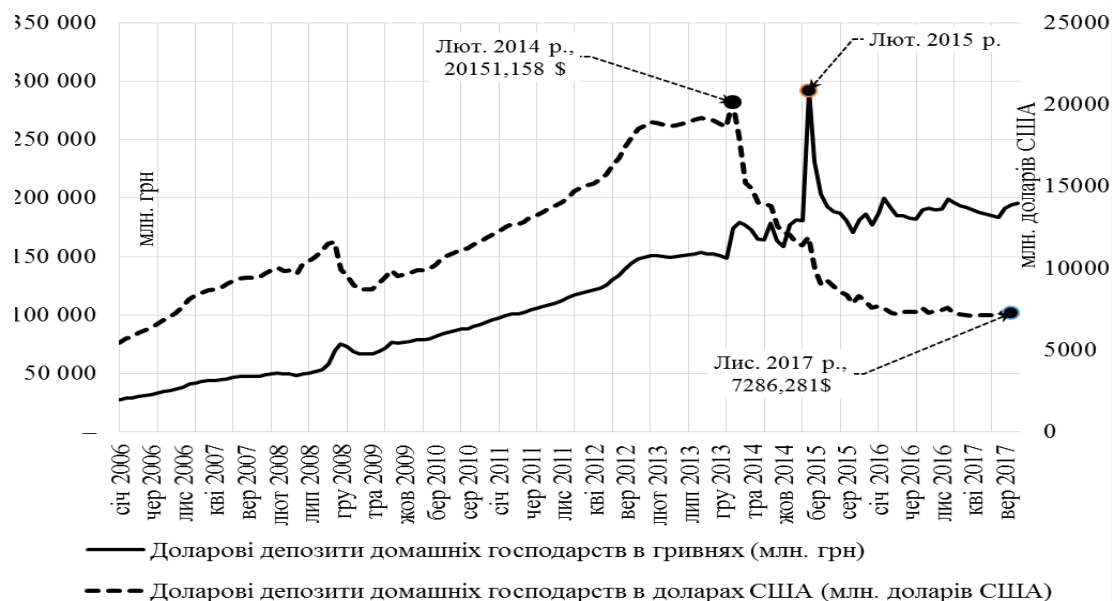


Рис. 5. Обсяг доларових депозитів у гривнях та доларах США (побудовано автором за даними [14; 16])

Зменшення обсягів депозитів в європейській валюті (рис. 6) також у жодному разі не пояснюється збільшенням довіри до гривні, яка знецінилася після 2014 р. і у відношенні до євро. На діаграмі відображено вплив стрибків вартості євро на обсяг депозитів: від 1180,3 грн за 100 євро у лютому 2014 р. (коли обсяг депозитів склав 2991,72 млн євро) до 2779,68 грн за 100 євро у лютому 2015 р., причому у січні 2015 р. вартість євро дорівнювала 1853,45 грн за 100 грошових одиниць (знов «кидок» у 1,5 рази). Тенденції, зображені на діаграмі, доводять, що одноразовий імпульс щодо зростання вартості іноземної валюти не пожвавив активності депозитних євро-вкладників, а навіть пришвидшив їх скорочення до 1156,01 млн євро у листопаді 2017 р.

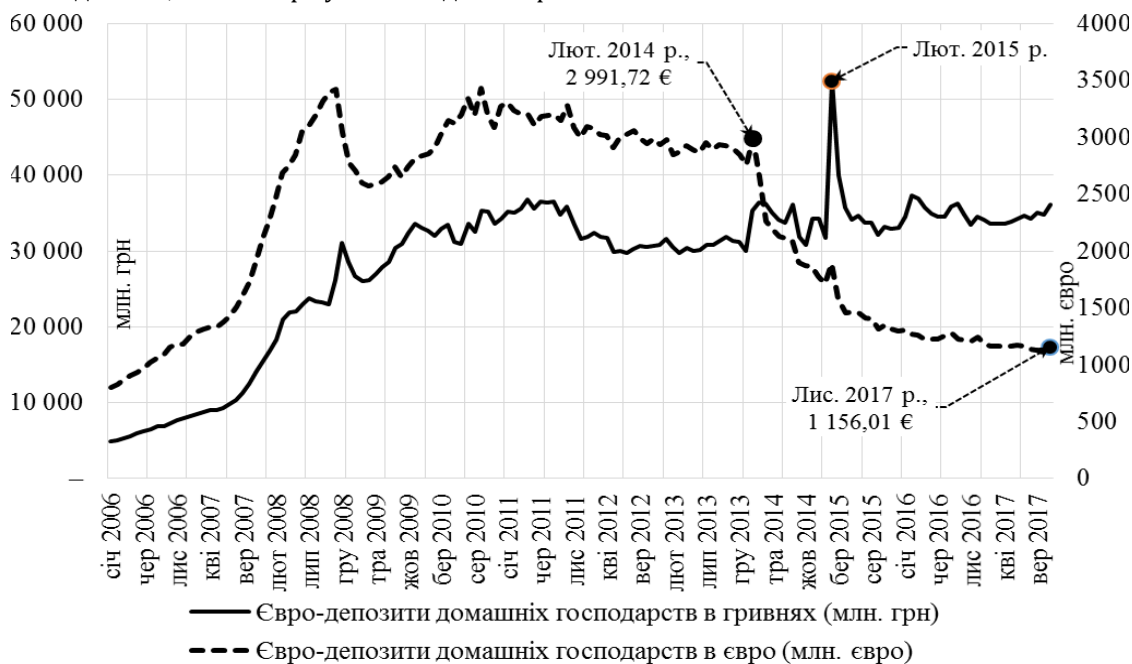


Рис. 6. Обсяг євро-депозитів в євро та гривневому еквіваленті (побудовано автором за даними [14; 16])

А що відбулося з рублевими депозитами? Розбіжності в тенденціях поведінки гривні і російського рубля незначні (рис. 7). У лютому 2014 р. за 10 рублів потрібно було сплатити 2,46 грн, а у лютому 2015 р. вартість 10 рублів зросла до 3,79 грн (проти 2,61 грн за 10 руб. у січні 2015 р.). Свою роль відіграло і одночасне знецінення вартості російського рубля.

У зіставленні з депозитами в інших валютах, «втеча» рублевих депозитів виявилася більш активною: їх обсяги скоротилися втричі за рік з 2014 по 2015 рр. та майже в дев'ять разів з лютого 2014 р. по листопад 2017 р. Для зіставлення: за рік з лютого 2014 по лютий 2015 рр. доларові депозити скоротилися лише в 1,7 раза, а євро-вклади – в 1,6 раза; з лютого 2014 по листопад 2017 рр. загалом такий спад склав всього лише 0,6 раза по депозитах, як в доларах, так і в євро, завдяки уповільненню спадної тенденції з осені 2015 р. (табл. 1).

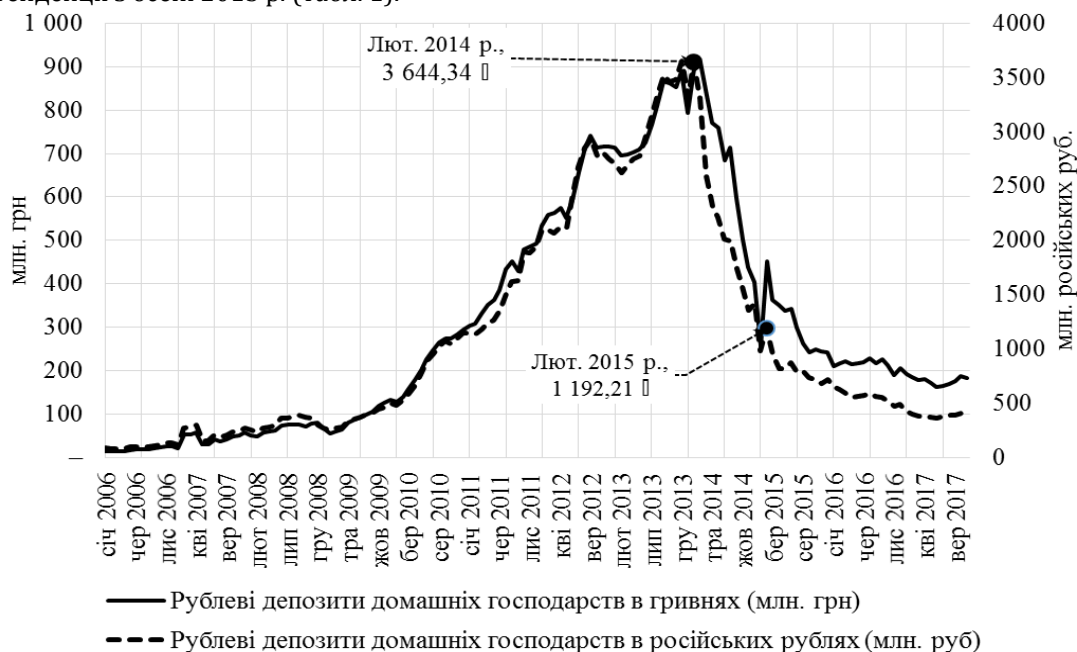


Рис. 7. Обсяг рублевих депозитів в гривнях та російських рублях (побудовано автором за даними джерела [14; 16])

Таку статистику можна було б пояснити і політичними мотивами. Однак у нашому випадку спад довіри до російського рубля властивий саме домогосподарствам, а не юридичним особам (підприємствам та банкам) чи представникам державних органів.

Таблиця 1. Темпи скорочення обсягів депозитів домашніх господарств за валютами (розраховано автором за даними [14; 16])

Депозити	Темпи скорочення обсягів депозитів загалом за період	
	лютий 2014 р. – лютий 2015 р	лютий 2014 р. – листопад 2017 р.
Гривневі у гривнях	1,26	1,29
Доларові в доларах	1,69	0,61
Єврові в євро	1,58	0,61
Рублеві в рублях	3,06	8,99

Насамкінець зіставимо рівень доходів українців з обсягами вкладених на банківські рахунки депозитів. Зміна середньомісячної заробітної плати у розрахунку на одного штатного працівника однозначно впливає на потенційну здатність та схильність населення України до банківських збережень у гривнях (рис. 8). Однак цікаво, що у період з січня 2006 р. по січень 2014 р. зростання зарплати на одну гривню спричиняло зростання обсягів гривневих депозитів у середньому у 71,497 раза без урахування інших факторів (табл. 2).

«Підйом» депозитів на точковій діаграмі до січня 2014 р., подальші спад та уповільнення припадають на стрімку зміну вартості гривні з січня 2014 р. Зміна в економічній стабільності після січня 2014 р. стала фактором уповільнення зростання гривневих депозитів, що вплинуло на загальну тенденцію за весь період з січня 2006 р. по листопад 2017 р. Іншими словами, якщо зарплата зростала на гривню, то в середньому депозити зростали в 28,962 раза.

Тенденція доларових депозитів є більш вирівняною, але так само підтверджує здатність населення до депозитних вкладень залежно від рівня доходів (рис. 9).

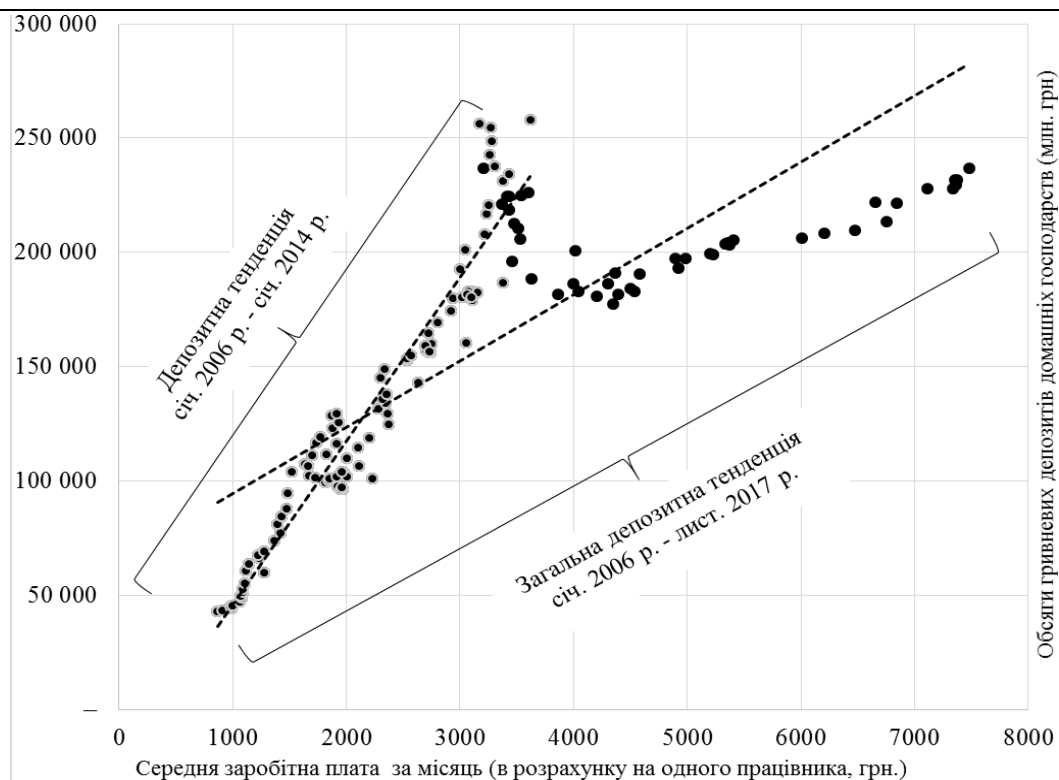


Рис. 8. Залежність обсягу гривневих депозитів від рівня середньомісячної заробітної плати (побудовано автором за даними [15; 16])

Таблиця 2. Залежність обсягу гривневих депозитів від рівня середньої заробітної плати (розраховано автором за даними [15; 16])

Депозитна тенденція за період	Апроксимація залежності	R ²
січень 2006 р. – січень 2014 р.	$y = 71,497x - 25319$	0,9246
січень 2006 р. – листопад 2017 р.	$y = 28,962x + 65784$	0,635

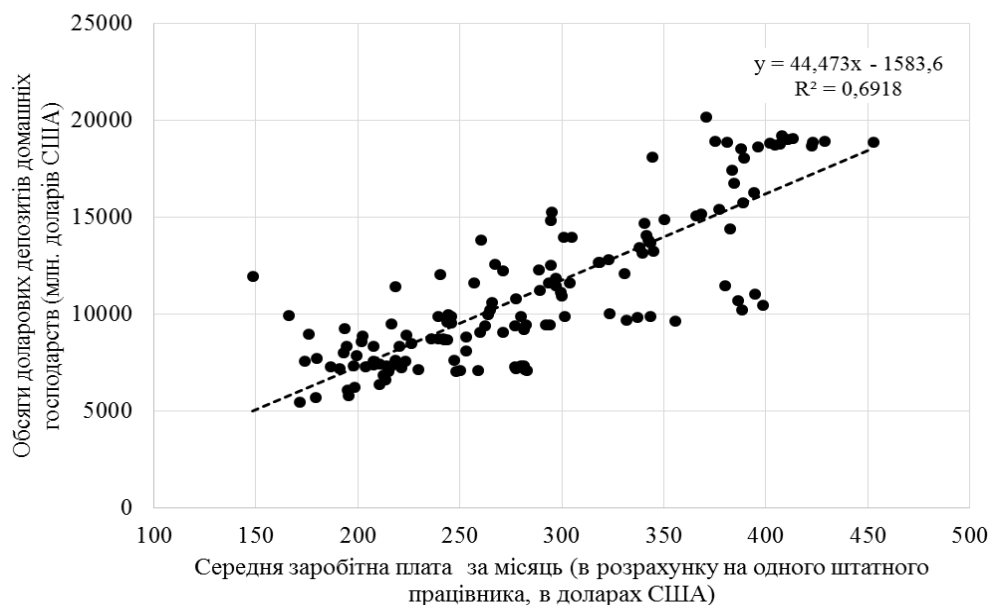


Рис. 9. Залежність обсягу доларових депозитів домашніх господарств від рівня середньо-місячної заробітної плати у доларовому еквіваленті (побудовано автором за даними [15; 16])

За проведеними розрахунками коефіцієнт співвідношення доларових депозитів до гривневих у середньому за весь досліджуваний період (з січня 2006 р. по листопад 2017 р.) дорівнював 0,741 або 74 %. Це свідчить про перевагу уподобань населенням саме цієї валюти у зіставлення з іншими, оскільки євро-депозити отримали в середньому частку в 0,1866 (18,66 %), а рублеві – в 0,0017 (0,17 %). Однак, протягом цього періоду було виявлено мінімальний коефіцієнт співвідношення доларових вкладень на рівні 0,40 (серпень 2008 р.) та максимальний – у 1,55 (лютий 2015 р.). Водночас, після розрахунку відношення обсягів доларових до сумарного обсягу всіх депозитів, з'ясувалося, що середній рівень доларизації становив 37,8 % з мінімальним рівнем у 25,13 % в липні 2008 р. та максимальним – 54,5 % у лютому 2015 р. Цифри доводять, що довіра до валют змінюється залежно від періодів спокою, передкризового та кризового станів економіки, яка формує насамперед рівень життя населення, а отже, і його можливості та бажання відносити свої кошти до банків.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Висновок перший. Рівень доларизації економіки та довіри до власної грошової одиниці насправді залежать від рівня економічної стабільності в країні, лояльності до валюти інших країн та рівня життя населення. Цим також пояснюється спад депозитних вкладень у будь-якій валюті в українській банківській системі після січня 2014 р.

Висновок другий. Існує ще один важливий фактор, який не треба зневажати. Мова іде про недооціненість української гривні, причиною чого може бути її непоширеність, некупність чи незабезпеченість, в інших країнах. Риторичне питання: український громадянин може зберігати свої кошти у доларах, євро, франках; а чи бажає американець, швейцарець чи громадянин іншої європейської країни зберігати кошти в гривнях? Цікаво, чому? Це питання потребує подальших розвідок.

Висновок третій. Що довше населення України віддаватиме перевагу іноземним валютам, то довше власна валюта буде недооціненою в паритеті купівельної спроможності та нестійкою на внутрішньому валютному ринку.

Висновок четвертий. Саме зміна рівня доходів населення визначає зміну обсягів депозитів, у якій би валюті їх не вкладали.

Список літератури

1. Князь, С. В. Депозит як основне джерело банківських ресурсів [Електронний ресурс] / С. В. Князь, М. В. Горун // Вісник Університету банківської справи Національного банку України, 2013 № 1 (16). – С. 164-168. Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/VUbsNbU_2013_1_32.pdf.
2. Д'яконов, К. М. Депозитний ринок України: чи захищені банки та вкладники? [Електронний ресурс] / К. М. Д'яконов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – С. 235-238. Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Nvmgu_eim_2015_10_53.pdf.
3. Волохата, В. Є. Фактори формування депозитних ресурсів банку [Електронний ресурс] / В. Є. Волохата // БІЗНЕС ІНФОРМ № 8, 2013. – С. 310-316. Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2013/8_0/310_316.pdf.
4. Коваленко, М. О. Депозитна політика банків України та її вплив на ефективність залучення депозитних ресурсів [Електронний ресурс] / М. О. Коваленко // Інвестиції: практика та досвід. – № 2. – 2017. – С. 39-44. Режим доступу: http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2017/9.pdf.
5. Коваленко, В. В. Депозитна діяльність банків України: реалії та розвиток на майбутнє [Електронний ресурс] / В. В. Коваленко // Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 4, 2015. – С. 834-837. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/177.pdf>.
6. Шкреб, М. Безготівкове суспільство та дедоларизація в Україні: чого бракує для актуальної дискусії? [Електронний ресурс] / М. Шкреб, К. Хведчук // Вісник Національного банку України, Грудень, 2016. – С. 6-12. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=42352929>. Дата публікації: грудень 2016 року.
7. Статистика зовнішнього сектору. Показники валютного ринку [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.
8. The Economist: справедливий курс гривні – 7,3 за долар [Електронний ресурс] // Українська правда. – Режим доступу: <https://www.pravda.com.ua/news/2016/01/11/7095055/>. Дата публікації: 11 січня 2016 року.
9. Свіжа статистика від "Біг-Мака": Гривня стала найбільш недооціненою валютою світу [Електронний ресурс] // Патріоти України. – Режим доступу: <http://patrioty.org.ua/economic/svizha-statystyka-vid>.

bih-maka-hryvnia-stala-naibilsh-nedootsinenoiiu-valiutoiu-svitu-213396.html . Дата публікації: 24 січня 2018 року.

10. ECD/Eurostat (2012), "Calculation and aggregation of PPPs", in Eurostat-OECD Methodological Manual on Purchasing Power Parities, OECD Publishing. Chapter 12. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189232-15-en>; <http://www.oecd.org/sdd/prices-ppp/13-3012041ec015.pdf>.
11. Angus Deaton, Alan Heston (2009, November). Understanding PPPs and PPP-based national accounts // Angus Deaton, Research Program in Development Studies, Princeton University, Alan Heston, University of Pennsylvania. November 2009
https://www.princeton.edu/~deaton/downloads/deaton_heston_complete_nov10.pdf p.16-20.
12. Україна. The World Bank. Data [Електронний ресурс] // The World Bank. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/country/ukraine?locale=uk> та <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel>.
13. Валовий внутрішній продукт [Електронне джерело] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/xls/vvp_u_xls.zip.
14. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період) [Електронний ресурс] // Національний Банк України. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.
15. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності по місяцях [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp_ek_m/Zp_ek_m_u/arh_zpm_u.html.
16. Депозити домашніх господарств у розрізі валют / Грошово-кредитна статистика [Електронний ресурс] // Національний Банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/files/3.2-Deposits.xls>.

References

1. Knyaz, S. V., Horun M. V. (2013). Deposit as the main source of bank resources. *Visnyk Universytetu bankivskoyi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy*, 2013 № 1 (16). (pp. 164-168) [E-Reader Version]. Retrieved from http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/VUbsNbU_2013_1_32.pdf.
2. Diakonov K.N. Deposit Market of Ukraine: are banks and investors in safe? *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu* (pp. 235-238) [E-Reader Version]. Retrieved from http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/Nvmgu_eim_2015_10_53.pdf [in Ukrainian].
3. Volokhataya V. Y. (2013). Factors of Formation of Deposit Resources of the Bank. *BIZNES INFORM*, № 8, 2013 (pp. 310-316) [E-Reader Version]. Retrieved from http://www.business-inform.net/pdf/2013/8_0/310_316.pdf [in Ukrainian].
4. Kovalenko M. (2017). Deposit policy banks in Ukraine and its impact on the effectiveness of deposit attraction of resources. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, № 2/2017. (pp. 39-44). [E-Reader Version]. Retrieved from http://www.investplan.com.ua/pdf/2_2017/9.pdf [in Ukrainian].
5. Kovalenko V. V. (2015). Deposit activity of banks of Ukraine: realities and development for the future. *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, Issue 4, 2015. (pp. 834-837) [E-Reader Version]. Retrieved from <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/177.pdf> [in Ukrainian].
6. Shkreb, M., Khvedchuk, K. (2016, December) Non-cash society and decentralization in Ukraine: what is lacking for an actual discussion. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy*, December 2016 (pp. 6-12). [E-Reader Version]. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=42352929>. [in Ukrainian].
7. National Bank of Ukraine (2018). *External sector statistics. Indicators of the currency market* [E-Reader Version]. Retrieved from www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls. [in Ukrainian].
8. The Economist: the fair hryvnia rate is \$ 7.3 per dollar (2016, January 11). *Ukrayinska pravda* [E-Reader Version]. Retrieved from <https://www.pravda.com.ua/news/2016/01/11/7095055/>. [in Ukrainian].
9. Fresh statistics from Big Mac: Hryvnia has become the most underrated world currency (2018, January 24). *Patrioty Ukrainy* [E-Reader Version]. Retrieved from <http://patrioty.org.ua/economic/svizha-statystyka-vid-bih-maka-hryvnia-stala-naibilsh-nedootsinenoiiu-valiutoiu-svitu-213396.html>.
10. ECD/Eurostat (2012). Calculation and aggregation of PPPs. *Eurostat-OECD Methodological Manual on Purchasing Power Parities*. OECD Publishing. Chapter 12. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264189232-15-en>; <http://www.oecd.org/sdd/prices-ppp/13-3012041ec015.pdf>.
11. Angus Deaton, Alan Heston (2009, November). *Understanding PPPs and PPP-based national accounts* (pp. 16-20) [E-Reader Version]. Retrieved from https://www.princeton.edu/~deaton/downloads/deaton_heston_complete_nov10.pdf.

-
12. The World Bank (2018). *Ukraine. Data.* [E-Reader Version]. Retrieved from <https://data.worldbank.org/country/ukraine?locale=uk>; <http://api.worldbank.org/v2/uk/country/UKR?downloadformat=excel> [in Ukrainian].
 13. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2018). *Gross Domestic Product* [E-Reader Version]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/xls/vvp_u_xls.zip [in Ukrainian].
 14. National Bank of Ukraine (2018). *Official exchange rate of hryvnia against foreign currencies (average for the period)* [E-Reader Version]. Retrieved from www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls [in Ukrainian].
 15. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny (2018). *Average wages by type of economic activity by months* [E-Reader Version]. Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/Zarp_ek_m/Zp_ek_m_u/arh_zpm_u.html [in Ukrainian].
 16. National Bank of Ukraine (2018). *Monetary statistics. Deposits of households by currency.* [E-Reader Version]. Retrieved from <https://bank.gov.ua/files/3.2-Deposits.xls> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 22.03.2018 р.

Інна Олександрівна ІРТИЩЕВА

доктор економічних наук,
професор,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Дмитро Володимирович КРИЛЕНКО

аспірант,
Міжнародний університет бізнесу і права

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

Іртищева, І. О. Інституційні аспекти формування моделі економічного зростання Причорноморського регіону [Текст] / Інна Олександрівна Іртищева, Дмитро Володимирович Криленко // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 62-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасний етап економічних перетворень на основі впровадження моделей регіонального розвитку вимагає використання інноваційних підходів щодо реформування економіки регіонів. Інноваційний підхід може реалізуватися у межах усіх можливих моделей регіонального розвитку, які мають розроблятися й впроваджуватися, враховуючи потреби конкретних регіонів і територій.

Мета. Метою дослідження є обґрунтування інституційних аспектів формування моделі економічного зростання Причорноморського регіону.

Метод.

Результати. Встановлено, що концептуально-стратегічні орієнтири розвитку Причорноморського регіону повинні враховувати особливості його структурних компонент, серед яких економічна та соціальна компоненти, навколишнє середовище та просторовий регіональний розвиток.

Економічна та соціальна складові спричиняють закономірну зміну характеристик матеріальних та ідеальних регіональних об'єктів. Навколишнє середовище охоплює живі та неживі об'єкти, що існують на території регіону та поряд з ним, серед яких можуть бути природні та змінені у результаті діяльності людини об'єкти. Просторовий регіональний розвиток – це багатовимірний процес, який інтегровано охоплює різні форми поєднання окремих складових регіонального розвитку.

На основі проведених досліджень нами сформовано авторську інституціональну модель економічного зростання Причорноморського регіону, в якій метою інституціалізації є розвиток самодостатніх регіональних інститутів громадянського суспільства, формування конкурентних територіальних громад та посилення вертикалі виконавчої влади, відповідно реалізація зазначеної мети базується на основних стратегічних ресурсах, притаманних кожному конкретному регіону, при цьому на їх основі використовуючи принципи модернізації економічної та децентралізації фінансової діяльності регіон намагається вийти на запланований результат;

Ключові слова: фіскальна політика; регіональна політика; інституції; інституційні аспекти; державне регулювання; регіональне зростання.

Inna Oleksandrivna IRTYSHCHEVA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
National University of Shipbuilding named after Admiral Makarov

Dmytro Volodymyrovych KRYLENKO

PhD Student,
International University of Business and Law

INSTITUTIONAL ASPECTS OF FORMATION OF ECONOMIC GROWTH MODEL OF THE BLACK SEA REGION

Abstract

Introduction. *The modern stage of economic transformations on the basis of the introduction of regional development models requires the use of innovative approaches to reforming the economy of the regions. An innovative approach can be implemented within the framework of all possible regional development models, which need to be established and implemented, taking into account the needs of specific regions and territories.*

Purpose. *The article aims to substantiate the institutional aspects of formation of economic growth model of the Black Sea region.*

Results. *It has been established that conceptual and strategic reference points of the development of the Black Sea region should take into account the features of its structural components, including economic and social components, environment and spatial regional development.*

The economic and social components cause a logical change in the characteristics of material and ideal regional objects. The environment covers living and inanimate objects existing in and around the region, including natural and altered human objects. Spatial regional development is a multidimensional process that integrates various forms of combining individual components of regional development.

On the basis of our research, we have created the author's institutional model of economic growth in the Black Sea region. The purpose of institutionalization is the development of self-sufficient regional civil society institutes, the formation of competitive territorial communities and the strengthening of the vertical of the executive branch. The realization of this goal is based on the main strategic resources inherent in each particular region. On their basis, while using the principles of economy modernisation and the economy decentralisation of financial activities of the region, we can try to reach the planned results.

Keywords: *fiscal policy; regional policy; institutions; institutional aspects; state regulation; regional growth.*

JEL classification: L6, P25, R11

Вступ

Сьогодні регіони України досить відрізняються за кількісними та якісними параметрами, що впливає на диференціацію розміру сплати податкових платежів кожною з регіонів окремо. Через скорочення промислового виробництва, відтік інвестиційного капіталу, нестійку експортну динаміку, зменшення обсягів будівництва, погіршення ситуації на ринку праці і загальне падіння рівня доходів населення, регіони країни суттєво зменшили обсяг податкових надходжень.

Проблемам регіонального економічного зростання присвячені дослідження О. Амоші, Б. Буркинського, М. Бутко, З. Варналій, В. Геєця, Б. Данилишина, Я. Жаліло, О. Івашина, Б. Кузик, С. Пирожкова, С. Романюк, Й. Шумпетера та ін. Але проблеми інституційних аспектів регіонального зростання залишаються актуальними.

Мета та завдання статті

Метою нашого дослідження є обґрунтування інституційних аспектів формування моделі економічного зростання Причорноморського регіону

Виклад основного матеріалу дослідження

Консолідація бюджету є ключовим фактором, необхідним для досягнення макроекономічної стабільності України. Частка державних витрат у складі ВВП є дуже високою, що відображає неефективність державного сектору. Не є цілком зрозумілим, на що саме витрачаються державні кошти в Україні. Проект бюджету оголошується публічно, проте немає жодного сучасного засобу контролю ефективності використання податкових надходжень. Так контролююче відомство звітує Верховній Раді, але рівень прозорості щодо використання державних коштів потребує термінового підвищення,

особливо шляхом створення аудиторських підрозділів з ефективним інструментарієм для боротьби з корупцією та розтратами.

Регіональний розвиток є наслідком впливу певних агрегованих факторів. Вони втілюються у змінах масштабів виробництва, кваліфікації робітників, кількості зайнятих, обсягів капіталовкладень, розміщення ресурсів, організації та управління виробництвом тощо [1]. Моделі регіонального розвитку відображають функціональний взаємозв'язок між агрегованими факторами, які впливають на систему «регіон». В економічній науці сформувалися різні підходи до моделювання процесів регіонального розвитку.

Економічний розвиток регіонів України потребує вдосконалення системи реформування на основі комплексного інституційно-економічного механізму, який має відповідати обраній моделі регіонального розвитку відповідно до концепції регіональної політики. Тільки такий системний підхід дасть змогу проводити ефективні реформи, розраховані на довгострокову перспективу [2].

На етапі структурних ринкових перетворень для України та її регіонів загальними напрямками ринкових реформ були:

- роздержавлення і приватизація;
- демонополізація економіки;
- розвиток підприємництва; формування ринкової інфраструктури;
- перехід до вільного ціноутворення;
- формування ефективної системи державного регулювання економіки, разом із збереженням у раціональних межах державного сектору;
- забезпечення макроекономічної або фінансової стабільності;
- стимулювання економічного зростання.

Сучасний етап економічних перетворень на основі впровадження моделей регіонального розвитку вимагає використання інноваційних підходів до реформування економіки регіонів. Інноваційний підхід може реалізуватися у межах усіх можливих моделей регіонального розвитку, які мають розроблятися й впроваджуватися, враховуючи потреби конкретних регіонів і територій (табл. 1).

Застосування інноваційних підходів до регіонального розвитку має бути зорієнтовано на таке:

- посилення внутрішньої мотивації на регіональному (місцевому) рівні до соціально-економічного зростання;
- створення на регіональному рівні ефективних господарських структур, орієнтованих на інтенсифікацію використання наявного на місцях ресурсного потенціалу;
- формування на регіональному (та міжрегіональному) рівні конкурентних виробничих систем інноваційного типу;
- першочергове задоволення внутрішніх потреб територій за рахунок власних і залучених ресурсів [3, с. 6].

Концептуально-стратегічні орієнтири розвитку Причорноморського регіону повинні враховувати особливості структурних компонент цього регіону, серед яких економічна та соціальна компоненти, навколишнє середовище та просторовий регіональний розвиток (рис. 1).

Економічна та соціальна складові спричиняють закономірну зміну характеристик матеріальних та ідеальних регіональних об'єктів. Навколишнє середовище охоплює живі та неживі об'єкти, що існують на території регіону та поряд з ним, серед яких можуть бути природні та змінені у результаті діяльності людини об'єкти. Просторовий регіональний розвиток – це багатовимірний процес, який інтегровано охоплює різні форми поєднання окремих складових регіонального розвитку.

Відповідно до концепції сталого розвитку, важливим є забезпечення спрямування напрямків трансформації фіскальної політики на благо розвитку мешканців регіону, теперішніх майбутніх поколінь. Синергія взаємодії влади, бізнесу та громад Причорноморського регіону у контексті трансформації фіскальної політики забезпечить комплексний розвиток регіональних територіальних підсистем та збалансує приватні, державні й регіональні інтереси.

Стратегія регіонального розвитку Причорноморського регіону повинна будуватися в межах національних інтересів та з урахуванням регіональних історичних, природно-ресурсних і соціально-економічних особливостей. Важливим завданням є узгодженість завдань державної та регіональної політики, а також збалансоване використання власних та залучених ресурсів (рис. 2).

Концептуально-стратегічні аспекти трансформації фіскальної політики повинні бути узгодженими із стратегією розвитку Причорноморського регіону та із державними стратегічними програмами (рис. 3).

Загальними проблемами стратегування розвитку для всіх регіонів України є наступні. Завдання, окреслені в державних стратегічних та програмних документах, масштабні та дуже амбітні, що обумовлює їх декларативність.

Таблиця 1. Пріоритетні напрями економічних реформ у контексті моделей регіонального розвитку

Типи моделей розвитку регіонів	Напрями реформування	Регіони України
Еколого-економічна	Розвиток виробничої та соціальної інфраструктури загальнодержавного та міжнародного значення. Реформування адміністративно-територіального устрою. Упровадження ресурсо- й енергозберігаючих технологій тощо	Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька (частина території), Запорізька, Луганська (частина території), Львівська, Одеська, Харківська
Інноваційно-інвестиційна	Реструктуризація економічної бази окремих регіонів і створення умов для диверсифікації на новій технологічній основі. Підвищення конкурентоспроможності за рахунок сприятливого інвестиційного клімату. Підтримка малого і середнього підприємництва. Розбудова та модернізація інфраструктури для підвищення інвестиційної привабливості тощо	Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська
Інноваційна	Сприяння створенню та впровадженню інновацій, розповсюдження сучасних технологій для зменшення ризиків виникнення техногенних катастроф. Активізація співпраці у сфері освіти і науки. Розвиток наукоємного та високотехнологічного виробництва тощо	Дніпропетровська, Донецька(частина території), Житомирська, Запорізька, Київська, Кіровоградська, Луганська (частина території), Полтавська, Рівненська, Харківська, Чернігівська
Кластерна	Розвиток туризму та рекреації. Розширення міжрегіональної економічної взаємодії. Розвиток транскордонного і єврорегіонального співробітництва. Розширення фінансово-економічних можливостей територіальних громад тощо	На основі економічних районів і принципів поділу праці
Мобілізаційно-інноваційна	Розвиток інфраструктури інформаційного суспільства. Забезпечення високих стандартів навчання доступного для працівників виробничої діяльності тощо	Всі регіони
Сталий розвиток	Забезпечення повної зайнятості працездатного населення. Забезпечення випереджального розвитку й експортної орієнтації провідних галузей промисловості, логістики, високих технологій. Раціональне використання та відновлення природних ресурсів, охорона навколишнього природного середовища. Реформування ЖКГ. Впровадження високих технологій в освіті, медицині, галузі зв'язку та телекомунікацій тощо	Всі регіони

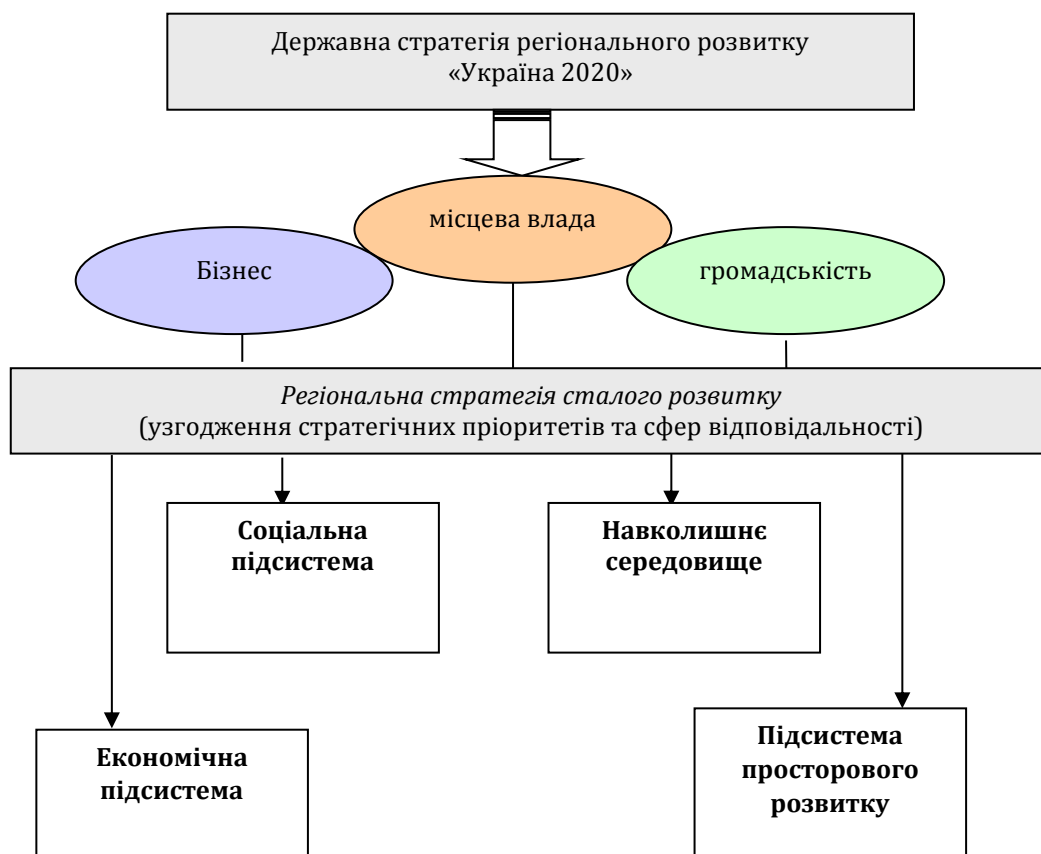


Рис. 1. Концептуально-стратегічна схема розвитку Причорноморського регіону*

*Узагальнено на підставі [4].



Рис. 2. Узгодження стратегії розвитку Причорноморського регіону з державною політикою



Рис. 3. Узгодженість різних аспектів трансформації фінансової політики з державними та регіональними пріоритетами

Стратегічним завданням, пріоритетам і послідовності їх виконання бракує чіткої причинно-наслідкової взаємоузгодженості, а також системи механізмів та інструментів досягнення окреслених завдань, що створює потребу в окремих деталізуючих документах, до яких відносять середньо- і короткострокові загальнонаціональні програми діяльності урядів, річні плани заходів реалізації Державної стратегії, довгострокові стратегії розвитку регіонів і угоди щодо регіонального розвитку. Крім того, незважаючи на те, що всі українські регіони мають регіональні стратегії, вони затверджені у різний час, мають різний ступінь деталізації, відрізняються за структурою. Плани реалізації регіональних стратегій або відсутні взагалі, або мають характер документу, мало пов'язаного із самою стратегією. Параметри моніторингу виконання стратегій слабо корелюються із їх цілями або мають характер показників у гривнях, що є малопридатним інструментом для контролю через інфляційні процеси.

Ефективна фінансова політика повинна забезпечувати необхідне фінансування сталого розвитку регіону. «Сталий соціально-економічний розвиток означає таке функціонування господарського комплексу, коли одночасно задовольняються зростаючі матеріальні і духовні потреби населення, забезпечується раціональне та екологічно безпечне господарювання і високоефективне збалансоване використання природних ресурсів, створюються сприятливі умови для здоров'я людини, збереження і відтворення навколишнього природного середовища та природно-ресурсного потенціалу суспільного виробництва» [5]. Систематизовані автором принципи розробки Стратегії розвитку Причорноморського регіону наведено в таблиці 2.

Необхідною умовою подальшого розвитку Причорноморського економічного району є зміцнення інноваційного потенціалу суб'єктів господарської діяльності. Практичний досвід господарювання вказує на те, що підприємства, які не звертають увагу інноваційній діяльності, морально старіють і вибувають із боротьби за споживача [6, с. 55]. Тому, враховуючи попередні результати досліджень, можливо

стверджувати, що в сучасних умовах трансформації фіскальної політики одним з основних завдань є інноваційне оновлення виробничого сектору, розвиток малого та середнього бізнесу.

Таблиця 2. Принципи розробки Стратегії розвитку Причорноморського регіону*

Партнерство	До участі в ухваленні рішень і розробці стратегічних цілей було запрошено всі зацікавлені сторони: представників влади, наукових установ, асоціацій підприємців, торговельних палат, підприємств та громадянського суспільства.
Принцип спільної участі представників влади та приватного сектору	Забезпечує широкий соціальний консенсус та публічну підтримку Стратегії. Усі заходи розроблялися у спосіб, захищений від надмірного впливу учасників процесу розвитку, із залученням конкретних осіб, які ухвалюють рішення, зацікавлених сторін, експертів, представників громадськості тощо.
Життєздатність	Основою забезпечення життєздатності є дотримання належної рівноваги та послідовності внутрішніх елементів Стратегії (цілей, заходів), що підтримується застосуванням усіх зазначених у цьому документі принципів. Ще одним важливим елементом забезпечення життєздатності є розвиток порівняльних переваг, визначених за результатами SWOT-аналізу (розбудова можливостей, які послаблюють гостроту вад і проблем). Крім того, для виявлення взаємозалежності між вадами та загрозами, яка загрожує життєздатності (для ризик-менеджменту), застосовується матриця слабких сторін та загроз.
Інтеграція	Забезпечувалася за двома напрямками: інтеграція спільних місцевих потреб на регіональному рівні з територіальної та змістовної точки зору. Це означає, що досягнення будь-якої регіональної мети принесе результат і на місцевому рівні. Інтеграція забезпечується шляхом активної участі всіх зацікавлених сторін регіону; інтеграція як багатомірний план розвитку пріоритетних секторів і напрямів діяльності забезпечує усунення конфліктів та негативних впливів. У цьому сенсі інтеграція забезпечує зосередження на сумісності та синергії заходів.
Інновація	Застосовується як принцип у процесі ідентифікації проектів і стосується, головним чином, запропонованого підходу та якнайефективнішого використання наявних ресурсів.
Ієрархія стратегічних планів	Стратегічні плани вищого рівня мають більш загальний характер і закладають підвалини для визначення конкретних заходів на нижчих рівнях.
Інституційна пам'ять	Робота над проектом Стратегії повинна базуватись на результатах, досягнутих під час розробки попередніх стратегічних документів.
Субсидіарність	Визначення стратегічних заходів, починаючи з найнижчого рівня (на основі потреб місцевих громад), здійснювалось із використанням ресурсів регіонального розвитку.

*Джерело: [4], [5].

На основі всього вищезазначеного, зважаючи на основні принципи та підходи до регіонального розвитку, ми пропонуємо авторську інституціональну модель економічного зростання Причорноморського регіону (рис. 4).

Метою інституціоналізації є розвиток самодостатніх регіональних інститутів громадянського суспільства, формування конкурентних територіальних громад та посилення вертикалі виконавчої влади.

Реалізація зазначеної мети базується на основних стратегічних ресурсах, притаманних кожному конкретному регіону. На їх основі використовуючи принципи модернізації економічної та децентралізації фінансової діяльності регіон намагатиметься вийти на запланований результат.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі проведених досліджень нами сформовано авторську інституціональну модель економічного зростання Причорноморського регіону, в якій метою інституціоналізації є розвиток самодостатніх регіональних інститутів громадянського суспільства, формування конкурентних територіальних громад та посилення вертикалі виконавчої влади, відповідно реалізація зазначеної мети базується на основних стратегічних ресурсах, притаманних кожному конкретному регіону, при цьому на їх основі, використовуючи принципи модернізації економічної та децентралізації фінансової діяльності, регіон намагатиметься вийти на запланований результат.

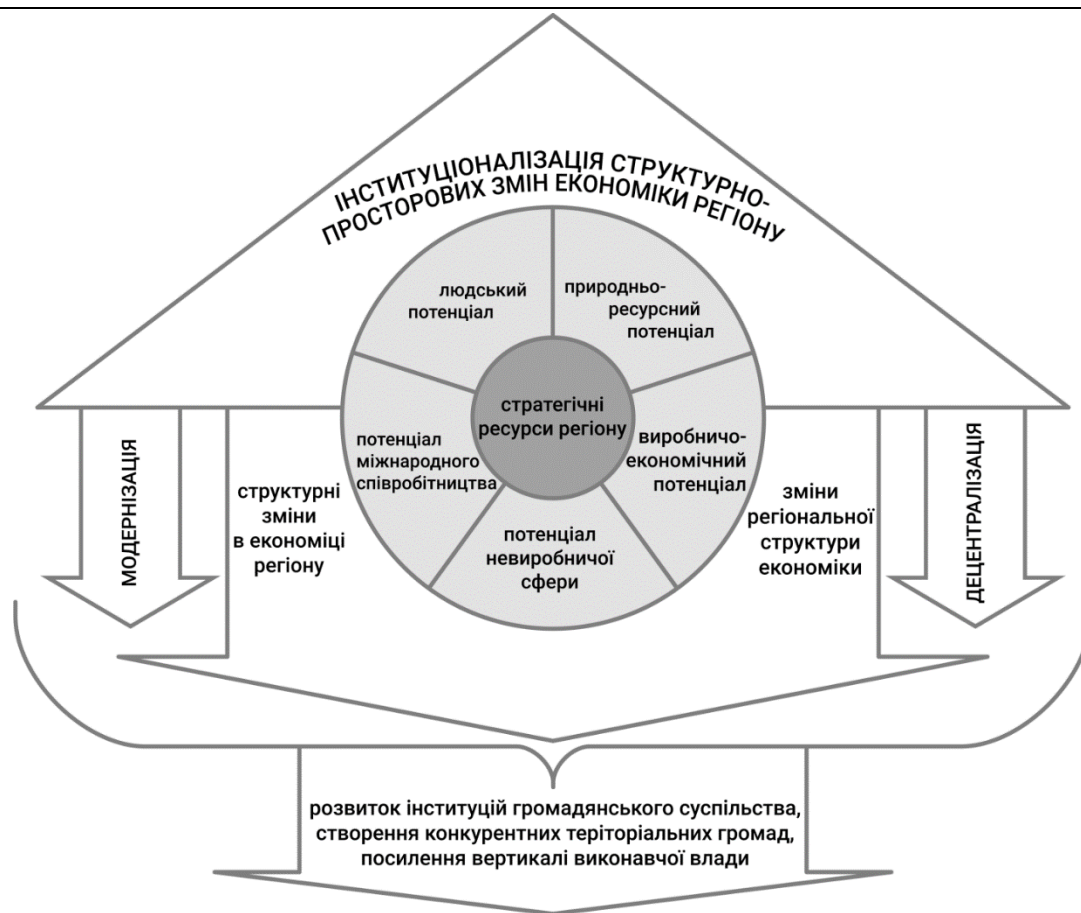


Рис. 4. Інституціональна модель економічного зростання Причорноморського регіону (авторська розробка)

Список літератури

1. Терещенко, Г. В. Інноваційний фактор в контексті моделей розвитку регіонів [Електронний ресурс] / Г. В. Терещенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1661>.
2. Томарева-Патлахова, В. В. Моделі регіонального розвитку в контексті економічних реформ / В. В. Томарева-Патлахова // Держава та регіони. – 2013. – №1(70). – С. 15-22.
3. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / [С. О. Біла, Я. А. Жаліло, О. В. Шевченко, В. І. Жук та ін. ; за ред. С. О. Білої]. – К.: НІСД, 2011. – 80 с.
4. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/32-VII.pdf>.
5. Стратегія розвитку Миколаївської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg>.
6. Сіренко, Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України: [Монографія] / Н. М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.
7. Іртишева, І. О. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку аграрного виробництва / І. О. Іртишева, І. Д. Бурковський // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – 71-73.
8. Іртишева, І. О. Визначення залежності рівня розвитку Причорноморського регіону від напрямів реалізації фіскальної політики / І. О. Іртишева, Д. В. Криленко // Економічний аналіз. – 2017. – Т. 27. – № 4. – С. 299-306.

References

1. Tereshchenko, H. V. (2012). Innovatsiynnyy faktor v konteksti modeley rozvytku rehioniv. *Efektivna ekonomika*, 12. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1661>.
2. Tomareva-Patlahova, V. V. (2013). Modeli rehional'noho rozvytku v konteksti ekonomichnykh reform. *Derzhava ta rehiony*, 1(70), 15-22.
3. Bila, S. O., Zhalilo, Ya. A., Shevchenko, O. V., Zhuk, V. I. (2011). *Innovatsiyni pidkhody do rehional'noho rozvytku v Ukraini*. Kyiv: NISD.

-
4. *Stratehiya ekonomichnoho ta sotsial'noho rozvytku Odes'koyi oblasti do 2020 roku.* (n.d.). Retrieved from: <http://oblrada.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/32-VII.pdf>.
 5. *Stratehiya rozvytku Mykolayivs'koyi oblasti na period do 2020 roku.* (n.d.). Retrieved from: <http://www.mk.gov.ua/ua/economy/strateg>.
 6. Sirenko, N. M. (2010). *Upravlinnya stratehiyeyu innovatsiynoho rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy.* Mykolayiv.
 7. Irtyshcheva, I. O. and Burkovs'kyy, I. D. (2005). Investytsiynе zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva. *Ekonomika APK*, 12, 71-73.
 8. Irtyshcheva, I. O. and Krylenko D. V. (2017). Vyznachennya zalezhnosti rivnya rozvytku Prychornomors'koho rehionu vid napryamiv realizatsiyi fiskal'noyi polityky. *Ekonomichnyy analiz*, 27(4), 299-306.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2018 р.

Ольга Ярославівна КОВАЛЬЧУК

кандидат фізико-математичних наук,
доцент,
кафедра економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: olhakov@gmail.com

Наталія Євгенівна СТРЕЛЬБИЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра міжнародних економічних відносин,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nataliya.strelbitska@gmail.com

МОДЕЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Ковальчук, О. Я. Модельний аналіз показників сталого розвитку країн світу / Ольга Ярославівна Ковальчук, Наталія Євгенівна Стрельбіцька // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 71-78. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто можливості застосування класичних інструментів аналітичних методів та методів інтелектуального аналізу даних для моделювання глобального сталого розвитку. Для розподілу країн світу на групи за показниками, які традиційно виділяють для вивчення сталого розвитку, проведено кластерний аналіз методом k-середніх, у результаті якого виділено 2 кластери. До першого кластеру увійшли економічно розвинені індустріальні країни, які характеризуються високим рівнем соціальних показників і низьким рівнем нерівності можливостей. Водночас у цих країнах високий індекс корупції та низький індекс Джині. Для країн другого кластеру притаманні низькі соціальні стандарти, проте значно нижчий рівень корупції та значення екологічного сліду, ніж у розвинених країнах. Однак втричі більший індекс нерівних можливостей, ніж у країнах, що увійшли до першого кластеру. До цього кластеру належать здебільшого країни з невисоким соціально-економічним розвитком та країни, що розвиваються. Для перевірки отриманих результатів виконано класифікацію країн світу за основними вимірами сталого розвитку. Побудовано граф дерева класифікації країн світу за вимірниками сталого розвитку. Комп'ютерні моделі, запропоновані у роботі, спрямовані на вирішення основних проблем сталого розвитку, однак є застосовними в багатьох інших сферах, разом із міжнародними відносинами, економікою та системами управління.

Ключові слова: сталий розвиток; математичне моделювання; кластеризація; інтелектуальний аналіз даних; класифікація.

Olha Yaroslavivna KOVALCHUK

PhD in Physics and Mathematics,
Associate Professor,
Department of Economic and Mathematical Methods,
Ternopil National Economic University
E-mail: olhakov@gmail.com

Nataliia Yevgenivna STRELBITSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Economic Relations
Ternopil National Economic University, Ukraine
E-mail: nataliya.strelbitska@gmail.com

MODEL ANALYSIS OF INDICATORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF WORLD COUNTRIES

Abstract

The article discusses the possibilities of use of classical instruments of analytical methods and data mining methods for global sustainability modelling. To divide countries into groups according to the indicators that are traditionally allocated for sustainability studying, it is carried out the cluster analysis by k-medium method, which resulted in 2 clusters. The first cluster includes economically developed industrialized countries. A high level of social performance and a low level of inequality of outcomes characterize them. At the same time, these countries have high rank of corruption and low Gini Index. There are low social standards, but significantly lower rank of corruption and footprint than in developed countries in the countries of the second cluster. However, the index of inequality of outcomes is three times higher than in the countries included in the first cluster. The tree graph classification of the countries of the world has been constructed on the basis of indicators of sustainable development. The computer models, which are presented in this paper, aim to solve the main problems of sustainable development. They can also be applicable in many other fields, including international relations, economics, and management systems.

Keywords: sustainable development; mathematical modelling; clustering; data mining; classification.

JEL classification: C38, C63, C83, O15

Вступ

Основним питанням у вивченні проблем сталого розвитку є розробка стратегій, які б надали можливість уникнути екологічної та соціальної катастроф. Дослідження проблем сталого розвитку проводились протягом не одного десятиліття. Однак попередній аналіз мав тенденцію використовувати «м'які» підходи, які не потребують використання інструментів аналітичних, математичних або обчислювальних методів. Проте складність та інтерактивність отримання розв'язків багатьох взаємопов'язаних проблем сталого розвитку, які можуть бути використані при розробці компромісів та підтримці прийняття рішень у складних, невизначених умовах, потребують неодмінного застосування апарату математичних та обчислювальних методів.

Зокрема моделювання сталого розвитку у різні роки знаходимо у працях таких дослідників, як М. Дж. Ремейер [1], В. Меллор, Р. Кліфт [2], П. Буланже, Брекет [3], М. Кіссінджер, В. Рейс [4], С. Фауче, Д. Пірс, Дж. Пропс [5], В. Тодоров, Д. Марінова [6] та багато інших науковців.

Хоча сталий розвиток може здаватися цілком нормативним процесом, на сьогодні серед науковців немає консенсусу щодо характеру та швидкості необхідних дій у цьому напрямку. Окрім того, існують суперечності щодо різних інтересів, які можуть бути порушені. Багато рішень, необхідних для забезпечення сталого розвитку, такі, як зменшення викидів вуглекислого газу, вимагають високого рівня глобального консенсусу, який може бути сформований лише на основі строгих наукових фактів (знань). Вирішальне значення для отримання фактів мають саме математичні методи.

Мета статті

Метою статті є використання різних методик моделювання для вирішення задач сталого розвитку, аналізу й прогнозування його основних вимірників для отримання достовірних і надійних результатів. Побудувати ідеальну модель неможливо, тому важливо чітко враховувати невизначеність різних модельних компонент. Особливо це стосується моделей, що описують складні екологічні та

соціальні системи, де часто доступна лише якісна та неточна інформація. Розроблені моделі можуть надати дуже важливу та корисну інформацію для соціальних інституцій та політиків.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основними вимірниками, що визначають сталий розвиток, традиційно є соціальна, економічна та екологічна сфери. Невідомою є лише математична функція, яку потрібно використати в моделі. Вона повинна бути найбільш правдоподібною та інструктивною. Для дослідження основних взаємних залежностей традиційних індикаторів сталого розвитку використано низку аналітичних, математичних та обчислювальних методів [7, с.141]. Модельний аналіз проведено за офіційними даними за 2016 р. наступних найбільш поширених показників сталого розвитку для 218 країн світу: Індекс людського розвитку (ІЛР) та його складові (очікувана тривалість життя при народженні, очікувана тривалість навчання дітей шкільного віку, середня тривалість навчання дорослих, ВВП на душу населення); Індекс Джині; Індекс тероризму; Індекс корупції; Індекс торгівлі; доступність і якість транспортної інфраструктури; наявність і використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ); Індекс соціального прогресу; доступність знань; охорона здоров'я; особиста свобода і свобода вибору; толерантність; Індекс глобальної конкурентоспроможності; Індекс економічної свободи; Глобальний Індекс нерівності; кількість населення; міграція; рейтинг країн за Індексом щасливої планети; Індекс щасливої планети; благополуччя; роки щасливого життя; екологічний слід; нерівність можливостей; очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності; благополуччя з урахуванням нерівності; Індекс щасливої планети [8-16].

На сьогодні ще не існує уніфікованого набору загальновизнаних індикаторів та досконалої методики кількісного оцінювання сталого розвитку. Окрім того, суттєвою проблемою є відсутність достовірних оцінок окремих показників для ряду країн. Тому для проведення якісного аналізу доцільно використовувати різні математичні методи аналізу та зіставляти отримані результати.

Кластеризація країн світу за основними вимірами сталого розвитку. Для розподілу країн світу на групи за показниками, які традиційно виділяють для вивчення сталого розвитку, проведено кластерний аналіз методом *k*-середніх, у результаті якого виділено 2 кластери (рис. 1).

Members of Cluster Number 1				Members of Cluster Number 2			
	Distance		Distance		Distance		Distance
AUS	3838,84	ISR	3586,31	ALB	476,239	CMR	1121,186
AUT	280,63	ITA	3154,58	DZA	191,192	TCD	1174,363
BEL	1046,65	JPN	631,35	ARG	1679,278	CHL	1870,324
CAN	660,46	NLD	35,41	ARM	621,415	CHN	46,331
CYP	4428,66	NZL	2160,84	BGD	1198,552	COL	299,498
DNK	1704,71	NOR	11070,19	BEN	1209,448	CRI	693,500
FIN	474,23	ESP	4475,56	BOL	817,771	CIV	1108,628
FRA	1874,33	SWE	1597,68	BIH	423,369	HRV	1440,273
DEU	1200,16	CHE	7156,89	DWA	97,523	CZE	2805,826
USL	1147,29	GBR	1779,21	BRA	1210,231	ECU	166,102
IRL	141,43	USA	387,36	KHM	1180,002	EGY	693,907
						SVN	3410,677
						ZAF	237,141
						LKA	667,256
						TJK	1176,581
						TZA	1205,163
						THA	120,080
						TUN	488,807
						TUR	888,076
						UGA	1241,848
						UKR	559,828
						URY	1843,677

Рис. 1. Розподіл країн за кластерами (фрагмент результатів)

До першого кластеру увійшли економічно розвинені індустриальні країни, такі, як Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Фінляндія, Данія, Франція, Швеція, Китай, США тощо. Вони характеризуються високим рівнем ІЛР (середнє для кластеру 0,9), ВВП (у середньому 49640 дол./особу) та інших соціальних показників і низьким рівнем нерівності можливостей (у середньому 8,18). Водночас час у цих країнах високий індекс корупції (середнє значення для кластеру 77) та низький індекс Джині (30,74 в середньому для країн цього кластеру).

Для країн другого кластеру притаманні низькі соціальні стандарти: найнижчий серед усіх країн світу рівень освіченості, низькі індекси соціального прогресу, ІЛР, ІКТ, толерантності, економічної свободи, і водночас значно нижчий рівень корупції та екологічний слід, ніж у розвинених країнах. Однак утричі більший індекс нерівних можливостей, ніж у країнах, що увійшли до першого кластеру (рис. 2). До цього кластеру належать здебільшого країни з невисоким рівнем соціально-економічного розвитку та країни, що розвиваються. Серед них Албанія, Аргентина, Болівія, Бразилія, Румунія, Словенія, Словаччина, Україна та інші (рис. 1).

Variable	Cluster Means (data	
	Cluster No. 1	Cluster No. 2
HDI	0,90	0,680
Happy Life Years	51,41	27,466
Footprint	5,94	2,644
Inequality of Outcomes	8,18	24,597
Inequality-adjusted Life Expectancy	78,12	58,888
Inequality-adjusted Wellbeing	6,73	4,719
Happy Planet Index	29,76	27,166
GDP/capita (\$PPP)	49640,23	6480,597
Expected years of schooling	23,66	12,849
Mean years of schooling	11,88	7,922
Gini Index	30,74	39,585
Corruption	77,00	39,312
Enabling Trade Index	5,31	4,163
Transport infrastructure	5,04	3,259
ICT	6,07	4,059
Social Progress Index	86,64	64,430
Access to Basic Knowledge	97,95	83,770
Health and Wellness	72,11	60,564
Personal Freedom and Choice	83,63	60,168
Tolerance and Inclusion	72,61	48,375
Global Competitiveness Index	5,19	4,010
Economic freedom	73,13	59,748

Рис. 2. Таблиця середніх для кластерів (фрагмент результатів)

Методи інтелектуального аналізу даних: класифікація

Дерева класифікації – метод Data Miner, що дає можливість передбачати приналежність спостережень або об'єктів до одного з класів категоріальної залежної змінної залежно від відповідних значень однієї або декількох незалежних змінних (предикторів). Аналіз дерев класифікації – один з найбільш важливих методів, які використовують при проведенні розвідувального аналізу даних.

Як метод розвідувального аналізу або як останній засіб, коли не можливо застосувати жоден з відомих традиційних методів, дерева класифікації є незамінними. Використання дерев класифікації є корисним у тих випадках, коли предикати якісно розрізняються між собою і несуть істотно різну інформативність для класифікації об'єктів, як у нашому випадку.

Цей метод використано для класифікації країн світу за раніше визначеними для дослідження показниками сталого розвитку. Результати проведеної класифікації наведено у вигляді структури дерева, яке розгалужується на ліву та праву гілки, що містять по дев'ять вузлів (рис. 3).

Node #	Left branch	Right branch	Size of node	N in class very high	N in class high	N in class medium	N in class low	Selected category	Split variable	Split constant
1	2	3	102	35	31	18	18	very high	Social Progress Index	74,2
2	4	5	66	1	29	18	18	high	Social Progress Index	58,1
4	6	7	20	0	0	2	18	low	Inequality of Outcomes	30,5
6			3	0	0	2	1	medium		
7			17	0	0	0	17	low		
5	8	9	46	1	29	16	0	high	Inequality-adjusted Life Expectancy	62,8
8	10	11	19	0	4	15	0	medium	Expected years of schooling	13,8
10	12	13	16	0	1	15	0	medium	Health and Wellness	69,2
12			15	0	0	15	0	medium		
13			1	0	1	0	0	high		
11			3	0	3	0	0	high		
9	14	15	27	1	25	1	0	high	Inequality of Outcomes	24,5
14	16	17	26	1	25	0	0	high	Personal Freedom and Choice	45,5
16			1	1	0	0	0	very high		
17			25	0	25	0	0	high		
15			1	0	0	1	0	medium		
3	18	19	36	34	2	0	0	very high	Transport infrastructure	3,3
18			2	0	2	0	0	high		
19			34	34	0	0	0	very high		

Рис. 3. Структура дерева класифікації

Ліва вершина містить 2-й, 4-й, 6-й, 8-й, 10-й, 12-й, 14-й, 16-й та 18-й вузли, права – 3-й, 5-й, 7-й, 9-й, 11-й, 13-й, 15-й, 17-й та 19-й. З першого рядка таблиці (рис. 3) є очевидним, що в першій вершині кількість країн світу з низькими стандартами життя – 18, з середніми – 18, з високими – 31 і 35 країн класифіковані як такі, в яких найвищий рівень стандартів життя. З вершини 1 виходять дві гілки (права та ліва) з вершинами 2 та 3 відповідно.

Умова поділу країн за вершинами 2 та 3 така: якщо значення Індексу соціального прогресу більше 74,2, то стандарти життя дуже високі. Серед досліджуваних країн світу 36 з найвищими стандартами життя, 66 – з високими.

Для 66 країн світу, значення Індексу соціального прогресу яких класифіковано як високі (вершина 2), проводиться розподіл за вершинами 4 та 5: якщо значення Індексу соціального прогресу менше або рівне 58,09, то стандарти життя у країні визначаються як низькі. 20 країн класифіковано як країни з низькими стандартами життя, 46 країн віднесено до категорії держав з високими стандартами життя.

За вершинами 6 та 7 країни розподіляються таким чином: якщо значення показника нерівних можливостей менше або дорівнює 30,5, то стандарти життя визначаються як середні. 3 країни світу класифіковано як країни з середніми стандартами життя, 17 – з низькими.

Для 46 країн світу, значення Індексу соціального прогресу яких більше 58,09 (вершина 5), проводиться розподіл за вершинами 8 та 9 за таким правилом: якщо очікувана тривалість життя з урахуванням нерівності менша або рівна 62,8 року, то стандарти життя у країні визначаються як середні, в іншому випадку – як високі. 190 країн класифіковано як країни з середніми стандартами життя, 27 країн віднесено до класу країн з високими стандартами життя.

Правило розподілу об'єктів за вершинами 10 та 11 (для країн зі значенням очікуваної тривалості життя з урахуванням нерівності, меншої або рівної 62,8 року): якщо значення очікуваної тривалості навчання дітей шкільного віку менше або дорівнює 13,8 року, то стандарти життя визначаються як середні. Виявлено 10 країн з середніми стандартами життя, 11 – з високими.

За вершинами 12 та 13 країни розподіляються таким чином: якщо значення показника охорони здоров'я менше або дорівнює 69,19, то стандарти життя середні. 15 країн світу класифіковано як країни з середніми стандартами життя, 1 – з низькими.

Умова розділення країн за вершинами 10 та 11 (для країн зі значенням очікуваної тривалості життя з урахуванням нерівності, більшим 62,8 року): якщо значення показника нерівності можливостей менше або дорівнює 24,5, то стандарти життя визначаються як високі, в протилежному випадку – як середні. 26 країн з високими стандартами життя, 11 – з середніми.

За вершинами 16 та 17 3 країни розподілено за таким правилом: якщо значення показника особистої свободи та свободи вибору менше або дорівнює 45,46, то стандарти життя найвищі. 1 країна світу віднесена до категорії країн з найвищими стандартами життя, 25 – з високими.

Для 36 країн світу, значення Індексу соціального прогресу яких класифікуються як дуже високі (вершина 3), розподіл за вершинами 18 та 19 проводиться таким чином: якщо значення доступності та якості транспортної інфраструктури більше 3,2, то стандарти життя у країні визначаються як найвищі. У результаті проведеного аналізу у цій категорії виявились 34 країни з дуже високими стандартами життя та 2 країни з високими.

У результаті проведеної класифікації неправильно класифікованим виявився лише один об'єкт, який належить до групи країн з низькими стандартами життя, а опинився у групі з середніми стандартами (рис. 4, 5).

	Observed very high	Observed high	Observed medium	Observed low
Predicted very high	35,00000			
Predicted high		31,00000		
Predicted medium			18,00000	1,00000
Predicted low				17,00000

Рис. 4. Передбачені та спостережені об'єкти

Інтерпретація результатів значно спрощується за допомогою графа дерева класифікації (рис. 6).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений модельний аналіз дає підстави зробити висновок, що ІЛР та ВВП на душу населення не спроможні однозначно оцінити реальний рівень сталого розвитку окремої країни, зокрема добробут та якість життя населення. ІЛР значно спрощує поняття «людський розвиток» та «людський потенціал»,

охоплює лише агреговану, усереднену оцінку людського прогресу в окремо взятому регіоні. Він не відображає істинного стану нерівності, бідності, безпеки людей у різних країнах світу, розширення прав і свобод, можливостей самореалізації тощо.

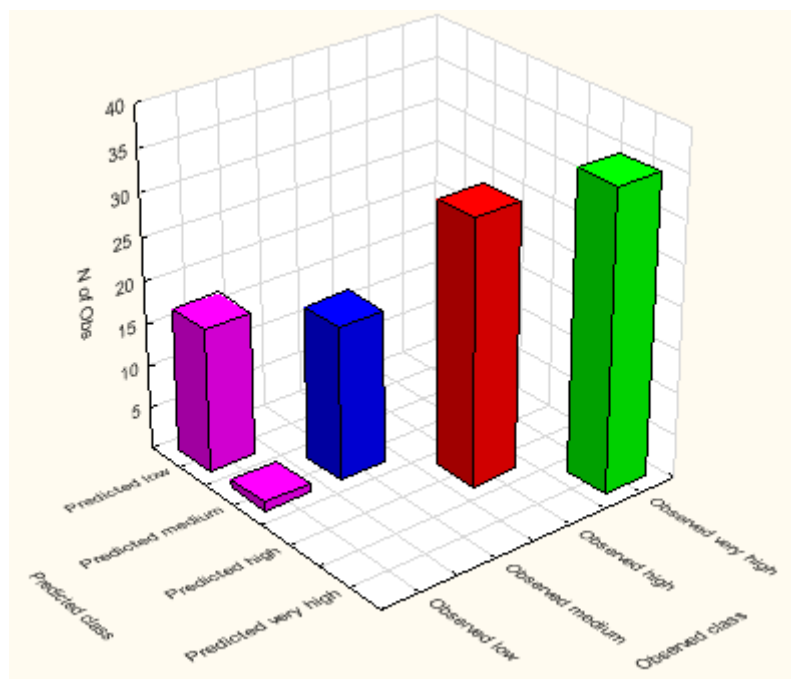


Рис. 5. 3-D діаграма матриці класифікації

Є дискусійним і саме поняття «розвиток», оскільки важко визначити його основні пріоритети. Для розвинених та багатих країн це поняття ототожнюється з важливістю захисту навколишнього середовища, тоді як країни, що розвиваються, підкреслюють необхідність базового людського та економічного розвитку. Основне питання математичного моделювання полягає в тому, як виміряти розвиток. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми є перегляд існуючих показників розвитку, таких, як Індекс людського розвитку ООН або ВВП як міри соціального прогресу. Для визначення індикаторів можуть бути застосовані й інші методи, наприклад, аналіз багатокритеріальних рішень.

Список літератури

1. Rehmeyer, J. Mathematical and Statistical Challenges for Sustainability / J. Rehmeyer, M. Cozzens, F. Robert // Report of a Workshop held November. – 2011.
2. Mellor W. A mathematical model and decision-support framework for material recovery, recycling and cascaded use / W. Mellor, E. Wright, R. Clift, A. Azapagic, A. Stevens // Chemical Engineering Science. – 2002. – №57. – P. 4697-4713.
3. Boulanger, P. Models for policymaking in sustainable development: The state of the art and perspectives for research / P. Boulanger, T. Brechet // Ecological Economics. – 2005. – issue 55. – P. 337-350.
4. Kissinger, M. An interregional ecological approach for modeling sustainability in a globalizing world – reviewing existing approaches and emerging directions / M. Kissinger, W. Rees // Ecological Modelling. – 2010. – vol. 221 – issue. – P. 2615-2623.
5. Faucheux, S. Models of Sustainable Development / S. Faucheux, D. Pearce, J. Proops. – Brookfield: Edward Elgar, 1996. – 384 p.
6. Todorov, V. Modelling sustainability / V. Todorov, D. Marinova // Mathematics and Computers in Simulation. – 2010. – vol. 81. – issue 7. – P. 1397-1408.
7. Ковальчук, О. Я. Математичне моделювання сталого розвитку [монографія] / О. Я. Ковальчук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2017. – 245 с.
8. Human Development Reports 2016 [Електронний ресурс]: за даними United Nations Development Programme. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en>.
9. Index of economic freedom 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Retrieved from: <http://www.heritage.org/>.
10. Current Word Population 2016. – Режим доступу: <http://www.worldometers.info>.
11. GINI index (World Bank estimate). Country Ranking 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com>.

-
12. SPI Methodological-Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.socialprogressimperative.org>.
 13. The Global Enabling Trade Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org>.
 14. Word bank live [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://live.worldbank.org>.
 15. Which countries are best at converting economic growth into well-being? // World Economic Forum 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org>.
 16. Carpenter G. The Global Risks Report 2017 / G. Carpenter [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org>.

References

1. Rehmeyer, J. (2011). In Report of a Workshop held November. M. Cozzens & F. Robert (Ed.), *Mathematical and Statistical Challenges for Sustainability*.
2. Mellor, W., Wright, E., Clift, R., Azapagic, A. & Stevens, A. (2002). A mathematical model and decision-support framework for material recovery, recycling and cascaded use. *Chemical Engineering Science*, 57, 4697-4713.
3. Boulanger, P. & Brechet, T. (2005). Models for policymaking in sustainable development: The state of the art and perspectives for research. *Ecological Economics*, 55, 337-350.
4. Kissinger, M. & Rees, W. (2010). An interregional ecological approach for modeling sustainability in a globalizing world – reviewing existing approaches and emerging directions. *Ecological Modelling*, 221(21), 2615-2623.
5. Faucheux, S., Pearce, D. & Proops, J. (Eds). (1996). *Models of Sustainable Development*. Brookfield: Edward Elgar.
6. Todorov, V. & Marinova, D. (2010). Modelling sustainability. *Mathematics and Computers in Simulation*, 81(7), 1397-1408.
7. Kovalchuk, O. (2017). *Mathematical modeling of sustainable development*. Ternopil: TNEU.
8. *Human Development Reports* (2016). United Nations Development Programme. Retrieved from: <http://hdr.undp.org/en>.
9. *Index of economic freedom*. (2016). Retrieved from: <http://www.heritage.org>.
10. Current Word Population. (2016). *Worldometers*. Retrieved from: <http://www.worldometers.info>.
11. *GINI index (World Bank estimate). Country Ranking* (2016). Retrieved from: <http://www.indexmundi.com>.
12. *SPI Methodological-Report*. (2016). Retrieved from: <http://www.socialprogressimperative.org>.
13. *The Global Enabling Trade Report*. (2016). Retrieved from: <http://reports.weforum.org>.
14. *Word bank live*. (2016). Retrieved from: <http://live.worldbank.org>.
15. World Economic Forum. (2016). *Which countries are best at converting economic growth into well-being?* Retrieved from: <https://www.weforum.org>.
16. Carpenter, G. *The Global Risks Report* (2017). Retrieved from: <https://www.weforum.org>.

Стаття надійшла до редакції 02.04.2018 р.

Петро Петрович МИКИТЮК

доктор економічних наук,
професор,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: p.mykytiuk@tneu.edu.ua

Михайло Миколайович ФЕДІРКО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: fedirko@ukr.net

**МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТАРИФНОЇ ПОЛІТИКИ ВИРОБНИЦТВА
ТЕПЛОВОЇ ЕНЕРГІЇ В УМОВАХ МУЛЬТИПАЛИВНОГО РЕЖИМУ**

Микитюк, П. П. Методичні підходи до формування тарифної політики виробництва теплової енергії в умовах мультипаливного режиму / Петро Петрович Микитюк, Михайло Миколайович Федірко // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 79-86. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах формування суспільства сталого розвитку важливим завданням комунальної теплоенергетики України є забезпечення об'єктів житлово-комунальної, бюджетної, соціальної та комерційної сфер послугами з постачання теплової енергії на рівні європейських стандартів. Проте інституційне та організаційно-економічне середовище, що склалося в комунальній теплоенергетиці, не дозволяють вирішити це питання в повному обсязі. Актуальність проблеми загострюється в контексті інтеграційних намірів України, яка у своїх законодавчих ініціативах декларує вибір європейської моделі функціонування енергетичних ринків, а також своє прагнення до інтеграції в європейський енергетичний простір, що вимагає розбудови ринкових відносин у сферах, де діє режим природної монополії. Формування ринкових відносин на ринку комунальної теплоенергетики означає розбудову конкурентного середовища та появу незалежних виробників теплової енергії, які використовують різні види палива. Собівартість виробництва теплової енергії залежить від виду палива, тобто на ринку існує мультипаливний режим її виробництва. З цієї причини впливає проблема формування тарифної політики, яка відображала б економічні відносини, які складаються на ринку.

Мета. Теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування тарифної політики виробництва теплової енергії в Україні в умовах мультипаливного режиму.

Результати дослідження. Шляхом систематизації та узагальнення міжнародного досвіду функціонування конкурентних ринків теплової енергії в розвинених країнах визначено базові моделі їх функціонування. У цьому контексті визначено базову модель функціонування конкурентного ринку теплової енергії, яка є прийнятною для українських реалій.

Визначено, що прийнятною моделлю для розбудови конкурентного середовища на ринку теплової енергії є модель «Єдиний покупець», яка є компромісною в сучасних українських економічних реаліях. Ця модель дає помірне зниження середньозваженого тарифу для кінцевого споживача, стимулює оператора до підвищення ефективності власного виробництва, а також сприяє забезпеченню справедливої конкуренції між оператором та незалежним виробником.

Ключові слова: конкурентний ринок теплової енергії; оператор; незалежний виробник; мультипаливний режим; тарифна політика.

Petro Petrovych MYKYTYUK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: p.mykytiuk@tneu.edu.ua

Mykhailo Mykolaiovych FEDIRKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management and Public Administration,
Ternopil National Economic University
E-mail: fedirko@ukr.net

**METHODICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF THE TARIFF POLICY OF
THERMAL ENERGY PRODUCTION IN THE CONDITIONS OF MULTI-FUEL MODE**

Abstract

Introduction. In the conditions of formation a society of sustainable development the important task of the communal heat power engineering of Ukraine is to provide housing and communal, budget, social, and commercial spheres with the services on the supply of thermal energy at the level of European standards. However, the institutional, organizational and economic environment that has developed in municipal heat and power engineering does not allow solving this issue in its entirety. The urgency of the problem is exacerbated in the context of the integration intentions of Ukraine. Ukraine in its legislative initiatives declares the choice of a European model for the functioning of energy markets, as well as its desire to integrate into the European energy space, which requires the development of market relations in areas where the regime of natural monopoly operates. Formation of market relations in the municipal heat energy market means the development of a competitive environment and the emergence of independent heat energy producers using different types of fuels. The cost of producing heat depends on the type of fuel, that is, the market has a multi-fuel mode of its production. For this reason, the problem of tariff policy formation, which would reflect the economic relations that are emerging in the market, arises.

Purpose. The article aims to substantiate and develop practical recommendations for the formation of the tariff policy of thermal energy production in Ukraine in the conditions of multi-fuel mode.

Results. The basic models of the functioning have been determined with the help of systematization and generalization of international experience of functioning of competitive markets of thermal energy in developed countries. In this context, the basic model of functioning of the competitive heat energy market has been determined. This model is defined as an acceptable one for Ukrainian realities.

It is determined that an acceptable model for developing a competitive environment in the heat energy market is the "Single Buyer" model, which is a compromise in modern Ukrainian economic realities. This model gives a moderate reduction in the average weighted tariff for the end user, stimulates the operator to increase the efficiency of its own production, and fosters fair competition between the operator and the independent producer.

Keywords: competitive energy market; operator; independent producer; multi-fuel regime; tariff policy.

JEL classification: L12

Вступ

В умовах формування суспільства сталого розвитку завданням комунальної теплоенергетики України є забезпечення об'єктів житлово-комунальної, бюджетної, соціальної та комерційної сфер послугами з постачання тепла та гарячої води на рівні європейських стандартів. Проте значна залежність від імпорту газу, перманентне зростання цін на енергоресурси, відсутність ринкових відносин, енергетична неефективність об'єктів житлово-комунального господарства, недосконалість тарифної політики на ринках природних монополій не дозволяють вирішити цю проблему в повному обсязі.

Крім того, актуальність проблеми загострюється в контексті інтеграційних намірів України. У своїх законодавчих ініціативах вона декларує вибір європейської моделі функціонування енергетичних ринків, а також прагнення до інтеграції в європейський енергетичний простір. Європейське енергетичне співтовариство, в якому Україна має статус члена, стимулює міждержавні відносини у сфері побудови такого простору з уніфікованими і транспарентними правилами ринку. Своїм договором ця інституція зобов'язує країни – члени сформувати ринкові відносини у сферах, де діє режим природної монополії,

відповідно до директив Європейського Союзу, якими регламентуються спільні правила в управлінні енергетичними ринками.

Формування ринкових відносин на ринку комунальної теплоенергетики означає розбудову конкурентного середовища насамперед з боку виробництва тепла, а це означає появу на ринку незалежних виробників теплової енергії, які використовують для виробництва тепла різні види палива. Собівартість виробництва теплової енергії таких виробників залежить від виду палива, отже, на ринку існує тепла енергія, вироблена в умовах мультипаливного режиму. З цієї причини впливає проблема формування тарифної політики, яка відображала б ринкові відносини, які складаються на ринку комунальної теплоенергетики. У цьому контексті загальна сутність у дослідженні проблеми, що підлягає вирішенню, зводиться до теоретичного обґрунтування методичних підходів та розробки практичних рекомендацій щодо формування тарифної політики виробництва теплової енергії в умовах мультипаливного режиму її виробництва.

Окремі аспекти формування ринкових відносин та тарифної політики у галузях народного господарства, де працює режим природної монополії та комунальної енергетики зокрема, розглядаються у працях Л. М. Хоменко[1], З. С. Люльчак, Н. У. Хтей, Л. М. Акімова [2], В. Лагутіна, Ю. Зігліної [3], В. Р. Шевчук,[8], В. В. Дорошенко[7], А. Ю. Саранюк [9]. Проте поза увагою дослідників залишається проблема формування тарифної політики при виробництві теплової енергії в режимі її мультипаливного виробництва на конкурентному ринку.

Мета і завдання статті

Метою статті є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо формування тарифної політики виробництва теплової енергії в Україні в умовах мультипаливного режиму.

У контексті досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання:

- проаналізувати міжнародну практику формування тарифної політики на конкурентних ринках теплопостачання розвинутих країн;
- обґрунтувати підходи, за якими міжнародний досвід може бути адаптований до українських реалій;
- запропонувати модель конкурентного ринку комунальної теплоенергетики України;
- обґрунтувати підходи до формування тарифної політики на конкурентному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

У міжнародній практиці існують наступні підходи до формування тарифної політики на централізованому ринку теплопостачання [4].

- Тарифи встановлюються теплопостачальними компаніями на конкурентному ринку теплової енергії, при цьому спеціальний уповноважений орган наглядає за ринком теплової енергії на предмет дотримання чинних норм конкурентного права. За умов такої моделі ринку теплової енергії, ефективна конкуренція між виробниками теплової енергії в системі централізованого теплопостачання та між централізованим теплопостачанням та іншими видами теплопостачання визначає рівень цін на теплову енергію. Така модель характерна для Швеції, Німеччини, Франції, Великобританії та інших країн Європи.
- Застосовується спеціальний підхід до встановлення тарифів для централізованого теплопостачання з метою стимулювання централізованого теплопостачання у зіставленні з іншими видами теплопостачання, такими, як електроопалення (Норвегія) та індивідуальне опалення на природному газі (Нідерланди).
- Максимальні тарифи визначаються згідно з встановленою методологією і для кожної компанії затверджуються незалежним національним регулятором. При цьому компанія може відступити від встановленого тарифу в бік його зниження. Така модель характерна для країн Східної і Центральної Європи: Естонії, Литви, Польщі, Чехії та інших.
- Тарифи визначаються згідно з встановленою методологією та затверджуються національним регулятором. Теплопостачальна компанія не може відійти від встановленого для неї тарифу. Така модель характерна для Росії, Білорусі, Румунії, України.

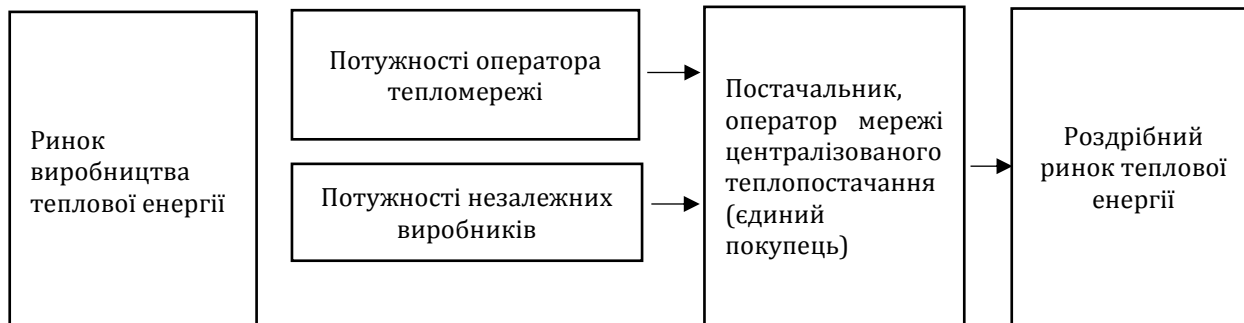
Як видно з вищенаведеного, функціонування ринку центрального теплопостачання і тарифна політика, зокрема, залежить від рівня розбудови конкурентного середовища.

Аналіз міжнародної практики функціонування ринку централізованого теплопостачання показує, що найбільш розповсюдженими є дві моделі такого ринку [5].

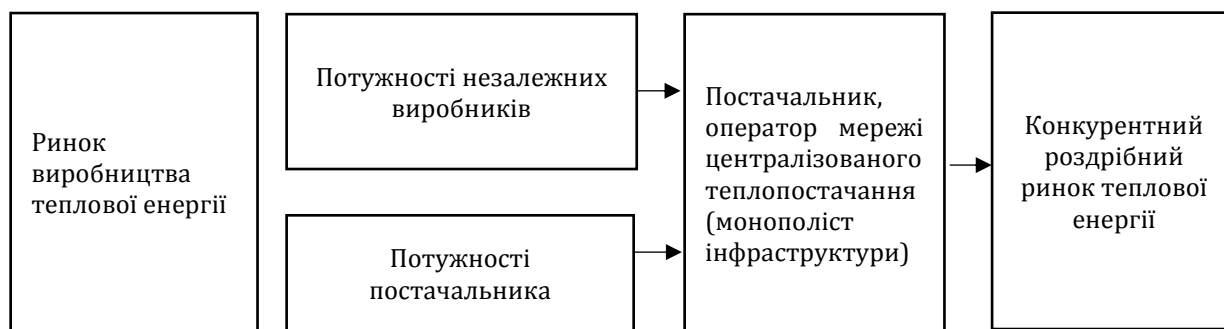
Модель «Єдиний покупець», згідно з якою постачальник /оператор мережі купує теплову енергію від всіх виробників, разом із власним виробництвом, формує тариф і продає теплову енергію споживачам одного типу на рівних умовах та за однаковим тарифом. Функціонування такої моделі можливе, якщо загальна відповідальність за продаж тепла кінцевому споживачу лежить на одній компанії, наприклад, операторі магістральної мережі. За умов зазначеної моделі такий оператор має

надавати незалежним виробникам тепла доступ до розподільчої мережі на рівних умовах зі своєю власною генеруючою потужністю. Ця модель забезпечує відкритий доступ до тепломережі для виробників теплової енергії.

Модель «відкритих тепломереж», при якій виробник має гарантований доступ до мережі за умови, що він напрядує теплову енергію своїм власним клієнтам в обсязі необхідного споживання. Ця модель частково реалізується на практиці в кількох великих містах Польщі та пілотному проєкті в м. Еспоо (Фінляндія). Ця модель забезпечує відкритий доступ до тепломережі як для виробників теплової енергії, так і для споживачів.



А) Модель «Єдиний покупець»



Б) Модель «Відкриті тепломережі»

Рис. 1. Базові моделі ринку централізованого теплопостачання

**Складено на основі [5].*

Вищенаведене дає підстави говорити про те, що тарифна політика на роздрібному ринку теплової енергії залежить від базової моделі ринку централізованого теплопостачання. Аналіз особливостей функціонування ринків централізованого теплопостачання окремих країн з метою адаптації такого досвіду для розбудови конкурентного ринку централізованого теплопостачання в Україні та формування на ньому відповідної тарифної політики показує, що тарифи на ринку централізованого теплопостачання не регулюється державою, а формуються на конкурентному ринку, при цьому не існує стандартної методики встановлення тарифів. Загальний нагляд за ринком теплової енергії з точки зору конкурентного права виконує незалежний регулятор.

Системи централізованого теплопостачання, в яких домінують монопольні комунальні підприємства, як правило, мають такі недоліки:

1. Високі ціни на теплову енергію для кінцевих споживачів, що обумовлено високими цінами на природний газ, який переважно використовується у сфері централізованого теплопостачання.
2. Недостатність власних фінансових ресурсів у муніципалітетів як власників таких систем. Наслідком є дефіцит коштів для підтримання систем у робочому стані та підвищення їх ефективності.
3. Значні бар'єри для залучення додаткових приватних інвестицій, що виникають через конфлікт інтересів з монопольним виробником теплової енергії.
4. Недостатня вмотивованість/зацікавленість власників і операторів систем ЦТ підвищувати їх ефективність.

В більшості країн ЄС ключовим фактором впливу на підвищення ефективності теплогенерації, заміщення природного газу іншими видами енергоносіїв, підвищення частки відновлюваних джерел енергії, когенерації та скидного енергетичного потенціалу стало запровадження конкуренції між

виробниками теплової енергії. Отже, монопольний ринок виробництва теплової енергії переформатовується на конкурентний у вигляді моделі «Єдиний покупець», що викликає щонайменше появу двох типів виробників, які конкурують між собою: оператора мережі та незалежних виробників.

Базову концепцію розрахунків при моделі «Єдиний покупець», яка найбільш розповсюджена у міжнародній практиці і є прийнятною для України, наведено на рис. 2.

Оператор купує теплову енергію у незалежного виробника (НВ) у обсязі та за цінами, що сформовані за результатами щомісячних аукціонів. Куплена теплова енергія, а також теплова енергія власного виробництва транспортуються мережею Оператора до кінцевого споживача. Кінцевий споживач оплачує рахунки за теплову енергію Оператору за єдиним середньозваженим тарифом. Оператор розраховується за теплову енергію, що куплена у НВ. Важливим моментом залишається порядок розрахунків з НВ за умови субсидіювання та зниження рівня оплати послуг споживачами, що в умовах українських та інституційних реалій може негативно впливати на функціонування конкурентного ринку теплової енергії.

Залежно від обсягів постачання ціни теплової енергії кожен виробник впливає на розмір тарифу до кінцевого споживача.

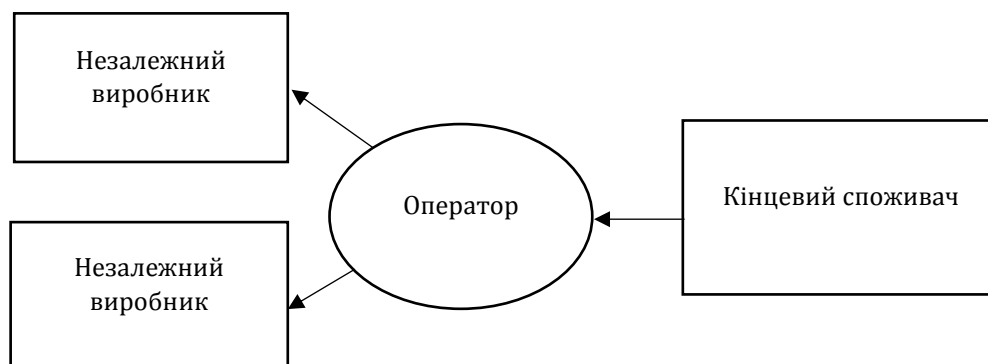


Рис. 2. Схема розрахунків за теплову енергію при моделі «Єдиний покупець»

Крім того, виникають питання забезпечення резервування потужностей незалежних виробників, підтримання незадіяного обладнання оператора у робочому стані та недопущення підвищення тарифу для кінцевого споживача. Отже, з'являється необхідність розроблення моделі грошових взаємовідносин для всіх учасників ринку.

З метою зіставлення різних варіантів взаємовідносин суб'єктів конкурентного ринку теплової енергії в Україні проведено аналіз методичних підходів формування тарифної політики залежно від методики тарифоутворення, що діє в Україні, та можливої частки незалежних виробників у конкурентному ринку теплової енергії.

Чинна в Україні методика стосується як одноставкового тарифу, так і двоставкового. Розрахунок одноставкових тарифів на виробництво теплової енергії містить плановані річні витрати, що належать до виробничої собівартості, адміністративні витрати, інші операційні витрати, фінансові витрати, що стосуються відповідного виду діяльності ліцензіата, та витрати на покриття втрат підприємств річного планового прибутку, що стосуються відповідного виду діяльності ліцензіата [6 П 6.4].

Що стосується двоставкових тарифів, то ліцензіатам, що одержали ліцензію на провадження господарської діяльності з теплозабезпечення, у разі згоди органу місцевого самоврядування можуть встановлюватися двоставкові тарифи. При цьому визначається умовно – постійна та умовно – змінна частина такого тарифу [6 П.6.2].

Формування двоставкового тарифу на теплову енергію здійснюється шляхом визначення грошового виразу умовно – змінної (вартість 1 Кал. Спожитої теплової енергії) та умовно – постійної (абонентська плата за 1 Гкал/год теплового навантаження) частин тарифу, застосування яких забезпечує плановий річний дохід, що дорівнює сумі планової річної собівартості витрат на покриття втрат підприємств та відповідного річного прибутку, які отримуються за умови застосування одноставкового тарифу розрахованого відповідно до вимог методики [6 П.6.2].

Вихідними даними для аналізу методичних підходів до формування тарифної політики використовуємо середньозважені значення тарифу та умовно постійну частину тарифу (УПЧТ), а саме:

- тариф на виробництво тепла для Оператора – (T_o);
- умовно-постійна частина тарифу – (T_{oUP});
- умовно-змінна частина тарифу – (T_{oUZ});
- середньозважений тариф – ($T_{сз}$);
- тариф незалежного виробника – ($T_{нв}$).

Методичні підходи до формування тарифної політики стосуються різних моделей ринку, які наявні чи потенційно можуть бути впроваджені в Україні.

Модель 1. Чинна в Україні модель, повністю регульована НКРЕКП і місцевими органами влади система стосовно встановлення тарифів.

Така модель не передбачає конкуренції між Оператором та НВ.

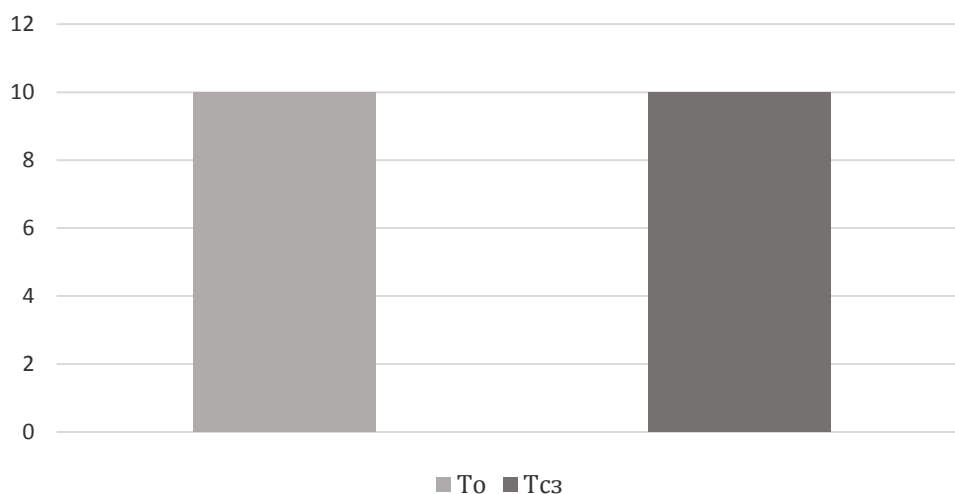


Рис. 3. Тарифи на виробництво тепла для Моделі 1, грн/Гкал без ПДВ

$$T_{сз} = T_o$$

(1),

де

T_o – тариф оператора;

$T_{сз}$ – середньозважений тариф на виробництво тепла;

Модель 2 (пропонується для України) – запропонована модель КР для України, що повинна працювати і для одноставкового, і для двоставкового тарифів, без компенсації УПЧТ, але з компенсацією НВ «резервування» потужності Оператора.

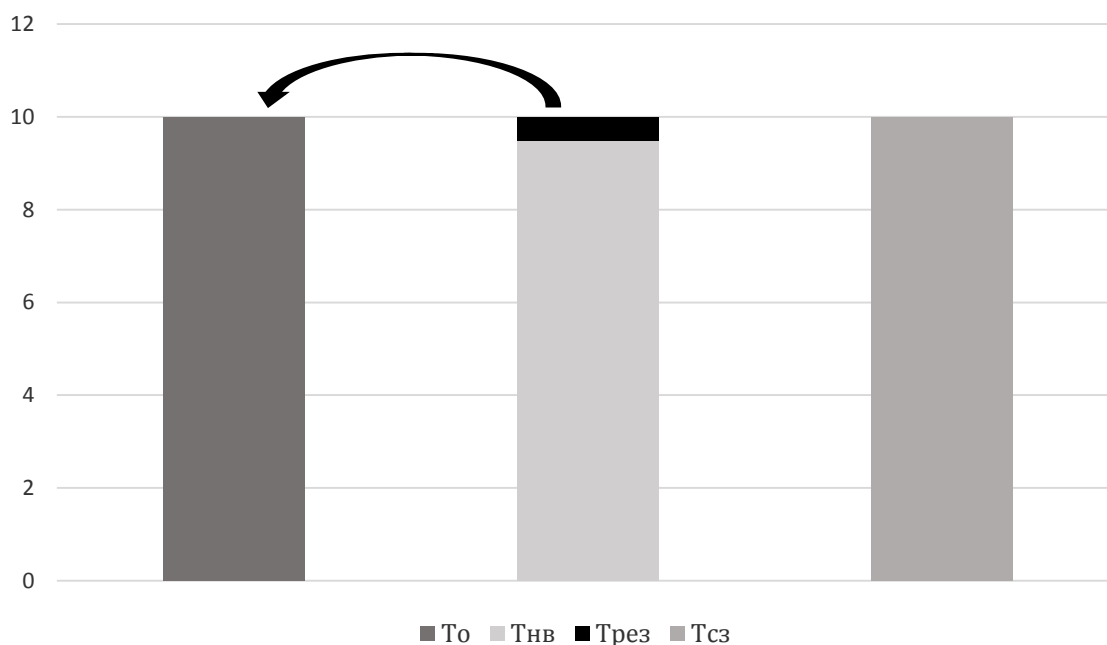


Рис. 4. Тарифи на виробництво тепла Модель 2, грн/Гкал без ПДВ

Всі учасники ринку виходять на аукціон повною ціною виробництва тепла. Однак у ціні незалежного виробника повинна бути врахована плата, яку він сплачує Оператору за резервування своєї потужності. Плата за резервування має розраховуватись за спеціальною методикою, розробленою

регулятором. Плата за резервування не може перевищувати УПЧТ Оператора в розрахунку на вироблену теплову енергію. У цій моделі для спрощення приймаємо плату за резервування (Трез) на рівні УПЧТ. Отже, ціна виробництва теплової енергії НВ фактично обмежена величиною умовно змінної частини тарифу.

Формула обрахунку середньозваженого тарифу:

$$T_{сз} = T_o \cdot \alpha + T_{НВрез+} \cdot (1 - \alpha) \quad (2),$$

де $T_{сз}$ – середньозважений тариф;

T_o – тариф оператора;

$T_{НВрез+}$ – ціна виробництва тепла незалежного виробника з урахуванням витрат на резервування;

α – частка оператора на ринку.

Ця модель є компромісною і не вимагає обов'язкової наявності двоставкового тарифу Оператора та компенсує його витрати на утримання резервних потужностей пропорційно потужності НВ або частці теплової енергії, виробленої підключеними незалежними виробниками.

Таким чином, при правильній методиці розрахунку величини ціни резервування та політиці регулятора модель призведе до справедливої конкуренції між Оператором та незалежними виробниками, що вигідно для кінцевого споживача.

Запропонована для України компромісна Модель 2 дає помірне зниження середньозваженого тарифу для кінцевого споживача, водночас пропорційно захищає Оператора та НВ, стимулює Оператора до підвищення ефективності власного виробництва, а також сприяє забезпеченню справедливої конкуренції між Оператором та незалежними виробниками.

Список літератури

1. Хоменко, Л. М. Соціально-економічні наслідки монополії / Л. М. Хоменко, О. М. Борисенко // Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. – 2008. – Випуск 2 (49). – Частина 1.
2. Люльчак, З. Л. Засади формування конкурентних відносин на ринках теплової енергії / З. Л. Люльчак, Н. І. Хтей, Л. М. Акімов.
3. Лагутін, В. Природні монополії і суміжні ринки в Україні: особливості функціонування та ймовірні сценарії реформування / В. Лагутін, Ю. Зігліна // Проблеми економіки. – 2007. – № 9. – С. 45-56.
4. Harri-Pekka Korhonen. Overview of DH pricing and regulation in Europe. Fortum, 2012. – Режим доступу: http://www.lsta.lt/files/events/121204_FORTUM/10_Overview%20of%20DH%20pricing%20and%20regulation%20in%20Europe_H-P%20Korhonen.pdf.
5. Regulated third-party access in heat markets: how to organize access conditions. Oxera Agenda June 2014. – Режим доступу: <http://www.oxera.com/getmedia/195b43b0-6bd3-4fc4-8b13df95f80acf2e/Regulated-third-party.pdf.aspx?ext=.pdf>.
6. Порядок формування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення і постачання гарячої води. Затверджено Постановою Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг 24.03.2016 № 377. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0835-16>.
7. Дорошенко, В. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління розвитком системи тепlopостачання міста [Електронний ресурс] / В. Дорошенко // Соціально- економічні проблеми і держава. — 2012. — Вип. 1 (6). — С. 48-58. — Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12dvvstm.pdf>.
8. Шевчук, В. Р. Удосконалення системи тарифів як необхідна передумова переходу до економічних методів державного регулювання в електроенергетиці України [Електронний ресурс] / В. Р. Шевчук, О. Є. Перфілова // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 104-111. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2011_1_17.
9. Саранюк, А. Ю. Ефективність тарифної політики на підприємствах житлово-комунального господарства [Текст] / Антоніна Юріївна Саранюк // 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”, 2015. – Том 21. – № 2. – С. 192-199. – ISSN 1993-0259.

References

1. Khomenko, L. M. & Borysenko, O. M. (2008). Sotsial'no-ekonomichni naslidky monopoliiyi. *Visnyk KDPU imeni Mykhayla Ostrogradsk'koho*, 2 (49).
2. Lyul'chak, Z. L., Khtey, N. I., Akimov, L. M. (n.d.). *Zasady formuvannya konkurentnykh vidnosyn na rynkakh teplovoyi enerhiyi*.

-
3. Lahutin, V. & Zihlina, Yu. (2007). Pryrodni monopoliyi i sumizhni rynky v Ukrayini: osoblyvosti funktsionuvannya ta ymovirni stsensariyi reformuvannya. *Problemy ekonomiky*, 9, 45-56.
 4. Harri-Pekka Korhonen. (2012). *Overview of DH pricing and regulation in Europe*. Fortum. Retrieved from: http://www.lsta.lt/files/events/121204_FORTUM/10_Overview%20of%20DH%20pricing%20and%20regulation%20in%20Europe_H-P%20Korhonen.pdf.
 5. *Regulated third-party access in heat markets: how to organize access conditions*. (2014). Oxera Agenda. Retrieved from: <http://www.oxera.com/getmedia/195b43b0-6bd3-4fc4-8b13df95f80acf2e/Regulated-third-party.pdf.aspx?ext=.pdf>.
 6. *Poryadok formuvannya taryfiv na teplovu enerhiyu, yiyi vyrobnytstvo, transportuvannya ta postachannya, posluhy z tsentralizovanoho opalennya i postachannya haryachoyi vody*. (2016). Zatverdzheno Postanova Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferakh enerhetyky ta komunal'nykh posluh 24.03.2016 # 377. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0835-16>.
 7. Doroshenko, V. (2012). Udoskonalennya orhanizatsiyno-ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnya rozvytkom systemy teplopostachannya mista. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava*, 1 (6), 48-58. Retrieved from: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2012/12dvvstm.pdf>.
 8. Shevchuk, V. R., Perfilova, O. Ye. (2011). Udoskonalennya systemy taryfiv yak neobkhidna peredumova perekhodu do ekonomichnykh metodiv derzhavnoho rehulyuvannya v elektroenerhetytsi Ukrayiny. *Ekonomika promyslovosti*, 1, 104-111. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2011_1_17.
 9. Saranyuk, A. Yu. (2015). Efektyvnist' taryfnoyi polityky na pidpryyemstvakh zhytlovo-komunal'noho hospodarstva. *Ekonomichnyy analiz*, 21(2), 192-199.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2018 р.

Ігор Костянтинович ПІШЕНІН

кандидат економічних наук,
докторант,
Чернігівський державний технологічний університет

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ І ВІДТВОРЕННЯМ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ У СЕКТОРАЛЬНИХ СФЕРАХ ЕКОНОМІКИ

Пішенін, І. К. Стратегічне управління розвитком і відтворенням трудового потенціалу у секторальних сферах економіки / Ігор Костянтинович Пішенін // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 87-91. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті запропоновано аналіз сутності і функцій, результатів і змісту, а також обґрунтування необхідності стратегічного управління розвитком і відтворенням трудового потенціалу агробізнесу в умовах розвитку ринкових відносин. У зв'язку з цим зазначена необхідність пріоритетного вирішення завдань щодо стратегічного управління розвитком трудових ресурсів в агропромисловій галузі та своєчасного їх відтворення.

Ключові слова: агропромисловий комплекс; трудовий потенціал; розвиток; відтворення; стратегічне управління.

Ihor Kostyantynovych PISHENIN

PhD in Economics,
Doctoral Student,
Chernihiv State Technological University

STRATEGIC MANAGEMENT OF ECONOMIC SECTORAL DEVELOPMENT AND REPRODUCTION OF LABOUR POTENTIAL

Abstract

The article proposes the analysis of essence and functions, results and content, as well as substantiation of the need for strategic management of the development and reproduction of the labour potential of agribusiness in the context of the development of market relations. In this connection, the necessity of the priority solution of tasks related to the strategic management of the development of labour resources in the agro-industrial sector and their timely reproduction is indicated.

Keywords: agro-industrial complex; labour potential; development; reproduction; strategic management.

JEL classification: D24, E24

Вступ

Для забезпечення стабільного економічного зростання секторальних сфер економіки України на сучасному етапі розвитку ринкових відносин необхідно особливу увагу звертати на питання ефективного використання та відтворення трудового потенціалу.

Сьогодні особливістю національної економіки України є аграрне спрямування її розвитку. В умовах відкритості національної економіки, обраного вектора європейської інтеграції та світових тенденцій розвиток агропромислового комплексу розглядається як потужний виклик для економіки України. Проте нині вести успішну діяльність агропромислові підприємства можуть лише на основі реалізації стратегії розвитку трудового потенціалу з урахуванням наявного інноваційного аспекту – його відтворення. Саме трудовий потенціал аграрної сфери слід вважати однією із головних складових у пошуку нових шляхів формування, розвитку, використання та відтворення всього ресурсного потенціалу, необхідного для забезпечення економічного розвитку держави. Але одним із слабких місць у

стратегії економічного та соціального розвитку, на наш погляд, є те, що недостатня увага звертається на формування, використання, відтворення ресурсного потенціалу та управління ним з урахуванням потреб аграрної сфери.

Стратегічному розвитку та відтворенню ресурсного потенціалу у секторальних сферах економіки України, засадам управління та відтворення ресурсного потенціалу присвячено роботи Н. Іванова, М. Бутко, Е. Левіної, В. Михальської, С. Мочерного та ін. Певні аспекти управління ресурсним потенціалом досліджували такі зарубіжні вчені-економісти: М. Альберт, І. Ансофф, М. Байє, П. Друкер, Т. Йеннер, Е. Леклерк, М. Мескон, Ф. Хедоурі. Питанням розробки, формування та використання ресурсного потенціалу присвятили свої праці В. Бобко, Н. Дацій, О. Климахіна, В. Максимов, Г. Трілленберг та ін. Питання розвитку трудового потенціалу аграрного сектору в умовах ринкової економіки в методологічному та методичному плані опрацьовували О. Бородіна, П. Гайдуцький, В. Геєць, В. В'юн, О. Єрмаков, В. Кропивко, Г. Купалова, О. Онищенко, І. Ушачов, В. Шебанін, Л. Шепотько, В. Юрчишин, К. Якуба та інші.

Водночас, з наукового і практичного поглядів, залишаються відкритими питання, пов'язані з упровадженням ефективних технологій розвитку і відновлення трудових ресурсів, а також створення інвестиційної привабливості аграрного сектору для подальшого економічного розвитку країни. Особливе значення має підвищення ефективності функціонування трудового потенціалу аграрних підприємств конкретних регіонів України у контексті посилення процесів депопуляції в сільській місцевості та пов'язаних з економічною глобалізацією викликів. Все це зумовило актуальність теми наших досліджень.

Мета статті

Метою нашої статті є аналіз сутності і функцій, результатів і змісту, а також обґрунтування необхідності стратегічного управління розвитком і відтворенням трудового потенціалу агробізнесу в умовах розвитку ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження

В умовах подолання наслідків економічної кризи аграрні підприємства України змушені щораз більшу увагу звертати на проблеми ефективного управління своєю діяльністю в довгостроковій перспективі. Однією з головних для сучасного менеджменту АПК залишається невизначеність і непередбачуваність швидких змін зовнішнього середовища, що вимагає від керівників використання науково обґрунтованих концепцій управління, найбільш актуальною з яких є концепція стратегічного управління.

Використання стратегічного управління дозволяє агропромислому підприємству встановлювати довгострокові стратегічні цілі на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, розробляти стратегії їх досягнення, ефективна реалізація яких забезпечує довгострокове виживання в ринковому середовищі, що дуже динамічно змінюється. Зростання позитивних тенденцій в АПК супроводжується значними диспропорціями на рівні трудового і кадрового забезпечення.

Переваги стратегічного підходу до управління агропромисловим підприємством неодноразово відзначалися як зарубіжними, так і вітчизняними вченими. Аналіз наукових робіт дозволив визначити головні переваги стратегічного управління у наступних положеннях:

- стратегічне управління дозволяє забезпечити цілеспрямовану економічну діяльність підприємства протягом довгострокового періоду;
- стратегічне управління формує певну культуру управління за рахунок використання науково обґрунтованих механізмів і підходів;
- стратегічне управління дозволяє визначати не тільки стратегічну мету, але і стратегію її досягнення при наявності стратегічних альтернатив;
- стратегічне управління об'єднує зусилля всього персоналу на досягнення стратегічних цілей;
- стратегічне управління систематизує і диференціює напрями діяльності агропідприємства у довгостроковій перспективі;
- стратегічному управлінню притаманні властивості гнучкості, що дозволяє своєчасно адаптуватися до змін навколишнього середовища.

Крім теоретичних положень, існує вже чималий позитивний досвід використання стратегічного управління трудовим потенціалом на вітчизняних підприємствах агробізнесу.

Однак світова економічна криза ускладнила процеси прогнозування і планування стратегічних змін, що призвело до обмеження у використанні традиційних механізмів стратегічного управління і необхідності вдосконалення системи стратегічного управління на підприємствах АПК.

Згідно з класичним визначенням, управління трудовими ресурсами – це процес планування, організації, мотивації і контролю, необхідний для того, щоб сформулювати і досягти цілей організації [1; 2, с. 111]. До цих функцій стратегічного управління трудовими ресурсами необхідно додати стратегічну

мотивацію, сутність якої в стратегічному управлінні полягає в мотивуванні керівників і всього персоналу стратегічними цілями, результатами реалізації стратегій, можливістю брати участь у процесі стратегічного управління. Реалізація функції стратегічної мотивації теж неможлива без використання стратегічного потенціалу підприємства, оскільки мотивація працівників залежить від можливостей залучення персоналу різних груп і рівнів. Деякі автори ототожнюють етапи і функції стратегічного управління [3, с. 123] і вважають, що до функцій стратегічного управління трудовими ресурсами належать також стратегічне прогнозування і стратегічне регулювання. Ототожнення функцій і етапів стратегічного управління можливо тільки в межах використання процесного підходу, коли етапи процесу стратегічного управління функціонально розрізняються, і не коректно їх використовувати для комплексного підходу.

Методологія стратегічного управління містить методи аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, методологічні підходи до обґрунтування стратегічних цілей, методи розробки і вибору стратегій, методи оцінки ефективності реалізації стратегій, які слід віднести до специфічних методів стратегічного управління і не заперечує використання традиційних методів менеджменту – адміністративних, економічних, морально-психологічних. Зіставна характеристика стратегічного і оперативного управління підприємством [4, с. 22; 5, с. 72] дає можливість визначити основні відмінності стратегічного і оперативного управління трудовими ресурсами за основними характеристиками, а саме: якщо оперативне управління орієнтоване на пошук шляхів підвищення ефективності використання внутрішнього потенціалу, то жодна характеристика стратегічного управління не стосується стратегічного потенціалу. Аналіз показав існування різних підходів до стратегічного управління трудовими ресурсами в процесі еволюції його концепцій [4, с. 123]. На основі аналізу можна зробити висновок про відсутність істотних розбіжностей у визначенні авторами основних етапів еволюції стратегічного управління трудовими ресурсами. Усі автори відзначають формування теоретичних основ стратегічного управління в 1990-х роках, існування протягом еволюції різних підходів до розуміння сутності, спрямованості, структури і змісту стратегічного управління трудовими ресурсами як окремого виду управлінської діяльності в межах загального управління підприємством. Автори виділяють також домінування стратегічних проблем і необхідність отримання стратегічних переваг у конкурентній боротьбі, орієнтацію на зовнішнє середовище як передумови виникнення і розвитку парадигми стратегічного управління і недостатню розробленість концепції стратегічного управління підприємством агробізнесу на сьогодні. Основна парадигма стратегічного управління трудовими ресурсами та їх відтворенням полягає в тому, що в умовах швидких змін навколишнього середовища періодичне і довгострокове планування неефективне, ключові стратегічні рішення повинні ухвалюватися швидко і незалежно від циклу планування. На сучасному етапі стратегічне управління має забезпечувати виживання і сталий розвиток агропромислового підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища за рахунок стратегічного аналізу факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, правильного формування місії і встановлення стратегічних цілей, обґрунтованого вибору і ефективної реалізації стратегій їх досягнення. Але практично впровадження стратегічного управління трудовими ресурсами та їх відтворенням на підприємстві гальмується цілою низкою глобальних (притаманних більшості вітчизняних агропідприємств) проблем. Частина сучасних проблем стратегічного управління пов'язана з нерозумінням важливості його впровадження керівниками підприємств, невінням сформулювати цілі та стратегії їх досягнення, формуванням і реалізацією стратегічного потенціалу підприємства в процесі досягнення стратегічних цілей.

Серед основних причин недосконалості чинної системи стратегічного управління трудовими ресурсами та їх відтворенням у сучасних умовах необхідно виокремити такі:

1. Відсутність єдиної системи управління трудовими ресурсами та їх відтворенням. У більшості вітчизняних підприємств агропромислового сектору спостерігається використання фрагментів стратегічного управління, які не сформовані в єдину систему;
2. Відсутність ефективного механізму реалізації стратегії відновлення трудових ресурсів;
3. Відсутність зв'язку між стратегічним і оперативним управлінням. На сучасних вітчизняних підприємствах немає взаємодії в реалізації стратегії і поточної діяльності.

На агропідприємствах, незважаючи на досить швидке реагування цієї галузі, на зміни в економіці держави взагалі, здавалося б постійне пристосування до потреб і вимог споживчого ринку, зазначені проблеми не тільки існують, а ще й доповнюються іншими, властивими агропромислому комплексу. Проблема організації стратегічного управління ефективного використання та відтворення трудових ресурсів у таких підприємствах обумовлена тим, що не здійснюється стратегічне планування, стратегічний аналіз і контроль. До цього слід додати, що на більшості підприємств АПК не визначається місія і стратегічні цілі, що не обґрунтовуються стратегії і взагалі немає навіть довгострокового планування діяльності по відновленню трудових ресурсів.

Проблема кадрового забезпечення має два аспекти: по-перше, на агропідприємствах не вистачає, або взагалі немає фахівців, які мають необхідний рівень знань і досвід з питань стратегічного управління

в агропромисловій галузі; по-друге, організаційні зміни, які пов'язані з упровадженням стратегічного управління в діяльність підприємства, зустрічають активний опір з боку як управлінського, так і операційного персоналу.

Проблема непередбачуваності і високого динамізму змін зовнішнього середовища ускладнює процес аналізу і прогнозування кількісних характеристик трудового потенціалу. Для агропромислових підприємств на сучасному етапі розвитку галузі складно передбачити зміни не тільки факторів макросередовища, а й безпосереднього оточення. На підприємствах не оцінюється рівень пристосування внутрішнього середовища до вимог зовнішнього і реакції на зміни зовнішнього середовища є несвоєчасними і неадекватними.

Стратегічне планування буде ефективним лише тоді, коли керівництво агропромислового підприємства буде володіти інформацією про стан ресурсного потенціалу розвитку організації, що дозволить визначати не тільки ефективні стратегії компанії, а також і розробляти стратегії випередження. Але для визначення стратегій випередження слід аналізувати не тільки внутрішній потенціал розвитку підприємства, а комплексний стратегічний потенціал, який визначає можливості як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства.

Проблема дефіциту кадрів обумовлює небажання керівників агропромислових підприємств витрачати кошти на проведення стратегічного аналізу і досліджень процесів відтворення трудового потенціалу, на залучення фахівців у сфері стратегічного управління до вирішення стратегічних питань розвитку і збереження кадрів, на розробку стратегічних планів і дослідження для обґрунтування стратегій розвитку.

Взагалі в умовах дефіциту кадрів підприємство витрачає їх лише на поточні короткострокові цілі.

Проблема визначення пріоритету стратегічних цілей також має два аспекти: по-перше, агропромислові підприємства чітко не визначають місію і стратегічні цілі, які підпорядковані місії і визначені в параметрах часу; по-друге – пріоритетними, для керівництва агропромислових підприємств залишаються оперативні, короткострокові цілі, як правило, орієнтовані на вирішення внутрішніх питань підприємства.

Проблеми аналізу і контролю трудового потенціалу та його відновлення пов'язані перш за все з відсутністю на сучасних агропромислових підприємствах ефективних механізмів аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, стратегічного потенціалу, розробки і вибору стратегій, контролю за їх реалізацією. Виходячи з цього, стратегічне управління агропромисловим підприємством базується на вивченні і прогнозуванні часу очікування, зниження обігу і прибутку з метою випереджального прийняття заходів для попередження кризи. Недоліки традиційної логіки сучасного стратегічного управління агропромисловим підприємством базуються на відносній стабільності підприємства протягом планового періоду і призводять до бюрократизації механізму управління підприємством, тому що не враховують динаміку процесів у навколишньому середовищі.

Аналіз розглянутих проблем свідчить про те, що головною проблемою є відсутність дієвого механізму формування стратегічного потенціалу підприємства – його трудового потенціалу та механізмів його відновлення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті запропоновано аналіз сутності і функцій, результатів і змісту, а також обґрунтування необхідності стратегічного управління розвитком і відтворенням трудового потенціалу агробізнесу в умовах розвитку ринкових відносин. У зв'язку з цим зазначена необхідність пріоритетного вирішення завдань щодо стратегічного управління розвитком трудових ресурсів в агропромисловій галузі та своєчасного їх відтворення.

Нами визначено певні проблеми, які пов'язані між собою і впливають одна з іншої, а їх сукупність відображає:

- по-перше, недосконалість теоретичної бази стратегічного управління як концепції;
- по-друге, відсутність дієвих механізмів стратегічного управління розвитком трудового потенціалу та його відновлення на сучасному етапі;
- по-третє, виявлені проблеми свідчать про необхідності використання стратегічного управління на агропромислових підприємствах, особливо в умовах існуючого кризового становища.

Список літератури

1. Видяпина, В. И. Трудовой потенциал организации: понятие и структура [Электронный ресурс] / В. И. Видяпина. – Режим доступа: <http://lib.vvsu.ru/books/bakalavr02/page0150.asp>.
2. Березін, О. В. Управління потенціалом підприємства: навчальний посібник / О. В. Березін, С. Т. Дуда, Н. Г. Міщенко. – Львів: Магнолія. – 2011. – 308с.
3. Міщенко, А. П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А. П. Міщенко. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 336 с.

-
4. Вигман, С. Л. Стратегическое управление в вопросах и ответах / С. Л. Вигман. – М.: ТК Велби, Проспект. – 2004. – 296с.
 5. Барахоева, М. С. Теоретические аспекты стратегического анализа затрат на производство и себестоимости продукции, работ, услуг / М. С. Барахоева // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 1 – С. 71-74.

References

1. Vydjapyna, V. Y. (n.d.). *Trudovoj potencyal organizacii: ponjatie i struktura*. Retrieved from: <http://lib.vvsu.ru/books/bakalavr02/page0150.asp>.
2. Berezin, O. V., Duda, S. T., Mishhenko, N. G. (2011). *Upravlinnja potencialom pidpryjemstva*. L'viv: Magnolija.
3. Mishhenko, A. P. (2004). *Strategichne upravlinnja*. Kyiv: Centr navch. l-ry.
4. Vygman, S. L. (2004). *Strategicheskoe upravlenie v voprosah i otvetah*. Moscow: TK Velby, Prospekt.
5. Barahoeva, M. S. (2005). Teoreticheskie aspekty strategicheskogo analiza zatrat na proizvodstvo i sebestoimosti produkcii, rabot, uslug. *Fundamental'nye issledovanija*, 1, 71-74.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2018 р.

Ірина Володимирівна ФУРМАН

кандидат економічних наук,
доцент,

кафедра адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії,
Вінницький національний аграрний університет
E-mail: irina_furman@ukr.net

Діна Миколаївна ТОКАРЧУК

кандидат економічних наук,
доцент,

кафедра адміністративного менеджменту та альтернативних джерел енергії,
Вінницький національний аграрний університет
E-mail: tokarchuk_dina@ukr.net

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

Фурман, І. В. Продовольча безпека та економічні засади виробництва біопалива [Текст] / Ірина Володимирівна Фурман, Діна Миколаївна Токарчук // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 92-98. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Фактором, який несе потенціал істотного зростання цін на продукти харчування, є збільшення обсягів виробництва біопалива із сільськогосподарської продовольчої сировини. На сьогодні фактично неможливо об'єктивно визначити кількісні параметри впливу виробництва біопалив на продовольчі ціни. За оцінками Міжнародного валютного фонду, від 15 до 30 % зростання цін на продовольство є результатом вирощування зернових культур для виробництва біопалива. Як у опонентів, так і в прихильників біопалива з сільськогосподарської сировини є суб'єктивні економічні резони.

Методи. Методологічною базою дослідження є діалектичний, абстрактно-логічний, графічний методи, метод теоретичного узагальнення, аналогії та системний підхід.

Результати. У статті проаналізовано рівень продовольчої безпеки в Україні, досліджено вірогідний вплив виробництва біопалива на продовольчу безпеку країни. Обґрунтовано, що виробництво біопалива першого покоління в Україні не несе загрози продовольчій безпеці, оскільки в наявності є земельні площі, які можна використати для вирощування енергетичних культур. Вивчено доцільність виробництва біопалива із надлишку продовольчих сільськогосподарських культур, який йде на експорт. Умотивовано необхідність переходу до виробництва біопалива другого покоління, яке не несе загрози продовольчій безпеці.

Ключові слова: продовольча безпека; енергетична безпека; біопаливо; продовольча сировина; динаміка виробництва; біопалива другого покоління.

Iryna Volodymyrivna FURMAN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Administrative Management and Alternative Energy Sources,
Vinnytsia National Agrarian University
E-mail: irina_furman@ukr.net

Dina Mykolaivna TOKARCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Administrative Management and Alternative Energy Sources,
Vinnytsia National Agrarian University
E-mail: tokarchyk_dina@ukr.net

FOOD SECURITY AND ECONOMIC BASIS OF BIOFUELS MANUFACTURING

Abstract

Introduction. The factor that has potential for a significant increase in food prices is the increase in biofuel production from agricultural food raw materials. Today it is virtually impossible to determine the quantitative parameters of the influence of biofuels production on food prices. According to the International Monetary Fund, 15 to 30% increase in food prices is the result of growing crops for biofuel production. Both the opponents and supporters of biofuels from agricultural raw materials have subjective economic considerations.

Methods. The following methods have become the methodological basis of research: dialectical method, abstract and logical method, graphical method, method of theoretical generalization method, method of analogy and system approach.

Results. The article analyses the level of food security in Ukraine and examines the likely impact of biofuel production on food security in the country. It has been substantiated that first generation biofuel production in Ukraine does not pose a threat to food security, since there are land that can be used to grow energy crops. It has been studied the expediency of biofuel production from the surplus of food crops that is being exported. It has been motivated by the need to switch to the production of second-generation biofuels, which does not endanger food security.

Keywords: food safety; energy security; biofuels; food raw materials; production dynamics; second-generation biofuels.

JEL classification: Q16, Q18

Вступ

Виробництво біопалива завжди залишається в полі зору науковців та викликає дискусії між його прихильниками й противниками. Позитивним аспектом виробництва біопалива є зменшення енергетичної залежності, створення нових робочих місць, покращення екології тощо. Проте використання сировини першого покоління для виробництва біопалива викликає супротив громадських організацій та державних інститутів ряду країн, вмотивований можливою конкуренцією між продовольством і паливом та негативним впливом на продовольчу безпеку країн.

Також панує думка про те, що країни, які мають надлишок продовольства, повинні допомагати країнам, що розвиваються у подоланні бідності і голоду, а не використовувати його на енергетичні цілі. Пошук найбільш вигідних стратегій забезпечення і продовольчої, і енергетичної безпеки з використанням сільськогосподарської сировини є важливим завданням для будь-якої країни.

Проблеми виробництва біопалива та забезпечення продовольчої безпеки досліджували такі вчені, як Береговий В. К., Калетнік Г. М., Суперсон В. І., Худавердієва В. А., Шпичак О. М. Проте недостатньо уваги присвячено проблемам балансу між продовольчим і енергетичним використанням сільськогосподарської сировини. Потребує подальших досліджень питання виробництва біопалива для зменшення енергетичної залежності України без загрози продовольчій безпеці.

Мета статті

Метою наукової розвідки є дослідження рівня продовольчої безпеки в Україні та економічного підґрунтя використання надлишку продовольчих культур не на експорт, а на виробництво біопалива.

Виклад основного матеріалу дослідження

Забезпечення продовольчої безпеки є головним завданням уряду і провідні країни світу, стимулюючи виробництво і використання біопалива, не лишають цю проблему поза увагою. Так Директивою Європейського Союзу 2009/28/ЄС «Про сприяння використанню енергії з відновлюваних джерел» було створено основу для просування відновлюваних джерел енергії у ЄС та встановлено обов'язкові національні цільові показники, а саме: до 2020 року частка ВДЕ у кінцевому споживанні енергії у середньому в ЄС-28 має досягти 20 %, в тому числі біопалива на транспорті – 10 %.

Проте з метою недопущення провокування росту цін на продукти харчування, положеннями Директиви 2012/27/ЄС «Про енергетичну ефективність» обмежено частку біопалива першого покоління (що виробляється з продовольчих культур) з 10 до 5 % до 2020 р.

На фоні зростання світового попиту на біопаливо та відкритості національної економіки, в Україні може змінитися структура аграрного виробництва на користь домінування виробництва біопаливної сировини для реалізації на зовнішньому ринку, а відповідні заходи забезпечення при цьому продовольчої безпеки, за прикладом Європи, не будуть прописані в законодавстві. На сьогодні в нашій державі відсутні дієві ринкові механізми регулювання структури продовольчого і біоенергетичного аграрного виробництва, тому є потреба визначення:

- максимально допустимої кількості земель сільськогосподарського призначення, які можна без загрози для національної продовольчої безпеки використовувати для виробництва біопаливної сировини;
- структури площ під енергетичними рослинами – скільки під сировину для біодизелю, скільки – для біоетанолу;
- конкретного набору сільськогосподарських культур, які забезпечать найвищу ефективність їх використання для виготовлення біопалив;
- оптимального розподілу продукції між внутрішнім та зовнішнім ринком тощо [1].

Для вибору оптимального напрямку використання продовольчих культур та розподілу їх між вітчизняним і закордонним ринками необхідно враховувати рівень самозабезпечення культурою та рівень енергетичної безпеки держави. Також необхідно зробити зіставлення економічної ефективності, з одного боку, експорту продукції переробки культури на продовольчі цілі чи самої культури як сировини, з іншого, – використання її на виробництво біопалива в межах держави (рис. 1).

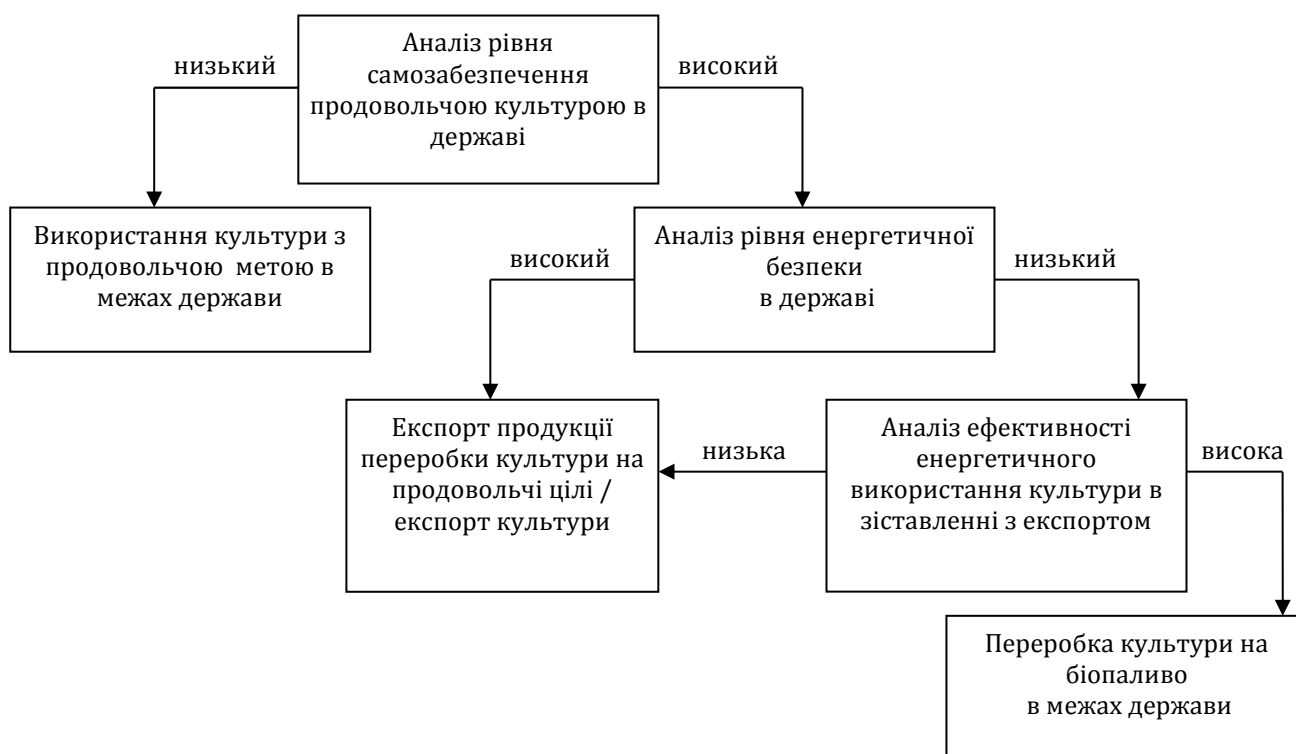


Рис. 1. Механізм вибору між продовольчим та енергетичним використанням культури в межах країни та експортом

**Авторська розробка.*

Візуальну інформаційну модель рівня самозабезпеченості основними видами продовольства в Україні (в результаті відношення виробництва продовольства до його внутрішнього використання) наведено на рис. 2. Такий профіль дозволяє оцінити рівень забезпеченості, а зіставлення з раціональними нормами – прогнозувати потребу при зміні споживання населенням на раціонально-нормативне. Можливим стає виявлення сировинних резервів біовиробництва.

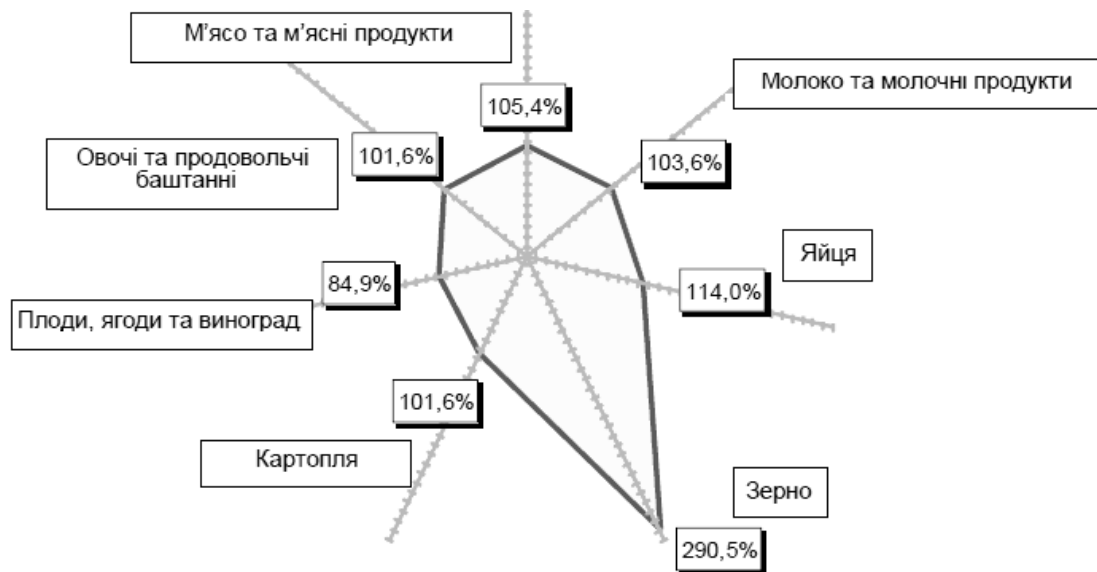


Рис. 2. Рівень самозабезпечення основними видами продовольства в Україні, 2016 р.

**Побудовано за даними [2].*

Таким чином, рівень продовольчої безпеки в Україні є досить високим, чого не можна сказати про енергетичну безпеку, яка має загрозливий характер в Україні, оскільки власними викопними паливними ресурсами держава не здатна забезпечити внутрішні потреби в нафті та газі. У зв'язку з цим наразі важливого значення набуває розвиток альтернативних джерел енергії, до якого належить виробництво біопалива. Оскільки для виробництва біопалива, окрім відходів сільськогосподарського виробництва, можуть використовуватися зернові та олійні культури, то це може спричинити зростання непродовольчого попиту на зерно на продовольчому ринку, що і вплине на структуру організаційно-економічного механізму розвитку ринку продовольства [3, с. 120].

Варто зазначити, що Україна володіє достатніми земельними площами, щоб гарантувати енергетичну безпеку при використанні сільськогосподарської сировини на виробництво біопалива, не загрожуючи безпеці продовольчій. Відповідно до даних Державного комітету статистики України, для забезпечення потреб населення в продуктах харчування необхідно виділяти на одну людину 0,5-0,6 га сільськогосподарських угідь під продовольчі культури.

З урахуванням того, що кількість населення за даними статистики станом на 1 січня 2017 року склала 41,6 млн осіб, загальна площа сільськогосподарських угідь, яку потрібно виділити під вирощування культур на продовольчі потреби населення, становить 20,80-24,96 млн. га, що в перерахунку на ріллі становить 16,2-19,4 млн га. Якщо з загальної площі ріллі в Україні (32,5 млн. га) відняти площу під культури на продовольчі цілі, то отримуємо 13-16 млн га ріллі, яку можна використати під культури на цілі енергетичні. Таким чином, навіть виробництво біопалива з сировини першого покоління в Україні не несе загрози продовольчій безпеці.

Забезпечуючи власні продовольчі потреби, на сьогодні Україна є вагомим експортером надлишку сільськогосподарської продукції на світові і європейські ринки. На тлі спадаючого обсягу загальної експортної виручки протягом останніх п'яти років у нашій державі, частка саме сільськогосподарської продукції зростає: з 26 % у 2012 році до 42 % у 2016. Найбільший внесок у нарощення аграрного експорту дало збільшення реалізації кукурудзи на +34,6 % (+553,7 млн дол. США). Також, за результатами 2016 року, Україна була світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії, подібна тенденція зберіглася і у 2017 році.

Варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини. Провідними експортними зерновими культурами залишаються пшениця і кукурудза. Експорт зернових у 2017 році зріс на +429,7 млн дол. США, порівняно з 2016 роком (табл. 1).

На майбутнє Україні варто переходити від експорту сільськогосподарської сировини до переробки її в межах країни для створення продукції з більш високою доданою вартістю. Можливим варіантом є енергетичне використання надлишків продовольчих культур, коли вони не експортуються, а залишаються в країні і використовуються на виробництво біопалива. Вигоду від цього можна проілюструвати на прикладі біоетанолу.

Таблиця 1. Експорт зернових культур з України за 2013-2017 роки

Культура	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	вартість, млн дол.	вага нетто, тис. т	вартість, млн дол.	вага нетто, тис. т	вартість, млн дол.	вага нетто, тис. т	вартість, млн дол.	вага нетто, тис. т	вартість, млн дол.	вага нетто, тис. т
Пшениця	1891,5	7762,3	2292,7	10544,8	2238,6	13451,8	2717,5	17920,9	2759,6	17314,3
Жито	3,4	15,8	9,3	58,9	3	22,7	0,9	6,1	3,9	25,0
Ячмінь	575,7	2339,5	845	4169,4	768,8	4629,5	665,9	4801,7	710,6	4855,9
Овес	0,7	2,8	1,6	9,0	7,4	57,8	5,7	41,8	1,7	11,0
Кукурудза	3833,3	16729,5	3356,3	17558,0	3008,3	19048,7	2653,2	17275,4	2988,9	19393,8
Рис	12,2	28,9	5,7	12,3	0,9	1,6	0,6	1,2	0,6	1,2
Сорго зернове	42,5	180,4	35,9	195,6	23,5	153,0	13,4	93,2	21,6	148,3

*Сформовано за даними [4].

З обсягів реалізації за кордон культур, з яких цей вид біопалива виробляється, та виходу біопалива з 1 т сировини можна було б теоретично отримати 16751,5 млн л біоетанолу та отримати економію від заміни ним імпортованого бензину в сумі 17992,4 млн дол. Загалом, у 2017 році теоретична вигода від заміни експорту основних зернових культур на користь енергетичного використання складає 11529,4 млн дол. (табл. 2).

Таблиця 2. Потенційні вигоди від заміни експорту основних зернових культур на їх енергетичне використання

Культура	Обсяг експорту в 2017 р., тис. т	Вартість експорту, млн дол.	Вихід біоетанолу з 1 т, л	Потенційний вихід біоетанолу з експортованої сировини, млн л	Потенційна економія коштів при заміні імпортованого бензину біоетанолом з експортованої сировини, млн дол.**	Потенційна економічна вигода від енергетичного використання експортованих зернових культур, млн дол.
Пшениця	17314,3	2759,6	350-430	6752,6	7252,8	4493,2
Ячмінь	4855,9	710,6	310-330	1553,9	1669,0	958,4
Жито	25,0	3,9	320-380	8,8	9,4	5,5
Кукурудза	19393,8	2988,9	400-470	8436,3	9061,2	6072,3
Разом	х	6463,0	х	16751,5	17992,4	11529,4

**в розрахунках прийнято вартість бензину 29 грн/л, курс долара – 27 грн за 1 дол.

*Розраховано авторами на основі [5], [6].

Після виробництва біопалива в межах держави залишиться як мінімум 40 % зернової маси (суха барда). Використання згаданого побічного продукту уможливить вироблення або 1 млн т м'яса (за умови відгодівлі м'ясного поголів'я свиней чи м'ясного поголів'я ВРХ) або майже 3,5 млн т молока [7, с. 12].

Найперспективнішим шляхом вирішення продовольчого конфлікту при біовиробництві в масштабах світу є перехід на біопаливо другого покоління, яке дає можливість відмовитися від продовольчих культур як біоенергетичної сировини на користь сільськогосподарських відходів, відходів

деревообробної промисловості, а також швидкоростучих енергетичних культур (енергетична верба, тополя, міскантус та ін.). Головним недоліком цього палива є висока собівартість при існуючих технологіях виробництва, а також те, що економічно вигідними стають лише масштабні виробництва зі значною продуктивністю, а значить – великими капіталовкладеннями. Так для виробництва біоетанолу другого покоління потужністю 50 млн галонів на рік необхідні інвестиції в розмірі 375 млн доларів, у той час як для виробництва біоетанолу за традиційною схемою – 67 млн доларів. Загалом вартість випуску біопалива 2-го покоління вища, ніж 1-го на 30-70 % [8].

Наразі провідні країни світу визнають необхідність переходу до виробництва біопалива другого покоління. Зокрема, Єврокомісією запропоновано нову директиву про відновлювану енергію, в якій йдеться про поступове скорочення виробництва біоетанолу та біодизелю з рослинної сировини на користь виготовлення їх з біологічних відходів. ЄС продовжує пошук перспективної сировини для біопалива другого покоління: ведуться дослідження ефективності використання відходів від переробки винограду, гною, шкаралупи горіхів, серцевини кукурудзяних качанів, а також меляси.

США робить практичні кроки до промислового виробництва біопалива другого покоління. За інформацією Науково-практичного центру цукробурякового виробництва, в США введено в експлуатацію комплекс з виробництва целюлозного біоетанолу в Хьюдкетоні (штат Канзас). Реалізувала проект іспанська компанія Abengoa Bioenergy. Проектна потужність комплексу становить 95 млн літрів (25 млн галонів) біоетанолу в рік. Нині компанія продовжує роботу над підвищенням економічної ефективності виробництва. За останні чотири роки вартість ферментів у перерахунку на спирт впала з \$1,85 за галон (близько \$0,49 за літр) до \$0,5, ціни на дріжджові гриби скоротилися на 20 %. Поточна собівартість продукції становить порядку \$2,3 за галон (\$0,6 за літр), що поки перевершує собівартість традиційного палива, але в майбутньому її сподіваються знизити до \$2 за галон (\$0,53 за літр) [9].

В Україні також визнають за необхідне розвивати технології виробництва біопалива другого покоління, зокрема, в Концепції цільової комплексної програми наукових досліджень НАН України «Біологічні ресурси і новітні технології біоенергоконверсії» на 2013-2017 роки йшла мова про необхідність використання відходів сільськогосподарського виробництва, лісової, харчової промисловості та побутових відходів як сировини для отримання біопалив.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проаналізувавши окремі показники продовольчої безпеки, можна зробити висновок, що в Україні її рівень є досить високим за винятком окремих видів продукції (плоди, ягоди, виноград). Виробництво біопалива із продовольчої сировини – тимчасовий захід, оскільки це може загострити глобальну продовольчу проблему. Аби не завдати шкоди продовольчій безпеці країни, гранично допустима частка земель сільськогосподарського призначення, відведених під виробництво біопалива із продовольчої сировини, не повинна перевищувати 11-12 %.

Необхідним є вибір оптимальних енергетичних культур для України та запровадження раціональних сівозмін для невиснажливого використання ґрунтів при їх вирощуванні. Частину продовольчих культур, що йдуть на експорт, доцільно переробляти на енергоносії для зменшення енергетичної залежності нашої держави. При цьому необхідно враховувати вигоду від енергетичного використання порівняно з виручкою від експорту.

Перспективним напрямом розвитку біовиробництва є виробництво біопалива другого покоління з нехарчової сировини, яке не несе потенційної загрози для продовольчої безпеки.

Список літератури

1. Мудрак, Р. П. Виробництво біопалива та продовольча безпека країни / Р. П. Мудрак // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2014. – Вип. 84. – С. 236-243. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2014_84_36
2. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: [статистичний збірник]. – К.: Державна служба статистики. – 2017. – 49 с.
3. Розвиток ринку сільськогосподарської продукції та формування продовольчої безпеки: [монографія] / Г. М. Калетнік, О. В. Дармограй. – Вінниця: Меркьюрі-Поділля. – 2016. – 267 с.
4. Сайт Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.
5. Сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Альтернативна енергетика України: особливості функціонування і перспективи розвитку: колективна монографія / Г. М. Калетнік, С. Т. Олійнічук, О. П. Скорук та ін.; за ред. Г. М. Калетніка. – Вінниця: Едельвейс і К, 2012. – 250 с.
7. Калетнік, Г. М. Біопаливо: продовольча, енергетична та екологічна безпека України / Г. М. Калетнік // Біоенергетика. – 2013. – № 2. – С.12-14.

-
8. Ринок біопалива 2-го покоління. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bio.ukrbio.com/ua/articles/5229>.
 9. В США запущено виробництво біоетанолу другого покоління / Повідомлення Науково-практичного центру цукробурякового виробництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sugarua.com/ua/68/lists/2431>.

References

1. Mudrak, R. P. (2014). Vyrobnyststvo biopalyva ta prodovolcha bezpeka krainy. *Zbirnyk naukovykh prats Umanskoho natsionalnoho universytetu sadivnytstva*, 84, 236-243. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/zhpumus_2014_84_36.
2. *Balansy ta spozhyvannia osnovnykh produktiv kharchuvannia naselenniam Ukrainy*. (2017). Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky.
3. Kaletnik, H. M., Darmohrai, O. V. (2016). *Rozvytok rynku silskohospodarskoi produktsii ta formuvannia prodovolchoi bezpeky*. Vinnytsia: Merkiuri-Podillia.
4. *Ofitsiynyy Sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy*. Retrieved from: <http://sfs.gov.ua>.
5. *Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny*. Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.
6. Kaletnik, H. M., Oliinichuk, S. T. (2012). *Alternatyvna enerhetyka Ukrainy: osoblyvosti funktsionuvannia i perspektyvy rozvytku*. Vinnytsia: Edelweis i K.
7. Kaletnik, H. M. (2013). Biopalyvo: prodovolcha, enerhetychna ta ekolohichna bezpeka Ukrainy. *Bioenerhetyka*, 2, 12-14.
8. *Rynok biopalyva 2-ho pokolinnia*. (2017). Retrieved from: <http://bio.ukrbio.com/ua/articles/5229>.
9. *V SShA zapushcheno vyrobnyststvo bioetanolu druhoho pokolinnia*. Povidomlennia Naukovo-praktychnoho tsentru tsukroburiakovoho vyrobnyststva. Retrieved from: <http://sugarua.com/ua/68/lists/2431>

Стаття надійшла до редакції 01.04.2018 р.

Вікторія Сергіївна ЯКОВЧЕНКО

аспірант,
кафедра міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет
E-mail: jinnikas@i.ua

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В МЕЖАХ ГАТТ/СОТ

Яковченко, В. С. Забезпечення транспарентності регулювання міжнародної торгівлі в рамках ГАТТ/СОТ / Вікторія Сергіївна Яковченко // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 99-104. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто основні положення угод СОТ з торгівлі товарами і послугами, що передбачають дотримання принципу транспарентності. Проаналізовано значення чинника транспарентності для розвитку міжнародної торгівлі. Визначено основні механізми забезпечення транспарентності регулювання міжнародної торгівлі на національному та багатосторонньому рівні. Окреслено зобов'язання членів СОТ щодо дотримання принципу транспарентності. Розглянуто основні проблеми застосування принципу транспарентності СОТ у сфері двосторонніх угод про вільну торгівлю.

Ключові слова: транспарентність; міжнародна торгівля; зовнішньоторговельна політика; Генеральна угода з тарифів і торгівлі; Світова організація торгівлі; нотифікація; режим найбільшого сприяння; торгові суперечки; зона вільної торгівлі.

Viktoriia Serhiivna YAKOVCHENKO

PhD Student,
Department of International Economic Relations,
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: jinnikas@i.ua

TRANSPARENCY PROVIDING FOR INTERNATIONAL TRADE REGULATION WITHIN GATT / WTO

Abstract

The article deals with the main principles of the WTO agreements as for the trade in goods and services that provide for transparency. The importance of the factor of transparency for the development of international trade is analysed. The main mechanisms for ensuring the transparency of regulation of international trade at the national and multilateral level are determined. The obligations of WTO members to respect the principle of transparency are outlined. The main problems of application of the principle of WTO transparency in the field of bilateral free trade agreements are considered.

Keywords: transparency; international trade; foreign trade policy; General Agreement on Tariffs and Trade; World Trade Organization; Notification; most favoured mode; trade disputes; Free trade zone.

JEL classification: F53, F55

Вступ

Транспарентність – це один з базових принципів функціонування багатосторонньої торговельної системи, однак угоди СОТ не містять чіткого і однозначного визначення цього принципу. При цьому, в економічній теорії чинник транспарентності традиційно розглядається в контексті впливу на рівень транзакційних витрат і поведінку учасників ринку в умовах асиметричного доступу до інформації. Теорія визнає, що цей фактор є істотним з точки зору зниження не тільки рівня витрат, а й можливості

забезпечення ефективного функціонування конкуренції і ринкових механізмів загалом. З огляду на зазначене, постає необхідність більш детального розгляду сутнісних характеристик транспарентності в регулюванні міжнародної торгівлі та особливостей її впливу на розвиток сучасних міжнародних економічних відносин.

Проблемам регулювання в зовнішньоторговельній політиці присвячено публікації низки вітчизняних вчених-економістів, серед яких А. А. Мазаракі і Т. М. Мельник [1], Г. І. Башнянин [14] та ін. Їх праці становлять вагомий внесок у визначення сутності та складових елементів регулювання міжнародної торгівлі. Проблеми транспарентності у своїх працях розглядали М. А. Баранова [2], І. М. Квеліашвілі [3], М. Г. Нікітіна [4], С. В. Галько [5], В. Г. Андрійчук [6]. Ними ґрунтовно опрацьовано міжнародні зобов'язання України щодо забезпечення транспарентності ЗЕД, закріплені в нормах ГАТТ/СОТ та положеннях Угоди про асоціацію з країнами ЄС. Віддаючи належне існуючим напрацюванням, необхідно зазначити, що всебічне дослідження норм СОТ, якими регулюється питання транспарентності, досі не знайшло свого відображення у вітчизняній науковій літературі. Це обумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку.

Мета статті

Мета статті полягає у всебічному визначенні особливостей принципу транспарентності в регулюванні міжнародної торгівлі на основі комплексного узагальнення та систематизації відповідних норм і правил, передбачених у рамках СОТ.

Виклад основного матеріалу дослідження

Джерелами регуляторних норм у сфері забезпечення транспарентності в міжнародній торгівлі товарами та послугами є:

- положення, які містяться в додатках з першого по третій до Марракешської угоди про заснування СОТ [7];
- протоколи про приєднання країн до СОТ.

При цьому очевидно, що додаткові зобов'язання, взяті членами організації в ході свого приєднання до СОТ, є індивідуальними саме для цих членів, а тому не поширюються на інших учасників СОТ і варіюються за ступенем жорсткості залежно від зобов'язань кожної конкретної приєдналася країни до організації.

Ще на стадії зародження системи СОТ держави внесли в текст ГАТТ-47 мінімальний набір норм та правил, що стосуються опублікування нормативних правових актів і нотифікацій. Вже тоді було зрозуміло, що без гарантованого доступу торгових операторів до законодавства країн, у яких вони здійснюють свою діяльність, а також без забезпечення достатнього рівня передбачуваності такого законодавства і його змін, неможливо забезпечити передбачуваність всієї багатосторонньої торговельної системи. Для досягнення цілей, заявлених у преамбулі ГАТТ-47, учасники ЗЕД повинні бути заздалегідь проінформовані про зміни в національному регулюванні країн-торговельних партнерів.

У частині публікації нормативних правових актів базові правила містяться в ст. Х ГАТТ-47. Її можна розділити на кілька важливих складових:

- пункт 1 цієї статті вимагає того, що закони, правила, судові рішення та адміністративні правила загального застосування повинні бути негайно опубліковані таким чином, щоб уряди та учасники зовнішньоторговельних відносин мали можливість ознайомитися з ними. Ця норма поширюється на відповідні регуляторні акти, пов'язані з: класифікацією або оцінкою товарів для митних цілей; рівнями митних ставок та зборів; обмеженнями або заборонами щодо імпорту/експорту; платежами, які впливають на продаж; дистрибуцією, транспортуванням, страхуванням; інспекцією митних складів тощо;
- пункт 1 також зобов'язує членів СОТ публікувати міжнародні угоди, «які впливають на міжнародну торговельну політику», але не містить вимоги до форми опублікування і надання зацікавленим особам доступу до таких міжнародних угод. У цьому ж пункті є винятки із загального правила публікації національного законодавства та міжнародних угод: в останньому реченні цього пункту сказано, що ніщо не повинно вимагати від сторони розкривати конфіденційну інформацію, якщо це може перешкоджати виконанню законів або іншим чином суперечити суспільним інтересам, завдати шкоди законним комерційним інтересам окремого підприємства (приватного або публічного);
- пункт 2 статті Х встановлює, що жоден захід загального застосування, що чинить вплив на рівень мита або іншого збору щодо імпорту, або встановлює нову чи більш обтяжливу вимогу, обмеження/заборону імпорту чи на переказ платежів, не може набути чинності до моменту його офіційного опублікування. Це, втім, не гарантує того, що оператору буде надано час, необхідний для адаптації до нових умов торгівлі. Крім того, на відміну від ГАТС, ГАТТ не містить визначення поняття «захід», а пункт 2 цієї статті не містить переліку видів актів, які підпадають під його дію [8].

Стаття Х також містить декілька положень, які стосуються адміністрування актів загального застосування, що також підвищує рівень транспарентності через підвищення рівня передбачуваності застосування законодавства кожним членом СОТ. Пункт 3 статті Х ГАТТ вимагає від кожної країни адмініструвати свої закони, правила, рішення і вказівки, перераховані в пункті 1 цієї статті, однаково, неупередженим і зрозумілим чином. У цьому пункті також йдеться про те, що кожна договірна сторона зобов'язана зберігати на своїй території судові, арбітражні або адміністративні трибунали для цілей, серед іншого, негайного перегляду і коригування адміністративних дій, пов'язаних з митними питаннями. Існуючі або створювані органи повинні бути незалежні від адміністративних органів, чиї рішення вони повинні переглядати, а рішення повинні бути обов'язковими для виконання всіма адміністративними органами.

Принагідно слід зауважити, що у практиці Органу з вирішення спорів СОТ стаття Х є досить поширеною підставою для оскарження заходів торговельних партнерів: з майже 500 спорів, які розглядаються в межах механізму вирішення спорів СОТ на даний момент, у більш ніж 100 випадках заходи оскаржувалися на предмет відповідності різним положенням цієї статті. Однак ця стаття не використовується самостійно, а виступає додатком до заяв про порушення інших положень ГАТТ.

Подальші угоди, укладені за підсумками Уругвайського раунду, сформували міжнародні зобов'язання для членів СОТ у нових сферах і розширили існуючі зобов'язання з питань транспарентності. Зокрема, Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС) містить ті ж положення щодо принципу транспарентності, що й ГАТТ, однак доповнює їх у сфері заснування так званих контактних точок. Пункт 3 статті III ГАТС передбачає, що члени СОТ повинні заснувати на своїй території, як мінімум, одну контактну точку, до функцій якої входить надання специфічної інформації іншим членам СОТ за їх запитом щодо будь-яких питань, на які поширюються зобов'язання членів СОТ щодо нотифікацій. При цьому ГАТС не встановлює будь-яких спеціальних вимог до роботи зазначених контактних точок. Вони можуть бути державними або приватними, функціонувати винятково в мережі Інтернет або мати офіс на території країни-члена СОТ [9].

Іншим положенням, спрямованим на підвищення рівня транспарентності регулювання міжнародної торгівлі, є вимога пункту 3 статті VI ГАТС. Він зобов'язує компетентні органи інформувати заявника, що подає запит на отримання ліцензії, про прийняте ними за такою заявою рішення. До винесення остаточного рішення компетентні органи повинні інформувати заявника про статус його заяви за його ж запитом.

Інші угоди СОТ також містять специфічні вимоги по транспарентності. Одні встановлюють, наприклад, більш широке коло питань, до яких застосовуються правила про опублікування регуляторних актів. Зокрема, Угода про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) та Угода про санітарні та фіто-санітарні заходи (СФЗ) вимагають опублікування проектів нормативно-правових актів та створення спеціалізованої контактної точки. Деякі інші угоди передбачають специфічні правила щодо нотифікації окремих заходів (наприклад, Угода про спеціальні захисні заходи і Угода про субсидії та компенсаційні заходи).

Особливо слід відзначити угоди по ТБТ та СФЗ, що забезпечують найвищий рівень транспарентності, адже вони вимагають не просто інформування про ухвалені і діючі заходи регулювання, а й прозорості на етапі розробки таких заходів і відповідної нормативно-правової бази. Ними передбачається, по-перше, публікація планів розробки нових нормативних актів, що містять вимоги до продукції, а по-друге, надання можливості ознайомлення з проектами таких документів і коментарями до них [10]. Крім того, непрямым чинником транспарентності є вимога використовувати як основу при розробці обов'язкових вимог до харчової продукції міжнародні стандарти (або відповідні документи міжнародних організацій, наприклад ФАО – продовольчої та сільськогосподарської організації) [11]. Хоча це прямо не пов'язано власне з наданням інформації, але фактор гармонізації дозволяє підвищити ступінь передбачуваності в процесі розробки і прийняття нового законодавства.

Нестандартний шлях було обрано при розробці Угоди про торговельні аспекти інтелектуальної власності (ТРИПС). Ідеї, закладені в статті 63 ТРИПС, за своєю суттю повторюють всі вищеописані, статтею передбачено і публікацію актів та міжнародних угод, пов'язаних з предметом регулювання ТРИПС, і нотифікацію відповідних законодавчих актів у спеціалізованому органі – Раді з ТРИПС, і відповіді на запити країн-членів СОТ, і застереження про захист конфіденційної інформації. Однак, якщо у всіх інших угодах організації питання транспарентності регулюються окремими статтями або спеціалізованими додатками, мета яких полягає у встановленні стандартів транспарентності, то розробниками ТРИПС транспарентності було дано нову мету – запобігання і врегулювання спорів. Саме так називається частина V цієї Угоди, до складу якої входить стаття 63 [12]. Таким чином, крім традиційної мети підвищення обізнаності членів СОТ про заходи торгової політики один одного, абсолютно справедливо вказується на можливість за допомогою такої обізнаності запобігти спорам, пов'язаним, наприклад, з нерозумінням членами СОТ цілей або порядку застосування окремих заходів партнера.

Особлива проблема полягає у забезпеченні прозорості процесу укладання угод про вільну

торгівлю на двосторонньому чи регіональному рівні та, відповідно, створення і функціонування зон вільної торгівлі (ЗВТ), оскільки це є допустимим винятком з базового недискримінаційного принципу ГАТТ / СОТ – режиму найбільшого сприяння (РНС). Позаяк ЗВТ передбачають особливі (теоретично більш ліберальні) взаємні зобов'язання учасників щодо взаємної лібералізації торгівлі, забезпечення транспарентності має велике значення перш за все для запобігання дискримінаційного використання вилучень з режиму найбільшого сприяння при укладанні ЗВТ і таким чином збереження цілісності багатосторонньої системи регулювання торгівлі. Важливий і практичний аспект забезпечення прозорості ЗВТ полягає у тому, що в протилежному випадку бізнес не буде в змозі адекватно використовувати пов'язані зі створенням ЗВТ можливості (наприклад, зміни умов конкуренції і товаропотоків). Система транспарентності в цій сфері містить зобов'язання щодо інформування (нотифікації), огляду діяльності ЗВТ, створення інформаційних ресурсів з тематики ЗВТ (база даних ЗВТ СОТ). При цьому правила забезпечення транспарентності встановлюються як положеннями ГАТТ, так і додатковими рішеннями органів СОТ, які наразі функціонують на тимчасовій основі.

Розглянувши передбачені в СОТ механізми дотримання транспарентності в регулюванні міжнародної торгівлі, можна узагальнити три основні елементи цього принципу: доступ до законодавства, інформування про зміни в регуляторному середовищі, функціонування контактних точок з метою надання інформації зацікавленим особам з питань торгової політики (рис. 1).



Рис. 1. Елементи забезпечення принципу транспарентності в рамках СОТ

**Укладено автором.*

Насамкінець слід зазначити, що на сьогодні існуючих правил недостатньо для забезпечення належного рівня передбачуваності в регулюванні міжнародної торгівлі країн-членів СОТ. У зв'язку з цим у ході Дохійського раунду переговорів прийнято рішення по розробці уточнених і поліпшених правил, у тому числі тих, що передбачені статтею Х ГАТТ. Результатом цієї роботи стало прийняття в листопаді 2014 р. Протоколу про внесення змін до Марракешської угоди за допомогою залучення в перелік багатосторонніх угод Угоди про спрощення торгівлі (УСПТ), переговори по тексту якої були раніше завершені в ході Міністерської конференції СОТ на Балі в грудні 2013 р.

Переважна частина положень УСПТ присвячена саме питанням доступності інформації, необхідної для здійснення міжнародної торгівлі, інформаційного співробітництва органів різного рівня і порядку надання відповідної інформації. При цьому, мандат переговорів Дохійського раунду чітко говорить саме про уточнення і поліпшення окремих правил ГАТТ. Відтак УСПТ не замінює собою статтю Х ГАТТ, а доповнює і роз'яснює її положення.

Основними нововведеннями УСПТ до розширення механізмів забезпечення транспарентності в регулюванні міжнародної торгівлі стали:

- зобов'язання розміщувати в мережі Інтернет інформацію, що стосується процедур імпорту, експорту і транзиту, з роз'ясненнями, які кроки оператори мають зробити для здійснення відповідних операцій, а також з розміщенням зразків і форм необхідних документів, адрес контактних точок;
- зобов'язання надавати можливість та необхідний час для того, щоб зацікавлені особи могли надати свої коментарі щодо проектів нормативних правових актів загального застосування, які зачіпають питання переміщення, випуску та митного очищення товарів, разом із товарами, що знаходяться в транзиті;

- зобов'язання створити спеціальні контактні точки з питань митного співробітництва, а також з інших питань, пов'язаних з імпортом, експортом і транзитом. Крім того, сторонам вдалося досягти домовленості щодо великого блоку питань, пов'язаних із співпрацею митних органів. Вони стосуються поширення найкращих митних практик, інформування операторів про їхні обов'язки, обміну інформацією між митними органами;
- у частині зборів, пов'язаних з імпортом та експортом, сторони також передбачили додаткові правила (зобов'язання). Повинні бути опубліковані не тільки розміри самого збору, а й його розрахунок і обґрунтування, орган, відповідальний за відповідний збір, і опис процедури його сплати [13].

Як видно, система забезпечення транспарентності в межах СОТ продовжує свій неухильний розвиток на шляху до формування глобальних норм і правил забезпечення прозорості, передбачуваної та ефективної зовнішньоторговельної політики в країнах світу.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Дотримання принципу транспарентності залишається одним з наріжних каменів функціонування багатосторонньої торговельної системи. У його основі лежить надання членами СОТ всебічного доступу до інформації, що стосується їх сучасного стану та перспектив зміни режиму регулювання зовнішньої торгівлі. Норми і правила в межах СОТ, що регулюють дотримання принципу транспарентності, постійно вдосконалюються та охоплюють все більший спектр міжнародного обміну інформацією з питань державного управління зовнішньоторговельними відносинами. З огляду на те, що, крім загальних зобов'язань із забезпечення транспарентності, кожна країна при вступі до СОТ бере також індивідуальні зобов'язання у цій сфері, перспективним напрямом подальших досліджень є аналіз відповідних зобов'язань, які на себе взяла Україна.

Список літератури

1. Мазаракі, А. А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 469 с.
2. Баранова, М. А. Обеспечение прозрачности международного регулирования торговли товарами и услугами в рамках соглашений ГАТТ/ВТО / М. А. Баранова // Торговая политика. Trade Policy. – 2017. – №1/9. – С. 9-22.
3. Квеліашвілі, І. М. Реалізація принципу транспарентності у відносинах органів доходів і зборів із бізнесом та громадськістю / І. М. Квеліашвілі // Публічне адміністрування: теорія і практика. – 2016. – Вип. 2(16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2016-02\(16\)/14.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2016-02(16)/14.pdf).
4. Никитина, М. Г. Развитие внешнеторговой политики государства в рамках реализации принципа транспарентности / М. Г. Никитина, М. М. Кузнецов // Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 8. – С. 107-112.
5. Галько, С. В. Класифікація товарів як інструмент транспарентності міжнародної торгівлі / С. В. Галько, В. Н. Осієвська // Товари і ринки. – 2016. – № 1. – С. 32-47.
6. Андрійчук, В. Г. Черговий раунд переговорів країн-членів СОТ і гіпотетичні можливості впливу його результатів на умови розвитку світової торгівлі та зовнішньої торгівлі України зокрема / В. Г. Андрійчук, Є. І. Іванов // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 119. – Ч.2. – С. 4-14.
7. Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization / WTO legal texts [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm.
8. The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947) / WTO legal texts [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm.
9. The General Agreement on Trade in Services / WTO legal texts [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf.
10. Agreement on Technical Barriers to Trade / WTO legal texts [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf.
11. The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement) / WTO legal texts [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm.
12. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights / WTO legal texts [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf.
13. The Trade Facilitation Agreement / WTO legal texts [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/tfa-nov14_e.htm.
14. Державне регулювання зовнішньоторговельної діяльності в перехідній економіці України (проблеми ефективності) / Г. І. Башнянин, І. Р. Боднар, Я. С. Лапчук, О. М. Свінцов. – Львів: видавництво ЛКА, 2004. – 103 с.

References

1. Mazaraki, A. A. & Melnyk, T. M. (2010). *Rehuliatorna polityka u sferi zovnishnoi torhivli* [Regulatory policy in the field of foreign trade].
2. Baranova, M. A. (2017). Obespechenye prozrachnosti mezhdunarodnoho rehulyrovanyia torhovly tovaramy y usluhamy v ramkakh sohlashenyi HATT/VTO. *Torhovaia polytyka*, 1/9, 9-22.
3. Kveliashvili, I. M. (2016). Realizatsiia pryntsyphu transparentnosti u vidnosynakh orhaniv dokhodiv i zboriv iz biznesom ta hromadskistiu [Realization of the principle of transparency in relations of revenue and fees bodies with business and the public]. *Publichne administruvannia: teoriia i praktyka*, 2(16). Retrieved from: [http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2016-02\(16\)/14.pdf](http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2016-02(16)/14.pdf).
4. Nykytyna, M. H. & Kuznetsov, M. M. (2014). Razvitie vneshnetorhovoii politiki hosudarstva v ramkakh realizatsii printsipa transparentnosti [Development of foreign trade policy under implementation of the transparency principle]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomika*, 8, 107-112.
5. Halko, S. V. & Osiievska, V. N. (2016). Klasyfikatsiia tovariv yak instrument transparentnosti mizhnarodnoi torhivli [Classification of goods as an instrument for the transparency of international trade]. *Tovary i rynky*, 1, 32-47.
6. Andriichuk, V. H. & Ivanov, Ye. I. (2014). Cherhovyi raund perehovoriv krain-chleniv SOT i hipotetychni mozhyvosti vplyvu yoho rezultativ na umovy rozvytku svitovoi torhivli ta zovnishnoi torhivli Ukrainy zokrema [Regular round of WTO negotiations and hypothetical possibility of its influence on conditions of world trade and foreign trade of Ukraine in particular]. *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, 119(2), 4-14.
7. *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*. (n.d.). Retrieved from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/04-wto_e.htm.
8. *The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947)*. (1947). Retrieved from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_01_e.htm
9. *The General Agreement on Trade in Services*. (n.d.). Retrieved from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/26-gats.pdf
10. *Agreement on Technical Barriers to Trade*. (n.d.). Retrieved from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/17-tbt.pdf
11. *The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement)*. (n.d.). Retrieved from: https://www.wto.org/english/tratop_e/sps_e/spsagr_e.htm
12. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*. (n.d.). Retrieved from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips.pdf
13. *The Trade Facilitation Agreement*. (n.d.). Retrieved from: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/tfa-nov14_e.htm.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2018 р.

Владислава Владиславівна ЯРОШЕНКО

кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: vladyslava.yaroshenko@gmail.com

Христина Станіславівна ПЕРЕДАЛО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра зовнішньоекономічної та митної діяльності,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: cristinpe@ukr.net

СОЦІАЛЬНА АДАПТАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ-МІГРАНТІВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Ярошенко, В. В. Соціальна адаптація працівників-мігрантів в умовах євроінтеграції [Текст] / Владислава Владиславівна Ярошенко, Христина Станіславівна Передало // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 105-114. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У системі управління персоналом вже давно закладено основні принципи, методи та підходи до управління адаптацією працівників на робочих місцях. Проте, як показує досвід, вони не завжди є дієвими та актуальними на сьогодні. Перш за все, це спричинено потужними міграційними процесами як в Україні, так і в країнах Європейського Союзу (ЄС). Багато осіб змушені добровільно чи примусово змінювати місце проживання і, відповідно, і місце праці. Їх переміщення часто зумовлює не лише погіршення трудових умов, маніпуляції з соціальними коштами та заробітними платами тощо, а й підвищення рівня конфліктних ситуацій на нових територіях, особистісних стресів, виявів нетерпимості, що часто призводить до порушень дисципліни на робочих місцях, посилення правопорушень, появи страйків, масових незадоволень тощо. Така ситуація вимагає нагального вирішення, що неодноразово підкреслюють європейські програми та проекти, зокрема як Рамкова програма Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

Предмет. Предметом дослідження є соціальна адаптація працівників-мігрантів.

Мета. Метою статті є дослідження проблем соціальної адаптації працівників-мігрантів, обґрунтування причин нагальності вирішення даних проблем та розроблення рекомендацій щодо покращення процесів соціальної адаптації працівників-мігрантів на вітчизняних підприємствах.

Метод (методологія). Під час написання статті були використані такі методи: порівняння, аналіз, узагальнення, експертних оцінок, анкетування, групування, метод ключових запитань тощо.

Результати. У статті було рекомендовано низку заходів щодо покращення систем адаптації, а також показники оцінювання рівня адаптації працівників мігрантів на вітчизняних підприємствах, зокрема загальний термін адаптації, кількість коштів, затрачених для адаптації працівників-мігрантів, рівень задоволення працівника-мігранта за певний період часу, оцінка професійної адаптації та кількість проведених заходів, необхідних для адаптації працівника-мігранта.

Сфера застосування. Сферою застосування виступають вітчизняні підприємства та громадські організації.

Ключові слова: адаптація; соціальна адаптація; інструменти адаптації; міграційні рухи; працівники-мігранти, показники адаптації.

Vladyslava Vladyslavivna YAROSHENKO

Lviv Polytechnic National University
E-mail: vladyslava.yaroshenko@gmail.com

Chrystyna Stanislavivna PEREDALO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Foreign Economic and Customs Activity,
Lviv Polytechnic National University
E-mail: cristinpe@ukr.net

SOCIAL ADAPTATION OF EMPLOYEES – MIGRANTS IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Abstract

Introduction. The human resources management system has long laid down the basic principles, methods and approaches to managing the adaptation of workers in the workplaces. However, experience shows that they are not always effective and relevant today. First, this is due to strong migration processes in Ukraine and in the countries of the European Union (EU). Many people are forced to voluntarily or forcibly change their place of residence and, accordingly, their place of work. Their movement often causes not only the deterioration of working conditions, the manipulation of social funds and wages etc., but also the increase of the level of conflict situations in new territories, personal stresses, and manifestations of intolerance. It often leads to violations of discipline in the workplace, the increase of the number of law offenses, strikes, mass discontent etc. This situation requires an urgent solution, which has been repeatedly emphasized by European programs and projects, in particular, by the Horizon 2020 Framework Program for Research and Innovation.

Subject. The subject of the article is the social adaptation of migrant workers.

Purpose. The article aims to study the problems of social adaptation of migrant workers, to substantiate the reasons for the urgency of solving these problems and to develop recommendations for improving the processes of social adaptation of migrant workers at domestic enterprises.

Method (methodology). In this research, we have used the following methods: method of comparison, method of analysis, method of generalization, method of expert evaluations, method of questionnaires, method of grouping, method of key queries etc.

Results. This article recommends a number of measures in order to improve adaptation systems as well as indicators for assessing the level of adaptation of migrant workers at domestic enterprises. Among them, we can distinguish the general time of adaptation, the amount of money spent on the adaptation of migrant workers, the level of satisfaction of the migrant worker during a certain period of time, the assessment professional adaptation and the number of activities required to adapt the migrant worker.

Field of application. The scope of application is domestic enterprises and public organizations.

Keywords: adaptation; social adaptation; adaptation tools; migration movements; migrant workers; adaptation plan.

JEL classification: F22, J62, D21

Вступ

Останнім часом країни Європейського Союзу (ЄС) змушені приймати надмірну кількість як нелегальних мігрантів, біженців, так і легальних переселенців, що значно відображається на економічній та політичній ситуації цих держав. Ці процеси сприяють підсиленню рівня конфліктності всередині країни між корінним населенням та мігрантами, погіршенню криміногенної ситуації на відповідних територіях, поширенню актів нетерпимості тощо. Як відповідь на цю ситуацію, уряд країн ЄС посилює охоронні заходи та, поряд з іншим, активізує питання щодо працевлаштування працівників-мігрантів тощо.

Неможливо не зазначити і суттєві зміни в Україні, адже у зв'язку з анексією Криму, бойовими діями на Сході на першому плані постало питання вимушеної міграції. Наразі цей вид міграції та соціальна адаптація українців стала невід'ємною частиною буття, адже вже колосальна кількість населення набула статусу внутрішньо переміщених осіб.

Початок трудової діяльності для працівників-мігрантів завжди супроводжується низкою труднощів, вирішити які можна через розроблення відповідного інструментарію щодо їх соціальної

адаптації як на місцевості, так і на підприємстві. Однак сьогодні на це питання звертається досить мало уваги на вітчизняних теренах, що і зумовило потребу у його дослідженні.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження проблем соціальної адаптації працівників-мігрантів, обґрунтування причин нагальності вирішення цих проблем та розроблення рекомендацій щодо покращення процесів соціальної адаптації працівників-мігрантів на вітчизняних підприємствах.

Завданням статті є дослідження міграційних процесів у світі та Україні, що дало можливість обґрунтувати потребу у вирішенні проблем соціальної адаптації працівників-мігрантів; аналізування сутності соціальної адаптації працівників-мігрантів на вітчизняних підприємствах; діагностування переваг, недоліків та причин соціальної адаптації працівників-мігрантів; виокремлення основних рекомендацій та інструментів щодо управління соціальною адаптацією працівників-мігрантів для керівників та менеджерів з управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні міграційні рухи – невід'ємна складова сучасності. Відтак світ потребує не тільки боротьби з міграцією, а й правильного управління нею, адже міграція населення є складним соціальним процесом, виникнення якого обумовлене розміщенням виробництва і змінами економічних структур, зростанням трудової і соціальної мобільності населення. Наразі міграційні рухи є основною проблемою і Європейського Союзу (ЄС), адже міграція в країни Європи значно зросла за останні три роки. Причиною припливу мігрантів у країни ЄС зазвичай є пошук роботи. Гострими проблемами залишаються розміщення та адаптація мігрантів, що, як правило, не володіють європейськими мовами та не мають потрібних професійних навичок.

За даними Євростату, 70 % іммігрантів у 2015 р. переїхали до таких країн, як Німеччина, Угорщина, Швеція, Австрія, Італія та Франція. На інші 22 країни припало відповідно лише 30 % іммігрантів, разом із Норвегією і Швейцарією. Інформацію щодо міграційних процесів у країни ЄС наведено в табл.1 [1].

Таблиця 1. Динаміка мігрантів у країни ЄС за 2013-2016рр., тис. осіб

Назви країн	Аналізовані періоди, роки			
	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5
Німеччина	126705	172945	442000	445210
Угорщина	18895	41215	174000	440
Швеція	54270	74980	156000	69350
Австрія	17500	25675	86000	31750
Італія	26620	63655	83000	35450
Франція	66265	58845	71000	35170
Нідерланди	17160	21780	43000	21528
Бельгія	21030	14045	39000	15395
Україна	3659	22592	39000	10620
Швейцарія	86800	23770	38000	13330
Фінляндія	3210	3490	32000	7365
Норвегія	14100	11480	30000	13190
Данія	7170	14535	21000	7405
Болгарія	7145	10805	20000	1365
Іспанія	4485	5460	15000	6875
Греція	8225	7585	11000	8545
Польща	15240	5610	10000	390
Інші	10680	9930	15000	18605
Всього	509159	588397	1325000	741983

За даними табл. 1, пік міграційних процесів за аналізований період припадає саме на 2015 рік: у ЄС прибуло у 2,5 рази більше мігрантів, ніж у 2014 році. Таке значне зростання було зумовлено кризовими економічними явищами та зростанням рівня безробіття в багатьох африканських та азіатських країнах. 2016 р. охарактеризувався значним спадом чисельності мігрантів майже наполовину. Згідно з [1] на початку 2017 р. до Європи прибуло 20,5 тис. мігрантів, що є значно нижче за показники у 2016 р. Це пояснюється урегулюванням міграційної політики ЄС та незначним покращенням економічної та політичної ситуації в деяких країнах – донорах мігрантів. Країною-лідером за кількістю прийнятих

іммігрантів з 2013 по 2016 рр. є Німеччина. У 2015 р. вона прийняла 33 % від загальної чисельності осіб, що мігрували в країни ЄС, а в 2016 р. – 60 %. Велика чисельність іммігрантів також спостерігається в таких країнах, як Швеція, Австрія та Італія.

Основний потік мігрантів у країни ЄС складають біженці з Африки, а також мешканці Сирії, Афганістану та Сомалі. Більша половина мігрантів у 2016 р. були сирійцями. Кожний десятий – біженець з Іраку або Афганістану.

Варто зазначити, що і внутрішня міграція в ЄС набирає все більших обертів. Не так давно задоволені своїм життям іспанці, греки, італійці та поляки відсьогодні мігрують у Німеччину, де знаходять більш високий рівень життя. Їх місця займають мігранти зі Східної Європи, в тому числі і України. У зв'язку з військовими подіями, тільки з 2014р. по 2015р. з України емігрувало 40000 осіб. За 2015 р. українці ввійшли до світової десятки зовнішніх переселенців, адже було нараховано 900000 мігрантів до сусідніх держав.

Окрім зовнішньої міграції, слід звернути увагу і на внутрішнє переміщення по Україні, адже наразі 1600000 чоловік мігрують саме всередині країни [2]. Значний зріст чисельності мігрантів фіксується за різними областями України: Луганською, Одеською, Київською, Харківською та Херсонською. До Львівської області до 2017 р. прибуло близько 8000 чоловік з Донбасу та близько 3,5 тис. біженців з Криму [3]. Більш детальна інформація щодо міграційного руху населення в середині країни за січень-квітень 2017 року наведена в табл. 2 [4].

Таблиця 2. Міграційний рух населення України за областями за січень-квітень 2017 року

Назви областей	Кількість прибулих	Частка прибулих	Кількість вибулих	Частка вибулих	Міграційний приріст
1	2	3	4	5	6
Україна	85705	100%	83093	100%	2612
Вінницька	219	0,29%	1494	1,99%	-1275
Волинська	172	0,23%	770	1,03%	-598
Дніпропетровська	1004	1,32%	2773	3,70%	-1769
Донецька	644	0,84%	3420	4,56%	-2776
Житомирська	2644	3,47%	2844	3,79%	-200
Закарпатська	1315	1,72%	1288	1,72%	27
Запорізька	51	0,07%	1189	1,59%	-1138
Івано-Франківська	3554	4,66%	3011	4,02%	543
Київська	13800	18,10%	5574	7,44%	8226
Кіровоградська	2635	3,46%	2660	3,55%	-25
Луганська	47	0,06%	2038	2,72%	-1991
Львівська	7776	10,20%	6976	9,31%	800
Миколаївська	364	0,48%	1398	1,87%	-1034
Одеська	4627	6,07%	3646	4,86%	981
Полтавська	3851	5,05%	4282	5,71%	-431
Рівненська	3335	4,37%	3609	4,82%	-274
Сумська	2854	3,74%	3339	4,45%	-485
Тернопільська	353	0,46%	795	1,06%	-442
Харківська	18890	24,78%	13831	18,45%	5059
Херсонська	401	0,53%	991	1,32%	-590
Хмельницька	404	0,53%	1266	1,69%	-862
Черкаська	5069	6,65%	4575	6,10%	494
Чернівецька	901	1,18%	1019	1,36%	-118
Чернігівська	1328	1,74%	2165	2,89%	-837

Як ми бачимо з табл. 2, найбільша частка вибулих осіб припадає на Харківську (18,45 %), Львівську (9,31 %), Київську (7,44 %) та Донецьку (4,56 %) області. Перші три вищеназвані області найбільше і приймають осіб.

Проаналізовані вищенаведені дані підтверджують, що за останні роки міграційні процеси як у середині Європи, так і за її межами, відбуваються досить активно. Це зумовлює появу низки проблем, які роблять виклик політиці врегулювання міграційних процесів та прикордонного контролю, оскільки створюють криміногенні ситуації, викликають напругу на ринку праці, сприяють зниженню рівня безпеки та підвищенню напруги серед населення тощо.

З метою мінімізації проблем, викликаних міграційними процесами, актуальним є використання інструментів адаптації працівників-мігрантів.

Аналізуючи наукову літературу та інформацію тренерів з управління персоналу, можна зазначити, що адаптація – це процес пристосування особи до зовнішнього світу, її входження в умови його функціонування, що забезпечує її внутрішній комфорт [5, 6, 7]. Соціальна адаптація, за даними [8], – це процес активного пристосування індивіда до умов соціального середовища, вибудовування ним адекватних взаємовідносин із соціальними об'єктами, його інтегрування в соціальні групи, що передбачає прийняття ним норм і цінностей нового соціального середовища.

Розглядати соціальну адаптацію можна на різних рівнях, які умовно, на нашу думку, можна поділити на:

- макрорівень – рівень соціокультурної адаптації в межах загального соціуму;
- мезорівень – рівень підприємства, адаптація працівника до нового робочого місця, колективу, підприємства;
- мікрорівень – внутрішня соціальна адаптація людини.

У нашому випадку ми плануємо розглядати соціальну адаптацію на мезорівні, тобто соціально-виробничу адаптацію, проте варто зазначити, кожен з даних видів пов'язаний між собою, тому при розгляді соціальної адаптації на мезорівні слід враховувати як мікро-, так і макрорівні.

Соціально-виробничу адаптацію, тобто соціальну адаптацію на мезорівні, рівні підприємства, на нашу думку, з урахуванням рекомендацій тренера з бізнес-управління Тіпатова М., поділяється на такі види [7, 9]: професійну, соціально-психологічну, соціально-побутову, організаційну та психофізіологічну (рис. 1).

Усі ці різновиди соціальної адаптації є актуальними для всіх працівників, які входять на нові посади, змінюють місце роботи чи розпочинають свою трудову діяльність. Також дослідження показало, що будь-який вид адаптації працівника в організації можна вважати частиною соціальної адаптації.



Рис. 1. Види соціальної адаптації на мезорівні з урахуванням досліджень М. Тіпатова

Правильно розроблена система адаптації на підприємстві є дуже вигідною не тільки новому співробітнику, а і керівництву, оскільки при використанні такої системи людина, яка недавно увійшла в колектив, відчуває себе на новому місці комфортніше і від неї можна отримати максимальну віддачу в роботі. Процес адаптації є двобічним – людина пристосовується до нової для неї організації, організація – до нової для неї людини.

Загалом система адаптації в організації містить такі основні інструменти [10,11]: плани з адаптації; день новачка; адаптаційний лист; представлення нового співробітника компанії; коучинг;

наставництво; короткострокові програми на випробувальні терміни; тренінги для новачків; корпоративна брошура «Книжка співробітника» тощо.

Використання різноманітних інструментів адаптації є вигідним як для організації та нового працівника, який проходить адаптаційний період, так і для інших співробітників компанії.

Розроблення різноманітних заходів адаптації є вигідним для організації в таких аспектах [7], [12]:

- підвищення лояльності співробітника компанії до роботодавця;
- ефективне виявлення недоліків існуючої в компанії системи підбору працівників;
- можливість оцінювання потенціалу і професійних навичок співробітника в перші місяці праці;
- забезпечення розвитку управлінських компетенцій лінійних керівників;
- зменшення витрат на пошук нових працівників та їх поточної подальшої адаптації тощо.

Для нового працівника:

- забезпечення взаємозв'язку з наставником або лінійним керівником;
- підвищення рівня задоволеності своєю роботою та позитивного ставлення до компанії загалом;
- успішне вибудовування взаємозв'язків з колегами;
- отримання необхідної інформації для роботи;
- зниження рівня занепокоєння, стресу тощо.

Для інших співпрацівників:

- зниження стресу та напруги;
- підсилення взаємодії з новими членами в колективі для підвищення продуктивності праці;
- зниження кількості проблем, які можуть виникнути при близькому знайомстві з новим працівником;
- набуття нових знань тощо.

Варто зазначити, що людина суттєво залежить від соціального середовища, а своїми активними діями здатна навіть змінити його, одночасно розвиваючись самостійно. Проте, коли новий працівник постає активним суб'єктом на підприємстві, не завжди його інтереси чи потреби можуть бути зрозумілими і почутими, що власне призводить до певних проблем у соціальній адаптації, а мігрантам доводиться інколи повністю відмовитися від своїх колишніх цінностей і їм важко прийняти нове середовище.

На основі проведених досліджень та врахування інформації з джерела [13], основними проблемами мігрантів на підприємствах є:

А) у світі:

- низькооплачувані і непрестижні робочі місця;
- занижений соціальний статус;
- мовні бар'єри;
- вияви тривоги через страх бути неприйнятим у колективі;
- культурний шок;
- невпевненість у собі через низьку самооцінку у зіставленні з колегами;
- відсутність повноцінної реалізації;
- несприйняття колективом тощо.

Б) на підприємствах України:

- порушення прав людини;
- мовні бар'єри;
- неефективна система працевлаштування;
- занижене самопочуття через переїзд або причини переїзду, зміни роботи;
- розгубленість у колективі через відмінності в ментальності та, можливо, вороже ставлення з боку працівників компанії. Їх нерозуміння культури або (і) ментальності працівника-мігранта;
- відсутність повноцінної реалізації;
- упереджене ставлення з боку оточуючих тощо.

Як ми бачимо, багато з цих проблем є подібними. За статистикою 80 % звільнених у перші півроку ухвалюють рішення про звільнення в перші два тижня, а отже, це свідчить про те, що система адаптації на підприємствах колишніх країн СНД, в тому числі і України, не завжди є ефективною.

Основними причинами негативної соціальної адаптації мігрантів на підприємствах є:

А) класичні:

- відсутність використання адаптаційних планів та інших інструментів адаптації;
- нерозуміння менеджерами з персоналу відмінності між випробувальним терміном та адаптаційним періодом, що зумовлює неефективне складання адаптаційних планів;
- нехтування питаннями адаптації, вважаючи їх недоцільними;
- низький рівень обізнаності менеджерів з персоналу з інструментами адаптації, потребами у її проведенні тощо.

Б) специфічні (до працівників-мігрантів):

- відсутність особистісного підходу до мігрантів при розробленні адаптаційних планів чи застосування інструментів соціальної адаптації;
- упереджене ставлення до працівників – мігрантів, наявність опору зі сторони персоналу щодо найму таких працівників;
- відсутність заходів щодо обміну культурами між колективом та працівниками-мігрантами.

Міжнародною організацією з питань міграції у 2014 р. було проведено дослідження з питання інтеграції [3]. У ході його реалізації було опитано 300 іноземців, до числа яких входили біженці, іммігранти-резиденти та іноземні студенти. Результати дослідження показали, що майже дві третини опитаних вважали, що мігрантам працевлаштуватися складніше, ніж місцевим, оскільки лише 40 % з них працюють офіційно. На питання «Чи готові ви залишитися на постійне місце проживання в Україні?» 50,8 % відповіли ствердно, що вказує на хороші тенденції, хоча також великий відсоток (20,9 %) надали негативну відповідь. Структура відповідей респондентів наведена на рис. 2 [3].

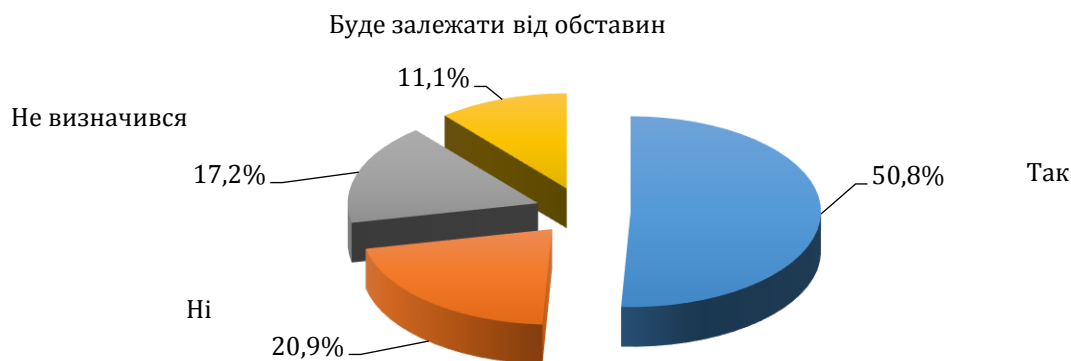


Рис. 2. Структура респондентів за відповіддю на питання «Чи готові ви залишитися на постійне місце проживання в Україні?» [3]

Варто зазначити, що рівень освіти іноземців-респондентів є доволі високим, проте, за результатами опитування, було виявлено, що мовних курсів недостатньо для вільного володіння мовою. Також більшість з опитаних стикаються з проблемою житла і змушені його орендувати, при цьому оплачують більше, за їх словами, ніж місцеві жителі.

Також результати показали, що іммігранти досить активно спілкуються з місцевим населенням, і вважають, що ставлення до них є доволі дружнім (44,4 % опитаних), але зазначають, що з боку правоохоронців та держслужбовців відчувають неприязнь через своє етнічне походження, і тому не завжди повідомляють про нетерпимі випадки. Це означає, що дана ситуація не сприяє забезпеченню психологічної та фізичної безпеки працівників-мігрантів, а отже, й інтеграції.

Перелічені дані підтверджуються і даними, отриманими в одній з медичних клінік м. Львова¹. За результатами анкетування було виявлено, що 15 % працівників-мігрантів є задоволені роботою в компанії, 45 % – утрималися від відповіді, або їм важко однозначно відповісти на дане питання і 40 % вказали, що вони себе відчувають дискомфортно (рис. 3).

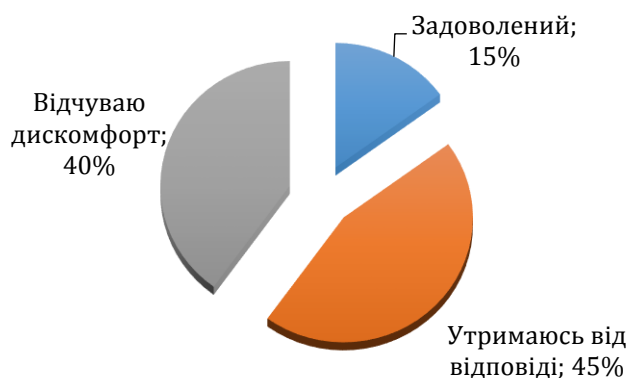


Рис. 3. Структура респондентів за відповіддю на питання «Чи задоволені Ви роботою в компанії?»

**Власне дослідження.*

¹ Компанія побажала не вказувати її назву у роботі

Діалог показав, що дискомфортно себе почувають переважно переселенці, оскільки вони вважають, що до них ставляться упереджено.

Проведені дослідження підтверджують, що система адаптації на підприємствах України не завжди є ефективною. У більшості випадків працівники-мігранти почуваються дискомфортно і досить довго проходять адаптаційний період, про що свідчить відсутність єдиних адаптаційних програм, низька взаємодія з наставником/лінійним керівником. Однією з причин можна виділити те, що більшість компаній соціальну адаптацію працівників-мігрантів та працівників загалом звикли розглядати тільки на рівні підприємства (мезорівні), забуваючи про те, наскільки важливо поєднувати мікро- та макрорівень, а саме внутрішню соціальну адаптацію людини та адаптацію в соціумі загалом.

Не можливо не звернути увагу на те, що мовною адаптацією працівників-мігрантів теж мало хто опікується. Доступних для них курсів є вкрай мало. Мігруючи в різні країни в пошуках кращого життя працівники-мігранти мало що знають про культуру та цінності цих країн, тому спеціальні програми щодо культурного ознайомлення теж не стали б на заваді. Потребує уваги і морально – психологічний стан таких працівників, адже досить часто вони змушені стикатись з психічними розладами та психологічними проблемами, які, як правило, впливають на їх професійне виконання завдань.

На основі проведених досліджень для вирішення проблем адаптації працівників-мігрантів в Україні, нами рекомендовано такі заходи:

- складання планів соціальної адаптації з чітким описом завдань та очікуваних результатів ;
- розроблення програм для культурного ознайомлення працівників-мігрантів з особливостями території, де вони перебувають на роботі;
- започаткування мовних курсів;
- призначення кураторів, або, при потребі, психологів для допомоги проходження адаптації працівникові-мігрантові тощо.

Також для оцінювання рівня адаптації працівників-мігрантів на вітчизняних підприємствах запропоновано враховувати низку показників, що наведені в табл. 3.

Таблиця 3. Рекомендовані показники оцінювання рівня адаптації працівників мігрантів на вітчизняних підприємствах

Показники	Формула
Загальний термін адаптації (Т, дні)	Загальна кількість днів, за які працівник адаптувався до компанії та колективу (дані лінійного керівника та менеджера з персоналу)
Кількість проведених заходів, необхідних для адаптації працівника-мігранта (I, одиниць)	$I = \sum_{i=1}^n I_i,$ де, I_i – і – тий інструмент адаптації, од.; n - загальна кількість інструментів з адаптації, од.
Кількість коштів, затрачених для адаптації працівників-мігрантів (Z, грн)	$Z = \sum_{i=1}^n Z_i,$ де Z_i – витрати на використання інструменту адаптації для працівника-мігранта, грн
Рівень задоволення працівника-мігранта за певний період часу (Rz, од.)	$R_z = R_s / T_a,$ де R_s – кількість скарг від працівника-мігранта на його перебування в компанії чи в колективі, од.; T_a – загальна кількість днів, за яку аналізується рівень задоволення працівника-мігранта, дні.
Оцінка професійної адаптації (Pa, %.)	Частка виконання робіт працівника – мігранта в загальній величині планових показників підрозділу та порівняння її з середніми показниками в колективі

**Власна розробка.*

Рекомендовані заходи дозволять швидко адаптуватися до нового середовища, полегшити не тільки робочий процес, а й покращити внутрішній соціальний клімат у колективі завдяки зниженню рівня напруги та конфліктності серед працівників, а в майбутньому – призвести до зростання продуктивності праці працівників – мігрантів, рівня їх творчості. Також вони сприятимуть зменшенню кількості помилок, які можуть виникнути з уведенням працівника в роботу, формуванню позитивного образу компанії тощо.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналізуючи світові та регіональні процеси міграції можна зазначити, що поряд з такими проблемами як розміщення мігрантів, їх працевлаштування та безпека, постає проблема їх соціальної адаптації як до соціуму загалом, так і до компаній чи колективу, в яких вони будуть перебувати та працювати.

Як і будь-який процес адаптації, розроблені програми соціальної адаптації для працівників-мігрантів є важливою складовою у сфері управління персоналом. Їх упровадження дасть змогу підвищити ефективність діяльності не тільки вітчизняних підприємств, а і Європейського Союзу, знизить перенапруження в суспільстві, етнічну злочинність, внутрішньополітичну конфліктність, масові бунти тощо. Також пришвидшить розвиток та творчий потенціал усіх працівників, в тому числі і працівників-мігрантів. Необхідно зазначити, що такі зміни також залежать від бажання самого працівника-мігранта шанобливо ставитися до оточення, цінностей та культури країн, в які вони прибувають для проживання та працевлаштування.

Список літератури

1. Офіційний сайт «Eurostat» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
2. Міграція в Україні: факти і цифри. – Київ: Представництво Міжнародної організації з міграції, 2016 – 32с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
3. Аналітичний портал: міграція з окупованих територій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua>.
4. Держкомстат України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Риндзак, О. Т. Соціально-економічна адаптація внутрішньо переміщених громадян у приймаючому соціумі (на прикладі м. Харкова) / О. Т. Риндзак // Проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 275-280. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_3_39.
6. Крисюк, Ю. П. Соціальна адаптація особистості як важлива передумова ресоціалізації колишніх засуджених / Ю. П. Крисюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Право. – 2014. – Вип. 25. – С. 206-209. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2014_25_53.
7. Ярошенко, В. В. Адаптація працівників – мігрантів: актуальність сьогодення в умовах євроінтеграції / В. В. Ярошенко // Збірник тез Міжнародної науково – практичної конференції [«Стан та розвиток підприємництва в умовах ринкової економіки: проблеми та перспективи»], (м. Дніпро, 19-20 січня 2018р.) . – Дніпро: НО "Перспектива", 2018 – с. 112 -115.
8. Гордієнко, Н. Особливості процесу адаптації випускників інтернатного закладу системи освіти до соціального середовища / Н. Гордієнко // Соціологічні студії. – 2016. – № 2. – С. 76-82. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/socst_2016_2_16.
9. Тіпатов, М. Соціальна і трудова адаптація [Електронний ресурс] / М. Тіпатов – Режим доступу: <http://b-t.com.ua>.
10. Польова, Н. М. Управління адаптацією нових працівників / Н. М. Польова, Я. О. Кулик // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 47-50. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2012_12_14.
11. Іванісов, О. В. Впровадження наставництва як інструмента трудової адаптації та формування стандарту підприємства щодо адаптації молодих спеціалістів / О. В. Іванісов, О. Ф. Доровської // Науково – технічний збірник. – 2013. – № 111. – С. 232-238. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/35484/1/232-238%20%Іванісов%20ОВ.pdf>.
12. Адаптація персоналу. Частина 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.youtube.com/watch?time_continue=224&v=tas54QcQUjM.
13. Поліщук, О. В. Проблеми міграції робочої сили в Україні/ О. В. Поліщук, В. О. Василевський // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. – 2013. – Том 1. – №1. – С. 79-84. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/5909/6659>.

References

1. *Official website "Eurostat".* (n.d.). Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat>.
2. *Migration in Ukraine: Facts and Figures.* (2016). Kyiv: Representation of the International Organization for Migration. Retrieved from: http://iom.org.ua/sites/default/files/ff_ukr_21_10_press.pdf.
3. *Analytical portal: migration from the occupied territories of Ukraine.* (n.d.). Retrieved from: <https://www.slovoidilo.ua>.
4. *State Statistics Service of Ukraine.* (2018). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Rindzak, O. T. (2015). Socio-economic adaptation of internally displaced citizens in the receiving society (based on the example, Kharkiv). *Problems of the economy*, 3, 275-280. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2015_3_39.

-
6. Krysyuk, Yu. P. (2014). Social adaptation of an individual as an important precondition for the re-socialization of previous convicts. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University*, 25, 206-209. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2014_25_53.
 7. Yaroshenko, V. V. (2018). Adaptation of migrant workers: relevance of the present in the conditions of European integration. *Collection of thesis of the International scientific and practical conference "Status and development of entrepreneurship in a market economy: problems and prospects" (Dnipro, 19-20 January)*. – Dnipro: SO "Perspective".
 8. Gordienko, N. (2016). Features of the adaptation process of graduates of the boarding school system of education to the social environment. *Sociological Studies*, 2, 76-82. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/socst_2016_2_16.
 9. Tipatov, M. (n.d.). *Social and Labor Adaptation*. Retrieved from: <http://b-t.com.ua>.
 10. Polova, N. M. & Kulyk, J. O. (2012). Management of Adaptation of New Employees. *Investments: Practice and Experience*, 12, 47-50. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2012_12_14.
 11. Ivanisov, O. V. & Dorovskoy, O. F. (2013). Implementation of mentoring as an instrument of labor adaptation and formation of the enterprise standard for adaptation of young specialists. *Scientific and Technical Digest*, 111, 232-238. Retrieved from: <http://eprints.kname.edu.ua/35484/1/232-238%20%ІванісіВ%20OV.pdf>.
 12. *Adaptation of staff*. (n.d.). Part 1. Retrieved from: https://www.youtube.com/watch?time_continue=224&v=tas54QcQUjM.
 13. Polishchuk, O. V., Vasilevsky, V. O. (2013). Problems of Labor Migration in Ukraine. *Scientific Herald of the Institute of International Relations of the NAU*, 1(1), 79-84. Retrieved from: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/5909/6659>.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2018 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336.7

Наталія Олександрівна БОТВІНА

доктор економічних наук,
професор,
завідувач,
кафедра економіки та управління,
Одеська державна академія технічного регулювання та якості
E-mail: nataliabotvina@ukr.net

ФІНАНСОВИЙ РИНОК ЯК СКЛАДОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ ДЕРЖАВИ

Ботвіна, Н. О. Фінансовий ринок як складова соціально-економічної сфери держави / Наталія Олександрівна Ботвіна // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 115-119. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Роздержавлення шляхом поглиблення процесів приватизації та розвитку підприємництва, розширення інфраструктури ринкових відносин спричинили необхідність подальшого вдосконалення кредитно-грошових відносин. А це викликає потребу у створенні особливого сектору господарювання, який пов'язаний з обігом цінних паперів, кредитних ресурсів, валютних коштів та інших фінансових інструментів, – фінансового ринку.

У статті розкрито взаємозв'язок соціально-економічного життя з діяльністю фінансового ринку держави.

До сфер соціально-економічного життя країни, які слід створювати, безумовно належить і фінансовий ринок, незмінною складовою в структурі якого є ринок цінних паперів.

В економіці кожної країни, як відомо, постійно відбувається колообіг фінансових ресурсів. Його головними суб'єктами виступають підприємства, організації, приватні фірми, корпорації, держава, індивідуальні господарники, різноманітні фінансові інститути. При цьому в одних суб'єктів виникає потреба в додаткових коштах, в інших – накопичуються заощадження, які можуть бути використані для інвестування. Метою ж фінансового ринку якраз і є акумуляція та ефективне розміщення заощаджень в економіці країни.

Таким чином, фінансовий ринок – це грошові відносини, що складаються в процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту та пропозиції на позичковий капітал, рух якого втілюється в цінних паперах.

Ключові слова: фінансові активи; ринок цінних паперів; банківський кредит; інвестиції; учасники ринку; фондовий ринок.

FINANCIAL MARKET AS A CONSTITUENT OF SOCIAL AND ECONOMIC SPHERE OF STATE

Abstract

The interconnection of social and economic life with activity of financial market of the state is exposed in the article. State of by deepening of processes of privatizing and development of enterprise, expansion of infrastructure of market relations cause the necessity of further perfection of credit and monetary relations. It also causes the necessity of creation of special sector of ménage that is connected with the circulation of securities, credit resources, currency assets and other financial instruments.

Financial market belongs undoubtedly to the spheres of social and economic life of the country. Market of equities is the unchanging constituent in the structure of the financial market.

In the economy of every country, there is a constant rotation of financial resources. The enterprises, organizations, private firms, corporations, state, individual managers, various financial institutes are its main subjects. Thus, some subjects have a requirement in additional funds while the others accumulate savings, which can be used for investing. The aim of financial market can be determined as the accumulation and effective placing of savings in the economy of country.

Thus, a financial market is defined as money relations that arise in the process of purchase and sale of financial assets under the acts of demand and supply on the borrowed capital. Its circulation is implemented in securities.

Keywords: *financial assets; market of equities; bank credit; investments; market participants; fund market.*

JEL classification: C23, F37, O47

Вступ

Ринок цінних паперів як економічна категорія виражає економічні відносини, що виникають під впливом попиту та пропозиції на початковий капітал, котрий знайшов своє вираження у формі цінних паперів. Самі терміни «ринок цінних паперів», «фондовий ринок», «ринок капіталу» законодавчо не закріплені. Лише пояснення терміну «ринок цінних паперів» наведено у Концепції функціонування та розвитку фондового ринку України, яка схвалена Постановою Верховної Ради України від 22 вересня 1995 р.: «Ринок цінних паперів» являє собою багатофункціональну систему, яка сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу та соціальну сфери, структурній перебудові економіки, підвищенню добробуту громадян за рахунок володіння та вільного розпорядження цінними паперами, підготовленості населення до ринкових відносин [1, с. 11].

Ринок цінних паперів – це частина фінансового ринку (інша його частина – ринок банківських кредитів). Банк зрідка видає кредити більше ніж на рік. Випускаючи цінні папери, можна отримати гроші навіть на декілька десятиліть (облігації) або взагалі у безтермінове користування (акції). За цим поділом фінансового ринку на дві частини стоїть поділ капіталу на оборотний і основний.

Ринок цінних паперів доповнює систему банківського кредиту і взаємодіє з нею.

Дослідження фінансових ринків України відображені в працях таких відомих вітчизняних вчених, як В. Базилевич, О. Василик, В. Вірченко, Н. Костіна, З. Луцишин, І. Лютий, А. Пересада, В. Федосов, А. Чухно, О. Шаров, В. Шелудько, С. Юрій та інших, наукові праці та публікації котрих є надзвичайно актуальними у сфері дослідження вітчизняного фінансового ринку та його структури.

Мета та завдання статті

Метою статті є необхідність розкрити взаємозв'язок функціонування фінансового ринку з соціально-економічною сферою держави.

На сучасному етапі фінансовий ринок – це далеко не стабільне середовище, в якому відбуваються операції з валютою, цінними паперами, грошовим капіталом. Це насамперед ринок де відбуваються постійні коливання валютних курсів, знецінюються одні і підвищують свою надійність та ліквідність інші цінні папери.

Завдання фінансового ринку – забезпечити якнайбільш повний та швидкий перелив заощаджень в інвестиції (у фінансові активи) за ціною, котра б влаштовувала обидві сторони. Вирішення цього завдання базується на діяльності загальної структури фондового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Поняття «фінансовий ринок» охоплює найрізноманітніші ринки, які існували раніше та діють у сучасних умовах господарювання. При цьому кожний ринок має справу з певним типом зобов'язань, обслуговує різні кола клієнтів, функціонує в різних районах, іншими словами, фінансовий ринок є цілісною системою, яка складається із взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих елементів, кожний з яких спроможний окремо впливати на розвиток цієї системи. Отже, в структуру фінансового ринку входять:

1. Ринки матеріальних активів.
2. Ринки цінних паперів.
3. Ринки деривативів (ф'ючерсів, форвардів).
4. Ринки заставних.
5. Ринки споживчих кредитів.
6. Ринки інвестицій.
7. Ринки валютних коштів.

Можуть існувати й інші види фінансового ринку, які виникатимуть із подальшим розвитком останнього або стануть елементами вищезгаданих ринків.

Таким чином, фінансовий ринок діє у вигляді цілісної і прозорої системи, в якій активно взаємодіють найрізноманітніші фінансові активи. Вилучення з обігу будь-якого з елементів системи негайно призведе до її руйнування і занепаду.

Поряд з цим, існують й інші поділи фінансового ринку як системи. Фінансовий ринок може діяти як на міжнародному (світовому) рівні, так і на національному (в межах держави), регіональному чи місцевому рівнях.

Важливою складовою фінансового ринку виступає ринок цінних паперів. Під ринком цінних паперів розуміють такий вид фінансового ринку, на якому за незначний час створюються необхідні умови та відбуваються швидка мобілізація, ефективний перерозподіл і раціональне розміщення фінансових ресурсів у соціально-економічному просторі держави з урахуванням інтересів та потреб суспільства шляхом здійснення емісій цінних паперів різними емітентами. У вузькому ж розумінні ринок цінних паперів, як правило, означає взаємодію, що відбувається на ринку між його суб'єктами з приводу випущених цінних паперів.

Ринок цінних паперів – частина ринку позикових капіталів, де здійснюється емісія, купівля-продаж цінних паперів. Через ринок цінних паперів (банки, фондову біржу, спеціальні кредитні установи) акумулюються грошові нагромадження юридичних осіб і громадян та спрямовуються на виробниче й невиробниче вкладання капіталів.

Розрізняють первинний ринок цінних паперів, на якому здійснюється емісія і первинне розміщення цінних паперів, і вторинний ринок цінних паперів, де відбувається купівля-продаж (обіг) цінних паперів, випущених раніше. Інституційними установами ринку цінних паперів є спеціальні кредитні заклади та фондові біржі, які сприяють акумуляції грошей підприємств, банків, держави, приватних осіб та спрямуванню їх, як правило, у довготермінові інвестиції [3, с. 103].

Головною метою ринку цінних паперів кожної країни повинно стати становлення цілісного, високоліквідного, ефективного і справедливого ринку, регульованого державою та інтегрованого у світові фондові ринки.

Процеси реформування власності супроводжуються структурною перебудовою економіки і зумовлюють створення фондового ринку як складової частини ринкових відносин, що забезпечує вільний обіг коштів у формі цінних паперів. Фондовий ринок має сприяти обігу та раціональному розміщенню фінансових ресурсів. Він дає змогу самостійно оцінювати ефективність управління підприємством, створює умови для добросовісної конкуренції та обмеження монополізму.

Створення ринку цінних паперів України вимагає врахування відомих загальносвітових принципів та стандартів функціонування фондового ринку.

Щоб фондовий ринок України став ефективним механізмом обігу цінних паперів, сприяв економічному розвитку і забезпечував належні умови для розміщення інвестицій та надійний захист інтересів інвесторів, його створення та подальше функціонування повинно будуватися на таких принципах:

1. Соціальна справедливість – забезпечення створення рівних можливостей і спрощення умов доступу інвесторів та позичальників до ринку фінансових ресурсів, недопущення монопольних виявів дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів.

-
2. Надійність захисту інвесторів – створення необхідних умов для реалізації інтересів суб'єктів фондового ринку та забезпечення їх майнових прав.
 3. Урегульованість – створення гнучкої та ефективної системи регулювання фондового ринку.
 4. Контрольованість – створення надійно діючого механізму обліку і контролю, запобігання і профілактики зловживань та злочинності на ринку цінних паперів.
 5. Ефективність – максимальна реалізація всього потенціалу фондового ринку в мобілізації та розміщенні фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки, що сприятиме забезпеченню її прогресу та задоволенню життєвих потреб населення.
 6. Правова упорядкованість – створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку, яка чітко регламентує правила поведінки і взаємовідносини його суб'єктів.
 7. Прозорість, відкритість – забезпечення надання інвесторам повної і доступної інформації, що стосується умов випуску і обігу на ринку цінних паперів, гласності фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення виявів дискримінації суб'єктів фондового ринку.
 8. Конкурентність – забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності емітентів і ринкових посередників, створення умов для змагання за найбільш вигідне залучення вільних фінансових ресурсів та встановлення немонопольних цін на послуги фінансових посередників за умов контролю дотримання правил добросовісної конкуренції учасниками фондового ринку.

Цілісність ринку забезпечується функціонуванням єдиної біржової системи, що діє під егідою Національної фондової біржі, систем Національного депозитарію і клірингу (розрахунків) по цінних паперах. Принцип цілісності потребує впровадження єдиних основних правил щодо ціноутворення на ринку цінних паперів на всій території України.

Ефективне функціонування фондового ринку та зниження собівартості операцій, що здійснюються на ньому, залежить від досягнення вироблених світовим досвідом орієнтирів у стандартах щодо клірингу та розрахунків по цінних паперах, їх реєстрації та перереєстрації [4, с. 93].

Розвиток системи клірингу та розрахунків по цінних паперах повинен бути спрямований на зниження властивого цим системам ризику шляхом скорочення терміну між укладанням та реалізацією угод по цінних паперах, забезпечення гарантій їх виконання та встановлення принципу одночасного обміну грошей на цінні папери. Ефективність може бути підвищена шляхом відмови від фізичного переміщення цінних паперів, стимулювання їх використання, а також стандартизованих методів зв'язку і суворих часових рамок виконання операцій.

Конкретними орієнтирами в досягненні світових стандартів на рівні цінних паперів є такі кінцеві цілі:

1. Держава повинна мати розвинуту та ефективно діючу систему Національного депозитарію цінних паперів. Крім зберігання цінних паперів, система Національного депозитарію може
2. Здійснювати подальше обслуговування угод з цінних паперів та обробки інформації про них. Депозитарій може як містити систему платежів у своїй структурі, так і бути пов'язаним з окремою системою платежів;
3. Створення системи заліку вимог при наявності достатнього обсягу фондового ринку;
4. Усі угоди з цінних паперів повинні виконуватись відповідно до принципу «поставка проти платежу»;
5. Мають бути прийняті стандарти Міжнародної організації із стандартизації (ISO) для обігу документів за операціями з цінними паперами та їх нумерації.

Для забезпечення достатньої прозорості фондового ринку повинно відбуватись широке інформування про дохідність операцій з цінними паперами та ризики, пов'язані як з емітентами, так і з діяльністю посередників на фондовому ринку. Ця інформація забезпечуватиметься шляхом встановлення процедур та стандартів розкриття інформації про емісії цінних паперів, емітентів, ціни та обсяги торгівлі цінними паперами. Продавати таку інформацію повинні емітенти, посередники, системи біржової та позабіржової торгівлі, Комісія з цінних паперів через офіційні та спеціальні видання.

Держава повинна сприяти впровадженню передових технологій, необхідних для підтримки ринку цінних паперів. Для кадрового забезпечення функціонування фондового ринку в Україні створюється система підготовки вітчизняних фахівців. Фондовий ринок України має стати складовою частиною світового ринку фінансових ресурсів, надаючи іноземним інвесторам надійний механізм для здійснення інвестицій в економіку України.

Для забезпечення захисту внутрішнього інвестора слід встановити жорстку процедуру допуску цінних паперів іноземних емітентів на національний фондовий ринок. А для захисту вітчизняних інвесторів під час здійснення операцій з іноземними цінними паперами необхідно розвивати контакти і співробітництво з іноземними регулюючими і контролюючими органами з цінних паперів [5, с. 66].

Національний фондовий ринок останніми роками зробив помітний крок вперед, що свідчить про його важливу роль у реформуванні економіки країни. Фондовий ринок як сегмент фінансового став потужним механізмом у розподілі, перерозподілі та мобілізації фінансових ресурсів для динамічного розвитку економіки. Фондовий ринок сприяє накопиченню інвестиційного капіталу у виробничій та соціально-економічній сфері держави.

Роль фондового ринку у фінансово-економічній ситуації, яка склалась в Україні, надзвичайно велика. Банківський кредит через високі відсотки є недосяжним для переважної більшості підприємств, тому використання важелів фондового ринку для залучення «дешевих» коштів є найбільш раціональним вирішенням цієї проблеми. Фондовий ринок як спосіб залучення інвестицій перебуває в центрі уваги органів законодавчої та виконавчої влади нашої країни.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дотримання усіх вищенаведених принципів і стандартів функціонування фондового ринку зокрема та ринку цінних паперів загалом дозволить створити діловий та прозорий ринок, на якому будуть не лише функціонувати різні види цінних паперів, й відбуватимуться процеси, що чинитимуть позитивний вплив не тільки на фінансовий ринок, а й на розвиток економіки всієї країни.

Список літератури

1. Пугачова, Є. В. Розвиток функціонування ринку цінних паперів в Україні / Є. В. Пугачова // Право і суспільство. – 2014. – № 1. – С. 71-74.
2. Краснова, І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку / І. В. Краснова // Проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 129 – 134.
3. Омельченко, О. І. Ретроспектива становлення та розвитку ринку цінних паперів / О. І. Омельченко, О. А. Козлова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 1. – С. 277 – 281.
4. Кущик А. П. Проблеми і перспективи розвитку ринку цінних паперів в Україні / А. П. Кущик, В. І. Одинець // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 196 – 201.
5. Лапшина, Т. В. Влияние форм существования ценных бумаг на развитие рынка ценных бумаг Украины / Т. В. Лапшина // Бизнес Информ. – 2009. – № 6. – С. 60 – 66.
6. Цінні папери – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Цінні_папери.
7. Сайт фондової біржі «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fbp.com.ua/Doc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%A4%D0%91%D0%9F_2013.pdf.

References

1. Puhachova, Ye. V. (2014). Rozvytok funktsionuvannya rynku tsinnykh paperiv v Ukrayini. *Pravo i suspil'stvo*, 1, 71-74.
2. Krasnova, I. V. (2014). Fondovyy rynek v Ukrayini: stan ta perspektyvy rozvytku. *Problemy ekonomiky*, 1, 129-134.
3. Omel'chenko, O. I. & Kozlova, O. A. (2013). Retrospektyva stanovlennya ta rozvytku rynku tsinnykh paperiv. *Biznes Inform*, 1, 277-281.
4. Kushchuk, A. P. & Odynets, V. I. (2013). Problemy i perspektyvy rozvytku rynku tsinnykh paperiv v Ukrayini. *Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu*, 2, 196-201.
5. Lapshyna, T. V. (2009). Vliyanie form sushchestvovaniya tsennyykh bumah na razvitie rynku tsennyykh bumah Ukrainy. *Biznes Inform*, 6, 60-66.
6. *Tsinni papery*. (2018). Retrieved from: https://uk.wikipedia.org/wiki/Tsinni_papery.
7. *Sayt fondovoyi birzhi «Perspektyva»*. (2018). Retrieved from: http://fbp.com.ua/Doc/%D0%9E%D1%82%D1%87%D0%B5%D1%82%20%D0%A4%D0%91%D0%9F_2013.pdf.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2018 р.

Галина Василівна ВАСИЛЕВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
докторант,
кафедра податків та фінансової політики,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: h.vasylevska@tneu.edu.ua

ДИВЕРГЕНТНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОХІДНИХ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ ДЕРЖАВИ: УЗГОДЖЕННЯ ТЕРМІНІВ

Василевська, Г. В. Дивергентні характеристики похідних фінансового простору держави: узгодження термінів / Галина Василівна Василевська // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 120-132. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У дослідженнях наукових теорій ключовими питаннями часто стають неузгодженість певних термінів та понять. Сислове визначення тієї чи іншої дефініції може стати предметом суперечливих дискусій, коли пороблена трансформується у практичну площину, а надто, якщо певні непорозуміння узгоджуються у правовому полі.

Основною метою здійснення наукової роботи є визначення ключових позицій щодо узагальнення суті конкретних економічних термінів у контексті дослідження фінансового простору, визначення відповідного понятійного апарату, задля недопущення використання окремих дефініцій як синонімічних, підміни понять, формування недоведених домислів, що можуть стати підставою для необ'єктивних висновків. Саме задля здійснення об'єктивного аналізу теоретичних положень досліджуваної фінансової концепції у статті використано відповідні методи дослідження: аксіоматичний метод - один із способів дедуктивного формування фінансової теорії, при якому формулюється система ключових термінів; емпіричний метод, за допомогою якого було здійснений теоретичний аналіз ключових понять – похідних фінансового простору, сформоване бачення їх суті та представлено власне трактування.

Крім цього, у статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку фінансової науки. Розглянуто проблеми неузгодженості понятійного апарату та запропоновано визначення основних термінологічних понять, таких як: фінансовий простір, достатній фінансовий простір, оптимальний фінансовий простір, фінансове середовище, тощо.

Наголошено на необхідності глибокого переосмислення теоретичних засад формування новітньої теорії та концепцій фінансового простору держави у контексті взаємозв'язку його складових. Окреслено та проаналізовано низку основних макроекономічних чинників, що перешкоджають формуванню позитивного фінансового середовища в Україні. Визначено фактори впливу на його формування й функціонування в державі. Продемонстровано та обґрунтовано наявність відповідного оптимального простору в умовах фінансової експансії, а також окреслено явище «податкового спустошення», яке виникає внаслідок збільшення розміру податкового тягаря на реальний сектор економіки, національне виробництво, а також працю.

Ключові слова: фінансове середовище; фінансовий простір держави; достатній фінансовий простір; оптимальний фінансовий простір; інституційне середовище; фінансова експансія; ефект податкового спустошення.

DIVERGENT CHARACTERISTICS OF DERIVATIVES OF STATE FISCAL SPACE: SEQUENCE OF TERMS

Abstract

Introduction. Inconsistency of certain terms and concepts often become the key questions in scientific theories research. Semantic explanation of some definition can become a subject of the controversial discussions. In this case, the problem can be transformed into the practical area especially if some miscomprehension must be agreed in the legal field.

Purpose. The article aims to define the key positions on the generalization of the essence of specific economic terms in the context of fiscal space exploration, to determine the corresponding conceptual apparatus in order to prevent the use of some definitions as synonymous ones, the concepts substitution, and the formation of inadequate reasoning, which can become the basis for false conclusions.

Method (methodology). In order to reach the goal of the research we have used the different methods. They are the axiomatic method (one of the ways of deductive formation of fiscal theory when the system of key terms is formulated); the empirical method (to realize the theoretical analyses of key definitions, to consider fiscal space derivatives, to form the vision of their nature and to present the author's definition).

Results. Current trends of development of fiscal science have been analysed in the article. Problems of inconsistency of the conceptual apparatus have been considered. It has been proposed the definition of the basic terminology concepts. They are fiscal environment, sufficient fiscal space, optimal fiscal space, fiscal environment, etc. The necessity of rethinking the theoretical foundations of the formation of the modern theory and concepts of the fiscal space of the state in the context of the interconnection of its components has been emphasized. The main macroeconomic factors, which forbid formation of the positive fiscal environment in Ukraine have been outlined and analysed in the research. The factors, which influence its formation and functioning in the state, have been determined. The existence of an appropriate optimal space under conditions of fiscal expansion has been demonstrated and grounded. The phenomenon of "tax devastation", which arises because of an increase in the tax burden on the real sector of the economy, national production, and labour, has been investigated.

Keywords: fiscal environment; fiscal space of state; sufficient fiscal space; optimal fiscal space; institutional environment; fiscal expansion; effect of tax waste.

JEL classification: H6, H7

Вступ

У період глобальних перетворень активізувалася необхідність раціонального доведення економічних процесів, їх ґрунтовного вивчення та багатовимірного об'єктивного аналізу, що, безумовно, входить у сферу наукового пізнання. Завдяки цьому виникає безліч різноманітних термінів, які не завжди узгоджуються між собою: в окремих випадках дублюються, у інших – позбавлені елементарної логіки, або ж взагалі, дослівно перекладаються із зарубіжної літератури, що хибно окреслює їх зміст. Опрацьовуючи теорію фіскального простору, ми стикнулися з низкою використовуваних визначень, автори яких давали несформовані послідовно, ідентичні або надто схожі пояснення їхньої суті, що позбавляло можливості глибинного розуміння властивих процесів, механізмів чи явищ. Пізніше, ці недоліки, як правило, переносяться у практичну площину і стають колізіями чинного законодавства.

Мета статті

Метою статті є визначення ключових позицій щодо узагальнення суті фіскального простору, відповідної термінології, задля недопущення використання окремих дефініцій як синонімічних термінів, субституції понять, недоведених домислів, що є підставою для необ'єктивних висновків.

Виклад основного матеріалу

У контексті досліджуваної теорії зазвичай ототожнюються низка дефініцій: фіскальний простір (англ. fiscal space), оптимальний фіскальний простір (англ. optimal fiscal space), достатній фіскальний простір (англ. sufficient fiscal space), а також фіскальне середовище (англ. fiscal environment).

Наукові версії щодо обґрунтування теорії фінансового простору були втілені у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників: В. Базилевич, Дж. Кім, Ю. Іванов, Т. Єфіменко, В. Кремінь, А. Крисоватий, М. Кюреші, М. Мельник, С. Овсяк, А. Острі, А. Оукен, Н. Савчук, А. Соколовська, В. Суторміна, А. Тимошенко, П. Хеллер, М. Хомяк, С. Юрія та ін. Натомість проблема суперечності трактування окремих понять щодо функціонування та розвитку фінансового простору залишається невичерпаною.

Наше бачення теорії фінансового простору, сформоване на попередніх дослідженнях, спонукало до еволюційної трансформації парадигми полісемічного терміна. Варто зазначити, що фінансовий простір - поняття стале, формування, існування та розвиток якого не залежить від якісних характеристик наповнюваних компонент. Проте, визначаючи його суть, необхідно враховувати не лише складові фінансового простору, але й їх вплив на економічну ситуацію у державі, якість життя громадян, а також комплексний суспільний розвиток. Таким чином, фінансовий простір – це сукупність економічних, політичних, фінансових та соціальних взаємовідносин, що виникають між державою і суспільством при забезпеченні власних інтересів у процесі реалізації фінансової політики з метою розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, збалансування бюджетних ресурсів, а також формування стабільних джерел фінансування основних напрямів діяльності держави, зумовлених відповідними цілями та завданнями. Відтак, зауважимо, що сам простір – це перманентний рух, який супроводжується активними метаморфозами у результаті обопільного симбіозу його складових. Таким чином, ключовою позицією є необхідність з'ясування усіх наявних можливостей його порівняння з іншими аналогічними формами, іншими словами, окреслення дивергентних характеристик похідних дефініцій теорії фінансового простору.

Фахова література, демонструючи пояснення термінів «простір» і «середовище», зазвичай, базується на системному підході, коли під системою науковці розуміють усі «без винятку об'єкти і процеси об'єктивного світу, всі об'єкти, що входять до складу простору і середовища, як і самі по собі, простір і середовище, є системними» [8]. Заразом, параметри, які характеризують систему, передбачають формування її окремих, взаємопов'язаних множинних елементів у єдине ціле. Схожі риси властиві прикметнику «інституційний», що є означенням тих подій, явищ, процесів, які безпосередньо пов'язані з громадськими, державними і суспільними інститутами [1, с. 19-30]. Таким чином, використання терміну інституційне середовище часто об'єднує у собі ознаки фінансового та податкового.

У сучасному тлумачному словнику поняття середовище (лат. *condiciónes* [10, с. 523], англ. *environment* [20, с. 149]) трактується як сукупність умов існування людини та суспільства. За формулюванням «Сучасного тлумачного словника української мови»: середовище – це «речовина, тіла, що заповнюють якийсь простір, мають певні властивості...» [18, с. 795]. У соціології під соціальним середовищем людини розуміють економічні, політичні, соціальні, духовні, територіальні умови, що впливають на становлення особистості [16]. Водночас об'єднуючи прикметник «інституційний» з поняттям «середовище», автори часто використовують ознаки, які визначають його функціонування виключно у національних масштабах. Такий бачення не забезпечує повноти наукового підходу, адже середовище, являє собою сукупність відповідних умов, на базі чого формується, функціонує й розвивається економіка у локальному та глобальному вимірах, тобто у просторі.

А. Тимошенко у цьому контексті засвідчує, що «внутрішнє інституційне середовище формування та функціонування фінансової політики України в євроінтеграційних процесах – це сукупність інститутів, котрі окреслюють дане середовище і працюють за своїми правилами» [19]. У продовження цієї гіпотези варто зауважити, що зазначене середовище є базовим підґрунтям щодо реалізації фінансової політики в державі, натомість ми вважаємо, що функціонування відповідних інститутів здійснюється під впливом вищезазначених складових, а згадані автором правила, насамперед, мають бути узгодженими між собою, адже саме вони мали б стати частиною інструментів та засобів, що окреслюють формування, функціонування та умови розвитку як фінансового середовища, так і відповідного простору держави.

Досліджуючи вітчизняний і зарубіжний досвід фінансового регулювання В. Бардась зосереджує увагу на відсталість національного інституційного середовища, що спричинює надмірний «фінансовий тиск (понаднормативну рентабельність) на суб'єктів господарювання за рахунок таких фінансових інструментів як: роялті, ліцензії, експортні мита [2, с. 51-54]. Водночас науковець зазначає, що з огляду на необхідність створення в усіх сферах національної економіки рівних конкурентних умов і функціонування оптимального інституційного середовища «для економічного зростання виникає потреба в застосуванні окремого фінансового інструментарію, який компенсує недоліки існуючої системи макроекономічного регулювання розвитку бізнесу і формування показників рентабельності та інвестиційної привабливості» [2, с. 51-54]. Вочевидь автор, акцентуючи увагу на необхідності створення «оптимального інституційного середовища», має на увазі формування виключно його фінансової компоненти, адже пропонує забезпечити процес удосконалення з допомогою «окремого фінансового інструментарію». На наш погляд, здійснення економічного зростання в державі може відбутися при модернізації та покращенні наявного фінансового середовища, яке має стати базовим підґрунтям для

формування оптимального простору, оскільки запровадження й застосовування додаткових засобів регулювання, зазвичай потребує суттєвих витрат бюджету та абсолютної зміни концепції становлення, функціонування та розвитку фіскальної системи держави загалом.

Вивчення інституційного середовища дає можливість відмежуватись від певних передумов (аксіом повної раціональності, досконалої конкуренції, абсолютної інформованості), дослідити істинну соціальну відповідальність національного бізнесу, а також цілісно та всебічно проаналізувати його вплив на формування та функціонування фіскального простору держави. Ю. Мирошниченко, О. Панченко стверджують, що сама по собі недосконалість інституційного середовища є однією з вагомих причин гальмування економічного зростання та конкурентоспроможності українських підприємств, що «призводить до виникнення псевдо ринкових відносин та диспропорцій фіскального характеру, створює нерівні правила гри для різних суб'єктів господарювання» [5]. Одночасно, імпортовані формальні інститути з переважно ліберальних форм поведінки розвинених держав не синхронізують з наявними неформальним інституційним середовищем України [5], що відбулося під впливом національного менталітету й спричинило створення певних норм і особливих рис характеру підприємця, відмінних від традиційних засад сучасної ринкової економіки. Поряд з цим, забезпечення дієвості інституційного середовища здійснюється за допомогою інструментарію, який впливає на розвиток співвідносного функціоналу. Найбільш поширеною формою такого інструментарію через можливість встановлення взаємозв'язку економічних індикаторів з величиною впливу на середовище у суспільстві є інститути фіскального регулювання. У науковій літературі відповідні інститути розглядаються як «форми взаємовідносин держави, платників податків і громадян виборців та, з одного боку, право держави встановлювати, законодавчо регламентувати, організовувати справляння податків і податкових платежів, розподіляти податкові надходження, з другого – право суб'єктів ринку на судовий захист від неправомірних податкових вилучень, можливість здійснення громадського контролю за фіском; форми взаємовідносин між державою позичальником і власниками її боргових зобов'язань, право держави протягом обумовленого терміну розпоряджатися залученими шляхом запозичення коштами і право кредиторів вимагати вчасного обслуговування та погашення боргу» [9, с. 18-32].

Динамічний розвиток сучасної фінансової науки та її послідовна деталізація, що зумовлює створення нових теорій, надає можливість більш ґрунтовно досліджувати детермінанти їх виникнення та особливості подальшого розвитку. Натомість цей факт, з філософської позиції суб'єктивного світосприйняття, не може стати причиною ототожнювання певних понять. До такого трибу відносимо наступні терміни: «фінансове середовище», «фіскальне середовище» та «податкове середовище». Стосовно першого й останнього – безсумнівно можемо стверджувати про більш широке окреслення фінансового середовища, у сенсі трактування його змісту, та вузьколокалізоване смислове пояснення податкового. Означення дефініції «фінансове середовище» в сучасній науковій літературі зазвичай обмежується діапазоном висвітлення двох термінів: «фінансове середовище підприємства (бізнесу)», під яким зазвичай розуміють сукупність відповідних чинників, а саме: причетних до підприємства осіб, інструментів, ринків та дій, що мають стосунок до створення грошових потоків підприємства і формують систему обмежень у процесі прийняття та реалізації фінансових рішень [6]; [12, с. 230-234] та «світове фінансове середовище», за допомогою якого, як правило, описують усі фінансові процеси, механізми та взаємозв'язки у глобальному економічному просторі. Зокрема, за переконаннями Н. Савчук та Л. Чівіленко, «світове фінансове середовище є складною багаторівневою глобальною фінансовою системою, яка має свої особливості розвитку та функціонування... є не простим набором, а сукупністю взаємопов'язаних компонентів, які мають однорідні ознаки та об'єднані цільовою функцією ефективного впорядкування фінансових потоків» [13, с. 10].

В аналогічному контексті варто розуміти визначення фінансового навколишнього середовища, яке В. Суторміна пропонує розглядати як складну систему «формування попиту на капітал і його пропонування, цін (курсів) на корпоративні та державні цінні папери, валютних курсів, структури податкових ставок і пільг, митних тарифів і квот в умовах невизначеності, ризику і неповної інформації» [17, с. 26]. Можливо, це одне із найвдаліших тлумачень суті фінансового середовища, хоча і не довершене, зважаючи на недостатність конкретизації. Однак, розвиток фінансової та фіскальної теорій як спроби їх синтезування з точки зору наявності певних комбінацій і поєднання взаємозв'язків, зокрема у частині забезпечення доходів бюджетів, на наше переконання, зумовлює невизначеність у термінах, а як наслідок, недосконалість та дуалістичний підхід до формування й трактування законодавчої бази.

Впродовж вищезазначеної тези, варто зауважити, що синонімічне використання дефініцій «податкове середовище» та «фіскальне середовище» також вважаємо хибним.

Часто науковці для пояснення змісту податкового середовища використовують поняття «податкове середовище підприємства», під яким розуміють поєднання визначених зовнішніх та внутрішніх податкових умов, комплекс відповідних факторів функціонування фірми, а також принципів, методів і методологічних прийомів управління процесом планування, розрахунку та контролю за податковими платежами, які справляються суб'єктом господарювання [4]. Таким чином податкове

середовище у визначеному аспекті, окреслюючи умови функціонування підприємства, висвітлює обставини його роботи, поведінки та розвитку. Це вузьке трактування зазначеного поняття, яке базується на засадах організації корпоративного (або індивідуального) податкового менеджменту, оптимізації (у тому числі мінімізації) податкових платежів, а також їх планування, прогнозування і контролю за справлянням у формі здійснення фіскальними органами податкових перевірок та аудиту.

Ширше трактування податкового середовища обумовлюється синтезом податкової системи та фіскальних органів, що забезпечують адміністрування податкових доходів держави та органів, що формують відповідне законодавство. Б. Бурлуцький зазначає, що податкова система у цьому контексті виступає як сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів), які автор відносить до статичної складової податкового середовища, а також комплекс принципів, методів їх побудови, нарахування, сплати та податкового контролю, що формує його динамічну складову. [3]. Ми частково погоджуємося із визначенням автора, натомість вважаємо за доцільне трактувати зазначене поняття у більш розгорнутому векторі, оскільки розділяти окремо податкову систему та роботу фіскальних органів, яка є вагомим частиною її суті, як це пропонує автор, а також дію досліджуваного середовища звужувати до процесу адміністрування, суттєво применшує значення податкового середовища та його роль, як базового елементу формування фіскального простору держави.

Податкове середовище є спільною, обов'язковою ознакою функціонування та взаємовпливу фінансового й фіскального середовищ. Водночас, фіскальне середовище, часто демонструють крізь призму взаємодії фіскальних органів та платників податків, акцентуючи увагу на важливості «повноти та своєчасності надходжень податкових, митних та інших обов'язкових платежів до бюджету та позабюджетних цільових фондів...». [15, 116-129]. На думку науковців В. Соляр і Ю. Ломейко, саме ця ознака фіскального середовища є одним з найважливіших напрямів досягнення мети фінансової політики держави. Водночас Україна, маючи виключну прерогативу щодо формування власної правової бази та видання законів, не встигає допасувати її до потреб суспільства та вимог сучасного глобального світу, внаслідок чого виникають певні перекося фіскального простору, а в продовження - соціально-економічного розвитку країни, погіршення загального добробуту її громадян.

Крім цього суттєві інституційні деформації вітчизняного фіскального середовища, за переконаннями М. Мельника, формуються шляхом надмірного бюрократичного втручання держави у ділову активність суб'єктів господарювання, малопомітний поступ у руйнуванні корупційних схем, підкупний протекціонізм, злиття політичних та бізнес-інтересів, значні диспропорції між фактичним рівнем доходів та витрат чиновників залишаються істотною перешкодою для розвитку вітчизняного бізнесу, а відтак, і соціально-економічного піднесення України на шляху її європейської інтеграції [11, с. 3-8].

Схожої думки притримуються й інші науковці, акцентуючи увагу на занадто бюрократизованому адміністративно-фіскальному середовищі, яке поряд із низьким рівнем інноваційної культури державних службовців, недосконалим нормативно-правовим полем є значною перешкодою для активізації українських дослідників [7, с. 142] та формування якісного інтелектуального капіталу країни загалом.

Водночас, організаційні проблеми державного регулювання та інституційні деформації й девіації вітчизняного фіскального середовища є істотною перешкодою для розвитку вітчизняного виробництва, промисловості і переробної галузі, а також гальмуючим фактором науково-технічного прогресу. Науковці виділяють низку проблемних чинників, які значно посилюють складну соціально-економічну ситуацію й формують негативне середовище для побудови національного фіскального простору держави (рис. 1).

Зазначені макроекономічні чинники, що деструктивно впливають на формування позитивного фіскального середовища України, одночасно є суттєвими бар'єрами у розвитку фактично всіх сфер діяльності держави, а надто, беручи до уваги шумпетерівську гіпотезу стосовно фіскального впливу на державні можливості забезпечення суспільних потреб. Проте наявність чи відсутність певного руйнівного фактору побудови дієвого фіскального середовища не виключає можливості його функціонування як такого. Інше питання – якісний склад такого середовища, позитивні чи негативні чинники, які можуть відзначатись на результативності його розвитку, а відтак на формуванні добірних характеристик і ознак відповідного простору держави.

Таким чином, фіскальне середовище, можна вважати за сукупність умов, спричинених регулятивними заходами держави у процесі реалізації фіскальної політики, що сприяють становленню та функціонуванню фіскального простору. Натомість, виходячи з власного тлумачення досліджуваного поняття простору, трактування середовища лише з позиції сукупності певних умов, є неповноцінним, адже ми втрачаємо ключові аспекти формування фіскальних взаємовідносин, які варто визначати базовою площиною однойменного простору.



Рис. 1. Макроекономічні чинники, що перешкоджають формуванню позитивного фіскального середовища в Україні

Примітка: складено автором на основі: [11, с. 3-8].

Відтак, для більш змістовного окреслення фіскального середовища, вважаємо за доцільне визначити його як опорний елемент побудови простору, що залежить від встановлених державою умов функціонування правового, політичного, економічного та соціального характеру, а також державних правил формування доходів та витрат.

Отже, з нашої точки зору, фіскальне середовище – це система взаємозв'язків та обставин, які виникають за умов реалізації фіскальної політики у межах організаційно-правових відносин суб'єктів оподаткування, направлених на формування та розвиток фіскального простору держави.

Фіскальне середовище є базовою основою не лише для побудови однойменного простору держави, але і невід'ємною компонентою у системі взаємних зв'язків для відтворення дієвості та ефективного функціонування інших, асимілятивних формацій, таких як податкове середовище, фінансове середовище, інституційне середовище тощо (рис. 2).

Таким чином, як видно з рис. 2, фіскальне середовище, насправді є невід'ємною компонентою у системі ефективної взаємодії та розвитку як фінансового, так і податкового середовища, а також інституційного середовища, яке вміщує повну сукупність попередньо названих (податкове, фінансове, фіскальне).

Водночас усі вони формуються за допомогою відповідного інструментарію державного регулювання та певних макроекономічних обставин глобального світу (рис. 3): законодавчі норми та умови функціонування.

Таким чином, до законодавчих норм варто віднести усю правову базу, яка прямо чи опосередковано впливає на соціально-економічний розвиток держави та взаємодію усіх суб'єктів

суспільних відносин, а також зовнішні та внутрішні обставини, які, зазвичай, окреслюють відповідні макроекономічні показники.

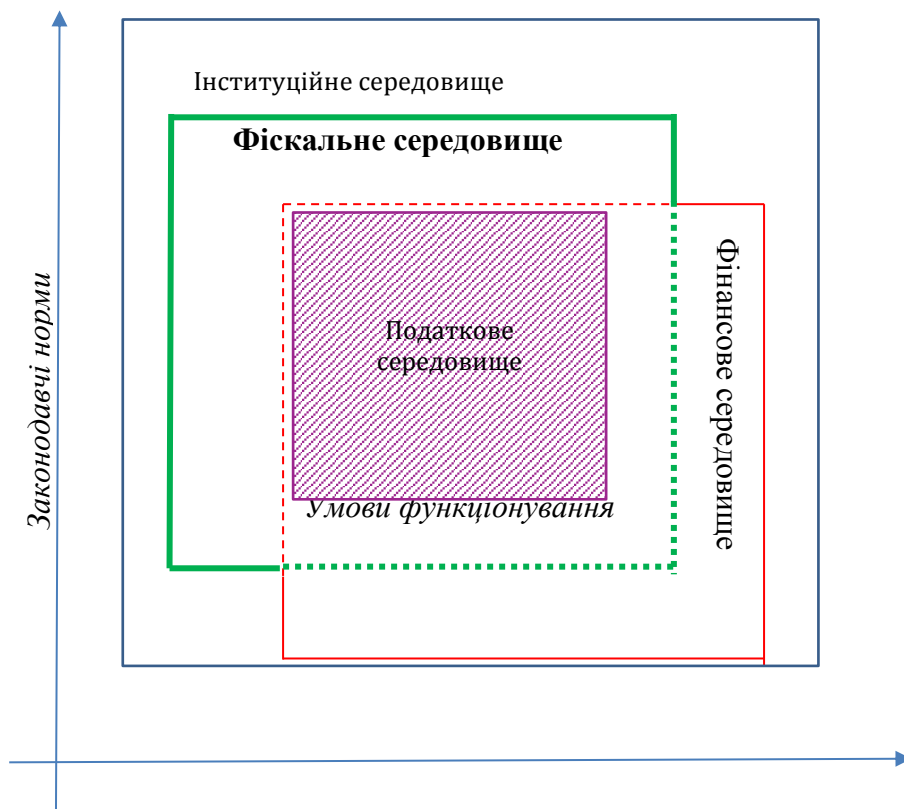


Рис. 2. Фіскальне середовище та його взаємодія з іншими асимілятивними формаціями

Примітка: складено автором.

Отже, до законодавчих норм зовнішнього прояву, як правило, відносяться усі договори, угоди, конвенції та директиви, які виконуються державою у межах її участі в міжнародних політико-економічних організаціях, товариствах, союзах на кшталт Світової організації торгівлі (СОТ), Всесвітньої митної організації (ВМО), Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Асоціації між Україною та Європейським Союзом (ЄС) тощо. Крім цього, внутрішній вплив на формування фіскального середовища й визначення його змісту має національне законодавство держави, що регулює норми чинного права у сфері реалізації податкової, митної, бюджетної політики. До правових документів як ефективного інструментарію окреслення фіскального середовища в країні треба віднести національне законодавство, зокрема конституцію держави, податковий, митний, бюджетний та кримінально-процесуальний кодекси, інші законодавчі та підзаконні акти, укази, постанови, накази у сфері реалізації фіскальної політики тощо.

Стосовно умов функціонування фіскального середовища, треба зазначити, що на формування фіскального середовища чинять вплив зовнішні й внутрішні обставини, які поділяються, у свою чергу, класифікуються як безпосередні та посередні. Наприклад, до зовнішніх безпосередніх умов можна віднести міжнародні боргові зобов'язання держави, отримання закордонних позик та кредитів, суттєвий вплив чинять зовнішні інвестиції та способи їх використання, а також міжнародна міграція населення, у тому числі трудова. Усі перелічені фактори прямо впливають на стан бюджету країни, можливості його наповнення та розподіл витрат, а також на формування напрямів розвитку податкової політики держави, що безпосередньо визначає обставини функціонування та розвитку фіскального середовища. Водночас зовнішні опосередковані умови чинять непрямий вплив, внаслідок чого виникає необхідність коректування або кардинальної зміни вектора реалізації фіскальної політики держави. До таких умов належать: зміни світових цін на енергоресурси, що може вплинути на національну економічну і соціальну політику у сенсі перегляду урядом тарифів на комунальні послуги й ціни на споживання цієї продукції; зміна кон'юнктури глобального ринку, так як будь-які асиметрії у цьому напрямі можуть по-різному відобразитися на кінцевому результаті ведення вітчизняного господарства; інтенсивний розвиток пріоритетних галузей світової економіки може спричинити певну конкуренцію у відповідній сфері та забезпечити використання фіскального інструментарію у стимулюванні вітчизняних суб'єктів господарювання до активізації діяльності; глобальні проблеми, пов'язані із зміною клімату, екологічною

ситуацією та ін. спонукають до пошуку інноваційних технологій щодо необхідності енергозбереження, використання альтернативних джерел енергії, що у свою чергу потребує ефективного використання фіскальних інструментів, зокрема запровадження чи скасування податкових платежів, преференцій задля можливостей врегулювання певної ситуації. Власне схожі потреби можуть поставати при непередбачуваних форс мажорних обставинах: виникненні природних катаклізмів та катастроф.

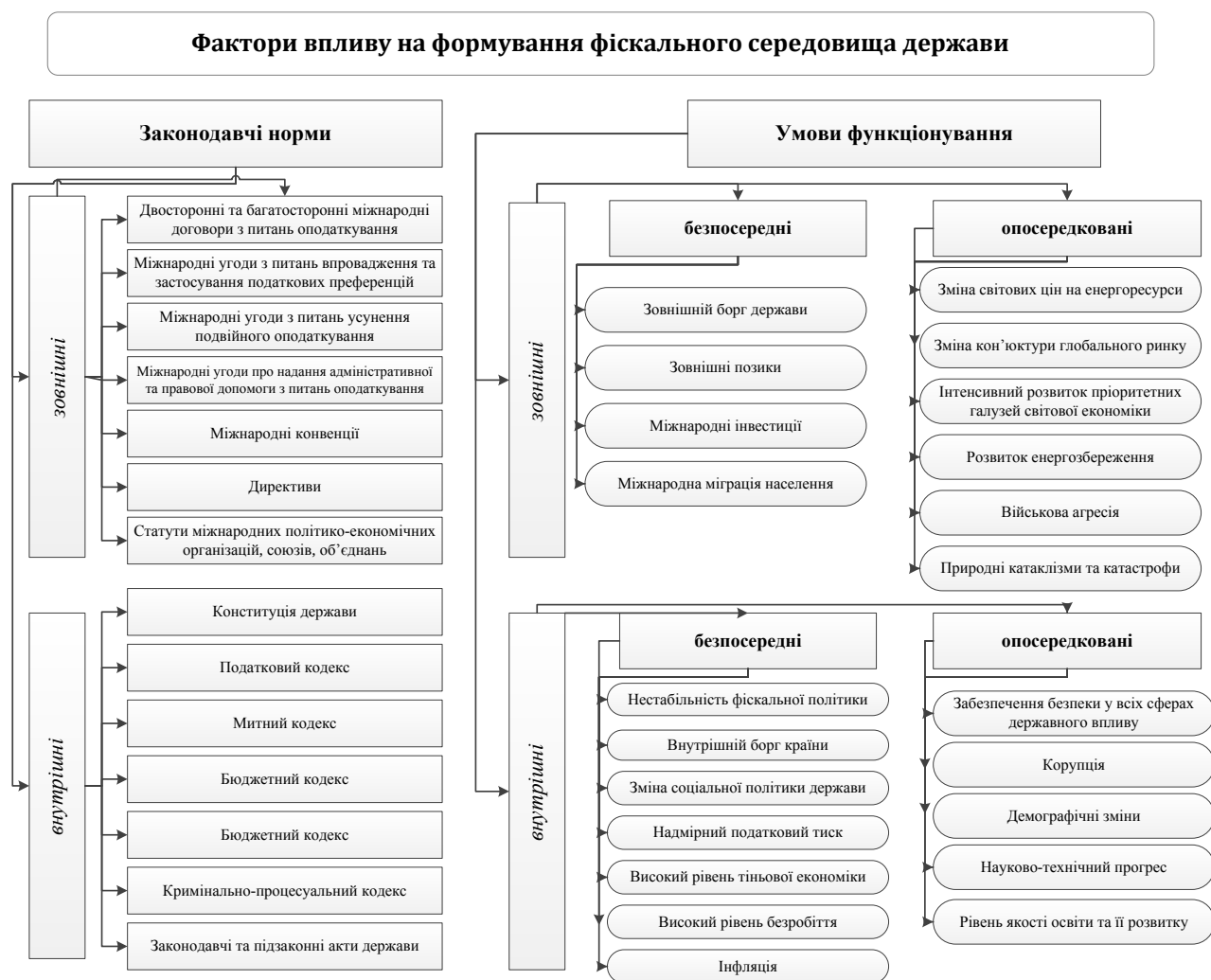


Рис. 3. Фактори впливу на формування та функціонування фіскального середовища

Примітка: складено автором.

Актуальною проблемою цивілізованого світу, яка вимагає державного контролю та вирішення і точно не обходиться без підтримки платників податків – це загроза тероризму, зокрема, організація опору військовій агресії в Україні, адже будь-яке протистояння ворогові потребує використання чималих фінансових ресурсів.

Внутрішні фактори впливу на формування та функціонування фіскального середовища держави також класифікуються на безпосередні й опосередковані. Разом з цим безпосередні, такі як нестабільність фіскальної політики, зміна соціальної стандартів, надмірний податковий тиск, високий рівень тіньової економіки й безробіття, а також інфляція деформують фіскальне середовище, надзвичайно деструктивно впливають на формування, функціонування та перспективи відповідного простору держави, а також гальмують соціально-економічний розвиток країни загалом. Водночас опосередковані фактори, такі як корупція, демографічні зміни, рівень якості освіти та її розвитку, науково-технічний прогрес і необхідність забезпечення безпеки у всіх сферах державних повноважень чинять вплив на суспільний розвиток при чому не лише у певний проміжок часу, але й на довготермінові періоди.

У підсумку, фіскальне середовище де-факто є однією з основних складових однойменного простору, так званим базовим фундаментом його побудови та розвитку. Властиво, що від якісних та

кількісних характеристик наповнення фіскального середовища залежить повноцінний склад його вивідних систем. Мінімальний набір законодавчо-нормативних документів та визначених обставин організації зазначеного середовища, включно з окресленням кінцевої мети його фіскального впливу, може сформувати обмежений простір, здатний до внутрішніх функціональних трансформацій, сприятливий та еластичний до навколишніх масштабних змін глобального значення. Визначення такого простору, на наш погляд, має бути простим і лаконічним, максимально зрозумілим у його дефініції. Саме у цьому аспекті пропонуємо тлумачення поняття «достатній фіскальний простір», яке є часто вживаним у фаховій літературі, проте позбавлене вичерпних пояснень. З нашої точки зору, достатній фіскальний простір – це простір, наповнений мінімальним інструментарієм державного регулювання економіки у сфері впливу фіскальної політики та вистачальним (належним, задовільним) дієвим ресурсом до організації відповідних процесів, що є достатнім для функціонування й подальшого розвитку цього простору.

Достатній фіскальний простір може виявитись схильним як до перспективного еволюціонування, так і до дестабілізаційних модифікацій, що негативно впливають на сукупний суспільний розвиток, ведуть до кризових явищ та їх поглиблення, занепаду й тотального краху господарської системи. Поза тим, його функціонування при мінімальному переліку необхідних дієвих засобів та визначених обставин, а також раціональному підході керівництва країни до управління державними процесами, сприяє здійсненню продуктивних трансформацій, аналогічних з довершеними. Ключовою умовою здійснення цього процесу є наявність зручного, придатного до позитивних змін фіскального середовища.

Отже, фіскальне середовище може бути сприятливим або несприятливим стосовно формування його досконалої похідної – оптимального фіскального простору. Поза тим, лише присутність оптимального фіскального простору забезпечить можливості формування ефективного оподаткування, дієвих боргових стратегій, збалансованого бюджету, високих стандартів життя та рівний доступ громадян до суспільних благ, що сприяло б соціально-економічному розвитку, а відтак, утворенню держави загального добробуту.

Таким чином, становлення оптимального фіскального простору, яке відбувається у процесі реалізації регуляторної політики держави з метою забезпечення ефективного оподаткування, формування оптимальної податкової системи, достатньої ресурсної бази задля забезпечення зрівноваженого розвитку народного господарства, покращення суспільного добробуту та якості життя громадян.

Отже, оптимальний фіскальний простір – це найкраща форма функціонування модернізованого фіскального середовища, що здатна забезпечувати розвиток таких взаємодій між суб'єктами відповідних відносин, які сприяють збільшенню ефективності оподаткування, раціональному розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, зрівноваженому економічному розвитку, збалансованому бюджету, покращенню суспільного добробуту.

Оптимальний фіскальний простір слугує абсолютним поєднанням усіх його складових. Водночас циклічний характер економічного розвитку, що виникає завдяки взаємопов'язаним процесам, спричинює певні коливання світового господарства й посилює формування відповідних тенденцій. Таким чином трансформації оптимального фіскального простору, які виникають внаслідок дії будь-яких зовнішніх та внутрішніх факторів впливу, зокрема:

- зміна політичних настроїв суспільства;
- вплив економічних криз глобального та локального масштабу;
- загрози тероризму у різноманітних проявах;
- загострення мілітарної агресії та протистояння;
- утворення недосліджених форм та видів захворювань;
- виникнення природних катаклізмів та різноманітних форс мажорних обставин;
- зміна кількості населення внаслідок усіх можливих обставин (народжуваність, смертність, міграція, еміграція тощо)

можуть створювати відповідні перекося його розвитку та спричиняти деструктивні зміни функціонування. Унаслідок цього оптимальний фіскальний простір може деформувати свою конфігурацію не на користь ані держави, ані суспільства. Саме процес переходу оптимального фіскального простору за межі так званої «зони комфорту»¹ породжує явище фіскальної експансії (рис. 4) (від лат. експансіо – поширення [14, с. 191]), що характеризується розширенням (звуженням) простору, його виходу із попередніх оптимальних меж функціонування, хоча ставить за мету подолання

¹ Зона комфорту - це область життєвого простору в якому особа почуває себе впевнено та безпечно. Іншими словами, зона комфорту - це стан психологічної захищеності, який виникає через послідовність звичних дій та отримання передбачуваного результату (матеріал з Вікіпедії вільної енциклопедії, доступний з: https://uk.wikipedia.org/wiki/Зона_комфорту)

циклічності економіки та зазвичай спричиняє негативні ефекти у вигляді максимізації фіскалізму, нерівномірного податкового тиску, поширення тіньової економіки, корупції, виникненню факту податкового спустошення [21, с. 259-260] посилення соціального напруження та, як наслідок, спад національної економіки й погіршення загального добробуту громадян.



Рис. 4. Функціонування оптимального фіскального простору в умовах фіскальної експансії

Примітка: складено автором.

Оптимальний фіскальний простір держави, зазвичай демонструє певні деформації свого функціонування, з огляду на необхідність забезпечення зрівноваженого регіонального розвитку країни. Побіжно, політика, яка регламентує і направляє фіскальні процеси держави, повинна бути максимально еластичною стосовно внутрішніх потреб суспільства та вимог щодо еволюціонування ринкового господарства з врахуванням сучасних світових тенденцій.

При чому, враховуючи актуальні ефекти трансформацій глобальної економіки, фахівці-економісти суттєве значення сьогодні надають розміру податкового тягара на реальний сектор економіки, виробництво та працю, внаслідок чого виникає так званий ефект «податкового спустошення» графічно проілюстрований на рис. 5.

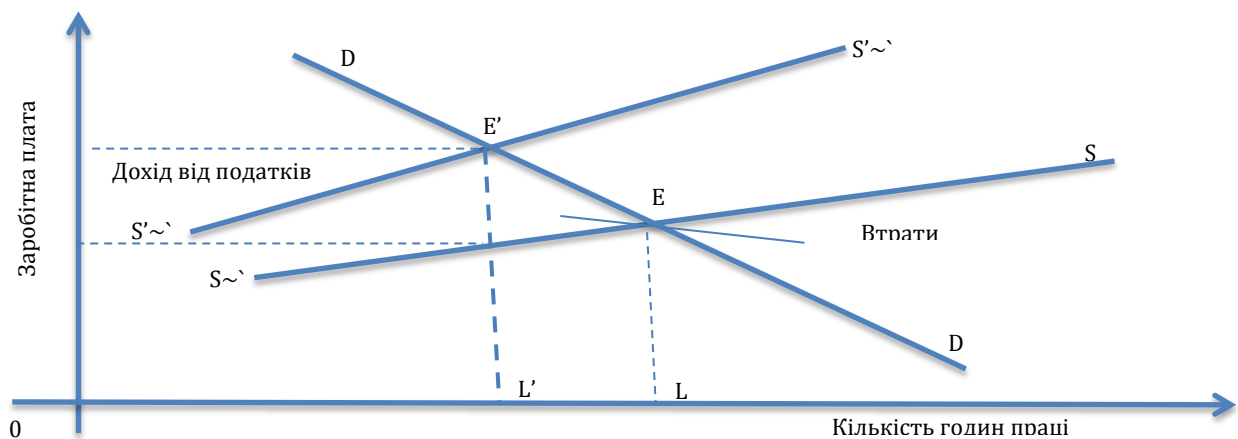


Рис. 5. Дохід від податків та ефект деформації граничного продукту робочої сили

Джерело: [21, с. 183].

Представлений рис. 5. одночасно відображає відношення оплати праці до кількості фактично відпрацьованих годин на окремо взятому підприємстві, що є прикладом оподаткування виробничих процесів та реальної праці й надає уявлення як саме податки можуть впливати на використання певних ресурсів у національній ринковій економіці. Велике значення у цьому аспекті ученими приділяється наявним ефектам від оподаткування, за якими у науковій літературі закріпилася назва «податкове спустошення».

Так, крива попиту на робочу силу (DD) (див. рис. 5) є спадною, тоді як підприємства прагнуть до збільшення зайнятості коштом скорочення споживання основного капіталу у натуральній формі.

Водночас крива пропозиції робочої сили (SS) навпаки зростає, за умови, коли реальна оплата праці, задіяних у виробничих процесах, збільшується. Натомість, внаслідок надмірного оподаткування фонду оплати праці, гальмується попит на робочу силу, а це означає, що трудовий час на підприємстві не використовується у повному обсязі. Таким чином, трикутник ЕЕА ілюструє наявні наслідки оподаткування у відповідних обставинах і є свідченням явища податкового спустошення, вимірником якого вважається різниця між граничною вартістю однієї години праці для підприємства та граничною вартістю однієї невикористаної години робочого часу. Складається ситуація, коли податок діє антистимуляційно на працівників і роботодавців, викликаючи певне спотворення (англ. distortion) вартості граничного податку на працю, внаслідок чого її ціна суттєво зростає. Підприємства, сплачуючи підвищені ставки податку на фонд оплати праці, спотворюють (тобто максимізують) вартість продуктів, що виробляються за одну годину. Ця вартість перевищує показник граничної вартості продукту однієї години праці працівника, звільненого внаслідок створення обмежень на робочу силу. В такий спосіб суспільство є позбавлене приросту реального продукту, який міг би бути вироблений, якщо б не перешкодили податки [21, с. 259-260; 22].

З цієї ситуації можна зробити висновок, що посилення податкового тягаря, зазвичай супроводжується впровадженням надмірних необґрунтованих преференцій, забезпечує певні деструктивні викривлення фіскального простору держави й може виявитись надміру вартісним для суспільства і жодним чином не заохочувати до легального працевлаштування. Поширення явища фіскальної експансії може спричиняти ефект податкового спустошення, що у свою чергу, змушує кваліфікованих працівників шукати кращих умов праці (не завжди за фахом і часто поза межами власної країни), а роботодавців до нелегального спонтанного працевлаштування некваліфікованих працівників. Відтак, враховуючи сучасні економічні тенденції та наслідки Великої рецесії (2008-2009 рр.), які різні країни долають неоднаково, варто зауважити про небезпеку, яка криється у пріоритетах оподаткування таких видів ресурсів як реальний капітал, праця та земля. Збільшення обов'язкових зобов'язань саме на цей вид засобів спричиняє зростання їхньої ціни й створює відповідні негативні ефекти, пов'язані з функціонуванням ринку. Зважаючи на певні характерні особливості зазначених об'єктів, до прикладу, безумовну обмеженість такого ресурсу як земля й цілковиту мобільність капіталу (фінансового, виробничого, людського, інтелектуального тощо) та робочої сили й посилюючи податковий тиск щодо них, держава ризикує втратити основні джерела доходу, крім того довіру і повагу своїх громадян-платників податків.

Висновки та перспективи поальших досліджень

Продемонстрований механізм оподаткування капіталу, праці та землі засвідчує його негативний вплив на економічні процеси й є вагомим підставою зміни вектора фіскального простору у бік посилення дії податків на споживання.

Резюмуючи, варто зазначити, що ґрунтовне вивчення похідних фіскального середовища, а надто оптимальної структури однойменного простору, супроводжується проблемою визначення економічної суті та природи досліджуваного явища. Водночас теоретичний аспект потребує детального тлумачення організаційного механізму фіскального простору та конкретизації характерних ознак для повноцінного вирішення суттєвих недоліків його функціонування та розвитку, а також можливості пошуку шляхів його удосконалення.

Список літератури

1. Базилевич, В. Д. Інституційний концепт модернізації фінансових інститутів [науковий семінар] / В. Д. Базилевич, В. Л. Осецький // Фінанси України. - №5, 2013. - С. 19-30.
2. Бардась, В. Фіскальне регулювання природокористування в Норвегії та Україні: перспективи подолання інституціональних розривів / Вадим Бардась. - Економіст [Економіка природокористування]. - №1. - 2012. - С. 51-54.
3. Бурлуцький, Б. В. Формування ефективного податкового середовища господарювання підприємств / Б. В. Бурлуцький // Автореферат на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.06.01 – Економіка, організація і управління підприємствами. – Луганськ: Донецький національний університет Міністерства освіти і науки України, 2004. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=7863.
4. Гордієнко, Є. С. Оптимізація податкового середовища підприємства / Є. С. Гордієнко, Ю. І. Шевченко // Економічні науки.- 3. Фінансові відносини. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу до сторінки: http://www.rusnauka.com/21_NIEK_2007/Economics/24216.doc.htm.
5. Мирошніченко, Ю. О. Дослідження взаємозв'язку соціальної відповідальності бізнесу та інституційного середовища України /Ю. О. Мирошніченко, О. В. Панченко. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу до сторінки: <http://me.fem.sumdu.edu.ua/docs/d089.pdf>.

6. Ковбатюк, М. В. Вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на процес функціонування та адаптації підприємств / М. В. Ковбатюк, Н. Г. Беник - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?...2...PDF/...pdf.
7. Кот, О. В. Інноваційні перспективи інтеграції дослідницького сектору України у рамкові програми ЄС / Матеріали XXIV Київського міжнародного симпозиуму з наукознавства та науково-технічного прогнозування: «Інноваційна політика та законодавство в Європейському Союзі та Україні: формування, досвід, напрямки наближення». - Київ: Фенікс, 2011. – С. 141-143.
8. Кремень, В. Г. Критерії простір і середовище: особливості модельного подання та освітнього застосування / В. Г. Кремень, В. Ю. Биков. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: <http://lib.iitta.gov.ua/1188/1/Art100Text-3.pdf>.
9. Крисоватий, А. Інституційне середовище фіскального регулювання соціально-економічних процесів / А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. – Фінанси України [Податкова політика]. - №9. – 2011. – С. 18-32.
10. Латинський словник: латинсько-український/українсько-латинський словник / Чуракова Л. П. - [понад 25 тисяч слів та словосполучень] – К.: Чумацький Шлях, 2009. – 617 с.
11. Мельник, М. І. Інституційні деформації фіскального середовища великих платників податків в Україні: вплив на розвиток бізнесу / М. І. Мельник, Н. Р. Олійник. – Інституційні проблеми економіки : соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – Вип. 3 (119), 2015. – С. 3-8.
12. Петрицька, О. Місце стратегічного фінансового аналізу у формуванні фінансової стратегії підприємства / Ольга Петрицька. // Проблеми і перспективи економіки і управління : Фінансові ресурси: проблеми формування та використання. - №1 (5), 2016. – С. 230-234.
13. Савчук, Н. В. Зміни фінансового профілю глобального бізнес-середовища: сучасні тенденції / Н. В. Савчук, Л. А. Чивіленко. – Науковий вісник Херсонського державного університету // Секція 1: Економічна теорія та історія економічної думки. – Випуск 9. Ч. 5, 2014. - С. 9-13.
14. Словник іншомовних слів / С.М. Морозов, Л. М. Шкарапута. – К.: Наукова думка, 2000. – 680 с. – (Словники України).
15. Соляр, В. Фіскальне середовище діяльності підприємств в Україні / В. В. Соляр, Ю. А. Ломейко // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. С. Сковороди «Економіка». – Вип. 17. – С. 116-129.
16. Соціальне середовище [матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: https://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальне_середовище (дата перегляду сторінки: 30.11.2017).
17. Суторміна, В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій : підручник / В. М. Суторміна. – КНЕУ, 2004. – 566 с.
18. Сучасний тлумачний словник української мови : 65 000 / за заг. редакцією д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. – Х.: ВД «Школа», 2006. – 1008 с.
19. Тимошенко, А. О. Інституційне середовище формування і функціонування фіскальної політики в євроінтеграційних процесах / А. О. Тимошенко // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - №2 (20). - 2017. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1512>.
20. Collins English-Polish Dictionary : nowe wydanie / redaktor naczelny Jacek Fisiak. [120 000 translations] – Warszawa: Drukarnia Wydawnictwa im. W. L. Anczyca, Harper Collins Publishers Ltd, 2007. – 513 s.
21. Owsiak, S. Finanse publiczne współczesne ujęcie / Stanisław Owsiak // Wydawnictwo naukowe PWN SA/ - Warszawa, 2017. – 1134 s.;
22. Musgrave, R. A. Public Finance in Theory and Practice / R. A. Musgrave, P. B. Musgrave. – New York: McGraw-Hill, 1984. – 824 s.

References

1. Bazylevych V. D. (2013). *Institutional concept of modernization of financial institutions*. Kyiv: Finance of Ukraine. (in Ukraine).
2. Bardas, V. (2012). *Fiscal environment management regulation in Norway and Ukraine: prospects of overcoming the institutional gaps*. Economist [Economy of nature usage]. (in Ukraine).
3. Burlutskiy, B. V. (2004) *Formatting of the effective tax environment of enterprises' managing*. Luhansk: Donetsk National University of Ministry of Education and Science of Ukraine. (in Ukraine).
4. Gordiyenko, Ye. S., Shevchenko, Yu. I. (2007). *Optimization of the tax environment of the enterprise*. Economic sciences. (in Ukraine).
5. Myroshnychenko, Yu. O., Panchenko, O. V. (2013). *Investigation of the relationship of the social responsibility of business and institutional environment of Ukraine*. Sumy: Sumy State University. (in Ukraine).
6. Kovbatiuk, M. V., Benyk, N. G. *The impact of internal and external environment on the process of operation and adaptation of enterprises*. (in Ukraine).
7. Kot, O. V. (2011). *Innovative perspectives of integration of Ukraine's research sector EU Framework*. Kyiv: Feniks. (in Ukraine).

-
8. Kremin', V. G., Bykov, V. Yu. (2013). The space and the environment categories: features of the model presentation and educational application. (in Ukraine).
 9. Krysovatty A., Koshchuk T. (2011) Institutional environment of fiscal regulation of socio economic processes. Kyiv: Finance of Ukraine. (in Ukraine).
 10. Churakova, L. P. (2009). Latin dictionary. Kyiv: Chumatsky Shlyakh. (in Ukraine).
 11. Melnyk, M. I. Olijnyk, N. R. (2016) *Institutional strain of fiscal environment of large taxpayers in Ukraine: the impact on business development. Socio-Economic Problems of the Modern Period of Ukraine.* (in Ukraine).
 12. Petrytska, O. (2016). *Place of strategic financial analysis in the formation of the financial strategy of the enterprise.* Problems and perspectives of economic and management. (in Ukraine).
 13. Savchuk, N. V., Chyvylenko, L. A. (2014). *Changes in financial profile of global business environment: resent trends.* Kherson: Scientific Journal of Kherson State University: Series «Economic Sciences». (in Ukraine).
 14. Morozov, S. M. Shkaraputa, L. M. (2000). *Dictionary of foreign words.* Kyiv: Scientific thought. (in Ukraine).
 15. Solyar, V. V., Lomejko, Yu. A. (2017). *Fiscal environment of practice of the enterprises in Ukraine.* Kharkiv: Collection of scientific works of the Kharkiv National Pedagogical University named after G. S. Skovoroda. Economy. (in Ukraine).
 16. Social environment [From Wikipedia, the free encyclopedia], (2017). (in Ukraine).
 17. Sutormina, V. M. (2004). *Finance of foreign corporations.* Kyiv: KNEU. (in Ukraine).
 18. Dubchyns'kyi, V. V. *Modern Dictionary of Ukrainian.* Kharkiv: Shkola. (in Ukraine).
 19. Tymoshenko, A. O. (2017) *Institution environment of formation and functioning of fiscal policy in European integration.* Kyiv: Economy. Management. Business. (in Ukraine).
 20. Fisiak J. *Collins English-Polish Dictionary: new edition.* Warsaw: Drukarnia Wydawnictwa im. W.L.Anczyca. (in English-Polish).
 21. Owsiak, S. (2017) *Public finances - a modern approach.* Warsaw: Wydawnictwo naukowe PWN SA. (in Polish)
 22. Musgrave, R. A. & Musgrave, P. B. (1984). *Public Finance in Theory and Practice* / New York: McGraw-Hill. (in English).

Стаття надійшла до редакції 15.03.2018 р.

Ганна Іванівна КАРМЕЛЮК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет

Світлана Андріївна ПЛАСКОЇ

викладач,
кафедра економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет

Галина Василівна СЕНІВ

кандидат фізико-математичних наук,
доцент,
кафедра економіко-математичних методів,
Тернопільський національний економічний університет

ВВП ЯК ЧИННИК ВПЛИВУ НА ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ: МОДЕЛЮВАННЯ

Кармелюк, Г. І. ВВП як чинник впливу на пенсійне забезпечення в Україні: моделювання / Ганна Іванівна Кармелюк, Світлана Андріївна Пласконь, Галина Василівна Сенів // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 133-141. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано динаміку валового внутрішнього продукту (ВВП) та мінімальної і середньої пенсій, курсу долара. Наведено низку трендів динаміки величин ВВП, мінімальної та середньої пенсій у гривневому та доларовому еквівалентах. Акцентовано на необхідності використання математичного моделювання для дослідження соціально-економічних показників рівня життя населення, узагальнено основні тенденції впливу валового внутрішнього продукту на мінімальну та середню пенсії. Розраховано прогностичні значення мінімальної пенсії в гривневому і доларовому еквівалентах на 2018-2022 роки. Наведено економетричні моделі залежностей мінімальної та середньої пенсій від ВВП в гривневому та доларовому еквівалентах. Показано, що зростання ВВП супроводжується збільшенням мінімальної та середньої пенсій у гривневому та доларовому еквівалентах.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт; мінімальна пенсія; середня пенсія; курс долара; економіко-математичне моделювання.

Hanna Ivanivna KARMELIUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics and Mathematical Methods,
Ternopil National Economic University

Svitlana Andriivna PLASKON

Lecturer,
Department of Economics and Mathematical Method,
Ternopil National Economic University

Halyna Vasylivna SENIV

PhD in Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor,
Department of Economics and Mathematical Methods,
Ternopil National Economic University

GDP AS A FACTOR OF INFLUENCE ON PENSIONS IN UKRAINE: MODELLING

Abstract

The dynamics of the gross domestic product (GDP) and the minimum and middle pensions, the dollar exchange rate are analysed. A series of trends in the dynamics of GDP, minimum and average pensions in hryvnia and dollar equivalents are presented. The necessity of using mathematical modelling to study social and economic indicators of living standards of the population is emphasised. The main tendencies of the influence of the gross domestic product on the minimum and average pensions are generalised. Prognostic values of the minimum pension in hryvnia and dollar equivalents for the period of 2018-2022 are estimated. The econometric models of the dependence of the minimum and average pensions on GDP in hryvnia and dollar equivalents are presented. It is shown that GDP growth is accompanied by an increase in the minimum and average pensions in hryvnia and dollar equivalents.

Keywords: gross domestic product; minimum pension; average pension; dollar exchange rate; economic and mathematical modelling.

JEL classification: C15

Вступ

Останнє десятиріччя характеризується значним зростанням економіки розвинутих країн світу і виходом на світову арену нових країн. Наприклад, за останній рік ВВП Туреччини зріс на 17 % і на 7 % за кілька місяців. Це відбулось через те, що уряд Туреччини інвестував 1 млрд дол. США в дрібний і середній бізнес. Водночас за роки суверенітету українці не те, що не змогли розбудувати економіку, а навпаки – руйнували. За цей час ВВП зменшився на 38 %. За даними Світового банку, це найгірший у світі результат.

«Відставання і від світової економіки, і від країн-сусідів продовжує збільшуватись», – вказав генеральний директор інвест-компанії Dragijn Capital Томаш Фіала. У зв'язку з агресією Росії за 2014-15 роки українська економіка впала на 16,5 %. Після такої кризи ВВП мав би зрости на 5-7 %, але маємо лише +2 %. І, згідно з прогнозами Світового банку, такий темп відновлення буде й наступні три роки.

Крім цього, маємо об'єктивні причини слабкого зростання економіки. Наприклад, існування корупції в органах влади України. Світовий банк у доповіді про вплив корупції на зростання ВВП зазначив: якщо українці не вимагатимуть від влади подолати хабарництво і кумівство, то через 20 років рівень життя населення буде на 70 % нижчим за середньоєвропейський. Якщо ми вийдемо на середньоєвропейський рівень контролю корупції, то зможемо розраховувати на 50 % від середньоєвропейського показника, – впевнений член ради громадського контролю НАБУ Артем Романюков. Кожен крок у бік подолання корупції додаватиме по 1 % зростання ВВП.

12 січня 2015 року був прийнятий основний програмний документ нашої держави – Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», у якому передбачається впровадження європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі шляхом забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя [1]. Тому в жовтні 2017 року була проведена пенсійна реформа, внаслідок якої збільшили пенсії 10,2 млн пенсіонерам, або 90 % від їх загальної кількості. У грошовому еквіваленті середнє підвищення склало 561 грн, але 40 %

пенсіонерів, які мали невисокі зарплати, отримали надбавку, меншу ніж 200 грн. Також у грудні 2017 року міністр соціальної політики Андрій Рева пообіцяв, що в 2018 році уряд додатково підвищить пенсії тим, хто мав маленькі зарплати і великий стаж роботи – 40 років і більше.

Слід зауважити, що аналізу стану економіки і пенсійного забезпечення присвячено низку робіт, але тільки в деяких з них даються якісні прогнози рівня валового внутрішнього продукту і розміру пенсій. В основному зроблений лише акцент на необхідності переходу від солідарної до накопичувальної системи нарахування пенсій, оскільки зростання економіки не може забезпечити необхідний рівень соціальних стандартів.

Мета статті

Метою нашої статті є аналіз і побудова трендів динаміки валового внутрішнього продукту, мінімальної та середньої пенсій і курсу долара як індикатора стану економіки України, для отримання кількісних оцінок прогнозних значень цих показників, а також виявлення взаємозв'язків між зазначеними показниками і побудова економетричних моделей залежностей мінімальної та середньої пенсій від ВВП в гривневому та доларовому еквівалентах. Робота є продовженням дослідження впливу на пенсійне забезпечення в Україні основних макроекономічних показників стану економіки [2, с. 48-59].

Виклад основного матеріалу дослідження

Робота здійснювалась на основі статистичного матеріалу за 1996-2017 роки (табл.1).

На рис. 1 подано динаміку ВВП в гривнях з 1996 р. по 2016 р., яка має тенденцію до зростання і з високим ступенем достовірності може бути описана такими моделями:

- лінійною $y = 104.95t - 209744$ ($R^2 = 0.9043$);
- квадратичною $y = 5.8383t^2 - 23318t + 20000000$ ($R^2 = 0.9859$).

Згідно з лінійною моделлю ВВП щорічно зростає на 104.95 млрд грн. При збереженні такої тенденції соціально-економічного розвитку розраховані прогнозні значення на 2018, 2019, 2020, 2021 та 2022 роки, які згідно з квадратичною моделлю можуть скласти: 2666,2 млрд грн; 2917,06 млрд грн; 3179,64 млрд грн; 3453,9 млрд грн.; 3739.83 млрд грн.

Оскільки валютою, на основі якої здійснюються всі міжнародні розрахунки, в тому числі зовнішні запозичення, визнано американський долар, то всі макроекономічні показники необхідно привести до доларового еквівалента. На рис. 2 подана динаміка курсу долара (табл.1), яку можна розбити на такі періоди, кожний з яких починається стрибком курсу: I – 1996–1999 рр. – період зростання курсу з 1,9 до 5,2 грн/дол.; II – 1999–2008 рр. – період практично стабільного курсу 5,3 грн/дол. з незначними коливаннями; III – 2009–2013 рр. – період стабільного курсу 7,8 – 8,0 грн/дол. У 2014 р. відбулось стрімке падіння курсу національної валюти з 11,89 до 21,856 грн/дол. З 2015 року спостерігається постійне знецінення української валюти дотепер. На кінець 2017 р. долар коштував 28 грн, хоч урядом закладений був курс 29,3 грн/дол. На 2018 рік закладений курс 30 грн/дол.

Закономірно, що динаміка курсу долара відносно гривні відобразилась на динаміці ВВП у доларах (рис. 3), яка розбивається на ті ж самі часові інтервали. В інтервалі 1996-1999 рр. ВВП в доларах спадав з 43,155 млрд дол. США в 1996 р. до 25,007 млрд дол. США у 1999 році, після чого ВВП зросло до 179,992 млрд дол. США у 2008 р.

У період 1996–2008 рр. ця динаміка з високим ступенем достовірності ($R^2 = 0,9881$) описується квадратичною залежністю $y = 2.0136t^2 - 8052.2t + 8000000$.

У 2009–2013 рр. ВВП зростав майже по лінійній залежності. У 2009 році відбулось стрімке падіння ВВП у доларах до 117.228 млрд дол. США. І лише у 2013р. він незначно (182,026 млрд дол. США) перевищив рівень 2008 р. Проте у 2014 році знову різко знизився рівень ВВП на 28 %, у 2015 р. – на 49,7 %, а у 2016 р. ВВП зросло на 4 % у зіставленні з попереднім роком.

Загалом за весь період 1996–2016 рр. динаміка ВВП у доларах (рис. 3) може бути описана поліноміальною залежністю третього ступеня $y = -0.1555t^3 + 935.51t^2 - 2000000t + 1000000000$, яка має точки мінімуму та максимуму досліджуваного показника, що може свідчити про циклічний або хвилюподібний характер динаміки ВВП та про циклічний характер розвитку економіки.

На рис. 4 поданий тренд мінімальної пенсії в гривнях за весь досліджуваний період (1996–2017 рр.), яка зростає по майже функціональній квадратичній залежності виду $y = 2.6656t^2 - 10631t + 10000000$ ($R^2 = 0.9866$). Згідно з цією моделлю мінімальна пенсія в 2018 році може скласти 1471,25 грн, в 2019 р. – 1601 грн, в 2020 р. – 1736,08 грн, в 2021 р. – 1876,49 грн, а в 2022 р. – 2022,23 грн.

Таблиця 1. Мінімальна та середня пенсії, курс долара та валовий внутрішній продукт у гривнях та доларах США за 1996-2017 роки

№п/п	Роки	Мінімальна пенсія		Середня пенсія		Курс долара [4,6]	Валовий внутрішній продукт	
		грн [3,4]	дол. США*	грн [4,5]	дол. США*		млрд грн[7]	млрд дол. США*
1	1996	15	7,941	38,7	20,487	1,889	81,52	43,155
2	1997	15	7,941	51,9	27,475	1,889	92,872	49,165
3	1998	15	4,377	52,2	15,232	3,427	102,594	29,937
4	1999	25	4,793	60,7	11,637	5,2163	130,444	25,007
5	2000	30	5,515	68,9	12,665	5,4402	170,251	31,295
6	2001	39	7,260	83,7	15,580	5,3721	207,202	38,570
7	2002	43	8,073	122,5	22,998	5,3266	225,81	42,393
8	2003	50	9,376	136,6	25,616	5,3327	267,344	50,133
9	2004	137	25,756	182,2	34,253	5,3192	345,113	64,881
10	2005	332	64,784	316,2	61,701	5,1247	441,452	86,142
11	2006	357,92	70,875	406,8	80,554	5,05	544,153	107,753
12	2007	403,81	79,962	478,4	94,733	5,05	720,731	142,719
13	2008	509,75	96,778	776	147,327	5,2672	948,056	179,992
14	2009	548,83	70,442	934,3	119,917	7,7912	913,345	117,228
15	2010	709,17	89,366	1032,6	130,122	7,9356	1082,569	136,419
16	2011	766,83	96,244	1151,9	144,573	7,9676	1316,6	165,244
17	2012	842,33	105,409	1253,3	156,837	7,9911	1408,889	176,307
18	2013	898,58	112,421	1470,7	183,998	7,993	1454,931	182,026
19	2014	977,47	82,211	1526,1	128,354	11,8898	1566,728	131,771
20	2015	1074	49,140	1581,5	72,360	21,8561	1979,458	90,568
21	2016	1247	48,909	1699,5	66,656	25,4965	2383,182	93,471
22	2017	1295,4	48,699			26,6		

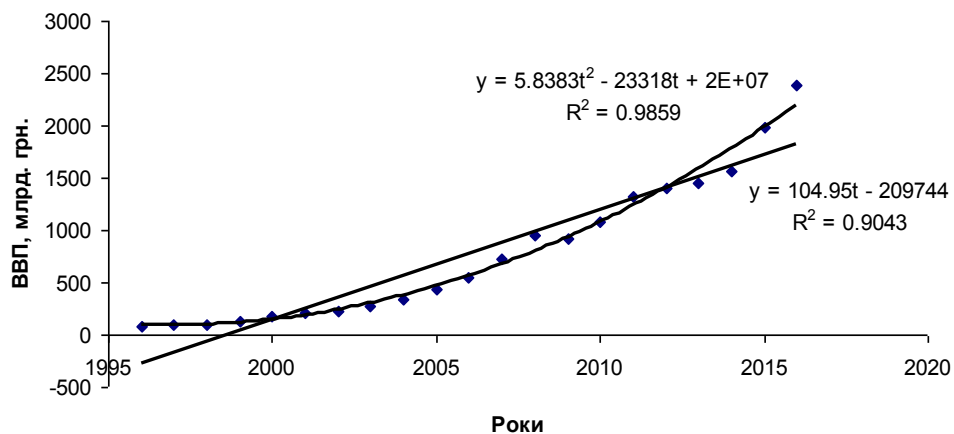


Рис. 1. Динаміка ВВП в гривнях

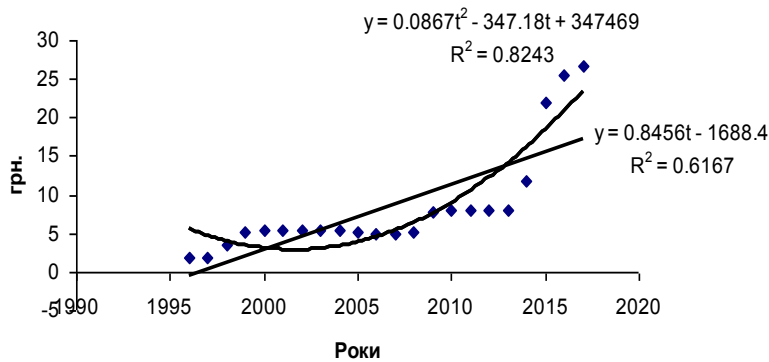


Рис. 2. Динаміка курсу долара

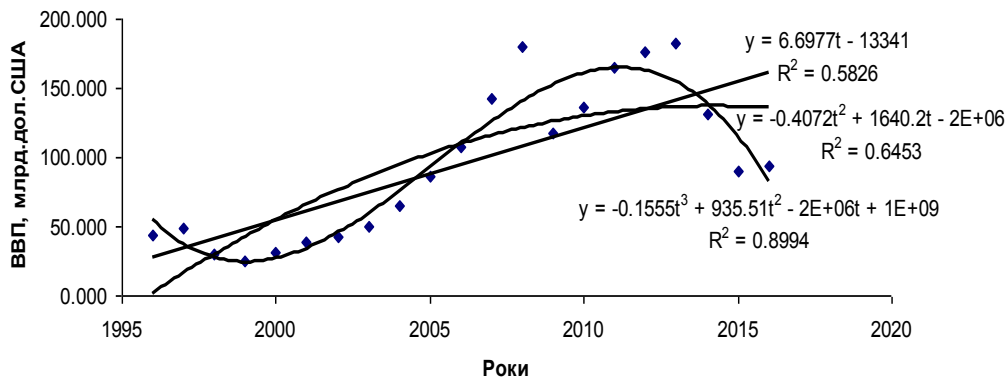


Рис. 3. Динаміка ВВП у доларах (1996-2016 рр.)

Мінімальна пенсія у 2017 році складала 1295,4 грн і зросла до 1450 грн в жовтні 2017 р. Слід зазначити, що в нашому дослідженні [2, с. 52] прогнозне значення мінімальної пенсії в 2017 р. склало 1268 грн, що міститься в прогнозованих межах 1182 грн – 1355 грн. На 2018 рік урядом заплановано збільшення мінімальної пенсії до 1487 грн, що дуже близько до верхньої межі прогнозованих значень 1267 грн – 1440 грн. Це свідчить про високу інформативність і надійність економетричного моделювання, що покладено в основу прогнозування економічних показників [9, с. 14-17; 10, с. 64-72; 11, с. 21-38].

На рис. 5 зображений тренд мінімальної пенсії в доларовому еквіваленті, який має ті ж самі закономірності, що й ВВП у доларовому еквіваленті, і найкраще може бути описаний моделлю: $y = -0.0902t^3 + 542.45t^2 - 1000000t + 700000000$ ($R^2 = 0.9035$). Чітко видно, що у 2014 році відбулося суттєве зниження величини мінімальної пенсії у доларовому еквіваленті у зв'язку зі стрімким падінням курсу національної валюти. Найвища пенсія обсягом \$112,4209 була у 2013 році, у 2014 році вона склала \$82,2108, у 2015 – \$49,1396, у 2016 році – \$48,9087, а у 2017 році – \$48,696, тобто зменшилась у 2,3 раза у зіставленні з 2013 роком.

Тренди середньої пенсії в гривневому і доларовому еквіваленті мають ті ж самі закономірності, що й тренди мінімальної пенсії. Відповідно до лінійного тренду динаміки $y = 65.772t - 131501$ мінімальна пенсія в гривнях щорічно зростала на 65,8 грн. (рис. 4), а за лінійним трендом $y = 104.19t - 208400$ середня пенсія зростала на 104,2 грн (рис. 6); у доларах згідно з рівнянням лінійного тренду $y = 4.3523t - 8683.1$ мінімальна пенсія зростала на 4,4 дол. США (рис. 5), а середня – на 7,1 дол. США за лінійним трендом $y = 7.088t - 14144$ (рис. 7).

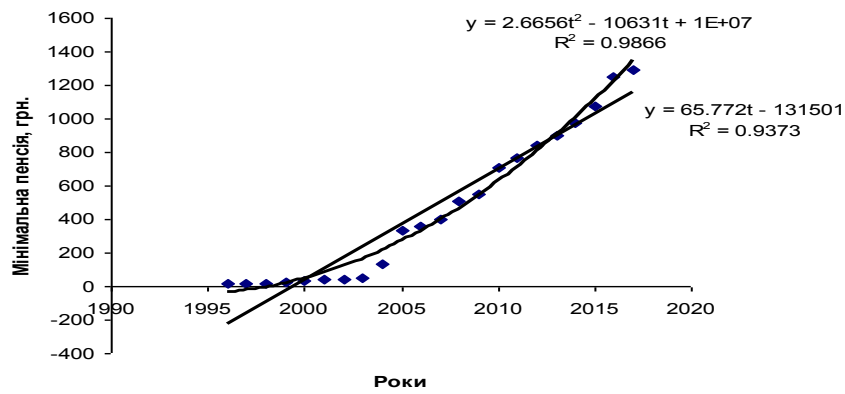


Рис. 4. Динаміка мінімальної пенсії в гривнях

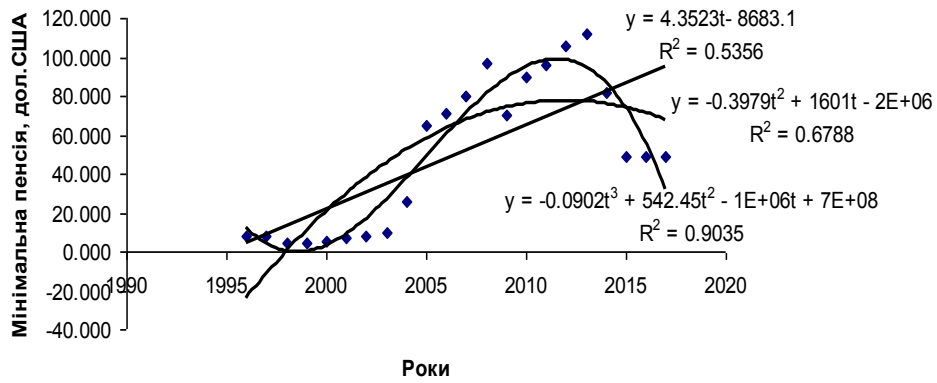


Рис. 5. Динаміка мінімальної пенсії в доларах США

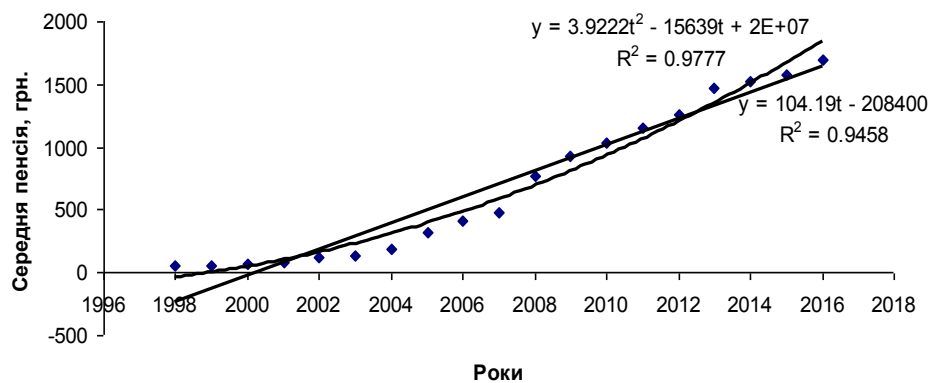


Рис. 6. Динаміка середньої пенсії в гривнях

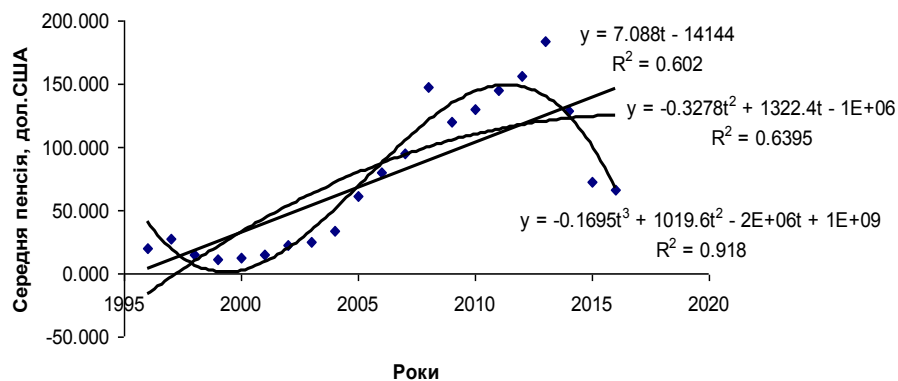


Рис. 7. Динаміка середньої пенсії в доларах США

Виходячи з вищесказаного, логічно розглянути вплив ВВП на формування рівня мінімальної пенсії в Україні. Це може бути виражено в економетричних моделях залежності мінімальної пенсії від ВВП. На рис. 8 подано дві економетричні моделі цієї залежності в гривнях:

- лінійна $y = 0.5927x - 32.097$ ($R^2 = 0.9769$);
- квадратична $y = -0.0001x^2 + 0.806x - 90.817$ ($R^2 = 0.9893$).

У доларах згідно з рис.9 ці залежності мають вигляд:

- лінійна $y = 0.7125x - 17.438$ ($R^2 = 0.9612$);
- квадратична $y = -0.0017x^2 + 1.0583x - 30.264$ ($R^2 = 0.9893$).

Відповідно до лінійних моделей збільшення ВВП на 1 млрд грн приводить до росту мінімальної пенсії на 0,5927 грн, а збільшення ВВП на 1 млрд дол. США приводить до зростання мінімальної пенсії на 0,7125 дол. США.

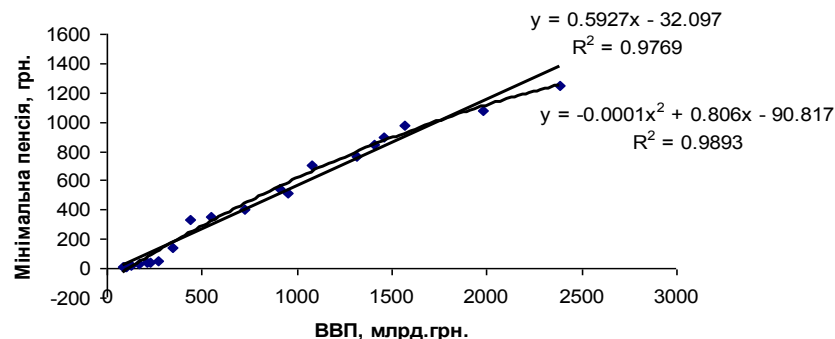


Рис. 8. Залежність мінімальної пенсії в грн. від ВВП в грн.

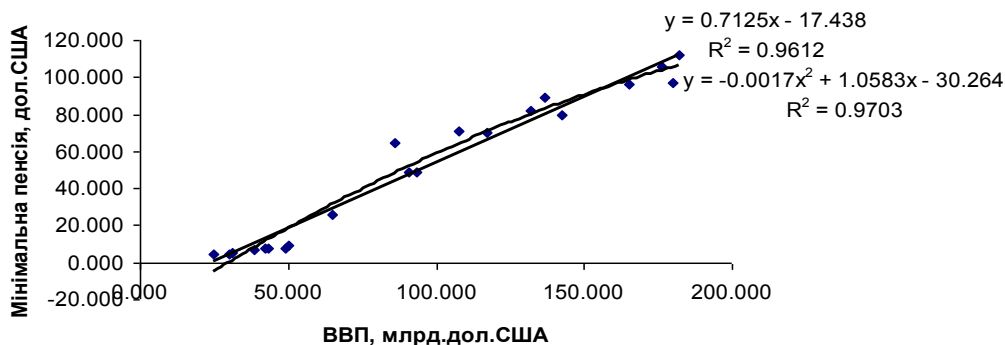


Рис. 9. Залежність мінімальної пенсії в доларах США від ВВП в доларах США

На рис. 10 подано економетричні залежності середньої пенсії від ВВП в гривнях:

- лінійна $y = 0.8658x - 36.845$ ($R^2 = 0.953$);
- квадратична $y = -0.0002x^2 + 1.3278x - 182.16$ ($R^2 = 0.9781$).

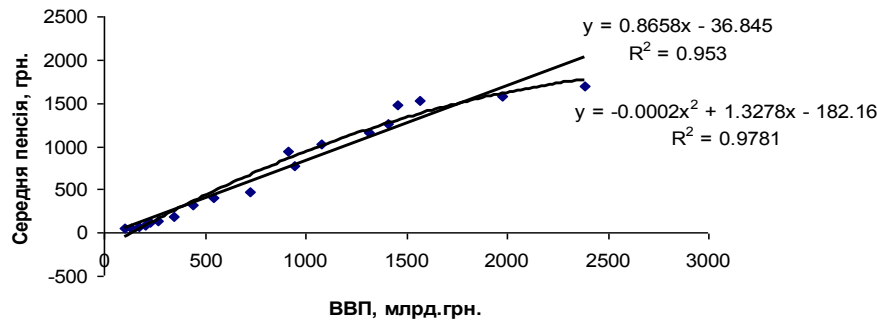


Рис. 10. Залежність середньої пенсії в гривнях від ВВП в гривнях

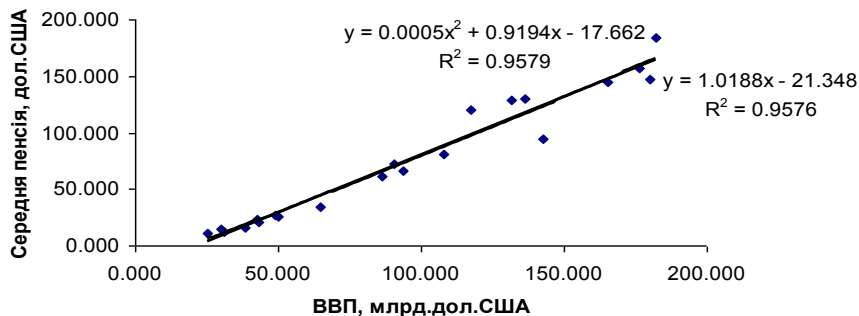


Рис. 11. Залежність мінімальної пенсії в доларах США від ВВП в доларах США

Економетричні залежності середньої пенсії від ВВП в доларах:

- лінійна $y = 1.0188x - 21.348$ ($R^2 = 0.9576$);
- квадратична $y = 0.0005x^2 + 0.9194x - 17.662$ ($R^2 = 0.9579$).

Відповідно до лінійної залежності збільшення ВВП на 1 млрд грн приводило до збільшення середньої пенсії на 0,8658 грн, а збільшення ВВП на 1 млрд дол. США приводило до збільшення середньої пенсії на 1,0398 дол. США.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Отримані результати та розвиток національної фінансової системи на ринкових засадах, інтеграція економіки у світове господарство, необхідність упровадження європейських стандартів життя в Україні, однією з базових складових яких є пенсійне забезпечення, що потребує докорінної зміни соціальної політики уряду та проведення пенсійної реформи, зумовлюють необхідність подальшого дослідження цього питання.

Для забезпечення зростання економіки необхідно реформувати економіку і запровадити фінансово-бюджетні стимули. Слід здійснити такі основні кроки:

- вкласти значні інвестиції у дрібний і середній бізнес;
- приватизувати збиткові державні підприємства і привести ефективних менеджерів на основі прозорих конкурсів;
- подолати корупцію в державних органах влади;
- переорієнтувати економіку з експорту сировини на експорт товарів і послуг, оскільки основні надходження у бюджет відбуваються за їх рахунок;
- здійснювати заходи задля зменшення зовнішнього державного боргу.

Сучасне підвищення пенсій відбувається не тільки через зростання економіки, що практично на це не впливає, а в основному за рахунок зовнішніх державних запозичень і збільшення внутрішнього боргу за рахунок механізму: мінфін випускає держоблігації внутрішнього займу, держбанки їх викуповують і продають національному банку. Це прихована емісія, яка подвоїть зростання цін, як було

в 2017 році. Вихід з такої ситуації, на наш погляд, – перехід від солідарної пенсійної системи до накопичувального пенсійного забезпечення.

Список літератури

1. Strategy for Sustainable Development «Ukraine – 2020» approved by the decree of the President of Ukraine on January, 12. 2015 № 5/2015 [Electronic Resource]. – Access: [http:// zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/)
2. Кармелюк, Г. І. Економетричне оцінювання пенсійного забезпечення в Україні / Г. І. Кармелюк, С. А. Пласконь, Г. В. Сенів // Вісник ТНЕУ: Тернопіль. – 2017. – №2. – С. 48-59.
3. Мінімальна пенсія в Україні. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу index.minfin.com.ua/index.
4. Державна служба статистики України, 1996–2016 [Електронний ресурс] / Держстат України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Середня пенсія в Україні. [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України – Режим доступу [index.minfin.com.ua/ index/](http://index.minfin.com.ua/index/)
6. Національний банк України [Електронний ресурс] / НБУ. – Режим доступу – www.bank.go.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily.
7. Валовий внутрішній продукт по 2016 рік [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: index.minfin.com.ua/economy/gdp.
8. Економіко-математичне моделювання: навч. посібник./ За ред. О. Т. Івашука. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 704 с.
9. Пласконь, С. А. Оптимізація управління банківськими операціями / С. А. Пласконь, Г. І. Кармелюк, Г. В. Сенів. // Технологічний аудит і резерви виробництва. – №3/3 (17). – 2014. – С.14-17.
10. Кармелюк, Г. І. Моделювання взаємозв'язку державного та гарантованого державою зовнішнього боргу України з дефіцитом бюджету і витратами та заощадженнями населення. / Г. І. Кармелюк, С. А. Пласконь, Г. В. Сенів. // Журнал європейської економіки. – 2017. – Том 16. – №1 (60). – С. 58-80.
11. Кармелюк, Г. І. Математичне моделювання впливу зовнішнього боргу України на рівень життя населення / Г. І. Кармелюк, С. А. Пласконь, Г. В. Сенів // Вісник ТНЕУ. – 2017. – №1. – С.21-38.

References

1. *Strategy for Sustainable Development «Ukraine – 2020»*. (2015). Approved by the decree of the President of Ukraine on January, 12. 2015 # 5/2015. Retrieved from: [http:// zakon.rada.gov.ua/](http://zakon.rada.gov.ua/)
2. Karmelyuk, H. I., Plaskon', S. A., Seniv, H. V. (2017). *Ekonometrychne otsynuyannya pensynoho zabezpechennya v Ukrayini*. *Visnyk TNEU*, 2, 48-59.
3. *Minimal'na pensiya v Ukrayini*. (2018). Retrieved from: index.minfin.com.ua/index.
4. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny*, 1996–2016. (2018). Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.
5. *Serednya pensiya v Ukrayini*. (2018). Retrieved from: [index.minfin.com.ua/ index/](http://index.minfin.com.ua/index/)
6. *Natsional'nyy bank Ukrayiny*. (n.d.). Retrieved from: www.bank.go.ua/control/uk/curmetal/detail/currency?period=daily.
7. *Valovyy vnutrishniy produkt po 2016 rik*. (2018). Retrieved from: index.minfin.com.ua/economy/gdp.
8. Ivashchuk, O. T. (2008). *Ekonomiko-matematychnye modelyuvannya*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
9. Plaskon', S. A. Karmelyuk, H. I., Seniv, H. V. (2014). *Optymizatsiya upravlinnya bankivs'kymy operatsiyamy. Tekhnolohychesky audit i rezervy proizvodstva*, 3/3 (17), 14-17.
10. Karmelyuk, H. I., Plaskon', S. A., Seniv, H. V. (2017). *Modelyuvannya vzayemozv'yazku derzhavnoho ta harantovanoho derzhavoyu zovnishn'oho borhu Ukrayiny z defitsytom byudzhetu i vytratamy ta zaoshchadzhennyamy naseleennya*. *Zhurnal yevropeys'koy ekonomiky*, 16(1), 58-80.
11. Karmelyuk, H. I., Plaskon'S. A., Seniv, H. V. (2017). *Matematychnye modelyuvannya vplyvu zovnishn'oho borhu Ukrayiny na riven' zhyttya naseleennya*. *Visnyk TNEU*, 1, 21-38.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2018 р.

Роман Романович КУЛИК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра аудиту, ревізії і аналізу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: kul.rom.rom@gmail.com

Юлія Романівна НОВАК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: julianovakk@gmail.com

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РИЗИКУ В АУДИТІ

Кулик, Р. Р. Методологічні аспекти оцінки ризику в аудиті / 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 142-147. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проведення аудиту завжди супроводжується відповідним аудиторським ризиком. На сьогодні немає практичного способу звести його до нуля. Вітчизняні і зарубіжні експерти зазначають, що аудиторський ризик належить до однієї з фундаментальних та складних категорій аудиту, а його виявлення та оцінювання вважають одним із ключових елементів процесу аудиту. 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.

Ключові слова: аудиторський ризик; оцінка; фактори; кількісні і якісні методи; інтегральний показник.

Roman Romanovych KULYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Audit, Audit and Analysis,
Ternopil National Economic University
E-mail: kul.rom.rom@gmail.com

Yuliia Romanivna NOVAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory,
Ternopil National Economic University
E-mail: julianovakk@gmail.com

METHODOLOGICAL ASPECTS OF EVALUATION OF RISK IN AUDIT

Abstract

Audit is always accompanied by an appropriate audit risk. There is currently no practical way to reduce it to zero. Domestic and foreign experts point out that audit risk belongs to one of the fundamental and complex categories of audit, and its identification and evaluation are considered the key elements of the audit process. Audit risk by its nature implies uncertainty, so its assessment may not be ideal. Any method of risk assessment aims to maximize the approach to the real result, but does not allow avoiding errors.

© Роман Романович Кулик, Юлія Романівна Новак, 2018

Вступ

Аналіз наявних праць вітчизняних науковців, які стосуються 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 врахуванням впливу на нього як економічних, так і неекономічних факторів, що є вкрай важливим при проведенні аудиторської перевірки. Принципові зміни методики і методології надання професійних аудиторських послуг на сучасному етапі базуються на застосуванні нового ризик-орієнтованого концептуального підходу.

Мета статті

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 в період економічних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження

Категорія «аудиторський ризик» є однією з основоположних в аудиторській діяльності. Проведення аудиторської перевірки завжди пов'язане з ризиком, оскільки існує небезпека підтвердження достовірності фінансової звітності при наявності в ній суттєвих викривлень або визнання суттєвого викривлення при його фактичній відсутності.

У міжнародній практиці аудиту поняття «аудиторський ризик» сформульовано в МСА 200 «Мета і загальні принципи аудиту бухгалтерської звітності», МСА 315 «Розуміння бізнесу підприємства, його середовища і оцінка ризику суттєвого викривлення» і МСА 330 «Процедури, що застосовуються аудитором, виходячи з оціненого рівня ризику», які дають таке визначення: «аудиторський ризик означає ймовірність того, що аудитор висловить невідповідну аудиторську думку у випадках, коли у фінансовій звітності є суттєві викривлення» [1].

Поняття аудиторського ризику, за нормами міжнародних стандартів, засноване на припущенні того, що у звітності наявні суттєві викривлення. Водночас вказані міжнародні нормативи не розглядають як ризик ймовірність видачі негативного висновку за відсутності у звітності суттєвих викривлень.

Для розрахунку величини аудиторського ризику користуються відомою всім залежністю, вираженою у вигляді добутку трьох ймовірностей:

$$AP = BP * PK * PH,$$

де AP — аудиторський ризик;

BP — властивий ризик;

PK — ризик контролю;

PH — ризик невиявлення.

Стосовно до аудиту зазначені ризики означають наступне (табл. 1):

Таблиця 1. Значення складових аудиторського ризику

Складова аудиторського ризику	Значення аудиторського ризику
AP	Вказує на ймовірність проведення неефективного аудиту, пов'язаного з висловлюванням неналежної думки щодо достовірності звітності клієнта
BP	Вказує на ймовірність виникнення суттєвої помилки у звітності клієнта, яка сформована на основі сучасної організації фінансово-господарської діяльності до її перевірки системою внутрішнього контролю
PK	Вказує на ймовірність того, що існуюча помилка у звітності перевищує допустиму величину і не буде виявлена системою внутрішнього контролю
PH	Вказує на ймовірність того, що навіть при виконанні всіх аудиторських процедур перевірки по суті і належному зборі доказів це не дозволить аудиторам виявити помилки у звітності, які перевищують допустиму величину.

На перший погляд, все логічно: множення ймовірностей, згідно з однойменною теорією, становить кількісну величину можливості настання всіх перерахованих подій одночасно, а в нашому

випадку – ймовірність того, що суттєві помилки і спотворення, незважаючи ні на що, будуть у фінансовій звітності.

Але детальний розгляд цієї моделі визначення величини аудиторського ризику вказує на низку недоліків, а саме:

а) 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.

б) на практиці кожен складову аудиторського ризику (ВР, РК, РН) аудитори оцінюють за своїм професійним судженням у відсотках або відносять до однієї із зазначених категорій, що розрізняються за ступенем ризику: «високий», «середній», «низький», тобто в обох випадках винятково суб'єктивно.

Водночас ймовірність $P(A)$ події A є відношення числа можливих випадків, що сприяють події A (m), до числа всіх можливих випадків (n), тобто

$$P(A) = \frac{m}{n}$$

Отже, наукове визначення ймовірності спирається на поняття частоти повторів і пов'язане із спостереженням результатів конкретного випробування, а не особистим досвідом самого дослідника (у нашому випадку – аудитора). Тому для додавання об'єктивності результатам розрахунку величини аудиторського ризику потрібно, щоб в незмінних умовах було проведено досить велику кількість випробувань, незалежних один від одного, в кожному з яких можуть відбутися або не відбутися події, що визначають величини ВР, РК і РН.

Встановлення величини аудиторського ризику шляхом перемноження оціночних категорій типу «високий», «середній», «низький» є абсолютно ненауковим і необґрунтованим підходом;

в) наведена модель розрахунку аудиторського ризику насправді не є такою. У світовій практиці прийнято, і з цим солідарна більшість дослідників, що допустимі значення аудиторського ризику не повинні перевищувати 5 %, тобто лежати в інтервалі від 0 % до 5 % (більш докладно: [2, с. 45], [3, с. 52]), тому найчастіше під час планування аудиту величина AP від самого початку приймається рівною 5 %, у той час, як саме величина RH є розрахунковою:

$$RH = \frac{AP}{BP * PK} = \frac{0.05}{(BP * PK)}$$

При цьому аудитор не виходить за межі мінімального довірчого інтервалу сукупного аудиторського ризику рівного 5 %.

Таким чином, вищенаведена модель розрахунку аудиторського ризику має радше наочний характер і не має значного практичного змісту.

Принципові зміни методики і методології надання професійних аудиторських послуг на сучасному етапі базуються на застосуванні нового ризик-орієнтованого концептуального підходу. Незважаючи на те, що елементи нового підходу тією чи іншою мірою успішно застосовуються в процесі надання всього спектру професійних аудиторських послуг, найбільш важливе значення має їх використання при наданні послуг із забезпечення впевненості за підсумками виконання завдань.

Ризик-орієнтована концепція змінює системно-орієнтований підхід. Відомо, що методологічною основою останнього є оцінка ризику суттєвого викривлення фінансової звітності, що виникає внаслідок обмежень, властивих системі внутрішнього контролю клієнта. На початку останнього десятиліття ХХ в. Р. Додж докладно, всебічно і структуровано виклав методологічну сутність системно-орієнтованого підходу для розробки стратегії аудиту [4]. На відміну від системно-орієнтованого, в ризик-орієнтованому підході фокус уваги аудитора спрямований не на здатності системи внутрішнього контролю клієнта ідентифікувати і запобігати помилкам і недобросовісним діям на рівні керівників середньої ланки в типових операціях, а на факти і ознаки, що вказують на дії топ-менеджменту компанії. Вони часто не піддаються логічному обґрунтуванню в контексті їх відповідності загальному напрямку діяльності економічного суб'єкта на збільшення вартості бізнесу.

Орієнтація стратегії аудиту на інтегральні ризики, реалізація яких є причиною викривлення фінансової звітності клієнта, є ефективним заходом з попередження інформаційного ризику зацікавлених користувачів. Його ймовірність і масштаби зростають в умовах сучасної тенденції світового економічного розвитку і були характерні для останньої хвилі світової фінансової кризи.

Можна не сумніватися, що застосування ризик-орієнтованого підходу до організації аудиту дозволяє подолати обмеженість суджень аудитора щодо наявності у звітності компанії викривлень, які, як правило, не виникають випадково, а мають навмисний характер і ініціюються з метою задоволення особистих переваг топ-менеджменту цих компаній.

На наш погляд, саме процедура ідентифікації та оцінки ризику суттєвого викривлення фінансової звітності, що виникає, в тому числі, внаслідок недобросовісних дій управлінського персоналу, є основою ризик-орієнтованого підходу. Він передбачає його застосування в діяльності аудиторської компанії загалом і в процесі виконання конкретного завдання з аудиту.

Методи ідентифікації та алгоритм оцінки зазначених ризиків чинна система стандартизації залишає на розсуд аудитора як особи, яка має право на професійне судження. Водночас переважна більшість аудиторських компаній, як правило, належать до малого і середнього бізнесу і не мають на сьогодні розроблених методик оцінки ризиків суттєвого викривлення звітності, пов'язаних з недобросовісними діями керівництва клієнта. Як показує вивчення досвіду цих аудиторських компаній, вони діють на підставі методик, розроблених із застосуванням системно-орієнтованого підходу. Він, незважаючи на свою звичність і ефективність в оцінці ризиків перекручування звітності, які властиві діяльності клієнта і неефективності системи його внутрішнього контролю, тим не менш, не в змозі забезпечити виконання сучасних вимог законодавства та потреб зацікавлених користувачів до процедури оцінки достовірності фінансової звітності.

Як зазначалося вище, системно-орієнтована методика оцінки ризиків в аудиті базується на вимірюванні аудиторського ризику, суттю якого є визначення ймовірності вираження аудитором неправильної думки щодо звітності, яка перевіряється. Істотним недоліком цього підходу є обмеженість його застосування для оцінки ризику суттєвого викривлення фінансової звітності внаслідок недобросовісних дій управлінського персоналу. Фактори, що зумовлюють існування цього ризику, на нашу думку, є підмножиною безлічі факторів, наслідком існування яких є ризик господарської діяльності клієнта. Очевидно, що складність оцінки полягає в увазі як до якісної, так і до кількісної інформації. Тому методи оцінки ризику в аудиті є якісними або кількісними. Причому переважна їх більшість зводиться до визначення складових саме аудиторського ризику, а ризики суттєвого викривлення, які виникають на рівні бухгалтерської звітності загалом, до уваги не беруться.

Авторами вже зазначалось, що при визначенні аудиторського ризику, коли неможливо отримати статистику поведінки окремих показників або побудувати графічні залежності аудиторського ризику та його елементів, математичні методи стають неефективними [5, с. 141]. 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.

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 суворої 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.

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. Така модель розроблена авторами [5, с. 143].

Можливість використання тієї чи іншої методики оцінки ризику в аудиторській практиці визначається, на нашу думку, ступенем відповідності наступним критеріям:

1. Можливість ідентифікації та оцінки всіх ризиків господарської діяльності, які стали відомі аудитору, з подальшим визначенням в їх складі тих ризиків, які за певних обставин можуть стати причиною суттєвого або загального спотворення звітності.

2. Невід'ємною частиною процедури оцінки ризику в аудиті є застосування професійного судження для виокремлення значущих ризиків із сукупності всіх ідентифікованих ризиків на завершальній стадії оцінки. У зв'язку з цим методика повинна давати можливість застосування судження, обумовленого професійною компетентністю аудитора. Водночас вона повинна забезпечити в максимально можливих межах формалізацію цього професійного судження.

3. Об'єкт аудиту – фінансова звітність, яка становить собою інформаційний масив, що відображає результати діяльності компанії. При цьому для адекватної інтерпретації суті досягнутих компанією результатів до складу фінансової звітності включається як кількісна, так і якісна інформація. Об'єктами бухгалтерського обліку економічного суб'єкта є факти господарського життя, активи, зобов'язання, джерела фінансування його діяльності, доходи і витрати. Тому методика повинна передбачати можливість аналізу як кількісних, так і якісних оцінок статей бухгалтерської звітності.

4. Процедура оцінки ризиків в аудиті має циклічний характер, в основі якого лежить широко використовуваний у теорії пізнання метод аналізу-синтезу. У зв'язку з цим методика аналізу ризиків повинна дозволяти оцінювати на початковій стадії ризики суттєвого викривлення, властиві звітності загалом, з подальшою ступінчастою дезагрегацією цих ризиків на факторні компоненти. При цьому використовувана дезагрегація повинна дозволяти ідентифікувати конкретні фактори ризику, які

підлягають кількісній зміні згідно з професійним судженням аудитора (стадія аналізу) з наступною комплексною оцінкою дезагрегованих факторів (стадія синтезу).

5. Між ідентифікованими в процесі аудиту ризиками суттєвого викривлення і ознаками недобросовісних дій на різних рівнях управління існує логічно зумовлений взаємозв'язок, який водночас має імовірнісний характер. Методика повинна враховувати, що окремі з ідентифікованих ризиків суттєвого викривлення можуть не вплинути на професійне судження аудитора внаслідок визнання їх незначними в процесі збору аудиторських доказів. З іншого боку, при оцінці ризику шахрайства важливим є взяти до уваги те, що цей ризик суттєво вищий, ніж ризик виникнення спотворень звітності внаслідок допущених при її підготовці помилок.

6. Ризик-орієнтований підхід є історичним етапом у розвитку аудиту, наступним за системно-орієнтованим. Загальновизнано, що системно-орієнтований підхід ефективно використовується для оцінки всіх рівнів функціонуючої системи внутрішнього контролю клієнта за винятком контрольного середовища. Тому методика аналізу ризиків повинна дозволяти оцінювати ризики як на рівні керівництва компанії, так і ризики, що виникають унаслідок функціонування звичайних засобів контролю.

Крім того, для комплексної оцінки ризику необхідний підхід, що дозволяє отримати інтегральну оцінку ризику на різних етапах аудиту. Зокрема, виокремлюють початковий рівень ризику – на етапі оцінки прийнятності відносин з клієнтом, потенційний – на етапі планування аудиту, фактичний – на етапі проведення тестування системи внутрішнього контролю та аудиторських процедур по суті, кінцевий – етап досягнення допустимого рівня ризику після процедур коригування.

Проблема інтегральної оцінки ризику в аудиті формально є вибором найбільш ефективного вирішення з безлічі можливих аналізованих альтернатив і належить за своєю суттю до проблеми прийняття рішень в умовах багатокритеріального вибору. Одним з поширених підходів до вирішення багатокритеріальних задач є розрахунок векторного критерію з урахуванням вагових коефіцієнтів, що визначають важливість і переваги окремих критеріїв і зведенням задачі до однокритерійної. Іншим підходом до вирішення є зведення меж допустимих рішень шляхом накладення додаткових обмежень.

Очевидно, що для оцінки ризику в аудиті необхідно застосовувати інтерактивні методи багатокритеріального вибору, суть яких у послідовному наближенні до компромісного рішення шляхом коригування пріоритету критеріїв, їх вагових коефіцієнтів, обмежень і алгоритмів рішення в процесі діалогу аудитора і комп'ютера на основі одержуваної бухгалтерської та обчислювальної інформації.

Додаткові труднощі вирішення завдання полягають у використанні величин, виміряних у різних шкалах і одиницях, що вимагає перетворення якісних показників у кількісні і приведення їх до безрозмірного вигляду.

З урахуванням вищенаведеного концептуальна схема процесу побудови інтегрального показника ризику в аудиті має такий вигляд (рис. 1).

1. Генерація рішень. Формування масиву якісних і кількісних показників, що характеризують суб'єкт аудиту. Основні методи генерації рішень: експертні оцінки, когнітивні карти, які дозволяють представити задачу оцінки ризику у вигляді знакового графа, у вершинах якого відображаються фактори, які характеризують ризик.

2. Оцінка можливих рішень відповідно до судження аудитора і узгодження рішень. Основні методи: нечітка логіка, багатокритеріальні оцінки (метод функції переваги, метод віднесення переваги і ін.).

3. Отримання інтегрального рішення (ризiku) і оцінка його відповідності прийнятному рівню ризику.

4. Поетапний циклічний аналіз прийнятності оціненого інтегрального ризику з використанням середовища комп'ютерної обробки даних (повторення кроків 2 і 3, і, можливо, кроку 1).

5. Остаточна оцінка ризику, що припускає формулювання аудиторського судження щодо індивідуального переліку ризиків, притаманних конкретному клієнтові з аудиту.

Використання запропонованого підходу дозволяє максимально ефективно реалізувати процедуру оцінки інтегрального ризику в процесі аудиту відповідно до сформульованих вище вимог.

На нашу думку, ключову роль у застосуванні вищеописаного методологічного підходу до інтегральної оцінки аудиторського ризику відіграє визначення переліку чинників, які, в кінцевому підсумку, свідчать про існування тої чи іншої ймовірності наявності суттєвого викривлення фінансової звітності.

Водночас слід зауважити, що ризик в аудиті 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.

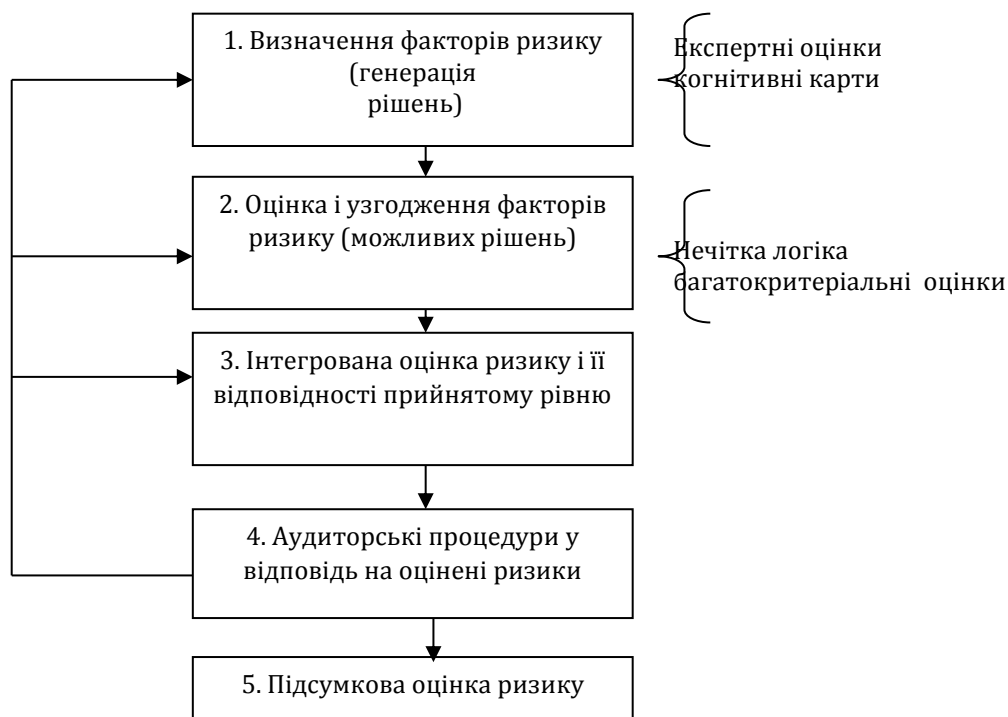


Рис. 1. Структура концептуального підходу до оцінки інтегрального ризику в процесі аудиту

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження наявних на сучасному етапі розвитку методів оцінки ризику в процесі аудиту 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. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (вид. 2013 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ari.com.ua/msa>.
2. Загородній, А. Г. Управління ризиками аудиторської діяльності: навч. посібник / А. Г. Загородній, Л. М. Пилипенко. – Львів: видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. – 128 с.
3. Петрик, О. А. Аудит у зарубіжних країнах: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / О. А. Петрик, М. Т. Фенченко ; За заг. ред. О. А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2002. – 168 с.
4. Додж, Р. Краткое руководство по стандартам и нормам аудита: пер. с англ. / Рой Додж, С. А. Стуков. – Москва: Финансы и статистика: ЮНИТИ, 1992. – 240 с.
5. Кулик, Р. Р. Концептуальні підходи застосування кількісних та якісних методів оцінки величини ризиків обліку і аудиту / Р. Р. Кулик, Ю. Р. Новак // Економічний аналіз. – 2017. – Том 27. – № 2. – С. 139-144.

References

1. *Mizhnarodni standarty kontrolyu yakosti, audytu, ohlyadu, inshoho nadannya vpevnenosti ta suputnykh posluh.* (2013). Retrieved from: <http://www.ary.som.ua/msa>.
2. Zahorodniy, A. H. & Pylypenko, L. M. (2008). *Upravlinnya ryzykamy audytors'koyi diyal'nosti.* L'viv: vydavnytstvo Natsional'noho universytetu «L'viv's'ka politekhnikha».
3. Petryk, O. A. & Fenchenko, M. T. (2002). *Audyt u zarubizhnykh krayinakh.* Kyiv: KNEU.
4. Dodzh, R. & Stukov, S. A. (1992). *Kratkoe rukovodstvo po standartam i normam audita.* Moscow: Finansy i statistika: YuNYTY.
5. Kulyk, R. R. & Novak, Yu. R. Kontseptual'ni pidkhody zastosuvannya kil'kisnykh ta yakisnykh metodiv otsinky velychyny ryzykiv obliku i audytu. *Ekonomichnyy analiz*, 27(2), 139-144.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2018 р.

Мирослава Григорівна ОЛІЄВСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
докторант,

Науково-дослідний фінансовий інститут Академії фінансового управління

РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В ОРГАНІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТИ В УКРАЇНІ ТА В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Олієвська, М. Г. Розвиток процесів децентралізації в організації механізму фінансування освіти в Україні та в зарубіжних країнах [Текст] / Мирослава Григорівна Олієвська // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 148-153. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Відтворення людського капіталу та фінансування освіти є стратегічним фактором сталого розвитку регіонів, вагомим елементом зміцнення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, передумовою підвищення рівня життя населення.

Метою роботи є визначити напрями регіональної політики України з розвитку людського капіталу та фінансування освіти на основі опрацювання досвіду зарубіжних країн.

Результати. Визначено основні тенденції фінансування освіти в Україні. Систематизовано досвід зарубіжних країн щодо децентралізації управління соціальною сферою. На основі проведеного дослідження запропоновано напрями регіональної політики щодо фінансування освіти в Україні залежно від бюджетного потенціалу.

Ключові слова: децентралізація; фінансування освіти; відтворення людського капіталу; суб'єкти фінансування освіти; місцеві бюджети.

Myroslava Hryhorivna OLIEVSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,

Financial Institute of Academy of Financial Management

DEVELOPMENT OF DECENTRALIZATION PROCESSES IN THE ORGANIZATION OF THE EDUCATION FINANCING MECHANISM IN UKRAINE AND IN FOREIGN COUNTRIES

Abstract

Introduction. Reconstitution of human capital and education and science financing is a strategic factor in sustainable development of region, a significant element in strengthening the competitiveness of our enterprises, a prerequisite for rising incomes and improving living standards of the population.

Purpose. The article aims is to determine the directions of the regional policy of Ukraine for the development of human capital and education financing on the basis of foreign countries experience in the conditions of the development of decentralization processes.

Results. The main tendencies of education financing in Ukraine have been investigated. The experience of foreign countries development of decentralization processes in the organization of the financing of education has been systematized. On the basis of the conducted research, we have proposed directions of the region policy in the field of education financing of in Ukraine depending on the budget capacity.

Keywords: decentralization; financing of education; reconstitution of human capital; subjects of education financing; local budgets.

JEL classification: F01, R19, R58

Вступ

Відтворення людського капіталу залежить від забезпечення демократизації, підвищення фундаментальності, використання найновіших технологій навчання, інтеграції різних форм і систем навчання в освіті. У зарубіжних країнах завдяки таким рисам національні системи освіти стали конкурентоспроможними на ринку світових освітніх послуг, як наслідок, відбувається поглиблення міжнародного співробітництва; в сучасних умовах господарювання освіта є основою сталого розвитку суспільства.

В Україні поліпшення якості освіти для усіх категорій населення є передумовою забезпечення доступу до отримання потрібних знань та реалізації одержуваного досвіду [6]. Проте розбудова системи освіти тісно пов'язана із реформуванням її економічних засад, котре передбачає створення прозорих фінансових механізмів цільового накопичення та адресного використання коштів.

Вагомий внесок у дослідження і розв'язання наукової проблеми фінансування освіти здійснили відомі науковці: Буряченко А. Є. [1], Єфименко Т. І., Запатріна І. [3], Кириленко О. П., котрі розкрили такі питання, як сутність та значення фінансування освіти та професійної підготовки; децентралізація бюджетної системи; вдосконалення міжбюджетних відносин тощо. Незважаючи на активне вивчення зарубіжними та українськими вченими фінансування освіти та глибинність пізнання, варто зазначити, що досі суперечливими та невирішеними залишаються питання оптимізації державних видатків на фінансування освіти; збільшення фінансування освіти з використанням місцевих фінансів; проблеми залучення ресурсів суб'єктів господарювання та домогосподарств для фінансування освіти.

Мета статті

Метою статті є визначити напрями регіональної політики України з розвитку людського капіталу та фінансування освіти на основі опрацювання досвіду зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні основними джерелами фінансування освіти в Україні та в зарубіжних країнах є кошти державного та місцевих бюджетів; кошти юридичних і фізичних осіб, громадських організацій та фондів, у тому числі благодійні внески і пожертвування; кошти від надання навчальними закладами додаткових освітніх та інших послуг; гранти; кредити на розвиток навчальних закладів усіх рівнів та здобуття освіти; кошти від здійснення навчальними закладами економічної діяльності, регламентованої державою.

У 2012-2016 рр. Україна витратила 6-8 % валового внутрішнього продукту на освіту (державні та приватні витрати разом з урахуванням офіційних та неофіційних прямих платежів населення).

Таблиця 1. Рівень фінансування освіти в Україні у 2012-2016 рр.*

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Загальна чисельність населення (млн осіб)	45,6	45,4	42,9	42,8	42,6
Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах (ВВП), млрд грн	1459,1	1522,7	1586,9	1988,5	2383,2
Загальні витрати на освіту, млрд грн	111,2	116,0	109,5	127,1	140,0
Середні витрати на одного учня/студента, грн	13512,8	14310,0	15547,6	18238,8	19993,8
Загальні витрати на освіту як % від ВВП	7,6	7,6	6,9	6,4	5,9
Державні витрати на освіту як % від ВВП	6,4	6,4	5,9	5,3	5,0
Розподіл загальних витрат за фінансуючими організаціями, %:					
Державні	84,6	84,3	85,1	83,5	85,4
Приватні компанії	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7
Домогосподарства	14,7	14,9	14,1	15,8	13,9
Донори та інше	-	-	-	-	-

*Складено автором за даними [5].

Таким чином, загальні витрати на освіту за п'ять років збільшилися на 26 % і у 2016 році становили 140 млрд грн; основними джерелами фінансування освіти в Україні були і є нині центральні та регіональні/місцеві урядові установи (85,4 % у 2016 році) та приватний (недержавний) сектор, представлений домогосподарствами (14,6 %) [5].

Частка витрат державного сектору на освіту становила 5,0 % ВВП і відповідає рівню країн Європейського Союзу, а основним адміністратором центрального бюджету, який контролює 79,6 %

центрального фінансування (22,2 % всіх витрат державного сектору) є Міністерство освіти і науки. Решта коштів розподіляється Міністерством охорони здоров'я (9,8 %), Міністерством внутрішніх справ (4,5 %), Міністерством культури (2,3 %) та іншими фінансовими посередниками з числа органів державного управління (3,8 % коштів Державного бюджету).

Фінансування освіти за рахунок надходжень до Державного бюджету є ефективним за умов, коли кошти, призначені державою на фінансування освіти, виділялися в достатніх обсягах і на стабільній, об'єктивній основі.

Вагому роль у розподілі коштів, спрямованих у систему освіти відіграють регіональні та місцеві органи управління, котрі здійснювали пряме фінансування освіти за рахунок коштів місцевих бюджетів (в 2,6 рази перевищували кошти з Державного бюджету). Місцеві урядові структури розподіляли у 2016 році 72,1 % всіх державних фондів і 61,6 % загальних витрат на освіту.

Найбільшими споживачами фінансових ресурсів є дошкільна (15 %), початкова (17 %) та вища освіта (36 %); для забезпечення підготовки аспірантів та докторантів було спожито лише 1,6 % від загальних витрат на систему.

Щодо джерел фінансування, то постачальниками, які надавали послуги з отримання освітніх рівнів дошкільної та початкової освіти, здебільшого споживалися кошти, що надходили з державного сектору (88-96 %). Навчальні заклади, що здійснюють підготовку за освітніми рівнями вищої освіти і докторантури, споживали кошти державного (70 %) та недержавного секторів (30 %). Причому навчальні заклади, що забезпечували підготовку рівня вищої освіти, на 28 % фінансувалися за рахунок коштів домогосподарств, що свідчить про вплив ринкових відносин; більшість студентів було зараховано для навчання на контрактній основі, а частина коштів недержавного сектору на рівні домогосподарств (72,9 %) витрачається саме для забезпечення фінансування вищої освіти.

Із загальних витрат на освіту 74,9 % (104,9 млрд грн) було витрачено на основні послуги у сфері освіти, 18,5 % – на другорядну діяльність у межах закладів освіти, 6,6 % – на другорядну діяльність, що пов'язана з навчанням (адміністративні послуги/комунальні, фінансові, відрядження, будівництво та ремонт (капітальні витрати); послуги харчування; фінансові послуги/трансферти населенню, стипендії, субсидії, поточні трансферти, капітальні трансферти; інвентар та обмундирування; підручники та канцелярські товари; інша діяльність у сфері освіти); при цьому:

- державним сектором фінансуються медичні і транспортні послуги, фінансові послуги у вигляді трансфертів населенню;
- домогосподарства здійснюють основні витрати на харчування; придбання інвентарю та обмундирування, підручників та канцелярських товарів;
- приватні фірми та корпорації здійснюють за рахунок коштів роботодавців фінансування тільки основних послуг у сфері освіти.

Середні витрати на навчання одного учня/студента в Україні у 2016 році були на рівні 20 % середніх витрат на учня/студента у державах-членах Європейського Союзу і склали 19994 грн, з них 17070 грн (8 %) – кошти державного сектору, 2924 грн (15 %) – кошти недержавного сектору; це свідчить, що державний сектор оплачує більшість витрат на освіту. Основні послуги у сфері освіти у розрахунку на одного учня/студента коштують 14977 грн, другорядні – 3695 грн, з яких витрати на харчування становлять в середньому 1264 грн, або 34 % від витрат на другорядну діяльність [5]. Як показали дослідження:

1. Фінансування закладів дошкільної освіти здійснюється коштом державного і місцевих бюджетів, коштами підприємств та внесками батьків; при цьому обсяг платних послуг по утриманню дітей у дошкільних закладах склав 851 млн грн, у середньому 654 грн на одну дитину.
2. Фінансування середньої освіти в Україні здійснюється здебільшого за рахунок коштів місцевих бюджетів (95 % від загальних витрат на відповідний рівень освіти), які виділяються із Державного бюджету відповідно до нормативів на одного учня, встановлених для певної території; при цьому 12 % поточних витрат державного сектору на загальноосвітні навчальні заклади складають комунальні платежі і 75 % зазначених поточних витрат – заробітна плата вчителям. У 2016 році обсяг платних послуг по утриманню дітей у школах склав 2769,7 млн грн, що в середньому становило 729 грн на одну дитину.
3. Діяльність закладів професійно-технічної освіти здебільшого фінансується з Державного бюджету (державний сектор) – 88 % від загальних витрат. Причому комунальні платежі складають 13 % поточних витрат державного сектору на професійно-технічну освіту, а заробітна плата 57 %. Плата домогосподарств у 2016 році складала 10 % загальної вартості професійно-технічної освіти, у середньому 2418 грн на одного учня; роботодавці покривали лише 3 % загальної вартості професійно-технічної освіти або 642 грн у середньому на одного учня/слухача.

4. У вищій школі значні обсяги залучаються з позабюджетних коштів – часткова плата за навчання, загальні суми такої плати складають 14736,9 млн грн, або до 29 % усіх видатків на вищу освіту (9287 грн на одного студента).

Частка витрат державного сектора на освіту в Україні становила 5,0 % ВВП, що відповідає рівню країн Європейського Союзу. Це свідчить, що кошти, які спрямовані на фінансування освіти відповідають економічному розвитку країни. Проте вища школа в Україні є досить залежна від приватного фінансування вищої освіти (приблизно 80-96 % складають витрати недержавного сектору на навчання у вищих навчальних закладах, аспірантурі та в докторантурі).

Вищезазначені тенденції фінансування освіти та їх оцінка дає підстави говорити про недоліки фінансування освіти в Україні, зокрема:

- ресурси, які мобілізуються для фінансування освіти, є дефіцитними та обмеженими;
- якість та ефективність фінансування освітніх послуг є незадовільними у зв'язку із нерегулярним надходженням бюджетних коштів і непрозорістю їхнього розподілу на обласному і місцевому рівнях;
- домогосподарства оплачують освітні послуги і фінансують освіту як платники податків.
- довіра домогосподарств до державної системи освіти поступово знижується, тому що немає належного контролю за цільовим використанням бюджету.

Відтак система централізованого фінансування має доповнюватися громадським контролем за використанням ресурсів та якістю надання послуг на місцевому рівні.

У зарубіжних країнах механізми фінансування людського капіталу в регіонах залежать від моделей фінансових відносин, а децентралізація є найефективнішим засобом надання суспільних послуг. Фіскальна децентралізація охоплює такі сфери діяльності, як: організація системи державного управління; вдосконалення механізмів фіскальних трансфертів; перегляд структури доходів центральних та місцевих бюджетів; упорядкування видаткових повноважень; зміна ролі та місця органів управління в економіці [4].

В Україні одним із надскладних завдань для об'єднаних територіальних громад у ході цього процесу є створення функції управління освітою. До об'єднання громад управлінням освітою в селах і селищах займалися відділи освіти районних державних адміністрацій, які є елементами вертикалі державної виконавчої влади. Функції виконавчих органів сільських та селищних рад у сфері освіти були мінімальними та полягали в реалізації другорядних завдань для забезпечення шкіл (як, наприклад, організація підвозу учнів). На відміну від райдержадміністрацій, органи місцевого самоврядування об'єднаних громад є автономними та мають всі повноваження, у тому числі у сфері управління освітою. Але серйозним викликом є їхня інституційна слабкість. Органам місцевого самоврядування практично усіх об'єднаних громад разом з отриманням бюджетних преференцій та управлінських повноважень необхідно буде взяти на себе складне завдання та відповідальність за створення ефективного управління системою освіти у своїх громадах.

Єдиних правил щодо частки місцевих бюджетів, що їх міста або райони зобов'язані виділяти на освіту з власних доходів, не існує. Для фінансування освіти органи місцевого самоврядування можуть скорочувати свої комунальні послуги, згортати інвестиційні програми, робити запозичення, мотивувати суб'єктів господарювання та домогосподарства брати активну участь у фінансуванні відтворення людського капіталу. Перешкодами розвитку фінансування освіти за рахунок місцевих фінансів є різні умови та неоднакові можливості такого фінансування. Як наслідок, вигоди є неоднаковими.

Для оцінювання потенціалу регіонів України фінансувати освіту варто використовувати показники доходів місцевих бюджетів (бюджетний потенціал), а вигоди – вимірювати рівнем заробітної плати (таблиця 2).

На основі оцінки бюджетного потенціалу та рівня заробітної плати, усі регіони України можна згрупувати у чотири групи (таблиця 3).

Такий розподіл регіонів дозволяє оцінити вигоди від використання людського капіталу та ефективність використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів, спрямованих на його відтворення, і на цій основі запропонувати наступні інноваційні напрями фінансування відтворення людського капіталу та освіти.

Регіонам з низьким рівнем бюджетного потенціалу та заробітною платою, нижчою за середній показник по Україні, варто створити регіональні фонди фінансування відтворення людського капіталу, запровадити партисипативне фінансування освіти, використовувати стабілізаційні дотації місцевим бюджетам на видатки профтехосвіти.

Регіонам з низьким рівнем бюджетного потенціалу та заробітною платою, вищою за середній показник по Україні (Миколаївська обл.), слід залучати ресурси суб'єктів господарювання та домогосподарств, розвивати сільські території, залучати зовнішні фінансові ресурси, використовувати публічно-приватне партнерство.

Таблиця 2. Оцінка бюджетного потенціалу регіонів*

Регіони	Доходи бюджетів, млрд грн		Середня заробітна плата, грн
	враховуючи міжбюджетні трансфери	без міжбюджетних трансфертів	
Вінницька	14,3	5,7	4189
Волинська	9,5	3,1	4047
Дніпропетровська	32,5	17,9	5075
Донецька	18	8,8	5989
Житомирська	11,2	4	4000
Закарпатська	10,1	3,1	4298
Запорізька	16,7	8,7	5080
Івано-Франківська	12,3	3,7	4202
Київська	17,4	9,2	5229
Кіровоградська	8,8	3,6	3974
Луганська	6,4	2,5	4637
Львівська	23,3	10	4559
Миколаївська	9,9	4,3	4887
Одеська	20,8	10,8	4809
Полтавська	14,7	6,9	4621
Рівненська	10,4	3,1	4364
Сумська	10,4	4	4131
Тернопільська	9,3	2,6	3695
Харківська	22,9	11,3	4448
Херсонська	8,6	3,3	4046
Хмельницька	11,5	4,2	4043
Черкаська	11,5	4,7	4148
Чернівецька	7,6	2,5	3828
Чернігівська	9,1	3,7	4002
м. Київ	38,7	29,3	8648
Україна, всього	365,9	171	-
Середній рівень доходів	14,636	6,84	5183

*Складено автором за даними [5].

Таблиця 3. Розподіл регіонів за рівнем бюджетного потенціалу та рівнем вигод від використання людського капіталу*

Вигоди від використання людського капіталу	Низький рівень бюджетного потенціалу – значні вигоди від використання людського капіталу	Високий рівень бюджетного потенціалу – значні вигоди від використання людського капіталу
	Миколаївська область	м. Київ; Київська; Дніпропетровська; Запорізька області.
	Низький рівень бюджетного потенціалу – незначні вигоди від використання людського капіталу	Високий рівень бюджетного потенціалу – незначні вигоди від використання людського капіталу
	Рівненська; Волинська; Івано-Франківська; Житомирська; Закарпатська; Кіровоградська; Луганська; Донецька; Тернопільська; Сумська; Херсонська; Черкаська; Чернігівська; Чернівецька, Хмельницька; Херсонська області	Львівська; Одеська; Харківська; Полтавська; Вінницька області
	Рівень бюджетного потенціалу регіону	

*Складено автором.

Регіонам з високим рівнем бюджетного потенціалу та заробітною платою, нижчою за середній показник по Україні, треба розвивати освітню інфраструктуру, впроваджувати грантове фінансування освіти та науки; контролювати програми професійного навчання суб'єктів господарювання; забезпечувати підтримку дітей з особливими освітніми потребами; посилювати середню та профільну освіту; створювати опорні школи та забезпечувати доступ дітей з сільської місцевості до якісної освіти тощо.

Регіонам з високим рівнем бюджетного потенціалу та заробітною платою, вищою за середній показник по Україні, рекомендовано дотримуватися розроблених стратегій фінансування освіти; формувати квазіринки освітніх послуг.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Покращення якості надання освітніх послуг залежить від фінансування освіти, підвищення престижу професії вчителя, забезпечення потреб суспільства і економіки у висококваліфікованих кадрах. Ці та інші повноваження у галузі освіти органи місцевої влади отримали в результаті децентралізації. Проте усі регіони України мають неоднаковий бюджетний потенціал та по-різному використовують людський капітал для отримання економічних та неекономічних вигод. Ми вважаємо, що заходи щодо покращення фінансування відтворення людського капіталу та освіти необхідно розробляти з урахуванням особливостей кожного регіону при умові збереження контролю держави за механізмами забезпечення обсягів фінансування освіти, які поступово повинні збільшуватися як за рахунок бюджетного фінансування (трансферти місцевим бюджетам), так і за рахунок залучення додаткових джерел фінансування (ресурси суб'єктів господарювання та домогосподарств) з метою досягнення показників європейських держав.

Список літератури

1. Буряченко, А. Є. Фінансовий потенціал соціально-економічного розвитку: регіональний вимір: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора ек. наук: спец. 08.00.08 / Буряченко А. Є. – Київ, 2015. – 34 с.
2. Децентралізація влади. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/faq>.
3. Запатріна, І. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування для реалізації інфраструктурних проєктів і надання публічних послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eip.org.ua/docs/EP_10_4_62.pdf.
4. Олієвська, М. Г. Фінансування людського капіталу в регіонах України: монографія / Мирослава Григорівна Олієвська. – К.: НДФІ, 2017. – 286 с.
5. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
6. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс] // Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. – 2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

References

1. Buriachenko, A. (2015). *Finansovyy potentsial sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku: rehional'nyj vymir*, Kyiv, 34 p. (in Ukr.).
2. *The official site of Detsentralizatsiia vlady*. Retrieved from: <http://decentralization.gov.ua> (Accessed 18 March 2018).
3. Zapatrina, I. *Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: perspektyvy zastosuvannia dlia realizatsii infrastrukturykh proektiv i nadannia publichnykh posluh*. Retrieved from: http://eip.org.ua/docs/EP_10_4_62.pdf, (Accessed 14 September 2017).
4. Oliievs'ka M., (2017). *Finansuvannia liuds'koho kapitalu v rehionakh Ukrainy*, Kyiv, 286 p.
5. *The official site of Ministerstva finansiv Ukrainy*. Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua/> (Accessed 18 March 2018).
6. *Yedyna kompleksna stratehiia ta plan dij rozvytku sil's'koho hospodarstva ta sil's'kykh terytorij v Ukraini na 2015-2020 roky*. (2017). Retrieved from: <http://minagro.gov.ua> (Accessed 14 September 2017), (in Ukr.).

Стаття надійшла до редакції 22.03.2018 р.

Віталій Павлович ПАНТЕЛЄЄВ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: stavrauditfirm@gmail.com

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Пантелєєв, В. П. Фінансова безпека державного бюджетного інвестування в Україні [Текст] / Віталій Павлович Пантелєєв // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 154-160. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні глобалізаційні процеси формують низку викликів фінансовій безпеці України, особливо в бюджетному сегменті. Така ситуація зумовлена негативною динамікою розвитку соціально-економічної сфери, що виражається, зокрема, у «хронічному» дефіциті Державного бюджету – основній загрозі фінансовій безпеці країни. У результаті цього постає проблема ефективності державного бюджетного інвестування, що є фундаментом економічного зростання та соціального розвитку.

Мета – визначення основних проблем функціонування державного бюджетного інвестування як складової частини бюджетної політики в системі фінансової безпеки України.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи: індукцію та дедукцію, логічне узагальнення, аналіз і синтез, порівняння, групування, графічні методи.

Результати. Охарактеризовано систему фінансової безпеки, проаналізовано показники фінансової безпеки держави та її інвестиційної складової. Досліджено роль державного бюджетного інвестування в забезпеченні фінансової безпеки України. Охарактеризовано систему державного бюджетного інвестування, виокремлено актуальні проблеми та ризики на шляху її розвитку, запропоновано засоби ефективного використання бюджетних коштів інвестиційного характеру.

Ключові слова: фінансова безпека; інвестиційна безпека; бюджетні інвестиції; державне регулювання інвестиційної діяльності; форми бюджетного інвестування; інвестиційний проект; ефективність бюджетного інвестування.

Vitaliy Pavlovych PANTELYEYEV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Credit,
V. N. Kharazin Kharkiv National University
E-mail: stavrauditfirm@gmail.com

FINANCIAL SECURITY OF STATE BUDGET INVESTMENT IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Modern globalization processes form a number of challenges for Ukraine's financial security, especially in the budget segment. This situation is conditioned by the negative dynamics of the development of the social and economic sphere, which is expressed, in particular, in the "chronic" deficit of the state budget. It is the main threat to the financial security of the country. As a result, the problem of the effectiveness of state budget investment, which is the foundation of economic growth and social development, is emerging.

Purpose. The article aims to identify the main problems of functioning of state budget investment as an integral part of fiscal policy in the system of financial security of Ukraine.

Method (methodology). To achieve this goal, the following general scientific and special methods are used: method of induction and deduction, logical generalization method, method of analysis and synthesis, method of comparison, method of grouping, graphic methods.

Results. System of financial security has been characterized. Indicators of financial security of the state and its

investment component have been analysed. The role of state budget investment in ensuring financial security of Ukraine has been explored. The system of state budget investment has been characterized. The actual problems and risks have been outlined on the way of its development. Means of effective use of budget funds of investment character have been offered.

Keywords: *financial security; security of investment; budget investment; government regulation of investment activity; forms of investment budget; investment project; the effectiveness of budget investment.*

JEL classification: E520, H300, H500

Вступ

Пріоритетним напрямом державної політики кожної країни є забезпечення її фінансової безпеки. В умовах відкритості вітчизняної економіки та посилення залежності її розвитку від динаміки світової економіки і процесів глобалізації очевидною стає необхідність попередження як зовнішніх, так і внутрішніх загроз.

Ефективне впровадження системи фінансової безпеки країни складається з кількох аспектів, а саме: бюджетної, валютної, інфляційної, інвестиційної та кредитної безпеки суб'єктів фінансово-кредитної сфери, які забезпечують збалансованість національних інтересів, стійкість до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників, здатність до ефективного функціонування економічної системи України та економічне зростання загалом.

Темі формування системи фінансової безпеки присвячено праці багатьох вітчизняних і російських вчених, серед яких Барановський О. І. [1], Блашук Ю. О. [1], Виноградня В. М. [2], Воронченко О. В. [6], Кириченко О. А. [3], Макаруч І. М. [2], Малишко В. В. [2], Пузяк М. І. [1], Сухоруков А. І. [5], Федосов В. М. [11] та ін. У нормативно-правових документах наведено індикатори, критерії, підходи до інтегральної оцінки фінансової безпеки держави як складової економічної безпеки.

Незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних із забезпеченням фінансової безпеки держави, не всі аспекти фінансової безпеки саме бюджетних інвестицій досліджено та належно обґрунтовано.

Мета статті

Мета статті полягає у визначенні основних проблем функціонування державного бюджетного інвестування як складової частини бюджетної політики в системі фінансової безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження

У проєкті Концепції фінансової безпеки України зазначається, що фінансова безпека є складовою економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності ключових інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз). Основними критеріями фінансової безпеки є достатність фінансових ресурсів, їх збалансованість та ліквідність, які забезпечують існування та розвиток зазначених суб'єктів економічного життя [1].

На сучасному етапі розвитку України існує багато загроз економічній та безпосередньо фінансовій безпеці країни. Так, наприклад, політична криза, основним негативним наслідком якої є розбалансування соціально-економічної системи, військовий конфлікт – загроза національній безпеці загалом, зіткнення інтересів різних верств населення, регіональні конфлікти, фінансова турбулентність та ін.

Засоби та методи забезпечення економічної й фінансової безпеки держави, які застосовуються на нинішньому етапі законодавчими і виконавчими органами України, є неефективними. Про це свідчать показники фінансової безпеки за 2008-2016 рр., наведені в табл. 1 [7], [8].

Протягом 2008-2012 рр. спостерігалось постійне зменшення індексу інфляції, навіть дефляція цін 0,2 % у 2012 р., але при цьому був дефіцит зведеного бюджету до ВВП (більший за 3 % у 2012 р.). З 2012 р. індекс інфляції почав зростати і досяг 112,4 % у 2016 р. при пороговому значенні приблизно 107 %.

Основним індикатором фінансової безпеки країни є рівень дефіциту бюджету (відношення обсягу дефіциту до обсягу ВВП). Відхилення значень цього показника від норми за 2008-16 рр. зображено на рис. 1 [7], [8].

Протягом аналізованого періоду дефіцит зведеного бюджету в середньому становив 3,13 %, що виходить за межі критичного значення та негативно впливає на всю систему фінансової безпеки держави. Це свідчить про низький рівень ефективності бюджетної політики України та збільшення державного боргу, адже необхідно здійснювати запозичення для покриття дефіциту. Але при цьому зазвичай запозичені кошти використовуються не за цільовим призначенням. У структурі боргу

переважає зовнішній борг (приблизно 56 %), що становить істотну загрозу економіці країни. Слід зазначити, що у 2016 р. темп зростання ВВП склав 2,3 % (кумулятивне падіння протягом попередніх років склало 16 %), при цьому зростання загального обсягу державного боргу становило 22,8 %. Таким чином, темпи зростання державного боргу в 10 разів перевищують темпи зростання реального ВВП (критичним є відношення, яке більше 1). Така ситуація свідчить про дуже низький рівень боргової безпеки України.

Таблиця 1. Показники стану фінансової безпеки України у 2008-2016 роках

Показник	Оптимальне значення	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Дефіцит зведеного бюджету, % ВВП	<3	1,5	2,4	6	1,8	3,6	4,4	4,6	1,6	2,3
	Зміна, в.п.	-	0,9	3,6	-4,2	1,8	0,8	0,2	-3	0,7
Внутрішній борг, % ВВП	<30	4,7	10	13,1	12,4	13,5	17,7	29,4	25,7	28,1
	Зміна, в.п.	-	5,3	3,1	-0,7	1,1	4,2	11,7	-3,7	2,4
Зовнішній борг, % ВВП	<30	9,1	14,9	16,8	15	14,8	15,4	31	41,7	41,1
	Зміна, в.п.	-	5,8	1,9	-1,8	-0,2	0,6	15,6	10,7	-0,6
Індекс інфляції, %	<7	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4
	Зміна, в.п.	-	-10	-3,2	-4,5	-4,8	0,7	24,4	18,4	-30,9
Вартість банківських кредитів, відсотки річні	<5	19,2	16,6	13,5	14,7	21,7	20,2	20,7	20,2	22,1
	Зміна, в.п.	-	-2,6	-3,1	1,2	7	-1,5	0,5	-0,5	1,9

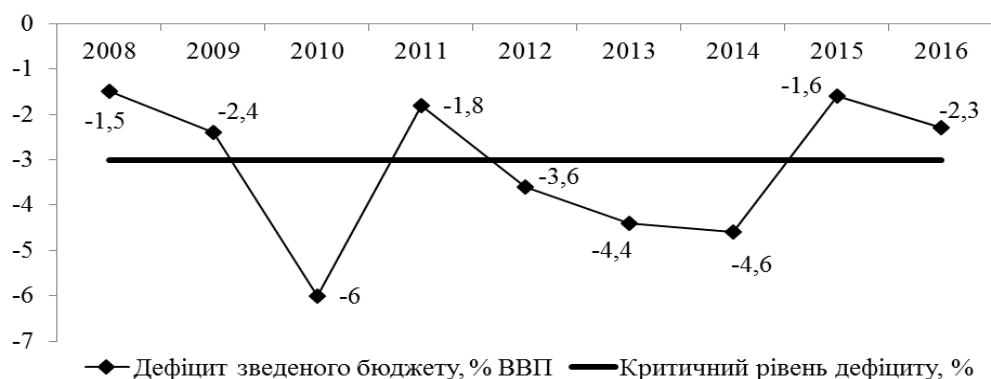


Рис. 1. Дефіцит зведеного бюджету України за 2008-2016 рр.

Глибинними причинами бюджетного дефіциту в Україні стали спад виробництва, зниження ефективності функціонування галузей економіки і підприємств, невиважена соціально-економічна політика, що зумовили зниження обсягів валового внутрішнього продукту і національного доходу. Це, природно, викликало скорочення величини фінансових ресурсів у державі, що й відбилося на показниках бюджету у вигляді довгострокового дефіциту [2].

Вартість банківських кредитів значно перевищує граничне значення в 5 % і сягає 22,1 %. Це призводить до зниження доступності та привабливості кредитів для позичальників і гальмує розвиток економіки.

Важливим елементом, що забезпечує функціонування фінансової безпеки держави, є її бюджетна складова – підґрунтя фінансової самостійності. Адже бюджет – це основний інструмент реалізації економічної політики кожної держави. Під бюджетною безпекою слід розуміти забезпечення платоспроможності держави, оптимальне збалансування доходів і видатків державного та місцевих бюджетів, ефективне формування, розподіл і перерозподіл бюджетних коштів, мінімізація можливих фінансових ризиків.

Однією з найважливіших складових державного забезпечення фінансової безпеки сьогодні є інвестиційна політика. Ефективне залучення фінансових ресурсів сприяє формуванню міцних економічних зв'язків між суб'єктами інвестиційної діяльності. Інвестиції є запорукою інноваційно-технічної та технологічної модернізації як виробництва продукції, так і трансформації соціальної

інфраструктури країни. Збільшення обсягу інвестицій та підвищення їх якості спираються на скорочення темпів інфляції та обсягу боргових зобов'язань країни, врегулювання макроекономічних показників, скорочення розміру бюджетного дефіциту та забезпечення стабільності державних фінансів.

Показники інвестиційної складової економічної безпеки – це темпи зростання валових інвестицій та ефективність їх використання. Якщо ці показники вищі, ніж у середньому по країні, можна говорити про сприятливі умови для інвестиційної діяльності в країні або певному регіоні і про достатній рівень економічної безпеки [3, с. 207]. Оцінка загроз повинна бути побудована на підставі руху інвестиційної системи, тобто представляти функціонал, тому що саме зміна стану реального сектору економіки свідчить про наближення або віддалення від небезпечного порогу, перевищення якого призводить до втрати безпеки.

Одним з перших спробував сформулювати систему індикаторів для кількісної та якісної оцінки інвестиційної безпеки держави О.І. Барановський [4, с. 60-62]. До цих індикаторів він відніс насамперед обсяг інвестицій до ВВП (порогові значення 25 %) та обсяг прямих іноземних інвестицій (порогові значення не менше 5 %). Своєрідними індикаторами запропоновано використовувати:

- обсяг інвестицій, що прогнозується за рахунок усіх джерел фінансування;
- мінімальні обсяги державних інвестицій, котрі повинні визначатись у відсотках до ВВП;
- частку іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій країни;
- ступінь покриття потреби держави (регіону) в інвестиційних ресурсах грошовою масою;
- частку бюджетних коштів у вартості інвестиційного проекту (порогові значення 35–40 %) та ін.

Саме державні інвестиції прямо впливають на норму нагромадження – найбільш важливий показник з погляду загальної достатності інвестицій. Тож норма нагромадження – зведений макроекономічний індикатор, що відображає підсумковий баланс дії всіх економічних, правових, інституційних та інших факторів, що регулюють обсяг і структуру інвестиційної діяльності. Відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки України мінімальне граничне значення валових інвестицій – 25 % [5, с. 42-44].

Економічна ефективність бюджетного інвестування визначається відношенням інвестованих бюджетних коштів у реальний сектор економіки до валового внутрішнього продукту або регіонального валового продукту. Особливе значення має визначення цього показника на рівні регіонів, оскільки показує рівень ефективності реалізації інвестиційних проектів, спрямованих на соціально-економічний розвиток окремих адміністративно-територіальних одиниць, зокрема на розвиток державної та муніципальної інфраструктури та реалізацію інноваційних проектів [6, с. 42-44].

Так у 2013 р. показник співвідношення валових інвестицій до ВВП по Україні становив 17,17 %, у 2014 р. – 14 %, у 2015 р. – 13,8 %, а у 2016 р. – 15,07 % (табл. 2) [7, 8].

За даними проведених розрахунків можна зробити висновок, що рівень інвестиційної безпеки є критичним для України, оскільки становить на 9,93 в. п. (у 2016 р.) менше за порогове значення. Це свідчить про дуже низький рівень інвестиційної активності в Україні, що гальмує розвиток економіки країни загалом. У такому випадку порушується нормальний процес відтворення основного капіталу як фундаменту постійної модернізації та конкурентоспроможності економіки.

Найчастіше джерела фінансування інвестиційних проектів поділяють на бюджетні та позабюджетні. До бюджетних відносять кошти держави та кошти місцевих бюджетів. Позабюджетні складаються з власних джерел, кредитування капітальних вкладень, інвестиційного податкового кредиту, лізингового, форфейтингового, проектного і венчурного фінансування та ін. [9].

Нині держава не може забезпечити всі інвестиційні процеси коштами. Економіка України відчуває серйозний інвестиційний «голод». Досвід багатьох зарубіжних країн свідчить, що інвестиції, спрямовані на оборону країни та вирішення соціально-економічних завдань, є досить важливими, але необхідною умовою розвитку та загального приросту національного капіталу є інвестування коштів у промисловість, сільське господарство, енергетику та інші пріоритетні галузі.

Як видно з рис. 2 [7], протягом 2010-14 рр. відбувалося постійне скорочення частки бюджетних коштів у фінансуванні капітальних інвестицій, так у 2014 р. їх частка склала приблизно 4 % від загального обсягу фінансування. Низький рівень та значне зменшення видатків бюджетів на фінансування капітальних інвестицій свідчать про незначну роль держави в інвестиційному процесі та низьку активність використання бюджетних інструментів. У 2016 р. тільки 10 % проектів було забезпечено державними коштами.

Якщо ж розглянути більш детально розподіл бюджетних інвестицій, то у 2016 р. із запланованих 10 державних інвестиційних проектів на загальну суму 1 млрд грн. фактично профінансовано було 9 на суму 748,3 млн грн (75 % від передбаченої суми). Економія витрат за результатами тендерів та зміни способу реалізації склала 68 млн грн. Щодо розподілу інвестиційних витрат за сферами та проектами, то він мав наступний вигляд: сфера охорони здоров'я (59 %), транспортна інфраструктура (23 %), соціально-культурна сфера (12 %) та сфера охорони довкілля (6 %) [10].

Таблиця 2. Частка інвестицій у ВВП України за 2013-2016 роки

Регіон	Частка капітальних інвестицій у ВВП				Відхилення від попереднього року		
	2013	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Вінницька	0,0042	0,0036	0,0037	0,0035	-0,0006	0,0001	-0,0002
Волинська	0,0023	0,0022	0,0031	0,0027	-0,0001	0,0010	-0,0004
Дніпропетровська	0,0146	0,0130	0,0131	0,0139	-0,0016	0,0001	0,0008
Донецька	0,0192	0,0084	0,0042	0,0050	-0,0108	-0,0042	0,0008
Житомирська	0,0021	0,0019	0,0020	0,0023	-0,0002	0,0002	0,0003
Закарпатська	0,0018	0,0017	0,0019	0,0020	-0,0001	0,0002	0,0000
Запорізька	0,0047	0,0045	0,0039	0,0046	-0,0002	-0,0006	0,0007
Івано-Франківська	0,0033	0,0044	0,0049	0,0033	0,0011	0,0005	-0,0015
Київська	0,0142	0,0125	0,0123	0,0140	-0,0017	-0,0002	0,0017
Кіровоградська	0,0022	0,0020	0,0020	0,0027	-0,0002	0,0001	0,0006
Луганська	0,0078	0,0033	0,0010	0,0017	-0,0045	-0,0023	0,0007
Львівська	0,0067	0,0061	0,0068	0,0078	-0,0006	0,0007	0,0010
Миколаївська	0,0034	0,0024	0,0030	0,0041	-0,0010	0,0006	0,0011
Одеська	0,0082	0,0060	0,0050	0,0070	-0,0022	-0,0009	0,0020
Полтавська	0,0066	0,0056	0,0042	0,0064	-0,0009	-0,0014	0,0022
Рівненська	0,0020	0,0018	0,0022	0,0018	-0,0002	0,0004	-0,0004
Сумська	0,0019	0,0018	0,0019	0,0024	-0,0001	0,0001	0,0006
Тернопільська	0,0020	0,0017	0,0019	0,0021	-0,0004	0,0003	0,0001
Харківська	0,0064	0,0051	0,0057	0,0069	-0,0013	0,0006	0,0013
Херсонська	0,0015	0,0014	0,0016	0,0019	-0,0001	0,0002	0,0004
Хмельницька	0,0025	0,0026	0,0034	0,0038	0,0001	0,0008	0,0004
Черкаська	0,0023	0,0021	0,0023	0,0027	-0,0003	0,0002	0,0005
Чернівецька	0,0016	0,0011	0,0014	0,0011	-0,0005	0,0003	-0,0003
Чернігівська	0,0020	0,0017	0,0018	0,0022	-0,0003	0,0001	0,0004
м. Київ	0,0483	0,0433	0,0445	0,0446	-0,0050	0,0012	0,0001
Україна разом	0,1717	0,1400	0,1380	0,1507	-0,0317	-0,0021	0,0128

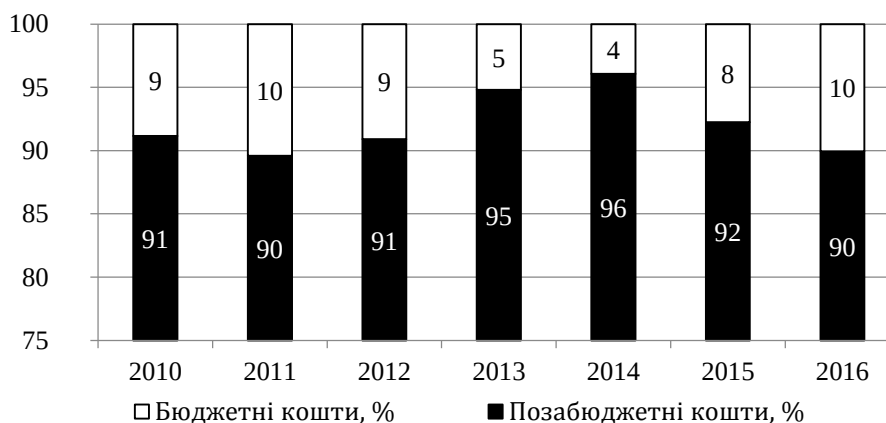


Рис. 2. Розподіл капітальних інвестицій на бюджетні та позабюджетні за період 2010-2016 роки в Україні

Для стабільного розвитку та ефективної діяльності будь-якого суб'єкта господарювання необхідні грошові кошти, тому вони і змушені шукати найбільш привабливі для себе джерела позабюджетного фінансування. Аналіз джерел фінансування інвестиційної діяльності в Україні протягом 2010-2016 рр. свідчить, що найбільшу частку капітальних інвестицій (приблизно 70 %) охоплюють власні кошти підприємств та організацій, що є очевидним, адже саме суб'єкти господарювання є основною ланкою будь-якої економіки та джерелом інвестування у власний бізнес і національну економіку. Недоліками використання тільки власного капіталу є: обмеженість залучених коштів при необхідності розширення масштабів інвестиційної діяльності, більш висока вартість власного капіталу у зіставленні з альтернативними позичковими джерелами. Це підтверджує правомірність наступного твердження. Забезпечити сталий економічний розвиток країни неможливо без проведення активної інвестиційної політики.

Проаналізувавши існуючу нормативно-правову базу, за допомогою якої відбувається державне регулювання інвестиційної діяльності, розуміємо, що виникає питання щодо механізму інвестування державних коштів, адже у бюджетному законодавстві взагалі відсутнє визначення бюджетних інвестицій та державної інвестиційної діяльності. Враховуючи науково-практичну базу України, можемо запропонувати наступне визначення: бюджетними (державними) інвестиціями є всі зведені капітальні видатки, а також видатки на фінансування фундаментальних досліджень, що фінансуються з центрального чи місцевих бюджетів. До державних інвестицій не належить придбання основних засобів, разом із трансфертами підприємствам, населенню чи за кордон.

Так В. Федосов визначає, що бюджетні інвестиції можуть здійснюватись у вигляді фінансування капітальних вкладень, проектного фінансування конкретного інвестиційного проекту та придбання частки акцій чи прав участі в управлінні підприємством [11, с. 657-658]. Також слід зазначити, що вкладання державних коштів не повинно завжди розглядатись із точки зору отримання прибутку, а ці кошти можуть і повинні спрямовуватись на заходи, метою яких є досягнення соціального ефекту, що також є ознакою інвестиції.

Виходячи з вищенаведеного, виокремимо такі форми бюджетного інвестування: державні трансферти, програми, інвестиційні проекти та субвенції на їх виконання, кошториси, бюджетні кредити. Ці форми відповідають різним цілям державного управління видатками (загальним та спеціальним).

Доречно зазначити, що інвестування бюджетних коштів, з одного боку, може супроводжуватись економічними ризиками та втратою бюджетних коштів, з іншої сторони, досягненням максимального економічного та соціального ефекту в майбутньому. Тому вкрай необхідно розробити єдину національну систему показників та їх оптимальних значень, яка б характеризувала стан фінансової безпеки України, зокрема у сфері бюджетного інвестування (наприклад, у ЄС існує система фінансових критеріїв, що враховує вимоги Маастрихтських угод, та оцінює стан економіки загалом) з урахуванням особливостей вітчизняної економічної системи, та відповідала б сучасним реаліям. Така система показників сприяла б оперативному реагуванню на негативні зміни в економіці та їх завчасному попередженню.

Основними бюджетними ризиками на сучасному етапі розвитку, на які слід звернути увагу, є:

- збільшення мінімальної заробітної плати, яке може призвести до зменшення прибутковості підприємств, що призведе до зменшення надходжень від податку на прибуток;
- несприятливий інвестиційний клімат, що знижує попит і ціну об'єктів приватизації, наслідком чого є ризик ненадходження прогнозованих коштів від приватизації державного майна до бюджету України;
- зростання державного боргу, що негативно позначиться на збалансуванні бюджетного фонду;
- високий рівень інфляції є однією із причин сповільнення темпів економічного зростання;
- ризик невиконання багатьох бюджетних програм;
- відсутність дієвих механізмів покриття запозичень та неефективність використання цих запозичень;
- незбалансованість доходів та видатків державного та місцевих бюджетів;
- формування «прихованого» дефіциту Державного бюджету та ін.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Зараз в Україні не створено належних умов для раціонального використання бюджетних коштів, що породжує цілий перелік соціально-економічних проблем, однією з яких є фінансова безпека державного бюджетного інвестування. Перш за все на законодавчому рівні відсутнє таке поняття, як «бюджетні інвестиції», не говорячи вже про відсутність механізму їх реалізації. Існують значні проблеми з досягненням нормативних значень показників, що характеризують стан фінансової безпеки країни. Тож, необхідно здійснювати постійний моніторинг і аналіз загроз та індикаторів фінансової безпеки, у тому числі бюджетної. Необхідними кроками для поліпшення ситуації та запобігання можливим ризикам мають бути: вдосконалення законодавства, розробка загальнодержавних пріоритетів у фінансуванні і розвитку, формування достатніх бюджетних інвестиційних ресурсів, забезпечення професійності посадовців, що будуть розпоряджатися інвестиційними коштами, здійснення постійного державного контролю за формуванням та використанням за цільовим призначенням бюджетних інвестиційних ресурсів. Таким чином, реалізація запропонованих заходів щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки України сприятиме підвищенню ефективності бюджетних вкладень та забезпечить необхідні темпи розширеного відтворення економіки нашої країни.

Список літератури

1. Концепція фінансової безпеки України (проект) / Розробники: О. І. Барановський, Ю. О. Блашук, М. І. Пузяк, Л. В. Новошинська та ін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ufin.com.ua/konceptia/008.doc>.

2. Макаrchuk, I. M. Оцінка та шляхи забезпечення бюджетної безпеки України [Електронний ресурс] / I. M. Макаrchuk, B. M. Виноградня, B. B. Малишко // Економіка і суспільство. – 2017. – № 12. – С. 560-565. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/93.pdf.
3. Кириченко, О. А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: монографія / О. А. Кириченко, В. С. Сідак, С. М. Лаптев, О. І. Захаров, П. Я. Пригунов. – К.: Університет економіки та права «КРОК». – 2008. – 403 с.
4. Барановський, О. І. Інвестиційна безпека / О. І. Барановський // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 60-70.
5. Сухоруков, А. І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / А. І. Сухоруков. – К.: КНЕУ, 2004. – 64 с.
6. Воронченко О. В. Фінансове забезпечення розвитку реального сектору економіки / О. В. Воронченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 50-56.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
9. Про інвестиційну діяльність. Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
10. Офіційний сайт міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
11. Федосов, В. М. Бюджетний менеджмент: підручник / В. М. Федосов, В. С. Опарін, Л. Д. Сафонова. – К.: КНЕУ. – 2004. – 864 с.

References

1. Baranovs'kyi, O. I., Blashchuk, Yu. O., Puzyak, M. I., Novoshyn's'ka, L. V. (n.d.). *Kontseptsiya finansovoyi bezpeky Ukrainy (proekt)*. Retrieved from: <http://ufin.com.ua/konceptia/008.doc>.
2. Makarchuk, I. M., Vynohradnya, V. M., Malys'ko, V. V. (2017). Otsinka ta shlyakhy zabezpechennya byudzhetnoyi bezpeky Ukrainy. *Ekonomika i suspil'stvo*, 12, 560-565. Retrieved from: http://economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/93.pdf.
3. Kyrychenko, O. A. Sidak, V. S., Laptyev, S. M., Zakharov, O. I., Pryhunov, P. Ya. (2008). *Problemy upravlinnya ekonomichnoyi bezpekoyu subyektiv hospodaryuvannya*. Kyiv: Universytet ekonomiky ta prava «KROK».
4. Baranovs'kyi, O. I. (1998). Investytsiyna bezpeka. *Finansy Ukrainy*, 9, 60-70.
5. Sukhorukov, A. I. (2004). *Metodychni rekomendatsiyi shchodo otsinky rivnya ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy*. Kyiv: KNEU.
6. Voronchenko O. V. (2012). Finansove zabezpechennya rozvytku real'noho sektoru ekonomiky. *Zbirnyk naukovykh prats' Natsional'noho universytetu derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrainy*, 2, 50-56.
7. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. (2018). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. *Ofitsiynyy sayt ministerstva finansiv Ukrainy*. (2018). Retrieved from: <http://www.minfin.gov.ua>.
9. *Pro investytsiynu diyal'nist'. Zakon Ukrainy*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
10. *Ofitsiynyy sayt ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
11. Fedosov, V. M., Oparin, V. S., Safonova, L. D. (2004). *Byudzhetnyy menedzhment*. Kyiv: KNEU.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2018 р.

Галина Вікторівна РАК

асистент,
кафедра обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: gallina.rak@gmail.com

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО КОНТРОЛЮ ЗА ВИКОРИСТАННЯМ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Рак, Г. В. Шляхи вдосконалення методичного підходу до контролю за використанням фінансових ресурсів у бюджетних установах [Текст] / Галина Вікторівна Рак // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 161-167. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Досліджуються національні системи державного фінансового контролю в умовах трансформаційного періоду в Україні, що спрямовані на досягнення міжнародних стандартів.

Метод. У процесі дослідження використано низку наукових методів, серед яких – порівняння, групування, аналіз та синтез.

Результати. Здійснено порівняльний аналіз витратної та результативної моделей аудиту використання фінансових ресурсів у бюджетних установах, з урахуванням відмінностей у системі державного контролю різних країн світу. Проведено моніторинг визначальних національних показників контролю соціально-економічної складової бюджетних програм, у межах яких використовуються фінансові ресурси, з метою проектування, розробки, постійного вдосконалення та використання показників аудиту для незалежного контролю ефективності використання фінансових ресурсів у бюджетних установах. З'ясовані способи оцінки ефективності використання фінансових ресурсів у бюджетних установах, поширені в міжнародній та вітчизняній практиці державного фінансового контролю. Отримані наукові результати дадуть змогу більш детально ознайомитись з питанням внутрішнього контролю за використанням фінансових ресурсів у бюджетних установах в Україні, а також сприятимуть подальшому розробленню методів оцінки співвідношень результативної та витратної форм аудиту використання виділених фінансових ресурсів в установах бюджетної сфери.

Ключові слова: бюджетна установа; витрати; ефективність; контроль; методика; аудит; фінансові ресурси.

Halyna Viktorivna RAK

Assistant,
Department of Accounting and Audit,
Lviv Ivan Franko National University
E-mail: gallina.rak@gmail.com

WAYS OF IMPROVING THE METHOD APPROACH TO THE CONTROL OF USE OF FINANCIAL RESOURCES IN BUDGET INSTITUTIONS

Abstract

Introduction. The national systems of state financial control in the conditions of the transformation period in Ukraine are considered. Their aim is to achieve the international standards.

Method. In the process of research, a number of scientific methods have been used. They are method of comparison, method of grouping, method of analysis and synthesis.

Results. Comparative analysis of cost-effective and effective audit models of the use of financial resources in budget institutions, taking into account differences in the system of state control of different countries of the world, is carried out. The monitoring of the key national indicators of control of the social and economic component of budget programs, in which financial resources are used, is conducted. Its purpose is to design, develop, improve and use of audit indicators for independent control over the efficiency of the use of financial resources in budgetary institutions. The ways of estimation of efficiency of use of financial resources in budgetary institutions, which are

© Галина Вікторівна Рак, 2018

widespread in international and domestic practice of the state financial control, are found out. The obtained scientific results will give an opportunity to get acquainted with the issues of internal control over the use of financial resources in budgetary institutions in Ukraine, as well as to develop methods for assessing the relationship between productive and costly forms of auditing of the use of allocated financial resources in budgetary institutions.

Keywords: budget institution; costs; efficiency; control; method; audit; financial resources.

JEL classification: M41, F36

Вступ

Відповідно до основних засад здійснення державного фінансового контролю в Україні віднедавна було скасовано державний фінансовий аудит діяльності бюджетних установ. Такий зовнішній контроль використання фінансових ресурсів був неефективним через значні витрати робочого часу та людських ресурсів, а також дублював завдання аудиту бюджетних програм та інспектування бюджетних установ. Очевидно, що посилюється роль внутрішнього аудиту бюджетних установ, спрямованого на оцінку ефективності використання фінансових ресурсів, планування та виконання бюджетних програм, повноти ведення бухгалтерського обліку та достовірності звітності бюджетних установ тощо.

Вивчення українського досвіду державного фінансового контролю вказує на його роль як важливого елемента управління фінансовими ресурсами бюджетних установ та профілактики порушень фінансово-бюджетної дисципліни. Так праця В. Ф. Піхоцького охоплює концептуальні засади теорії та практики державного фінансового контролю у суспільстві [1]. Українські особливості етапів проведення державного фінансового контролю наведені в дослідженні В. І. Стоян [2, с. 33]. Форми контролю державного сектору, їх складові та основні засади здійснення державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів вивчені такими науковцями, як: М. Р. Лучко, Н. М. Зорій, Н. М. Хорунжак [3, с. 10-22]. Н. М. Хорунжак розкриває проблеми та перспективи розвитку внутрішнього контролю та аудиту в бюджетній сфері, а також обґрунтовує, що «доцільно позиціонувати контроль за рівнями ієрархії, формувати рекомендації щодо оптимального розмежування завдань, що послужить основою формування дієвої контролюючої системи» [4]. Науковці Т. А. Гордєєва та О. В. Петришина виокремили п'ять основних напрямів імплементації аудиту ефективності в українську практику проведення державного фінансового контролю [5, с. 34]. Науковці О. А. Хаблюк і С. Р. Яцишин стверджують, що «завдяки проведенню аудиту ефективності можливе визначення ефективності використання бюджетних коштів» [6, с. 831]. Л. В. Мікрюкова та О. С. Млінцова провели аналіз розвитку внутрішнього аудиту в бюджетних установах України [7]. Окрім того, Д. В. Калінкін здійснив зіставлення відмінностей внутрішнього аудиту в бюджетних установах та державного фінансового аудиту в Україні [8, с. 95]. З'ясовано, що у всіх працях сформульована думка про те, що усі учасники бюджетного процесу в Україні зобов'язані досягати запланованих цілей за умови ефективного використання мінімального обсягу фінансових ресурсів. Водночас питання внутрішнього контролю за використанням фінансових ресурсів бюджетних установ в Україні досліджені фрагментарно.

Мета статті

Нашою метою є з'ясування шляхів удосконалення методичного підходу до контролю за використанням фінансових ресурсів бюджетними установами, що передбачає такі етапи дослідження: визначити відмінності в закордонній та вітчизняній системах державного контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ; здійснити зіставний аналіз витратної та результативної форм аудиту використання фінансових ресурсів у бюджетних установах; сформувати визначальні національні показники аудиторського контролю соціально-економічної складової бюджетних програм за групами країн; виокремити підходи до оцінки ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ, що застосовуються в зарубіжній практиці та в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розвиток національних систем державного фінансового контролю діяльності бюджетних установ певним чином пов'язаний із використанням найкращого закордонного досвіду. Зазвичай у кожній країні існують відмінності в системі державного контролю використання фінансових ресурсів бюджетних установ, обумовлені історичними традиціями, соціально-економічними особливостями. Оцінка ефективності використання бюджетними установами фінансових ресурсів у межах бюджетних програм здійснюється вищими органами державного аудиту, уповноваженими органами державного контролю в системі виконавчої влади, а також самою службою внутрішнього аудиту, створеною в бюджетній установі. Така оцінка у зарубіжній практиці [9] відома під назвою «аудит ефективності та

результативності» (англ. Effectiveness Audit) або «аудит відповідності якості витраченим грошам» (англ. Value for Money Audit).

В Україні аудит ефективності (державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм) проводиться для визначення ефективності освоєння бюджетною установою обсягу виділених фінансових ресурсів для реалізації запланованих цілей. Таку форму державного фінансового контролю застосовують для розробки обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання бюджетними установами фінансових ресурсів, виділених з бюджету різних рівнів у процесі виконання бюджетних програм. Незважаючи на законодавче закріплення постановою №1017 від 10 серпня 2004р. «Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм» [10], така форма фінансового контролю в бюджетній сфері недостатньо розроблена на методичному рівні, тому зарубіжний досвід аудиту освоєння бюджетними установами фінансових ресурсів вартий уваги.

При цьому умовно можна виокремити дві основні, найчастіше використовувані форми аудиту використання фінансових ресурсів бюджетних установ: результативну та витратну (табл. 1). Водночас потрібно зазначити, що застосування результативної форми аудиту використання фінансових ресурсів бюджетних установ передбачає дослідження і використання результатів оцінки для управління результатами кінцевої діяльності при встановленні лише верхніх меж витрат на таку діяльність шляхом затвердження витрат фінансових ресурсів на одиницю обсягу витрат. Для цього в зарубіжній практиці бюджетним установам встановлюються кількісні та якісні завдання, виконання яких фінансується виділеними лімітами бюджетних асигнувань. У межах цих лімітів бюджетні установи можуть оптимізувати свою діяльність, скерувавши зекономлений обсяг фінансових ресурсів на власні потреби. Тим самим усувається суперечність інтересів розпорядників та отримувачів бюджетних коштів.

Таблиця 1. Результати порівняння форм аудиту використання фінансових ресурсів бюджетних установ

№	Критерії форми аудиту	Назва форми аудиту	
		Витратна форма	Результативна форма
1	Об'єкт аудиту	Досліджується ефективність освоєння обсягу виділених фінансових ресурсів згідно з доведеними лімітами бюджетних зобов'язань	Досліджується досягнення поставлених перед бюджетними установами цілей і завдань у рамках бюджетної програми
2	Визначення обсягу фінансових ресурсів, необхідного для діяльності бюджетної установи	Обсяг бюджетних коштів виділяється відповідно до проекту кошторису доходів і видатків, з урахуванням обсягу витрат минулого періоду та рівня інфляції	Обсяг бюджетних коштів виділяється відповідно до результатів, які повинні бути досягнуті
3	Характер аудиту ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ	Оцінка відповідності понесених бюджетною установою витрат фінансових ресурсів виділеним бюджетним асигнуванням	Оцінка досягнутого бюджетною установою результату відповідно до запланованих показників
4	Основний напрям отримання контрольних показників використання фінансових ресурсів бюджетних установ	Показники відповідності затвердженого кошторису доходів і видатків бюджетної установи її виконання, а також виявлені факти нецільового використання фінансових ресурсів	Показники виконання бюджетною установою кількісних і якісних завдань, на реалізацію яких були виділені фінансові ресурси з бюджету

**Складено автором за [11, с. 37; 12, с. 27].*

Таким чином, результативна форма аудиту ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ забезпечує самостійність бюджетних установ при прийнятті ними рішень і дає змогу повністю контролювати результати виконаної ними роботи, оскільки застосування результативної форми контролю передбачає наявність планових і фактичних показників.

У результативній формі аудиту ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ, крім арифметичних розрахунків, звірки фактичних витрат бюджетних установ з планованими величинами, правильністю та законністю здійснення бюджетними установами витрат фінансових ресурсів, береться до уваги соціально-економічна складова бюджетних програм, у межах яких використовуються фінансові ресурси, виділені з бюджету.

Так вищі органи державного фінансового контролю можуть відігравати суттєву роль у сприянні проектуванню, розробці, прийняттю та постійному вдосконаленню визначальних національних показників аудиту соціально-економічної складової бюджетних програм, зберігаючи свою самостійність щодо подальшого використання таких показників для незалежного контролю ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ (табл. 2).

Таблиця 2. Визначальні національні показники аудиторського контролю соціально-економічної складової бюджетних програм

№	Країни	Показники		
		Система визначальних національних показників	Показники для звітності щодо міжнародних цілей	Показники, подібні до макроекономічних показників
1	Великобританія, Індонезія, ПАР, Португалія	+		
2	Суринам		+	
3	Азербайджан, Данія, Канада, Китай, Корея, Литва, Мальта, Словенія, США, Угорщина, Україна, Туніс, Швеція			+
4	Албанія, Малайзія, Мексика, Словаччина, Швейцарія	+	+	+
5	Греція	+	+	
6	Саудівська Аравія, Нідерланди, Норвегія	+		+
7	Австрія, Болгарія, Естонія, Фінляндія, Німеччина, Латвія, Молдова		+	+

**Складено автором за [13, с. 11].*

Система визначальних національних показників бюджетних програм, у межах яких використовуються фінансові ресурси бюджетними установами, існує у Великобританії, Португалії, Словаччині, Малайзії, Албанії, Індонезії, Мексиці, Швейцарії, ПАР, Нідерландах, Норвегії, Саудівській Аравії та Греції. Для більшості країн система визначальних національних показників є досить новою. В Португалії та Словаччині такі показники були розроблені в межах зобов'язань членів ЄС. Загальна кількість показників коливається від 14 (Португалія) до 344 (Нідерланди), серед яких можна виокремити інституційні, соціальні, економічні, екологічні показники у вигляді цільових індексів чи статистичних даних тощо [13, с. 11-12].

У Великобританії аудитори використовують систему первинних та вторинних фінансових індексів оцінки ефективності та результативності використання фінансових ресурсів, виділених з бюджету. Важливо, щоб результати набору показників були інтерпретовані якнайширше, щоб зрозуміти вплив фінансової функції на ефективність використання фінансових ресурсів бюджетних установ для досягнення ключових цілей надання послуг. Такий результат вимірювання результативності використання фінансових ресурсів бюджетних установ, як показник вартості фінансової функції у відсотках від організаційних поточних витрат бюджетної установи, повинен інтерпретуватися поряд з такими результатами ефективності, як кількість днів від початку бюджетного періоду до формування фінансових звітів розпорядниками бюджетних коштів та індекс задоволеності споживачів суспільних послуг тощо [14].

Очевидно, що ефективність використання фінансових ресурсів бюджетних установ аудитором може бути виміряна системою показників із застосуванням певних методичних підходів, при кожному з яких ефективність освоєння бюджетною установою обсягу виділених фінансових ресурсів згідно з доведеними лімітами бюджетних зобов'язань має свій якісний зміст. Тому для оцінки аудитором ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ, можуть використовуватися різні підходи, що відображають критерії ефективності виконання бюджетних програм, а саме:

1. Правовий підхід, за якого аудитором оцінюється відсутність порушень бюджетної установи в процесі використання фінансових ресурсів з метою досягнення поставлених перед нею цілей і завдань у межах бюджетної програми. Для аудиторської оцінки ефективності використовуються дані перевірок фіскальних та інших органів державного фінансового контролю.

2. Соціально-орієнтований підхід, за якого оцінюється наявність або відсутність скарг, а також позитивних відгуків споживачів суспільних послуг про діяльність бюджетної установи. Аудитор здійснює аналіз звернень споживачів суспільних послуг, моніторинг публікацій у засобах масової інформації, опитування громадської думки щодо результатів діяльності бюджетної установи.
3. Експертний підхід, який передбачає залучення різних методів оцінки використання фінансових ресурсів бюджетних установ, основою яких є думка компетентних працівників про корисність та ефективність освоєння бюджетною установою обсягу виділених фінансових ресурсів. Для цього аудитором використовуються необхідні для проведення такої експертизи відомості.
4. Прагматичний підхід, за якого оцінюється безпосередньо результат використання фінансових ресурсів бюджетних установ на основі аналізу кількісних і якісних показників. Аудитором використовуються дані звітності бюджетної установи, статистичні та інші відомості про результати діяльності використання фінансових ресурсів бюджетних установ [13, с. 62].

Перші три підходи аудитор може використовувати шляхом аналітичного формування, на основі інтеграції в єдине ціле об'єктивних і суб'єктивних оцінок ефективності виконання бюджетних програм. Окремий інтерес викликає прагматичний підхід, оскільки він найоб'єктивніший і є ключовою складовою системи управління процесом використання фінансових ресурсів бюджетними установами, орієнтованою на результат. Однак для обґрунтованої аудиторської оцінки ефективності освоєння бюджетною установою обсягу виділених фінансових ресурсів на основі прагматичного підходу необхідні нормативи за кожним із видів суспільних послуг або єдина база для зіставлення, що сьогодні наразі відсутня. Тому нині можливе часткове проведення аудиторської оцінки ефективності використання фінансових ресурсів бюджетних установ на основі прагматичного підходу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. В Україні аудит ефективності проводиться для визначення ефективності освоєння бюджетною установою обсягу виділених фінансових ресурсів для реалізації запланованих цілей кошторисного фінансування за витратним підходом. У зарубіжній практиці такий аудит проводиться за результативним підходом, за яким досліджується рівень досягнення поставлених перед бюджетними установами цілей і завдань у межах бюджетної програми.
2. Проведений моніторинг визначальних національних показників контролю соціально-економічної складової бюджетних програм вказує на комбінацію правового, соціально-орієнтованого, експертного та прагматичного підходів до аудиту ефективності та результативності використання фінансових ресурсів бюджетних установ. В українській практиці державного фінансового контролю переважає правовий та прагматичний підходи, за яких аудитором оцінюється відсутність порушень бюджетної установи в процесі використання фінансових ресурсів та безпосередньо результативні показники такого освоєння на кінець бюджетного періоду.
3. Вдосконалення методики контролю за використанням фінансових ресурсів у бюджетних установах України можливе за рахунок формування системи показників аудиторської оцінки надання публічних послуг бюджетними установами та використання програмно-цілевих методів у підвищенні ефективності освоєння бюджетною установою обсягу виділених фінансових ресурсів для реалізації поточних бюджетних програм соціально-економічного розвитку.

Перспективами подальших розвідок є розробка методів оцінки співвідношень результативної та витратної ефективності освоєння бюджетною установою обсягу виділених фінансових ресурсів, що використовуються в межах внутрішнього аудиту кошторисного фінансування установ бюджетної сфери.

Список літератури

1. Піхоцький, В. Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08 / В. Ф. Піхоцький. – Львів, 2015. – 530 с.
2. Стоян, В. И. Осуществление контроля при казначейском обслуживании расходной части бюджетов в Украине / В. И. Стоян // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 1 (337). – С. 31-38.
3. Лучко, Р. М. Контроль у державному секторі економіки: навч. посіб. / М. Р. Лучко, Н. М. Зорій, Н. М. Хорунжак; Тернопіль: ТНЕУ, 2015. – 287 с.
4. Хорунжак, Н. М. Проблеми й перспективи розвитку системи внутрішнього контролю та аудиту в бюджетній сфері / Н. М. Хорунжак // Бізнес інформ. – 2014. – №5. – С. 322-326.
5. Гордєєва, Т. А. Імплементція аудиту ефективності використання бюджетних коштів у практику державного фінансового контролю / Т. А. Гордєєва, О. В. Петришина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 3 (3). – С. 32-34.

6. Хаблюк, О. А. Аудит ефективності в системі державного фінансового контролю, його суть та необхідність його упровадження в Україні / О. А. Хаблюк, С. Р. Яцишин // Економіка і суспільство. – 2017. – Вип. 10. – С. 827-831.
7. Мікрюкова, Л. В. Впровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах / Л. В. Мікрюкова, О. С. Млінцова // Науковий вісник МНУ імені В. О. Сухомлинського. – 2016. – № 1 (6). – С. 17-21.
8. Калінкін, Д. В. Внутрішній аудит бюджетних установ (порівняльний аспект із державним фінансовим аудитом) / Д. В. Калінкін // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3. – С. 91-96.
9. Nwosu, M. E. Value for Money Audit: A Veritable Tool for Expenditure Management / M. E. Nwosu, M. I. Mshelia // International Journal of Financial Research. – 2015. – Vol. 6. – No. 3. – Pp. 150-162.
10. Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс] / Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-п>
11. Дикаева, Ж. А. Оценка эффективности управления государственными финансами в регионах России / Ж. А. Дикаева // Современная экономика: проблемы и решения. – 2016. – № 6 (78). – С. 34-47.
12. Нагимова, А. М. Эффективность деятельности государственных органов управления как фактор повышения качества жизни в регионе: проблемы оценки и измерения: монография / А. М. Нагимова. – Казань: Казан. гос. ун-т, 2009. – 188 с.
13. Ярыгина, Т. В. Анализ международного опыта и перспективы использования ключевых национальных показателей в практике высших органов финансового контроля государств Содружества Независимых Государств [Электронный ресурс] / Т. В. Ярыгина, М. А. Пискунова, Ю. Н. Пороסקова. – Режим доступа: <http://www.ach.gov.ru/activities/international/cooperation-with-foreign-sais/biblsovets/analytical-materials/-buletens-fl-505-buletens-fl-660.pdf>
14. Value for Money in public sector corporate services. A joint project by the UK Public Sector Audit Agencies [Electronic Data] / NAO. – Mode Access: http://www.audit-scotland.gov.uk/docs/corp/2007/nr_070501_value_corp_services.pdf.

References

1. Pikhots'kyi, V. F. (2015). *Systema derzhavnoho finansovoho kontrolyu v Ukrayini: kontseptual'ni zasady teorii ta praktyky*. L'viv.
2. Stoyan, V. Y. (2014). Osushchestvleniye kontrolya pry kaznacheyском obsluzhivaniy raskhodnoy chasty byudzheta v Ukraine. *Bukhhalterskiy uchet v byudzhetykh i nekommercheskikh orhanizatsiyakh*, 1 (337), 31-38.
3. Luchko, R. M., Zoriy, N. M., Khorunzhak, N. M. (2015). *Kontrol' u derzhavnomu sektori ekonomiky*. Ternopil': TNEU.
4. Khorunzhak, N. M. (2014). Problemy i perspektivy rozvytku systemy vnutrishn'oho kontrolyu ta audytu v byudzhetnyy sferi. *Biznes inform*, 5, 322-326.
5. Hordyeyeva, T. A. & Petryshyna, O. V. (2015). Implementatsiya audytu efektyvnosti vykorystannya byudzhetykh koshtiv u praktyku derzhavnoho finansovoho kontrolyu. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 3 (3), 32-34.
6. Khablyuk, O. A. & Yatsyshyn, S. R. (2017). Audyt efektyvnosti v systemi derzhavnoho finansovoho kontrolyu, yoho sut' ta neobkhidnist' yoho uprovadzhennya v Ukrayini. *Ekonomika i suspil'stvo*, 10, 827-831.
7. Mikryukova, L. V. & Mlintsova, O. S. (2016). Vprovadzhennya vnutrishn'oho audytu v byudzhetykh ustanovakh. *Naukovyy visnyk MNU imeni V. O. Sukhomlyns'koho*, 1 (6), 17-21.
8. Kalinkin, D. V. (2013). Vnutrishniy audyt byudzhetykh ustanov (porivnyal'nyy aspekt iz derzhavnym finansovym audytom). *Ekonomika: realiyi chasu*, 3, 91-96.
9. Nwosu, M. E. & Mshelia, M. I. (2015). Value for Money Audit: A Veritable Tool for Expenditure Management. *International Journal of Financial Research*, 6(3), 150-162.
10. *Pro zatverdzhennya Poryadku provedennya Derzhavnoyu audytors'koyu sluzhboyu, yiyi mizhrehional'nyy terytorial'nyy orhanamy derzhavnoho finansovoho audytu vykonannya byudzhetykh prohram*. (n.d.). Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-п>
11. Dykaeva, Zh. A. (2016). Otsenka effektivnosti upravleniya hosudarstvennyymi finansami v rehionakh Rossii. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya*, 6 (78), 34-47.
12. Nahymova, A. M. (2009). *Effektivnost' deyatel'nosti hosudarstvennykh orhanov upravleniya kak faktor povysheniya kachestva zhyzni v rehione: problemy otsenki i izmereniya*. Kazan': Kazan. hos. un-t.
13. Yarygina, T. V. (n.d.). *Analiz mezhdunarodnoho opyta i perspektivy ispol'zovaniya klyuchevykh natsyonal'nykh pokazateley v praktike vysshykh orhanov finansovoho kontrolya hosudarstv Sodruzhestva Nezavysimykh Hosudarstv*. Retrieved from: <http://www.ach.gov.ru/activities/international/cooperation-with-foreign-sais/biblsovets/analytical-materials/-buletens-fl-505-buletens-fl-660.pdf>.

-
14. *Value for Money in public sector corporate services*. (n.d.). A joint project by the UK Public Sector Audit Agencies. Retrieved from: http://www.audit-scotland.gov.uk/docs/corp/2007/nr_070501_value_corp_services.pdf.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2018 р.

Леся Зіновіївна ШУПА

кандидат економічних наук,
викладач,
кафедра фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: shupalesia@gmail.com

ДОСВІД ЕСТОНСЬКОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Шупа, Л. З. Досвід естонського медичного страхування для впровадження в Україні / Леся Зіновіївна Шупа // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 168-171. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На сучасному етапі держава має звертати значну увагу на розвиток соціальної сфери, зокрема на охорону здоров'я. Забезпечення сталого й достатнього за обсягами фінансування розвитку останньої є запорукою нормального функціонування економіки в будь-якій країні. До того ж створення ефективних інститутів охорони здоров'я населення є одним із пріоритетних завдань будь-якої держави. Це пов'язане не лише з тим, що здоров'я нації має важливе значення для стійкого соціально-культурного розвитку суспільства, а є важливим детермінантом економічного розвитку країни.

Мета. Характеристика та ідентифікація ключових особливостей функціонування системи медичного страхування в Естонії. Запровадження естонського досвіду обов'язкового медичного страхування в Україні.

Результати. Охарактеризовано медичне страхування в Естонії та в Україні. Ефективність обов'язкового медичного страхування залежить від прийнятої концепції страхової медицини в країні. Нині в Україні функціонує змішана система охорони здоров'я, з переважанням джерел бюджетного фінансування. Водночас сьогодні діє приватне медичне страхування, яке охоплює мізерну частку в системі охорони здоров'я. Державне медичне страхування Естонії покриває витрати на лікування і профілактику захворювань, фінансує придбання широкого спектру ліків і медичних пристроїв, компенсує не отриманий через тимчасову непрацездатність дохід, покриває витрати на лікування і протезування зубів. У статті виявлені позитивні та негативні тенденції при запровадженні обов'язкової форми медичного страхування. Перевагами естонської системи медичного страхування є те, що система медичного страхування дійсно працює і є економічно ефективною для населення. До недоліків належать черги та фінансова вразливість. Зазначено, що першочерговим завданням є прийняття Закону України «Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування», який доповнюватиметься добровільним медичним страхуванням, сприятиме підвищенню соціальних стандартів, покращенню стану здоров'я нації, життєвого рівня кожного громадянина та досягненню економічного добробуту країни.

Ключові слова: медичне страхування; медичний поліс; обов'язкове медичне страхування; медицина; податки, населення.

IMPLEMENTATION OF ESTONIAN MEDICAL INSURANCE EXPERIENCE IN UKRAINE

Abstract

Introduction. At the current stage, the state should pay considerable attention to the development of the social sphere, including health care. Ensuring sustainable and sufficient funding for development of health care is a guarantee of the normal functioning of the economy in any country. In addition, the establishment of effective public health institutions is one of the priority tasks of any state. This is due not only to the fact that the health of the nation is important for the sustainable social and cultural development of society. It is an important determinant of the country's economic development.

Purpose. The article aims to characterize and identify the key features of the functioning of the health insurance system in Estonia and to introduce Estonian experience in compulsory health insurance in Ukraine.

Results. The medical insurance in Estonia and in Ukraine have been described. The effectiveness of compulsory health insurance depends on the accepted concept of insurance medicine in the country. Currently, a mixed healthcare system operates in Ukraine, with a predominant source of budget funding. At the same time, nowadays there is a private health insurance takes a negligible share in the health care system. The public health insurance of Estonia covers the cost of treatment and disease prevention, finances the purchase of a wide range of medicines and medical devices, compensates for the income not received due to temporary disability, covers the cost of treatment and prosthetics of teeth. The article reveals positive and negative tendencies in the introduction of obligatory forms of health insurance. The benefit of the Estonian health insurance system has become the following fact: the health insurance system really works and its economic efficiency. The disadvantages of the Estonian health insurance system include queues and financial vulnerabilities. It is noted that the priority task for Ukraine is the adoption of the Law of Ukraine "On Compulsory Social Health Insurance", which will be supplemented by voluntary medical insurance. It will promote the increase of social standards, improvement of the health of the nation, the living standards of each citizen and achievement of the country's economic well-being.

Keywords: health insurance; medical contract; compulsory medical insurance; medicine; taxes; population.

JEL classification: G22, I11, I18, I19

Вступ

Вагомим стратегічним напрямком економічних і соціальних трансформацій є реформування національної системи охорони здоров'я, ефективність якого сприятиме стабілізації соціально-політичної ситуації в Україні та національній безпеці. У цьому контексті визначальним пріоритетом державної політики на ближчу перспективу стає збереження і покращення здоров'я населення на основі підвищення доступності і якості медичних послуг.

Сучасна національна система охорони здоров'я, для якої характерні обмежене бюджетне фінансування, а звідси і низький обсяг видатків, нерациональне і нерівномірне використання фінансових ресурсів, недосконала організаційна структура та інфраструктура, відсутність належного рівня медичної допомоги та контролю за якістю медичних послуг, наявність тіньових схем, потребує реформування за допомогою запровадження обов'язкової форми медичного страхування в Україні як альтернативного джерела фінансування медичної галузі.

Світовий досвід свідчить, що саме за допомогою обов'язкового медичного страхування можна забезпечити ефективну реалізацію прав громадян на медичну допомогу, яка відповідає світовим і європейським стандартам [1, с. 21].

Мета статті

Метою статті є характеристика та ідентифікація ключових особливостей функціонування системи медичного страхування в Естонії, а також пошук можливостей запровадження естонського досвіду обов'язкового медичного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

В Україні впродовж останніх п'ятнадцяти років підготовлено більше десяти законопроектів про обов'язкове медичне страхування, у яких прописано організаційно-правові, фінансово-економічні та

соціальні засади його провадження, проте до тепер, на жаль, жоден з них не знайшов практичного втілення. По-перше, на нашу думку, в умовах економічної та політичної кризи запроваджувати реформи у медичній галузі, які потребують додаткового фінансування, не виправдано [2]. По-друге, невідповідною до таких реформ є і сама галузь охорони здоров'я. Для фінансування обов'язкового медичного страхування державі необхідно залучити додаткові джерела, забезпечити безперервне виконання Кабінетом Міністрів України зобов'язань з фінансування медичної галузі та субсидування страхових внесків. По-третє, доцільним є реформування організаційного забезпечення медичного страхування шляхом створення єдиного реєстру пацієнтів, визначення гарантованого обсягу медичних послуг за рахунок бюджетного фінансування та переліку осіб, яким такі послуги будуть надаватися, розроблення методики розрахунку вартості медичних послуг тощо. По-четверте, невідповідними є вітчизняні страховики до проведення обов'язкового медичного страхування. Забезпечити відшкодування збитків за обов'язкового медичного страхування 35 млн громадян України досить складне завдання, зважаючи на низьку капіталізацію та платоспроможність страхових компаній України. Зауважимо, що без прийняття Закону України про обов'язкове медичне страхування і чіткого прописання у ньому всіх положень жоден страховик цього робити не буде.

Ефективність обов'язкового медичного страхування залежить від прийнятої концепції страхової медицини в країні. Зазначимо, що на сьогодні в Україні функціонує змішана система охорони здоров'я, з переважанням джерел бюджетного фінансування. Водночас сьогодні діє приватне медичне страхування, яке займає мізерну частку в системі охорони здоров'я.

Система обов'язкового медичного страхування в Естонії була введена в 1992 році. Державне страхування Естонії покриває витрати на лікування і профілактику захворювань, фінансує придбання широкого спектру ліків і медичних пристроїв, компенсує не отриманий через тимчасову непрацездатність дохід, покриває витрати на лікування і протезування зубів.

Ключовим елементом системи є сімейні лікарі, які виконують роль головного фільтра допуску пацієнта до системи. Тільки за їх скеруванням можна потрапити до лікаря-фахівця за пільговим преїскурантом Лікарняної каси. Без направлення сімейного лікаря самостійно можна звертатися тільки до офтальмологів, дерматовенерологів, гінекологів, психіатрів, стоматологів, а в разі травми – до травматологів та хірургів.

Сімейний лікар зобов'язаний обслуговувати загалом не менше 1200 пацієнтів, але не більше 2000 осіб. За кожного приписаного до нього пацієнта лікар отримує певну суму, причому незалежно від того, скільки разів конкретний хворий відвідав його минулого місяця.

Інший важливий фактор, Естонія є піонером по впровадженню проектів е-здоров'я. Естонські медики давно перейшли на комп'ютери і зчитувачі ID-карт, замість паперових рецептів використовують електронні, а запис на прийом до лікаря здійснюється через Інтернет. У 2017 році обов'язковий медичний поліс в Естонії мали 94 % жителів країни [4].

Фінансування відбувається за рахунок внесків соціального податку, який стягується з кожного працівника. При цьому існує широкий список осіб, кому медична страховка надається без сплати соціального податку. Серед них: діти до 19 років, студенти, разом із докторантами, пенсіонери, офіційно зареєстровані безробітні, вагітні, інваліди та опікуни інвалідів, солдати строкової служби, батьки (батько, опікун або піклувальник, опікун дитини у віці до 3 років, а також в Естонії непрацюючий батько, який виховує трьох і більше дітей до 19 років), чоловіки і жінки-утриманці (за умови, що чоловік застрахованої особи виховує дитину до 8 років або йому до пенсії залишилося менше 5 років).

В Естонії соціальний податок за працівника повністю сплачує роботодавець. Загальна ставка соціального податку в Естонії – 33 %. До Державного бюджету соціального страхування відраховується 13 %, решта 20 % йдуть у бюджет пенсійного страхування. Ставки платежів по страхуванню від безробіття нараховуються в Естонії окремо (для працівника – 1,6 %, для роботодавця – 0,8 %) [4].

Особи, які з якихось причин не працюють і не потрапляють у категорію пільговиків, повинні купувати договір медичного страхування самостійно. Вартість страхового поліса в цьому випадку становить 13 % від середньої брутто-зарплати в країні за попередній рік. У 2016 році середня брутто-зарплата становила 1 146 євро. Отже, за медичний поліс жителям Естонії в індивідуальному порядку доводилося платити 149 євро в місяць або 1788 євро в рік [5].

Якщо пацієнту виписуються ліки за рецептом, то в цьому випадку застрахованій особі надається пільга при оплаті від 50 % до 100 %. Правда, за кожен рецепт завжди стягується так звана обов'язкова частка самофінансування, яка залежно від пільгової ставки становить приблизно 1 – 3 євро.

Перевагами естонської системи медичного страхування є такі [6]. Естонська система медичного страхування працює. За роки існування в Естонії системи обов'язкового медичного страхування середня очікувана тривалість життя збільшилася з 69,1 до 77,7 років у 2015 році. Вона є економічно ефективною. Система обов'язкового медичного страхування є економічною для державного бюджету: Естонія витрачає на медицину тільки 6 % від ВВП. Попри низькі витрати, Естонія має хороше забезпечення людськими і матеріальними ресурсами – на 1000 жителів припадає 3,3 практикуючих лікарів і 5 лікарняних ліжок.

Однак є й недоліки [6]. Це насамперед черги. Естонія знаходиться на одному з перших місць в рейтингу країн Євросоюзу за часом очікування прийому лікаря. Фінансова доступність медицини, про яку було сказано вище, своєрідним чином врівноважується складністю запису на консультацію. При цьому в Естонії складно потрапити навіть до сімейного лікаря, а таке поняття, як виклик до дорослого пацієнта терапевта додому у багатьох практиках просто відсутня. Ситуація пояснюється особливостями організації фінансування, при якій сімейним лікарям не вигідно приймати більше за певну кількість пацієнтів або відправляти їх до лікарів-спеціалістів. Також фінансова вразливість. Система естонського медичного страхування нагадує піраміду – працюючі платники податків оплачують медицину для себе і великої групи населення, яка податки не платить. Через стрімке старіння суспільства частка вкладників скорочується, а попит на медичні послуги, навпаки, зростає. У 2016 році витрати бюджету Лікарняної каси Естонії на 4 % перевищили заплановану бюджетом суму. У зіставленні з 2015 роком середні витрати на одного застрахованого виросли на 8 %.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Виходячи з проведеного дослідження досвіду Естонії функціонування системи медичного страхування, доцільно зробити наступні висновки.

По-перше, незалежно від організаційно-правового та фінансового забезпечення охорони здоров'я проблема ефективного функціонування системи медичного страхування в більшості країн світу є актуальною та потребує реформування і удосконалення.

По-друге, естонський досвід підтверджує, що на перших етапах трансформаційних перетворень у медичній галузі дієвого соціального захисту потребують найбільш уразливі верстви населення.

По-третє, задля вирішення соціальних проблем у суспільстві та дотримання соціальних стандартів необхідно зберегти загальнодоступне медичне забезпечення громадян шляхом запровадження і розвитку обов'язкового соціального медичного страхування.

Для України першочерговим завданням є прийняття Закону України «Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування», у якому мають бути чітко зазначені інституційні одиниці та їх структура, фінансовий механізм його провадження, джерела формування та напрямки використання фінансових ресурсів, перелік та категорії осіб, які підлягатимуть такому виду страхування, форма управління та контролю за наданими медичними послугами тощо.

Таким чином, запропоновані заходи з реформування системи охорони здоров'я спрямовані на раціональне і ефективне використання фінансових ресурсів держави та встановлення соціальної справедливості шляхом доступності якісної медичної допомоги для усіх верств населення України. Крім того, запровадження обов'язкового соціального медичного страхування, яке доповнюватиметься добровільним медичним страхуванням, сприятиме підвищенню соціальних стандартів, покращенню стану здоров'я нації, життєвого рівня кожного громадянина та досягненню економічного добробуту країни.

Список літератури

1. Стеценко, В. Організаційно-правове забезпечення медичного страхування / В. Стеценко // Публічне право. – 2013. – № 4 (12). – С. 28-37.
2. Десятиліття обіцянок: чому Україна не готова до системи обов'язкового медстрахування. – Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/desyatiletiya-obeshchaniy-pochemu-ukraina-ne-gotova-k-sisteme-obyazatelnogo-medstrahovaniya-699922.html>.
3. Реформа медицини в Естонії: що корисного для України. – Режим доступу: <http://icrua.org/reforma-medicini-v-estoni%D1%97-shho-korisnogo-vzyat-ukra%D1%97ni/>.
4. Естонія: медичне страхування в дії. – Режим доступу: <https://www.apteka.ua/article/34808>.
5. Медичне страхування. – Режим доступу: <https://www.eesti.ee/ru/zdorove-i-uhod/zdravoohranenie-i-medicinskaa-pomos/medicinskoe-strahovanie/>.

References

1. Stetsenko V. (2013). *Organizational and legal support of medical insurance*. Public law.
2. *Decade of promises: why Ukraine is not ready for the system of compulsory medical insurance*. Retrieved from: <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/desyatiletiya-obeshchaniy-pochemu-ukraina-ne-gotova-k-sisteme-obyazatelnogo-medstrahovaniya-699922.html>.
3. *The reform of medicine in Estonia: what is useful for Ukraine*. Retrieved from: <http://icrua.org/reforma-medicini-v-estoni%D1%97-shho-korisnogo-vzyat-ukra%D1%97ni/>.
4. *Estonia: health insurance in action*. Retrieved from: <https://www.apteka.ua/article/34808>.
5. *Medical Insurance*. Retrieved from: <https://www.eesti.ee/en/zdorove-i-uhod/zdravoohranenie-i-medicinskaa-pomos/medicinskoe-strahovanie/>.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2018 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.71

Галина Михайлівна ЗАБЧУК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: halynakv@gmail.com

АКТИВІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Забчук, Г. М. Активізація банківського кредитування реального сектору економіки як передумова відновлення економічного зростання [Текст] / Галина Михайлівна Забчук // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 172-177. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто основні проблеми банківського кредитування, обґрунтовано пропозиції щодо активізації банківського кредитування реального сектору економіки.

Мета. Метою наукової роботи є дослідження чинників, що стримують банківське кредитування реального сектору, і визначення напрямів активізації кредитування реального сектору економіки вітчизняними банками.

Метод (методологія). Дослідження проведено за допомогою загально-наукових методів аналізу, а саме методами індукції, дедукції, систематизації і узагальнення.

Результати. Економічне зростання в сучасних умовах неможливо забезпечити без залучення банківського капіталу в реальний сектор економіки. Проаналізовано основні чинники, що стримують розвиток інвестиційного банківського кредитування. Обґрунтовано основні механізми подальшого реформування банківського сектору з метою підвищення кредитної активності.

Запропоновано комплекс рекомендацій щодо вдосконалення системи кредитування реального сектору економіки комерційними банками на сучасному етапі.

Ключові слова: активізація банківського кредитування; монетарне регулювання економіки; мінімальні обов'язкові резерви; рефінансування комерційних банків; банківська система, інвестиційне кредитування.

Halyna Mykhailivna ZABCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Banking,
Ternopil National Economic University
E-mail: halynakv@gmail.com

ACTIVATION OF BANKING LENDING OF THE REAL SECTOR OF ECONOMY AS A PRECONDITION OF RESTORATION OF ECONOMIC GROWTH

Abstract

Introduction. The article deals with the main problems of bank lending. The proposals on the activation of bank lending in the real sector of the economy are substantiated.

Purpose. The article aims to study the factors that restrain bank lending to the real sector, and to determine the directions of lending activating of the real sector of the economy by domestic banks.

Method (methodology). The research has been conducted with the help of general scientific methods of analysis, namely, method of induction, method of deduction, method of systematization and generalization.

Results. *Economic growth in modern conditions cannot be ensured without attracting bank capital into the real economy. The main factors hindering the development of investment banking lending have been analysed. The basic mechanisms of further reformation of the banking sector in order to increase lending activity have been substantiated.*

A set of recommendations for improving the system of lending to the real sector of the economy by commercial banks at the present stage has been offered.

Keywords: *activation of bank lending; monetary regulation of the economy; minimum required reserves; refinancing of commercial banks; banking system; investment lending.*

JEL classification: G21

Вступ

Важливу роль у стимулюванні відтворювальних процесів в економіці відіграє банківський кредит як основне джерело забезпечення грошовими ресурсами поточної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. Сьогодні українські банки не забезпечують фінансування виробничих інвестицій підприємств через механізм кредитування. Скорочення обсягів кредитування виробництва, ускладнення умов доступу до банківських кредитів та високий рівень відсоткових ставок за ними не дозволяє забезпечити потреби реального сектору у необхідних грошових ресурсах для відновлення виробничого зростання. Проблеми залучення до фінансування реального сектору економіки банківського капіталу вимагають всебічного аналізу умов, що впливають як на діяльність кредитних установ, так і підприємств. Відтак одним із основних завдань реалізації економічного реформування в Україні, спрямованого на подолання кризових явищ у реальному секторі, є визначення ефективних способів нарощування банківського капіталу, його залучення в довгострокове кредитування, розробка нових банківських послуг, що сприяють підвищенню трансформації заощаджень в інвестиції.

Теоретичні питання і практичні проблеми економічного розвитку держави через активізацію банківського кредитування розглядали у своїх працях багато видатних вітчизняних вчених, таких як Алексеєнко М. Д., Андрос С. В., Дзюблюк О. В., Корнеєв В. В. Крім того, недостатньо дослідженими залишаються питання вдосконалення кредитної взаємодії банків із реальним сектором економіки і потребують уточнення з метою визначення шляхів підвищення банківського кредитування реального сектору економіки.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження чинників, що стримують банківське кредитування реального сектору і визначення напрямів активізації кредитування реального сектору економіки вітчизняними банками. Досягнення мети потребує вирішення таких завдань: виявити основні фактори, що стримують розвиток банківського кредитування реального сектору економіки та запропонувати рекомендації подальшого реформування банківського сектору з метою підвищення кредитної активності комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження

Економічне зростання країни в сучасних умовах неможливо забезпечити без залучення банківського капіталу в реальний сектор економіки. Однак на сучасному етапі економічного розвитку спостерігається низька активність банківського капіталу у фінансуванні економіки і, відповідно, проявляється його недостатній вплив на розвиток реального сектору економіки.

Основними чинниками, що стримують банківське кредитування реального сектору є:

- велика частка проблемної заборгованості у банківських установах;
- висока ризиковість інвестиційних кредитів;
- низький рівень використання коштів за програмами з міжнародними фінансовими організаціями;
- низька участь держави в розвитку економіки та відсутність бюджетно-податкового стимулювання економічного зростання.

Акумуляція необхідних інвестицій у реальний сектор економіки передбачає активізацію кредитної діяльності комерційних банків. При цьому саме найактивнішу участь у вирішенні цього питання має брати держава, яка, використовуючи інструменти регулювання, забезпечує стимулювання банківського кредитування з метою розвитку реального сектору економіки.

Стратегією розвитку банківської системи в Україні повинно бути, насамперед, удосконалення системи гарантування вкладів громадян, що дозволить вирішити низку взаємопов'язаних макроекономічних, соціальних і політичних проблем. Серед них:

-
- стимулювання заощаджень як необхідного елемента збалансованої економічної і грошово-кредитної політики держави, заохочення заощаджень є важливим для стабілізації цін та дозволить скоротити тіньовий обіг готівкової іноземної валюти;
 - використання заощаджень населення як довгострокового ресурсу для кредитування економіки;
 - захист інтересів громадян і підтримку соціальної стабільності в суспільстві (гарантування вкладів дає населенню впевненість у безпечному накопиченні заощаджень);
 - формування в банківській системі здорового конкурентного середовища;
 - підтримання стійкості банківської системи (надання гарантій збереження заощаджень запобігає масовому і непередбачуваному відтоку вкладів з банківського сектору).

Для цього варто поступово підвищити гарантовану державою суму відшкодування вкладів фізичних осіб втричі до 600 тис. грн (пізніше – поступово до європейського рівня у 100 тис. євро).

Повноцінної інвестиційної банківської діяльності не буде без державної політики заохочення інвестиційної активності. Необхідно законодавчо закріпити механізм стимулювання і здійснення інвестицій у вітчизняну економіку.

Для реалізації механізму цілеспрямованого державного впливу на стимулювання кредитної активності банків необхідне надання їм з боку держави субординованих кредитів, відсотки по яких не перевищують розмір ставки рефінансування. Обов'язковою умовою отримання субординованого кредиту є прийняття банками зобов'язань за довгостроковим і цільовим кредитуванням підприємств реального сектору економіки. Ця схема передбачає зобов'язання банків з надання довгострокових кредитів (терміном понад п'ять років) під відносно низькі відсотки (ставка за субординованим кредитами плюс маржа) підприємствам реального сектору економіки в обсязі наданих їм субординованих кредитів плюс якась частина за рахунок інших джерел. При цьому банк, який є в цій схемі і кредитором (по відношенню до підприємств), і позичальником (по відношенню до НБУ) отримує гарантії держави відповідно до затверджені процедури реалізації високоефективних інвестиційних проектів. Гарантії повністю або частково можуть покрити обсяг отриманих банками субординованих кредитів. Принциповим моментом є також пільгове оподаткування відсотків за кредитами, наданими банками під гарантії Уряду або НБУ. Ця кредитна схема дозволяє, по-перше, отримувати підприємствами дешеві довгострокові кредити в обсягах, що перевищують, як правило, обсяг отриманих банками субординованих кредитів; по-друге, підвищувати ефективність інвестиційних проектів, оскільки фінансування інвестиційних проектів за рахунок кредитів ефективніше, ніж пряме бюджетне фінансування; по-третє, кредити банків будуть гарантовані державою (що важливо для мінімізації кредитного ризику); по-четверте, високоліквідні і надлишкові грошові ресурси будуть сконцентровані і спрямовані в реальну економіку. Це збільшить власний капітал кредитних установ, у яких з'являться додаткові «довгі» ресурси, зросте загальний рівень капіталізації банківського сектору, банківський сектор частково відновить свою репутацію надійного партнера для зарубіжних інвесторів.

Для активізації кредитування реального сектору економіки необхідне вдосконалення існуючої в Україні політики обов'язкових резервів. Стимулювальну дію на зростання довгострокових кредитів банків у порівнянні з короткостроковими може надати введення диференційованого розміру ставки резервування залежно від інвестиційної спрямованості наданого банком кредиту.

Окрім зазначених вище заходів стимулювання банківського кредитування реального сектору економіки, варто згадати про створення спеціалізованих і підконтрольних державі «опорних банків», що дозволить усунути недофінансування реального сектору економіки. Джерелами участі держави в капіталі опорних банків можуть бути: 1) довгострокові (під урядові гарантії) або синдиковані кредити опорному банку з боку підконтрольних державі банків; 2) кошти НБУ (прямо вкладаються в статутний капітал банку); 3) кошти, призначені для фінансування та кредитування інвестиційних проектів і державних цільових програм; 4) майно, активи працюючих філій, відділень низки колишніх системотвірних банків, що мають значні заборгованості і підлягають ліквідації, реструктуруванню, що дозволило б спрямувати процеси банкрутства цих банків в русло інтересів держави, зберегти значну частину національного багатства, яка буде неминуче «розпорошена» в разі некерованого реструктурування банківської системи.

Було б ефективно, якщо підприємства і організації – отримувачі бюджетних коштів (в тому числі коштів бюджету розвитку), що беруть участь у реалізації цільових програм і виконанні держзамовлень, могли бути переведені для обслуговування в опорний банк. Концепція опорних банків, як показує світова практика, може мати тимчасовий характер і бути розрахована на період стабілізації і початку економічного зростання. По завершенні цього періоду нові умови повинні визначити подальшу долю системи опорних банків: чи її децентралізацію та часткову приватизацію (шляхом продажу частини пакетів акцій цих банків на відкритому ринку), або, навпаки, подальше укрупнення банків.

Заходи, які може зробити держава з метою формування сприятливих умов розвитку бізнесу, дуже різноманітні. Державне стимулювання кредитної діяльності банків передбачає:

- розробку і розвиток механізмів зменшення ризиків банківської діяльності в межах реалізації стратегії щодо стимулювання кредитування банками реального сектору економіки і забезпечення умов підвищення попиту на банківський кредит;
- вдосконалення системи податків (надання податкових пільг банкам, що інвестують кошти на довгостроковій основі в розвиток реального виробництва);
- запровадження пільгового порядку формування резерву на можливі втрати за позиками, наданими на інвестиційні цілі підприємствам реального сектору економіки;
- надання на конкурсній основі державних гарантій за кредитними проектами за рахунок коштів бюджету;
- розміщення на конкурсній основі коштів бюджету (бюджету розвитку) для фінансування інвестиційних проектів;
- розвиток практики рефінансування НБУ комерційних банків під кредити реальному сектору економіки;
- удосконалення законодавчої бази в частині відповідальності позичальників перед банками-кредиторами;
- проведення належної експертизи кредитних та інших інвестиційних банківських проектів;
- захист від поставок морально застарілих і матеріаломістких, енергоємних і ненаукомістких технологій, обладнання та матеріалів (у тому числі при реалізації Державного бюджету розвитку);
- зміцнення довіри до банківської системи з боку інвесторів всіх категорій;
- формування і розвитку системи спеціалізованих опорних банків, що виконують функцію інвестиційного кредитування реального сектору;
- внесення низки змін до чинного законодавства, що стосується банкрутства і ліквідації банківських установ, допуску організацій на ринок банківських послуг і ліцензування банківської діяльності, пруденційного банківського нагляду;
- підтримка державою розвитку малого і середнього бізнесу та інші. Подальший розвиток банківської системи буде визначатися, насамперед, цілями і завданнями її реформування. Дії для досягнення поставлених цілей дозволять забезпечити умови для подальшого підвищення стійкості банківської системи, активнішої участі банків у кредитуванні реального сектору економіки.

Активізація банківського кредитування економіки не можлива без зменшення ризиковості інвестиційних кредитів, що передбачає удосконалення підходів кредитних установ до побудови систем управління всіма видами ризиків. Процес мінімізації банківських ризиків пов'язаний зі здійсненням процедури управління ризиками, яка містить наступні основні етапи: А) виявлення ризиків; Б) визначення джерел і обсягів інформації, необхідних для оцінки рівня ризику; В) вибір критеріїв і методів оцінки ризику; Г) аналіз результатів управління ризиками. Важливим фактором, що перешкоджає зниженню ризиків діяльності банківських установ, є рівень достовірності інформації про фінансовий стан клієнтів і їх контрагентів. Відновлення ділової репутації та позитивного іміджу України загалом і позичальників зокрема багато в чому визначається ступенем прозорості інформації, її достовірності, своєчасності і повноти розкриття. Розвиток нових видів послуг, пов'язаних з проведенням кредитних операцій, залежить від можливості виявлення ризиків на основі володіння інформацією про сумнішність виконання позичальниками зобов'язань перед банками. У більшості країн світу кредитори обмінюються інформацією про платоспроможність позичальників через кредитні бюро. Така практика існує і в Україні, окрім того у 2018 р. Верховна Рада прийняла закон щодо створення та ведення Кредитного реєстру Національного банку України, в якому буде акумулюватися інформація банків про боржників за кредитами з можливістю її надання банкам на безкоштовній основі. Водночас, це не передбачає ліквідацію приватних бюро кредитних історій, що функціонують у країні. Наприкінці вересня 2017 р. НБУ у рамках підготовки до запуску кредитного реєстру постановою № 94 змінив форми статистичної звітності банків про кредитування, зобов'язавши банки подавати звітність за новою формою у тестовому режимі з 1 жовтня [1].

Однак більшість банків не поспішають розкривати таку інформацію. Незважаючи на підтримку самої ідеї, банки через стиль роботи, що склався: кредити інсайдерам, заставні схеми, перекредитування, особисті зв'язки і інтереси, не проявляли практичної зацікавленості в обміні інформацією. Зараз сформувалися два принципових підходи до організаційно-правової форми кредитного бюро, а саме: 1) кредитне бюро створюється або при НБУ, або при його вирішальній участі (наприклад, створення Кредитного реєстру Національного банку України; 2) кредитне бюро створюється як самостійна комерційна або некомерційна установа.

Ключове питання, від якого залежить життєздатність і ефективність системи кредитного бюро – це норми, що регулюють всередині країни розкриття і доступ до інформації про фізичних та юридичних осіб. Спроби створення єдиної бази кредитного бюро заходили в глухий кут через повноту інформації і обов'язковість її надання. Тому доцільніше, на наш погляд, починати з мінімального обсягу інформації і добровільного її розкриття. Згодом кількість учасників і обсяг інформації досягне критичної точки, коли

надання обмеженої інформації почне шкодити діловій репутації та іміджу позичальника. Найважливіший фактор успішної роботи кредитного бюро – забезпечення максимального захисту інформації від несанкціонованого доступу.

Комерційна й інвестиційна діяльність банків та стан економіки загалом значною мірою залежать від раціональної державної політики. Своїми діями держава може суттєво загальмувати або прискорити ці процеси. В особі Уряду, НБУ та інших органів держава повинна не тільки розробляти грошово-кредитну та інвестиційну політику, а й безпосередньо брати участь в їх реалізації, плануючи в бюджеті на це певні кошти і використовуючи їх суворо за призначенням. На передній план економічної стратегії держави сьогодні висувається необхідність усунення різких перекосів і дисбалансу в двох аспектах. Перший – забезпечення збалансованості грошово-кредитної політики і дії механізмів її реалізації, що передбачає узгодження антиінфляційної спрямованості (звуження грошової маси) цієї політики з обсягами кредитування економіки. Другий – усунення протиріч між тенденціями розвитку різних сфер грошово-кредитних відносин, а також диспропорцій, що склалися в різних секторах економіки. Маються на увазі, зокрема, протиріччя між потребами реального сектору і фінансового ринку, між вимогами підвищення стійкості банківської системи і здійсненням рестрикційної грошово-кредитної політики.

На наш погляд, повноцінної інвестиційної банківської діяльності не буде до тих пір, поки не вступить у дію державна політика заохочення інвестиційної активності. Необхідно законодавчо закріпити механізм стимулювання і здійснення інвестицій в економіку. При коригуванні чинного законодавства, що регулює банківську діяльність, необхідно зробити акцент на виконанні банком саме кредитних функцій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Серед основних механізмів подальшого реформування банківського сектору з метою підвищення кредитної активності комерційних банків вважаємо, що необхідно здійснювати такі кроки:

- зміцнення стійкості банківського сектору, який унеможливорює виникнення системних банківських криз;
- підвищення якості здійснення банківським сектором функцій акумулювання коштів населення і підприємств та їх трансформації в кредити та інвестиції;
- зміцнення довіри до банківського сектору з боку інвесторів (в тому числі іноземних) і вкладників, насамперед населення;
- посилення захисту інтересів вкладників та інших кредиторів банків;
- розвиток чинної системи рефінансування комерційних банків та створення нових механізмів рефінансування, в основу яких покладено досвід зарубіжних центральних банків по рефінансуванню кредитних інститутів;
- забезпечення гнучкості резервних відрахувань залежно від характеру діяльності і ступеня інвестиційної орієнтації банків;
- удосконалення нормативної бази інституту застави при його реалізації кредитором у разі визнання позичальника банкрутом;
- розвиток інститутів субординованого та синдикуваного банківського кредитування;
- створення сприятливого інвестиційного клімату.

Таким чином, розвиток банківського сектору загалом і стимулювання кредитних операцій банку зокрема не можуть розвиватися без вирішення головної причини зазначених проблем – відсутності політичної та економічної стабільності в країні. Крім цього, у вирішенні цих завдань повинні бути задіяні зусилля не тільки Уряду і НБУ, а й інших гілок державної влади, а також власників і менеджерів банківських установ.

Список літератури

1. Рада прийняла закон про створення кредитного реєстру НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/finance/2385945-rada-priynyala-zakon-pro-stvorenniya-kreditnogo-reestru-nbu.html> <https://economics.unian.ua/finance/2385945-rada-priynyala-zakon-pro-stvorenniya-kreditnogo-reestru-nbu.html>.
2. Грошово-кредитне регулювання у механізмі забезпечення макроекономічної стабілізації і ефективності функціонування банківської системи України [Текст]: монографія / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 530 с.
3. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності [Електронний ресурс]: монографія / О. В. Дзюблюк, М. Д. Алексеєнко, В. В. Корнєєв [та ін.]; за ред. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: Осадца Ю. В., 2017. – 298 с.
4. Андрос С. В. Банківське кредитування інвестиційних проектів у реаліях фінансового ринку [Електронний ресурс] / С. В. Андрос. – Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108721/103669>.

References

1. Rada pryynyala zakon pro stvorennya kredytnoho reyestru NBU. (n.d.) Retrieved from: <https://economics.unian.ua/finance/2385945-rada-priynyala-zakon-pro-stvorennya-kreditnogo-reestru-nbu.html><https://economics.unian.ua/finance/2385945-rada-priynyala-zakon-pro-stvorennya-kreditnogo-reestru-nbu.html>.
2. Dzyublyuk, O. V. (2014). *Hroshovo-kredytne rehulyuvannya u mekhanizmi zabezpechennya makroekonomichnoyi stabilizatsiyi i efektyvnosti funktsionuvannya bankivs'koyi systemy Ukrainy*. Ternopil': TNEU.
3. Dzyublyuk, O. V., Alekseyenko, M. D., Korniyev, V. V. (2017). *Teoriya i praktyka hroshovoho obihu ta bankivs'koyi spravy v umovakh hlobal'noyi finansovoyi nestabil'nosti*. Ternopil': Osadtsa Yu. V.
4. Andros S. V. (n.d.). *Bankivs'ke kredytuvannya investytsiynykh proektiv u realiyakh finansovoho rynku*. Retrieved from: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108721/103669>.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2018 р.

Наталія Петрівна ПОГОРЕЛЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
E-mail: pogorelenko.n.p.@gmail.com

**ВПЛИВ СУБ'ЄКТНОГО ЧИННИКА НА СТАБІЛЬНІСТЬ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Погореленко, Н. П. Вплив суб'єктного чинника на стабільність банківської системи України [Текст] / Наталія Петрівна Погореленко // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 178-195. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Виходячи із аксіоматичності тверджень про те, що система стабільна, якщо стабільний не тільки центральний банк, але й банки другого рівня, у статті було зосереджено увагу на тому, який характер та зв'язок поєднує загальний показник фінансової стабільності (фінансовий результат) і розподілені за групами банки: системні (зараз у цій групі знаходяться винятково державні банки), банки з іноземним капіталом та інші банки (зараз фактично – приватні українські банки).

Такий вибір має об'єктивну зумовленість, зважаючи на складнощі в реалізації авторського підходу через необхідності використання коректної вибірки для розрахунків, з одного боку, та часті методичні зміни у статистичних джерелах, з іншого.

При цьому очевидним фактом є те, що кожна із означених банківських груп має не просто певні особливості власної діяльності на ринку банківських послуг, але й здійснює опосередкований чи навіть безпосередній вплив на функціонування усього банківського сектору України.

Мета. Метою статті є оцінювання якісного впливу окремих кількісних факторів на ключовий показник ефективності діяльності банківських установ – чистий прибуток (чи збиток), на рівні окремих груп, а також за системою загалом.

Метод (методологія). Побудовано мультифакторні регресійні моделі щодо залежності чистого прибутку (збитку) від окремих кількісних параметрів, які характеризують як саму банківську групу, так і систему загалом.

При цьому було виявлено додаткові кількісні фактори впливу на прибуток банківського сектору, які не входили до жодної з моделей на рівні груп.

Результати. Отримані результати дозволили наочно переконатися в тому, які саме показники здійснюють вплив на фінансовий результат за окресленими групами банків. При цьому було виявлено додаткові кількісні фактори впливу на прибуток банківського сектору, які не входили до жодної з моделей на рівні груп.

Такий результат наочно підтверджує тезу щодо складності зв'язку кількісних факторів окремих банківських груп та кінцевого фінансового результату банківської системи, що вимагає проведення більш глибокої якісної оцінки ефективності її функціонування на мікро- та макrorівні.

Ключові слова: банківська система; стабільність; суб'єкти; фактори; фінансовий результат; мультифакторна модель; оцінка; ефективність.

IMPACT OF THE SUBJECTIVE FACTOR ON THE STABILITY OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM

Abstract

Introduction. Proceeding from the axiomatic nature of the assertion that the system is stable only if both central bank and second-level banks are stable, the article focuses on the nature and connection between the general financial stability indicator (financial result) and particular banking groups: systemic (at the moment consists only of the state banks), banks with foreign capital and other banks.

This choice has an objective precondition, taking into consideration the difficulty in implementation of the author's approach because of the need to use a correct sample for calculations on one hand, and frequent methodological changes in statistical sources, on the other hand.

The obvious fact is that each of these banking groups has not only certain features of its own activities in the banking services market but also indirectly or even directly influences the functioning of the entire banking sector in Ukraine.

Purpose. The article aims to assess the qualitative impact of individual quantitative factors on the key indicator of the efficiency of banking institutions which is net profit (or loss), at the level of individual groups, as well as on the system as a whole.

Method (methodology). We build multifactor regression models to determine the dependency between net profit (loss) and various quantitative parameters that describe a particular banking group as well as banking system as a whole.

Results. The results of the research have clearly shown which of the factors can influence the financial outcome for outlined banking groups. We have also discovered additional quantitative factors of influence on the banking sector profit. These factors were not included into any of the models on the group level. This result vividly confirms the initial thesis about the complex nature of connection between quantitative factors of distinct banking groups and endpoint financial result of the banking system. It demands a deeper qualitative evaluation of efficiency of its functioning both on micro- and macroeconomic level.

Keywords: banking system; stability; subjects; factors; financial outcome; multi-factor model; evaluation; efficiency.

JEL classification: E50, G21

Вступ

Пріоритет економічного розвитку України – створення та підтримка на належному рівні не тільки системно, але й структурно стабільної банківської системи, яка здатна виконувати покладені на неї функції та конкурувати в умовах мінливості, пов'язаної (у тому числі) із волатильністю внутрішнього ринку від зовнішнього.

На питання забезпечення стабільності банківської системи зверталася значна увага в працях провідних українських вчених: Барановського О. І. [1], Белінської Я. В. [2], Белової І. В. [3], Дзюблюк О. В. та Михайлюк Р. В. [4], Довгань Ж. М. [5], Пшик Б. І. [6], Унковської Т. [7], Саврадим В. М. [8] та багатьох інших.

Питання оцінювання стабільності банківської системи теж не залишилися поза увагою провідних українських вчених. Це знайшло відображення у дослідженнях Безродної О. С. та Лесик В. О. [9], Бобиль В. В. [10], Д'яконової І. І. та Мордань Є. Ю. [11], Карчевої Г. Т. [12], Коваленко В. В. [13], Лінтур І. В. та Кочік Т. В. [14], Майби В. В. [15], Міщенко В. та Малютіна О. [16], Телишевської Л. І. та Коренської А. М. [17] та інших вчених.

Значущість досліджуваного питання для розвитку не тільки для банківської, а й усієї економічної системи свідчить про те, що в зазначених роботах не розглядали вплив чинника типу бізнес-моделі банку на загальний фінансовий результат діяльності, що підтверджується складністю відповідного зв'язку. Це й обумовило необхідність проведення нашого дослідження для більш якісної оцінки ефективності її функціонування на мікро- та макrorівні.

Мета статті

Метою статті є розгляд якісного впливу окремих кількісних факторів на ключовий показник ефективності діяльності банківських установ – чистий прибуток (чи збиток), на рівні окремих груп, а також за системою загалом за допомогою мультифакторних регресійних моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження

У роботі [18] при зіставленні стійкості та стабільності банківської системи з наступним виокремленням відповідних аксіоматичних тверджень було визначено, що система стабільна, якщо стабільні: центральний банк, системні банки, банки з іноземним капіталом, інші банки.

Стосовно стабільності центрального банку зауважимо, що вона реалізується через його регуляторну діяльність та здатність оперативно реагувати на існуючі виклики через удосконалення підходів до інструментів макропруденційної політики та трансмісійного механізму грошово-кредитної політики.

У межах нашої роботи зосередимо увагу на тому, який внесок у загальні показники фінансової стабільності роблять банки другого рівня, розподілені як системні (зараз – державні), банки з іноземним капіталом, інші банки (зараз – приватні банки).

Очевидно, що чинником, який серед інших визначає стабільність банківської системи, є так званий «суб'єктний», дослідження якого дозволяє зробити висновки щодо того, яка група банків чинить найбільший вплив на стабільне функціонування всієї банківської системи. Тому як ці суб'єкти будемо обирати відповідні групи банків.

Щодо групи системних банків, то Національний банк України (далі – НБУ) почав їх виокремлювати наприкінці 2014 року, затвердив 25 грудня Постановою Правління №863 «Положення про порядок визначення системно важливих банків» [19], до категорії яких тоді було віднесено вісім банків.

НБУ визначає як системно важливі банки ті, банкрутство або неналежне функціонування яких може створити системні ризики для фінансової системи. Це було зумовлено значним впливом їх діяльності на стабільність банківської системи з обґрунтуванням подальшої регламентації особливостей регулювання та нагляду за ними, зокрема – в частині підвищених вимог до капіталу цих банків для подальшого зменшення системних ризиків всієї банківської системи.

Окрім підходу до розрахунку показника системної важливості банку, Національним банком України було запропоновано критерії, за якими банк зараховується до категорії системно важливого:

- розмір банку (загальні активи; кошти фізичних осіб, суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ);
- ступінь фінансових взаємозв'язків (кошти, розміщені в інших банках; кошти, залучені від інших банків);
- напрям діяльності (кредити, надані суб'єктам господарювання у промисловість, сільське господарство та будівництво).

Планувалось також розробити нормативно-правові акти, призначені для регулювання та нагляду за системно важливими актами, а також запровадження нових регуляторних вимог до них, щоб акціонери цих банків могли своєчасно реагувати на виявлені в ході нагляду проблеми.

Пізніше, 16 лютого 2016 року, Комітетом з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайту) платіжних систем Національного банку України, було прийнято рішення про визначення системними [20] вже трьох системно важливих банків. При цьому НБУ вказав, що основа для віднесення банку до системно важливого залишається минулорічною, але він повинен бути вищим, ніж показник середньоарифметичного показника системної важливості відповідних банків.

Для визначення системно важливих банків НБУ вже не тільки виділив базові показники, але й навів коефіцієнти зважування за ними:

- загальні активи (коефіцієнт – 35 %);
- кошти фізичних осіб, суб'єктів господарювання та небанківських фінансових установ (коефіцієнт – 35 %);
- кошти, розміщені в інших банках (коефіцієнт – 7,5 %);
- кошти, залучені від інших банків (коефіцієнт – 7,5 %);
- кредити, надані суб'єктам господарювання у промисловість, сільське господарство та будівництво (коефіцієнт – 15 %).

Документом також встановлено, що з 1 січня 2019 року системно важливий банк повинен дотримуватись спеціальних значень економічних нормативів:

- нормативу миттєвої ліквідності (Н4) – не менше 30 %;
- максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – не більше 20 %.

Додаткова регуляція для системно важливих банків – вимога щодо формування буферу системної важливості з 1 січня 2020 року (який розраховується від загального обсягу ризику, відповідно

до розділу Х «Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затвердженої Постановою Правління Національного банку України від 26.09.2001., №841/6-32 (зі змінами та доповненнями) [21]. Порядок визначення буфера системної важливості виглядає наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1. Порядок визначення буфера системної важливості для системно важливих банків

Категорія системно важливого банку	Розмір показника системної важливості банку, %	Розмір буфера системної важливості, %
1 категорія	менше 5	1
2 категорія	від 5 до 10	1,5
3 категорія	більше 10	2

**Побудовано за даними [21].*

Рішенням Правління Національного банку України від 23.02.2017 р., №100-рш [22] перелік системно важливих банків було залишено без змін.

Динаміку бачення Національного банку України переліку системно важливих банків наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Визначення переліку системно важливих банків Національним банком України

на 2015 рік	на 2016 рік	на 2017 рік
ПАТ «ПРИВАТБАНК» АТ «Ощадбанк» АТ «Укрексімбанк» АТ «Дельта Банк» АТ «Райффайзен Банк Аваль» ПАТ «Укрсоцбанк» ПАТ «Промінвестбанк» АТ «Сбербанк Росії»	ПАТ «ПРИВАТБАНК» АТ «Ощадбанк» АТ «Укрексімбанк»	ПАТ «ПРИВАТБАНК» АТ «Ощадбанк» АТ «Укрексімбанк»

**Складено за даними НБУ.*

Показники значущості системно важливих банків у показниках всієї банківської системи України наведено в табл. 3.

Таблиця 3. Частка показника «Активи» системно важливих банків у загальній величині активів банківської системи України у 2015 році

Банк	Активи, млрд грн	Частка в загальній величині активів банківської системи, %
ПАТ «ПРИВАТБАНК»	204,5	15,5
АТ «Ощадбанк»	128,1	9,7
АТ «Укрексімбанк»	125,9	9,5
АТ «Дельта Банк»	60,3	4,5
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	46,8	3,5
ПАТ «Укрсоцбанк»	48,2	3,6
ПАТ «Промінвестбанк»	52,6	3,9
АТ «Сбербанк Росії»	46,7	3,5

**Побудовано за даними НБУ.*

Хоча критерії, встановлені НБУ для визначення системно важливого банку, відрізняються від аналогічних критеріїв, які використовують у своїй регуляторній практиці ФРС та Базельський комітет, багато експертів вважають, що існуючий принцип «занадто великий, щоб збанкрутувати» не є аксіомним по відношенню до них. Аргументи: відповідальність перед суспільством за втрати внаслідок системних збоїв та ризики, які вони породжують [23].

2015 рік для системно важливих банків ознаменувався проблемами з платоспроможністю для АТ «Дельта Банк» (про початок яких свідчило віднесення його до категорії проблемних ще в жовтні 2014 року). Він був єдиним з цієї категорії, кого 2 березня 2015 року було визнано неплатоспроможним з наступним уведенням в нього тимчасової адміністрації, а 5 жовтня 2015 року – за пропозицією ФГВФО ухвалено рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію [24].

На наступні два роки частка системно важливих банків у показнику загальних активів банківської системи виглядала наступним чином (табл. 4).

Таблиця 4. Частка показника «Активи» системно важливих банків у загальній величині активів банківської системи України у 2016-2017 роках

Банк	2016 рік		2017 рік	
	Активи, млрд грн	Частка в загальній величині активів банківської системи, %	Активи, млрд грн	Частка в загальній величині активів банківської системи, %
ПАТ «ПРИВАТБАНК»	264,8	21,1	220,0	17,5
АТ «Ощадбанк»	159,3	12,7	210,0	16,7
АТ «Укресімбанк»	141,2	11,2	160,6	12,7

**Побудовано за даними НБУ.*

Оскільки системний ризик завжди супроводжується відповідним шоком всередині системи в момент його появи та реалізації, діяльність системних банків починає набувати особливої значущості – заради того, щоб унеможливити поглиблення негативних наслідків для всієї економіки [25].

Попри те, що для представлення результатів діяльності системних банків вони не виділяються в окрему групу, оскільки за станом на 01.01.2017 року НБУ відносить їх до групи державних банків, особливої значущості набувають питання окремих досліджень, у тому числі, їхнього впливу на формування ключових ризиків банківського сектору.

При цьому зауважимо, що в межах нашого дослідження доцільно трансформувати (певним чином – розширити) визначену категорію «системні банки» у категорію «державні банки», оскільки сьогодні саме цей сектор є доволі визначальним при розгляді загальних тенденцій розвитку банківської системи, що підтверджується у роботі [26], а також «Засадами стратегічного реформування державного банківського сектору» [27].

Така трансформація, на нашу думку, є доцільною, оскільки:

- розвиток державних банків сьогодні – окрема значуща складова державних регуляцій у частині вдосконалення їхніх операційних моделей та подальшого підвищення ефективності їхньої діяльності;
- внесення АТ «Укргазбанк» (основний власник – Міністерство фінансів України – 94,94 %, частка активів банку в загальних активах банківської системи на 01.01.2017 року – 4,21 % [28]) у цю вибірку є доволі логічним, оскільки перспективи його розвитку – складова майбутньої Стратегії розвитку державних банків, яка на сьогодні є предметом нормотворчих зусиль ключових регуляторів – Національного банку України, Кабінету міністрів України та Міністерства фінансів України;
- включення АТ «УБРР» (основний власник – Фонд державного майна України (98,33 %), частка активів банку в загальних активах банківської системи на 01.01.2017 року – 0,01 % [28]) та ПАТ «Розрахунковий центр» (основний власник – Національний банк України (83,55 %), частка активів банку в загальних активах банківської системи на 01.01.2017 року – 0,02 % [28]) зумовлюється, скоріше, «чистотою» вибірки, ніж їхнім потенційним впливом на загальні тренди розвитку банківської системи України.

Щодо групи банків з іноземним капіталом, зазначимо, що підходи НБУ щодо їх виокремлення не зазнали суттєвих змін. Відповідно до чинної нормативної бази [29], банком з іноземним капіталом вважається такий, у якому частка капіталу, що належить хоча б одному іноземному інвестору, становить не менше 10 %. Статистична вибірка цих банків у загальній сукупності виділяє банки з іноземним капіталом (загальна кількість), у тому числі – банки із 100-відсотковим іноземним капіталом.

Щодо складової «інші банки», вказаної при формуванні відповідних аксіоматичних положень, то в межах цього підрозділу до них віднести ті, які, згідно з підходом НБУ:

- у 2016 році – відносились до групи I (більше 0,5 % активів банківської системи) та групи II (менше 0,5 % активів банківської системи);

- у 2017 та 2018 роках – відносяться до групи банків з приватним капіталом (у яких серед кінцевих власників істотної участі є один чи кілька приватних інвесторів, що прямо та/або опосередковано володіють не менше ніж 50 % статутного капіталу банку).

Отже, усі подальші дослідження будемо робити в наступних межах:

- Група 1 – державні банки;
- Група 2 – банки з іноземним капіталом;
- Група 3 – приватні банки.

Саме така позиція вбачається найбільш доцільною, оскільки враховує підхід, в основі якого – визначення впливу бізнес-моделей та особливостей корпоративного управління банків на загальні показники банківської системи.

Як виявив період очищення банківської системи (2014-2015 рр.), основна претензія регулятора до банківських установ у цей період – невиконання встановлених вимог щодо мінімального розміру статутного капіталу, оскільки саме у величині його розміру він бачив ключову проблему щодо забезпечення стабільності банківського сектору. Тому основною тенденцією стало посилення вимог НБУ до нормативу капіталу.

Так 6 серпня 2014 року НБУ прийняв Постанову № 464 «Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру» [30], якою встановив графік збільшення мінімального розміру статутного капіталу для банків України.

Після цього, Національний банк України неодноразово повертався до цього питання, пояснюючи це тим, що зміна встановленого графіку тісно корелювала із існуючими (у момент затвердження кожної наступної Постанови Правління НБУ) ризиками банківського сектору. Це знаходило своє відображення у прийнятті наступних Постанов:

- Постанови № 58 від 04.02.2016р. «Про збільшення капіталу банків» [31];
- Постанови № 242 від 07.04.2016 р. «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [32];
- Постанови №2 від 11.01.2017 року «Про визнання такою, що втратила чинність, постанови Правління Національного банку України №57 від 04.02.2016р.» [33];
- Постанови № 136 від 21.12.2017р «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [34].

Узагальнення цих вимог наведено в табл. 5.

Таблиця 5. Календарні зміни вимог Національного банку України до мінімального розміру статутного та регулятивного капіталу банків

Вимога щодо мінімального розміру статутного капіталу, млн грн	Постанова Правління НБУ...			
	№464 від 06.08.2014 р.	№ 58 від 04.02.2016 р.	№242 від 07.04.2016 р.	№136 від 21.12.2017 р.
120	17.06.2016 р.	17.06.2016 р.	17.06.2016 р.	-
200	11.07.2017 р.	-	11.07.2017 р.	-
300	11.07.2020 р.	-	11.07.2018 р.	11.01.2020 р.
400	11.07.2022 р.	11.01.2018 р.	11.01.2019 р.	11.01.2022 р.
450	-	11.01.2019 р.	11.01.2020 р.	-
500	11.07.2022 р.	11.07.2024 р.	11.07.2024 р.	11.07.2024 р.

**Побудовано за даними НБУ.*

Як видно з даних таблиці, цей графік – чітке відображення «бачення» ситуації на банківському ринку крізь «призму» показника статутного та регулятивного капіталу. Саме він був покладений за основу в регуляторній діяльності НБУ з періоду загострення кризи 2014-2015 рр.

Пом'якшення графіку збільшення мінімального розміру статутного та регулятивного капіталів НБУ пояснює стабілізацію у фінансовій системі та позитивну динаміку ключових показників банків.

Результатом доволі ефективних регулятивних дій стало те, що показник адекватності капіталу групою невеликих банків за станом на 22.12.2017 р. [35] суттєво перевищує нормативне значення – більш ніж у 2 рази.

Діагностика якості активних операцій показала, що лише 4 банки з цієї групи потребували докапіталізації через незадовільну якість кредитного портфеля.

Тому без створення додаткових ризиків для фінансової стабільності сформувались передумови для такого пом'якшення, при тому, що НБУ залишається на позиції, що «ключовим завданням для

акціонерів та ТОП-менеджменту невеликих банків має стати розробка та перегляд їхніх бізнес-моделей». Причина: станом на 11.12.2017 р. 42 банки мають статутний капітал менше 300 млн грн.

Динамічні зміни у структурі капіталу національної банківської системи та зміни кількості банківських установ з державним та іноземним капіталом свідчать про те, що за останні роки банківська система України за цими показниками зазнала суттєвих змін. Дані табл. 6 лише підтверджують цю тезу.

Таблиця 6. Динаміка кількості банків України

Показник	За станом на 01.01 відповідного року					01.10.17
	2012	2013	2014	2015	2016	
Кількість діючих банків, усього	176	176	180	163	100	88
З них:						
1. Банки з державним капіталом	6	6	8	9	5	6
у т.ч. – зі 100 % державним капіталом	3	3	3	4	2	3
Частка державного капіталу у статутному капіталі банків України, %	33,13	32,93	31,70	33,92	30,18	60,38
2. З іноземним капіталом	53	53	49	51	40	38
у т.ч. – зі 100 % іноземним капіталом	22	22	19	19	17	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків України, %	41,9	39,5	34	32,5	56	-
3. Банки з приватним капіталом	139	140	145	123	70	57
Частка приватного капіталу у статутному капіталі банків України, %	18,64	23,00	24,11	22,26	15,83	5,33

*Побудовано за даними НБУ.

З огляду на обраний «суб'єктний» підхід як базовий, розглянемо взаємовплив досліджуваних показників у межах кожної встановленої групи.

1. Державні банки. Грудень 2016 року ознаменував небувалу до цього зміну співвідношення всередині банківської системи. Проте така концентрація державного капіталу в банківській системі була не завжди (табл. 7).

Таблиця 7. Динаміка частки державного капіталу в банківській системі України

Період, рік	Кількість банків з державним капіталом	Назви банків	Частка держави
1	2	3	4
2008	3	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «УБРР»	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України – 100 %
		АТ «Укрексімбанк»	КМУ – 100 %
2009	3	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «УБРР»	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України – 100 %
		АТ «Укрексімбанк»	КМУ – 100 %
2010	6	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «УБРР»	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України – 100 %
		АТ «Укрексімбанк»	КМУ – 100 %
		ПАТ «Родовід банк»	Мінфін – 99,9907 %
		ПАТ «Київ»	Мінфін – 99,9369 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 81,5789 %

Продовження таблиці 7

1	2	3	4
2011	6	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Укресімбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «УБРР»	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України – 100 %
		ПАТ «Родовід банк»	Мінфін – 99,9937 %
		ПАТ «Київ»	Мінфін – 99,9369 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 87,7190 %
2012	6	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Укресімбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «УБРР»	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України – 100 %
		ПАТ «Родовід банк»	Мінфін – 99,9937 %
		ПАТ «Київ»	Мінфін – 99,9369 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 92,9998%
2013	6	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Укресімбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «УБРР»	Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України – 100 %
		ПАТ «Родовід банк»	Мінфін – 99,9937 %
		ПАТ «Київ»	Мінфін – 99,9369 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 92,9998%
2014	8	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Укресімбанк»	КМУ – 100 %
		ПАТ «Держзембанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Український банк реконструкції та розвитку»	Мінфін – 99,9945 %
		ПАТ «Родовід банк»	Мінфін – 99,9937 %
		ПАТ «Київ»	Мінфін – 99,9369 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 92,9998%
		ПАТ «Розрахунковий центр»	НБУ – 77,79 %
2015	9	АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Укресімбанк»	КМУ – 100 %
		ПАТ «Держзембанк»	КМУ – 100 %
		ПАТ «Кристалбанк»	ФГВФО – 100 %
		АТ «УБРР»	Мінфін – 99,9945 %
		ПАТ «Родовід банк»	Мінфін – 99,9937 %
		ПАТ «Київ»	Мінфін – 99,9369 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 92,9998%
2016	6	ПАТ «Розрахунковий центр»	НБУ – 77,79 %
		АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Укресімбанк»	КМУ – 100 %
		ПАТ «Держзембанк»	КМУ – 100 %
		АТ «УБРР»	Фонд державного майна України – 99,9945 % КМУ – 0,0055 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 94,9409 %
2017	6	ПАТ «Розрахунковий центр»	НБУ – 77,7897 % КМУ – 8,661 %
		АТ «Ощадбанк»	КМУ – 100 %
		АТ «Укресімбанк»	КМУ – 100 %
		ПАТ КБ «Приватбанк»	Мінфін- 100 %
		АТ «УБРР»	Фонд державного майна України – 98,3275 % КМУ – 0,0054 %
		АТ «Укргазбанк»	Мінфін – 94,9409 %
		ПАТ «Розрахунковий центр»	НБУ – 83,5491 % КМУ – 6,415 %

*Побудовано за даними НБУ.

Дані таблиці свідчать, що до 2009 року в Україні функціонувало три державних банки, які мали відповідне призначення та виконували покладені на них функції та завдання. При цьому через розгортання в Україні фінансово-економічної кризи та незважаючи на чималі зусилля регулятора щодо боротьби з її наслідками, не всі банки змогли встояти та продовжувати виконувати свої зобов'язання. Виходячи з цього, українським Урядом було прийнято рішення увійти у власність трьох банків та не допустити їхнього банкрутства.

Наступна хвиля кризи 2014-2015 років та початок так званого «банкопаду» змусили ухвалити рішення щодо входження держави до капіталу ще двох банків. Надалі в проблемних банках було введено тимчасову адміністрацію, а також розпочато процедуру ліквідації. Наприкінці 2016 року держава у особі Міністерства фінансів України стала власником ПАТ «Приватбанк», який було націоналізовано задля недопущення загострення кризи банківської системи та її колапсу. Станом на кінець 2017 року в Україні залишається шість банків, які знаходяться у державній власності.

2. Далі розглянемо присутність іноземного капіталу в структурі капіталу банківської системи. До речі, це питання завжди перебуває в полі дискусій практичного характеру як з боку банкірів, так і науковців, оскільки обидва учасника дискусії сходяться в думках стосовно того, що його надмірна концентрація може призвести до втрати поняття «національна банківська система». Регулятор у своїх наглядних процедурах протягом тривалого часу абстрагувався від поняття «природа капіталу», зосереджуючи основну увагу на дотриманні цими банками встановлених вимог щодо капіталу для забезпечення стабільності банківської системи

Країни, яким належать 100 % акцій банку, наведено в таблиці 8.

Таблиця 8. Власники акцій банків зі 100 % іноземним капіталом

Назва банку	Країна / % акцій, що належить нерезидентам	Станом на:	Статутний капітал (тис. грн) станом на 01.07.2017 р.
ПАТ «Сбербанк»	Росія – 100 %	01.01.2017 р.	12 465 461
ПАТ «Альфа-банк»	Кіпр – 100 %	14.02.2017 р.	12 179 756
АТ «ОТП Банк»	Угорщина – 100 %	01.01.2017 р.	6 186 023
ПАТ «Сітібанк»	США – 100 %	01.01.2018 р.	200 000
АТ «Прокредит Банк»	Німеччина – 100 %	01.01.2017 р.	836 708
ПАТ «ІНГ Банк Україна»	Нідерланди – 100 %	01.01.2017 р.	731 298
ПАТКБ «Правекс-Банк»	Італія – 100 %	01.01.2017 р.	1 038 007
ПАТ «БТА Банк»	Казахстан – 100 %	20.07.2017 р.	1 500 000
ПАТ «СЕБ Корпоративний»	Швеція – 100 %	01.01.2017 р.	250 000
ПАТ «Дойче Банк ДБУ»	Німеччина – 100 %	01.01.2017 р.	301 839
ПАТ «Банк Форвард»	Росія – 100 %	01.01.2017 р.	540 752
ПАТ «Кредит Європа Банк»	Нідерланди 100 %	01.01.2017 р.	252 500
АТ «БМ Банк»	Росія – 100 %	01.01.2017 р.	3 281 397
ПАТ «Кредитвест Банк»	Туреччина – 100 %	01.01.2017 р.	204 933
АТ «КІБ»	Великобританія – 100 %	01.01.2017 р.	128 621
ПАТ «Агропросперіс Банк»	США, Австрія – 100 %	01.01.2017 р.	160 000
ПАТ КБ «Центр»	Франція – 100 %	01.01.2017 р.	120 000
ПАТ «Банк Кредит Дніпро»	Кіпр – 100 %	01.01.2017 р.	1 521 000

**Побудовано за даними НБУ.*

Найбільшими інвесторами в банківську систему України є США, Німеччина, Нідерланди, Кіпр та Росія, що пояснюється як суто комерційними інтересами материнських банків, так і економічною «репутацією» окремих країн-інвесторів.

Крім того, є країни, які мають істотну участь у банках України, дані про яких наведено в таблиці 9.

Аналіз даних свідчить, що найбільшу частку банківського ринку України охоплюють такі країни, як Кіпр, Греція, Франція, США, Туреччина та Росія. При цьому остання за 2014-2017 роки очікувано значно скоротила свою присутність на вітчизняному банківському ринку, тоді як інвестори з інших країн, якими було прийняте рішення продовжити власну діяльність в Україні, загалом закріпились у банківському секторі.

Таблиця 9. Нерезиденти, які мають істотну участь у банках України

Назва банку	Країна / % акцій, що належить нерезидентам	Станом на:	Статутний капітал (тис. грн) станом на 01.07.2017р.
ПАТ «Укрсоцбанк»	Люксембург – 99,9104 %	14.02.2017 р.	16 673 140
ПАТ «Креді Агріколь Банк»	Франція – 99,9961 %	01.01.2017 р.	1 222 929
ПАТ «Промінвестбанк»	Росія – 99,7726 %	18.10.2017 р.	40 616 898
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	Австрія – 68,27 % ЄБРР – 30 %	18.03.2017 р.	6 154 516
ПАТ «УкрСиббанк»	Франція – 59,9996 % ЄБРР – 40,00 %	01.01.2017 р.	5 069 262
ПАТ «ВТБ Банк»	Росія – 99,9959 %	01.01.2017 р.	34 215 784
ПАТ «Кредобанк»	Польща – 99,6293 %	01.01.2017 р.	2 248 969
ПАТ «Марфін Банк»	Кіпр – 99,91 %	14.06.2017 р.	462 101
ПАТ «Ідея Банк»	Польща – 99,5878 %	01.01.2017 р.	298 742
АТ «Піреус Банк МКБ»	Греція – 99,9918 %	01.01.2017 р.	2 531 347
ПАТ «Мегабанк»	Великобританія – 15 % Німеччина – 15 %	01.01.2017 р.	620 000
ПАТ «Універсал Банк»	Кіпр – 99,9870 %	01.01.2017 р.	3 102 672
АКБ «Індустріалбанк»	Ізраїль – 48,3457%	10.04.2017 р.	607 798
ПАТ «Банк Авангард»	Кіпр – 99,9902 %	01.01.2017 р.	208 498
ПАТ «Перший інвестиційний банк»	Росія – 88,890583%	19.05.2017 р.	230 000
ПАТ «Скай Банк»	Казахстан – 99,4409	14.08.2017 р.	120 100
АТ «Таскомбанк»	Кіпр – 99,8685%	19.06.2017 р.	608 000
ПАТ «Банк Фамільний»	Британські віргінські острови – 62,9155 %	08.08.2017 р.	120 000

**Побудовано за даними НБУ.*

3. Щодо банків з приватним капіталом, то станом на початок 2017 року кількісно вони склали дві третини від усіх установ, що мали відповідну ліцензію Національного банку України. При цьому більшість з них – переважно невеликі банки, які локально обслуговують окремі регіони та не мають розгалуженої філії по всій території України, на відміну від державних банківських установ або банківських установ з іноземним капіталом.

При цьому, кожна група банків із зазначеної вище класифікації, по-перше, має об'єктивні особливості функціонування на ринку та, по-друге, здійснює вплив на функціонування банківської системи України загалом.

Саме тому доцільно більш детально розглянути вплив окремих кількісних факторів на основний результируючий показник ефективності діяльності банківських установ – прибуток, як за окремими групами, так і за системою загалом.

Для цього було побудовано багатофакторні регресійні моделі залежності прибутку від окремих кількісних параметрів, що описують виділену банківську групу або систему в стандартизованому вигляді.

Як первинні статистичні дані було використано відповідні показники з офіційного сайту Національного банку України [36].

Відібраними вихідними даними для кожної групи банків стали:

- для групи 1 (державні банки): Y – чистий прибуток / збиток, X_1 – відсоткові доходи, X_2 – відсоткові витрати, X_3 – резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів);
- для групи 2 (банки з іноземним капіталом): Y_2 – чистий прибуток / збиток, X_{21} – відсоткові витрати, X_{22} – резерви, X_{23} – кредити та заборгованість клієнтів, X_{24} – резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів, X_{25} – власний капітал;
- для групи 3 (банки з приватним капіталом): Y_3 – чистий прибуток / збиток, X_{31} – відсоткові доходи, X_{32} – відсоткові витрати, X_{33} – кредити та заборгованість клієнтів, X_{34} – резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів, X_{35} – статутний капітал, X_{36} – власний капітал, X_{37} – депозити.

Далі для кожної групи було побудовано багатофакторну регресійну модель залежності прибутку (збитку) банків цієї групи від обраних кількісних показників.

Отримані результати дозволили зробити наступні висновки.

1. Для державних банків (група 1) відповідно до результатів R-квадрат дорівнює 0,7. Це означає, що знайдена функція регресії на 70 % описує зв'язок між вихідними значеннями Y і X , а 30 % припадає на інші фактори, що безпосередньо не входять до моделі. При цьому модель є значущою за F-критерієм Фішера, а всі змінні X мають Р-значення $< 0,05$, а відтак є статистично значимими.

При аналізі окремих змінних, що входять у модель, було виявлено пряму залежність прибутку (Y_1) банків цієї групи від отримуваних ними відсоткових доходів (змінна X_{11}), пряму залежність від відсоткових витрат, які вони несуть у процесі здійснення власної діяльності (змінна X_{12}), а також обернену залежність резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{13}).

Кількісно залежність описується наступним чином. За незмінного середнього рівня інших факторів у моделі:

- при зміні значення показника відсоткових доходів (змінна X_{11}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 3,285 %;
- при зміні значення показника відсоткових витрат (змінна X_{12}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 6,612 %;
- при зміні значення показника резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{13}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на -0,134 %.

2. Для банків з іноземним капіталом (група 2), відповідно до отриманих результатів R-квадрат дорівнює 0,69. Це означає, що знайдена функція регресії на 69 % описує зв'язок між вихідними значеннями Y і X , тоді як 31 % припадає на інші фактори, що безпосередньо не входять до моделі. При цьому модель є значущою за F-критерієм Фішера. Змінні X_{21} , X_{22} , X_{24} та X_{25} мають Р-значення $< 0,05$, а відтак є статистично значимими. Оскільки Р-значення змінної $X_{23} > 0,05$, вона не є значущою, а тому не буде братися до подальшого розгляду.

Зокрема, було виявлено пряму залежність прибутку (Y_2) банків цієї групи від відсоткових витрат, які вони несуть у процесі здійснення власної діяльності (змінна X_{21}), пряму залежність від обсягу сформованих резервів (змінна X_{22}), пряму залежність від резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{24}), а також пряму залежність від власного капіталу банків (змінна X_{25}).

Кількісно залежність описується наступним чином. За незмінного середнього рівня інших факторів у моделі:

- при зміні значення показника відсоткових витрат, які вони несуть у процесі здійснення власної діяльності (змінна X_{21}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 1,26 %;
- при зміні значення показника обсягу сформованих резервів (змінна X_{22}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 2,07 %;
- при зміні значення показника резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{24}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 0,685 %;
- при зміні значення показника власного капіталу банків (змінна X_{25}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 0,00048 %.

3. Для банків з приватним капіталом (група 3) відповідно до отриманих результатів R-квадрат дорівнює 0,63. Це означає, що знайдена функція регресії на 63 % описує зв'язок між вихідними значеннями Y і X , тоді як 37 % припадає на інші фактори, що безпосередньо не входять до моделі. При цьому модель є значущою за F-критерієм Фішера. Змінні X_{31} , X_{32} , X_{33} , X_{34} , X_{35} та X_{36} мають Р-значення $< 0,05$, а відтак є статистично значущими. Оскільки Р-значення змінної $X_{37} > 0,05$, вона не є значущою, а тому не буде братися до подальшого розгляду.

Зокрема, було виявлено пряму залежність прибутку (Y_3) банків цієї групи від відсоткових витрат, які вони несуть у процесі здійснення власної діяльності (змінна X_{31}), пряму залежність від обсягу сформованих резервів (змінна X_{32}), зворотну залежність від обсягу наданих кредитів та загальної заборгованості клієнтів (змінна X_{33}), пряму залежність від резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{34}), зворотну залежність від власного капіталу банків (змінна X_{35}), пряму залежність від статутного капіталу банків (змінна X_{36}).

Кількісно залежність описується наступним чином. За незмінного середнього рівня інших факторів у моделі:

- при зміні значення показника відсоткових витрат, які вони несуть у процесі здійснення власної діяльності (змінна X_{31}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 0,28 %;
- при зміні значення показника обсягу сформованих резервів (змінна X_{32}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 0,36 %;
- при зміні значення показника обсягу наданих кредитів та загальної заборгованості клієнтів (змінна X_{33}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на -0,64 %;
- при зміні значення показника резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{34}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 0,18 %;
- при зміні значення показника власного капіталу банків (змінна X_{35}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на -0,0003 %;

- при зміні значення показника статутного капіталу банків (змінна X_{36}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 0,0004 %.

Визначення факторів, які чинять найбільший вплив на показник «Фінансовий результат» (прибуток чи збиток) у межах визначених груп, доцільно продовжити дослідженням гіпотези про те, чи відповідають найбільш значущі (за Р-критерієм) показники всередині моделей за окремими групами ступеня та характеру (наявності чи відсутності зв'язку) впливу на показник «Фінансового результату» усієї банківської системи України загалом.

Узагальнення результатів наведено в табл. 10.

Таблиця 10. Результати побудови багатофакторних регресійних моделей залежності прибутку (збитку) банків Груп 1-3 від обраних кількісних показників

	Група 1	Група 2	Група 3
1. Регресійна статистика			
Множинний R	0,837137528	0,831821205	0,791544603
R-квадрат	0,700799241	0,691926517	0,626542859
Нормований R-квадрат	0,650849193	0,61751672	0,510802043
Стандартна помилка	13699,75311	7541,217432	2152,058385
Спостереження	35	35	35
2. Дисперсійний аналіз			
Регресія			
df	3	5	7
SS	14067158830	3831861793	217558545,8
MS	4689052943	766372358,7	31079792,26
F	24,98386674	13,47587292	6,710733747
Значимість F	2,06553E-08	7,83268E-07	0,00011927
Коефіцієнти			
Y-перетин	0	0	0
Змінна	$X_{11} = 3,285057679$	$X_{21} = 1,255736644$	$X_{31} = 0,283951509$
Змінна	$X_{12} = 6,612399841$	$X_{22} = 2,070637724$	$X_{32} = 0,364979338$
Змінна	$X_{13} = -0,133593844$	$X_{23} = 0,019513313$	$X_{33} = -0,063658125$
Змінна	-	$X_{24} = 0,6845767$	$X_{34} = 0,179806625$
Змінна	-	$X_{25} = 0,000484361$	$X_{35} = -0,000269642$
Змінна	-	-	$X_{36} = 0,000375188$
Змінна	-	-	$X_{37} = 0,056017535$
Стандартна похибка			
Y-перетин	-	-	-
Змінна	$X_{11} = 0,764628556$	$X_{21} = 0,370467824$	$X_{31} = 0,134562456$
Змінна	$X_{12} = 1,251071789$	$X_{22} = 0,495410113$	$X_{32} = 0,178651473$
Змінна	$X_{13} = 0,048250073$	$X_{23} = 0,043436579$	$X_{33} = 0,019874723$
Змінна	-	$X_{24} = 0,205505246$	$X_{34} = 0,069533727$
Змінна	-	$X_{25} = 0,000213984$	$X_{35} = 0,000124192$
Змінна	-	-	$X_{36} = 9,32125E-05$
Змінна	-	-	$X_{37} = 0,028817064$
t-статистика			
Y-перетин	-	-	-
Змінна	$X_{11} = 4,296279095$	$X_{21} = 3,389597051$	$X_{31} = 2,110183765$
Змінна	$X_{12} = 5,285388014$	$X_{22} = 4,179643633$	$X_{32} = 2,042968533$
Змінна	$X_{13} = -2,768780163$	$X_{23} = 0,449236883$	$X_{33} = -3,202969107$
Змінна	-	$X_{24} = 3,331188437$	$X_{34} = 2,585890812$
Змінна	-	$X_{25} = 2,263539364$	$X_{35} = -2,171167377$
Змінна	-	-	$X_{36} = 4,025081564$
Змінна	-	-	$X_{37} = 1,943901553$
P-значення			
Y-перетин	-	-	-
Змінна	$X_{11} = 0,000151321$	$X_{21} = 0,001976945$	$X_{31} = 0,043906551$
Змінна	$X_{12} = 8,6614E-06$	$X_{22} = 0,000232552$	$X_{32} = 0,050570689$
Змінна	$X_{13} = 0,009281834$	$X_{23} = 0,656489549$	$X_{33} = 0,003379635$
Змінна	-	$X_{24} = 0,002303976$	$X_{34} = 0,015208435$
Змінна	-	$X_{25} = 0,030996617$	$X_{35} = 0,038548624$
Змінна	-	-	$X_{36} = 0,000392863$
Змінна	-	-	$X_{37} = 0,062018685$

Продовження таблиці 10

Нижні 95 %			
У-перетин	-	-	-
Змінна	$X_{11} = 1,727560285$	$X_{21} = 0,499140411$	$X_{31} = 0,008312814$
Змінна	$X_{12} = 4,06405001$	$X_{22} = 1,058875296$	$X_{32} = -0,000971615$
Змінна	$X_{13} = -0,231876026$	$X_{23} = -0,069196016$	$X_{33} = -0,10436965$
Змінна	-	$X_{24} = 0,264878996$	$X_{34} = 0,037373243$
Змінна	-	$X_{25} = 4,73476E-05$	$X_{35} = -0,000524038$
Змінна	-	-	$X_{36} = 0,000184251$
Змінна	-	-	$X_{37} = -0,003011544$
Верхні 95 %			
У-перетин	-	-	-
Змінна	$X_{11} = 4,842555073$	$X_{21} = 2,012332877$	$X_{31} = 0,559590205$
Змінна	$X_{12} = 9,160749673$	$X_{22} = 3,082400152$	$X_{32} = 0,730930292$
Змінна	$X_{13} = -0,035311663$	$X_{23} = 0,108222643$	$X_{33} = -0,0229466$
Змінна	-	$X_{24} = 1,104274404$	$X_{34} = 0,322240007$
Змінна	-	$X_{25} = 0,000921375$	$X_{35} = -1,52459E-05$
Змінна	-	-	$X_{36} = 0,000566125$
Змінна	-	-	$X_{37} = 0,115046615$
Нижні 95,0 %			
У-перетин	-	-	-
Змінна	$X_{11} = 1,727560285$	$X_{21} = 0,499140411$	$X_{31} = 0,008312814$
Змінна	$X_{12} = 4,06405001$	$X_{22} = 1,058875296$	$X_{32} = -0,000971615$
Змінна	$X_{13} = -0,231876026$	$X_{23} = -0,069196016$	$X_{33} = -0,10436965$
Змінна	-	$X_{24} = 0,264878996$	$X_{34} = 0,037373243$
Змінна	-	$X_{25} = 4,73476E-05$	$X_{35} = -0,000524038$
Змінна	-	-	$X_{36} = 0,000184251$
Змінна	-	-	$X_{37} = -0,003011544$
Верхні 95 %			
У-перетин	-	-	-
Змінна	$X_{11} = 4,842555073$	$X_{21} = 2,012332877$	$X_{31} = 0,559590205$
Змінна	$X_{12} = 9,160749673$	$X_{22} = 3,082400152$	$X_{32} = 0,730930292$
Змінна	$X_{13} = -0,035311663$	$X_{23} = 0,108222643$	$X_{33} = -0,0229466$
Змінна	-	$X_{24} = 1,104274404$	$X_{34} = 0,322240007$
Змінна	-	$X_{25} = 0,000921375$	$X_{35} = -1,52459E-05$
Змінна	-	-	$X_{36} = 0,000566125$
Змінна	-	-	$X_{37} = 0,115046615$
Примітка:	X_{11} – відсоткові доходи X_{12} – відсоткові витрати X_{13} – резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів	X_{21} – відсоткові витрати X_{22} – резерви X_{23} – кредити та загальна заборгованість клієнтів X_{24} – резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів X_{25} – власний капітал	X_{31} – відсоткові витрати X_{32} – резерви X_{33} – кредити та загальна заборгованість клієнтів X_{34} – резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів X_{35} – власний капітал X_{36} – статутний капітал X_{37} – депозити клієнтів

*Складено автором.

З даних таблиці можна зробити наступні висновки.

Серед усіх чинників першої групи (державні банки) найбільший тиск чинять відсоткові витрати банків, які вони несуть у процесі здійснення власної діяльності (змінна X_{12}), а також їхні відсоткові доходи (змінна X_{11}), при значно меншому впливі показника резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{13}). Це пояснюється тим, що регулювання діяльності державних банків завжди було централізованим та координованим з єдиного, доволі консервативного центру. До того ж, на відміну від банків з другої та третьої груп, зобов'язання банків з групи 1 забезпечені державними гарантіями та регулярною підтримкою, що об'єктивно впливає на політику зазначених банківських установ на ринку.

Цікавою та доволі закономірною виявилась ситуація для банків з іноземним капіталом. Відповідне значення показника кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{23}), виявились незначущими. Однак найбільший вплив на результат чинить обсяг сформованих резервів (змінна X_{22}) та відсоткові витрати (змінна X_{21}), меншою мірою – показник резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{24}). При цьому вплив показника власного капіталу банків (змінна X_{25}) на чистий прибуток (або збиток) майже відсутній. Такий результат лише підтверджує тезу про те, що їхня діяльність супроводжується якісним та мотивованим корпоративним менеджментом, в основі якого передові, як правило, європейські стандарти та спрямованість на ефективні операційні моделі. Це дає можливість стверджувати, що саме ці банки практично не чинять впливу, який спроможний негативно вплинути на ключовий показник банківської діяльності.

Щодо банків третьої групи (інші банки – банки з приватним капіталом), то тут склалась наступна ситуація. Найбільший вплив на результуючий показник у межах групи здійснюють відсоткові витрати (змінна X_{31}), сформовані резерви (змінна X_{32}), а також резерви під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів (змінна X_{34}). Водночас інші показники, як-от: надані кредити та загальна заборгованість клієнтів (змінна X_{33}), власний (змінна X_{35}) та статутний капітал банків (змінна X_{36}), мають значно менший або майже нульовий вплив. Як видно з переліку, більшість показників є орієнтованими на активні банківські операції, при цьому два з них – показники капіталів – відповідають за зваженість політики банківських установ на ринку, не дозволяючи переходити «прийнятну» межу у співвідношенні «прибуток-ризик». З іншого боку, показник обсягу залучених депозитів (X_{37}) є статистично не значущим. Така ситуація пояснюється тим, що банки з Групи 3 проводять диверсифікаційну політику щодо джерел залучення фінансових ресурсів та використовують багатогранний інструментарій щодо напрямків їхнього розміщення, знижуючи таким чином загальний рівень ризиків та потенційних збитків.

З огляду на отримані результати за кожною з Груп банків було побудовано узагальнену модель для банківської системи.

Відповідно до отриманих результатів R-квадрат дорівнює 0,81. Це означає, що знайдена функція регресії на 81 % описує зв'язок між вихідними значеннями Y і X , у той час, як 19 % припадає на інші фактори, що безпосередньо не входять до моделі. При цьому модель є значущою за F-критерієм Фішера. Усі змінні X мають Р-значення $< 0,05$, а відтак є статистично значущими.

Зокрема, було виявлено зворотну залежність прибутку банківської системи (Y) загалом від обсягу наданих кредитів та загальної заборгованості клієнтів банків з Групи 3 (змінна X_{33}), пряму залежність від обсягу залучених депозитів банками Групи 1 (змінна X_2), а також пряму залежність від резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів банків Групи 1 (змінна X_{13}).

Кількісно залежність описується наступним чином. За незмінного середнього рівня інших факторів у моделі:

- при зміні значення обсягу наданих кредитів та загальної заборгованості клієнтів банків з Групи 3 (змінна X_{33}) на 1%, значення результуючого показника змінюється на -0,16 %;
- при зміні значення обсягу залучених депозитів банками Групи 1 (змінна X_2) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 0,64 %;
- при зміні значення резервів під знецінення кредитів та заборгованості клієнтів банків Групи 1 (змінна X_{13}) на 1 %, значення результуючого показника змінюється на 1,078 %.

Отримані результати свідчать про те, що дійсно окремі показники, які здійснюють тиск на фінансовий результат на рівні групи, мають вплив на чистий прибуток (або збиток) банківської системи загалом. При цьому не слід відкидати вплив й інших факторів, які не входили до моделей на рівні груп, на результуючий показник за банківською системою. Так для узагальненої моделі банківської системи значущим є вплив обсягу залучених депозитів банками Групи 1. Це пояснюється тим, що частка держбанків у депозитах населення за 2017 рік збільшилася і склала 62,5 % [37]. А оскільки депозити є одним з ключових джерел залучення фінансових ресурсів для банківських установ, від ефективності цього процесу буде залежати й кінцевий фінансовий результат.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отримані моделі підтверджують тезу про те, що банківська система не є формальною сумою окремих груп банків, а виступає складною інтегральною системою, в якій кожна з груп відіграє власну роль. Як наслідок, причинно-наслідкові зв'язки «фактор – фінансовий результат» на рівні окремих груп та системи загалом можуть відрізнятися. Саме тому якісна оцінка ефективності функціонування банківської системи України потребує подальшого змістовного дослідження.

Список літератури

1. Барановський, О. І. Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання: монографія / О. І. Барановський – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 754 с.
2. Белінська, Я. В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку. – Стратегічні пріоритети / Я. В. Белінська – 2012. – №1(22). – С. 72 – 84.
3. Белова, І. В. Визначення фінансової стабільності України / І. В. Белова, С. В. Башлай // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 7. – С. 25 – 31.
4. Дзюблюк, О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль: Терно-граф, 2009. – 316 с.
5. Довгань, Ж. М. Фінансова стійкість банківської системи України: проблеми оцінки та забезпечення: монографія / Ж. М. Довгань. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 448 с
6. Пшик, Б. І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву / Б. І. Пшик // Вісник СевНТУ. – 2013. – № 138. – С. 91–96.
7. Унковська, Т. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Унковська // Економічна теорія. – 2009. – №4. – С. 14 – 33.
8. Саврадим, В. М. Фінансова стабільність: теоретичні обґрунтування й практичні підходи / В. М. Саврадим // Наукові праці НДФІ. – 2013. – Вип. 4. – С. 30–37.
9. Безродна, О. С. Теоретико-методичні аспекти оцінювання фінансової стабільності банківської системи. Проблеми економіки / О. С. Безродна, В. О. Лесик – 2017. – №2. – С. 251–263.
10. Бобиль, В. В. Удосконалення моделі оцінки фінансової стійкості сучасної банківської системи. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://cyberleninka.ru/article/v/udoskonalennya-modeli-otsinki-finansovoyi-stiykosti-suchasnoyi-bankivskoyi-sistemi>.
11. Д'яконова, І. І. Дослідження оцінки рівня фінансової стабільності як складового елементу механізму державного регулювання банківської системи / І. І. Д'яконова, Є. Ю. Мордань // Бізнес-Інформ. – 2015. – №1. – С. 302–306.
12. Карчева, Г. Т. Проблеми забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах макроекономічної нестабільності / Г. Т. Карчева // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова – 2016. – Т. 21. – Випуск 5 (47). – С. 146 – 150.
13. Коваленко, В. Теоретичні та методичні підходи до оцінювання фінансової стабільності банківської системи / В. Коваленко, Ю. Гаркуша // Вісник Національного банку України. – 2013. – №9. – С. 126–131.
14. Лінтур, І. В. Оцінка фінансової стійкості банківської системи на основі індикаторів та економічних нормативів / І. В. Лінтур, Т. В. Кочік // Економіка та суспільство. – 2016. – № 7. – С. 779 – 785.
15. Майба, В. В. Рейтингове оцінювання фінансової стійкості комерційних банків [Електронний ресурс] / В. В. Майба // Ефективна економіка. – 2010. – №5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=222>.
16. Міщенко, В. Інструментальне забезпечення стабільності банківської системи на основі розробки агрегованого індексу / В. Міщенко, О. Малютін // Вісник Національного банку України. – 2015. – №4. – С. 32–37.
17. Телишевська, Л. І. Оцінювання фінансової стійкості банків як елементу управління / Л. І. Телишевська, А. М. Коренська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 8. – С. 986–990.
18. Погореленко, Н. П. Теоретичні основи щодо співставлення стійкості та стабільності функціонування банківської системи / Н. П. Погореленко // Економічний простір. – 2014. – №89. – С. 128–141.
19. «Положення про порядок визначення системно важливих банків», затверджене Постановою Правління Національного банку України 25.12.2014р., №863. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040>.
20. Рішення Комітету з питань нагляду та Рішення Комітету з питань нагляду та регулювання діяльності банків, нагляду (оверсайту) платіжних систем Національного банку України № 78 від 16.02.2016р. щодо визначення трьох системно важливих банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27652722.
21. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Правління Національного банку України від 26.09.2001., №841/6-32 (зі змінами та доповненнями)

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/paran1326#n1326>
22. Рішення Правління Національного банку України від 23.02.2017 р., №100-рш про визначення системно важливих банків на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44475382
 23. Семріяд, А. Системно важливі фінансові установи: критерії, проблеми та регулювання / Україна фінансова: інформаційно-аналітичний портал Українське агентство фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/107.htm.
 24. Рішення НБУ від 02.10.2015р. №664 «Про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію ПАТ «Дельта Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=22285248
 25. Лавренюк, В. В. Системно важливі банки та їх вплив на стабільність банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.04/2016/dis_Lavreniuk_V_V_V.pdf
 26. Погореленко, Н. П. Основні концептуальні положення функціонування та розвитку українських державних банків / Н. П. Погореленко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2018. – №1(24). – С. 15-29.
 27. Уряд підтримав оновлені Засади стратегічного реформування державного банківського сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-pidtrimav-onovleni-zasadi-strategichnogo-reformuvannya-derzhavnogo-bankivskogo-sektoru>.
 28. Статистика діяльності банків України станом на 01.01.2017 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43707167>.
 29. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 р. № 2121-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
 30. Постанова Правління Національного банку України «Про приведення статутного капіталу банків у відповідність до мінімально встановленого розміру» № 464 від 06.08.20014р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0464500-14>.
 31. Постанова Правління Національного банку України «Про збільшення капіталу банків» № 58 від 04.02.2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0058500-16>.
 32. Постанова Правління Національного банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» № 242 від 07.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.
 33. Постанови №2 від 11.01.2017 року «Про визнання такою, що втратила чинність, постанови Правління Національного банку України №57 від 04.02.2016 р.». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=42298726>.
 34. Постанова Правління Національного банку України «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» № 136 від 21.12.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0136500-17>.
 35. Національний банк пом'якшив графік збільшення мінімального розміру статутного та регулятивного капіталу банків. Прес-реліз від 22.12.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=61023905&cat_id=55838&utm_source=Viber&utm_medium=Chat&utm_campaign=Private.
 36. Статистика з офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.
 37. Огляд банківського сектору. Випуск 6. Лютий 2018 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64628171>.

References

1. Baranovsky, A. (2012). *Financial crises: prerequisites, consequences and prevention*. Kyiv: National reserve trade-economic University.
2. Belinskaya, I. V. (2012). Mechanism to ensure financial stability: structure, tools, trends of development. *Strategic priorities*.
3. Belova, I. (2013). Determination of financial stability. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*.
4. Dzubluk, O. V. (2009). *Financial sustainability of banks as the basis of the effective functioning of the credit system: monograph*. Ternopil: Terno-graph.
5. Dovgan, M. (2012). *Financial stability of banking systems of Ukraine: problems of assessment and security: monograph*. Sumy: The NBU.
6. Zilch, B. (2013). Financial stability: the essence and features of manifestation. *Vestnik SevNTU*.

-
7. Unkovska, T. (2009). *Systemic understanding of financial stability: solving paradoxes*. Kyiv: Economic theory.
 8. Savradim, V. M. (2013). Financial stability: a theoretical study and practical approaches. *The research papers NDFI*.
 9. Bezrodna, O. S., Lesyk, V. (2017). Theoretic-methodological aspects of evaluation of financial stability of the banking system. *Problems of the economy*.
 10. Bobil, V. V. (2011) *Improvement of models for estimation of financial sustainability of a modern banking system*. [E-Reader Version]. Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/v/udoskonalennya-modeli-otsinki-finansovoyi-stiykosti-suchasnoyi-bankivskoyi-sistemi>.
 11. Dakonova, I. I, Mordan, Y. Y. (2015). Studies assess the level of financial stability as the skladovogo element of the mechanism of government regulation of the banking system. *Business-inform*.
 12. Karceva, G. T. (2016). Problems of ensuring the financial stability of the banking system in the conditions of macroeconomic instability. *Bulletin of I. I. Mechnikov ONU*.
 13. Kovalenko, V., Garkusha, Y. (2013). Theoretical and methodological approaches to the assessment of financial stability of the banking system. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*.
 14. Lintur, I., Kocik, T. V. (2016). Estimation of financial stability of the banking system on the basis of the indicators and the prudential. *Economy and society*.
 15. Maiba, V. (2010). Rating evaluation of the financial sustainability of the commercial banks. *Efficient economy*. [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=222>.
 16. Mishchenko, O. Malyutin, O. (2015). Instrumental stability of the banking system on the basis of the development of aggregate index. *Bulletin of the National Bank of Ukraine*.
 17. Telisevska, I. I. Korenska, A. M. (2015). Evaluation of the financial sustainability of the banks as an element of management. *Global and national issues*.
 18. Pogorelenko, N. P. (2014). Theoretical basis for comparison of the sustainability and stability of the banking system functioning. *Economic space*.
 19. *The provisions on the procedure for the definition of systemically important banks "approved by the Decree of the National Bank of Ukraine 25.12.2014, no. 863*. [E-Reader Version]. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=13264040>.
 20. *The decision of the Committee on supervision and the decision of the Committee on supervision and regulation of banks, supervision of the National Bank of Ukraine № 78 from 16.02.2016 p. for the determination of three systematically important banks*. [E-Reader Version]. Retrieved from: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27652722.
 21. *Instructions about the order of regulation of banks in Ukraine, approved by the Decree of the National Bank of Ukraine dated 26.09.2001. № 841/6-32 (with changes and additions)*. [E-Reader Version]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01/paran1326#n1326>.
 22. *Decision of the Board of the National Bank of Ukraine dated 23.02.2017, # 100-chocolate on the definition of systemically important banks to the year 2017*. [E-Reader Version]. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44475382.
 23. Semriad A. (2010). *Systemically important financial institutions: criteria, problems and adjustment*. Ukraine financial: information-analytical portal of the Ukrainian Agency of financial development.
 24. *The decision of the NBU on 02.10.2015 p. No. 664 "revocation of banking licence and the Elimination of PJSC «Delta Bank»*. [E-Reader Version]. Retrieved from https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=22285248.
 25. Lavrenyuk, V. (2016) *Systemically important banks and their impact on the stability of the banking system*. [E-Reader Version]. Retrieved from https://kneu.edu.ua/userfiles/d-26.006.04/2016/dis_Lavreniuk_V_V_V.pdf.
 26. Pogorelenko, N. P.(2018) *Basic conceptual functioning and development of the Ukrainian. State banks financial-credit activity: problems of theory and practice*.
 27. *The Government supports the updated principles of the strategic reform of the State banking sector/government portal*. [E-Reader Version]. Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/uryad-pidtrimav-onovleni-zasadistrategichnogo-reformuvannya-derzhavnogo-bankivskogo-sektoru>.
 28. *Statistics of banks of Ukraine as of 01.01.2017 year*. [E-Reader Version]. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43707167>.
 29. *Law of Ukraine "on banks and banking activity" dated 07.12.2000, № 2121-III (with changes and additions)*. [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
 30. *Decree of the National Bank of Ukraine "about bringing the authorized capital of banks in compliance with the minimum standard size no. 464 of 06.08.20014*. [E-Reader Version]. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0464500-14>
 31. *Decree of the National Bank of Ukraine "about banks ' capital increase no. 58 of 04.02.2016* . [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v005850>.
-

-
32. *The Decree of the National Bank of Ukraine "on amending certain legislative acts of the National Bank of Ukraine No. 242 of 07.04.2016.* [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0242500-16>.
 33. *Resolution No. 2 from 11.01.2017, on the recognition that repealed statutes of the National Bank of Ukraine № 57 from 04.02.2016 2011.* [E-Reader Version]. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=42298726>.
 34. *Decree of the National Bank of Ukraine "on amending certain legislative acts of the National Bank of Ukraine No. 136 of 21.12.2017* [E-Reader Version]. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0136500-17>.
 35. *National Bank reduced schedule increase the minimum authorized and regulatory capital of banks. Press release from 22.12.2017* [E-Reader Version]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=61023905&.
 36. *Statistics from the official website of the National Bank of Ukraine.* [E-Reader Version]. Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id.
 37. *A review of the banking sector. Issue 6. February 2018 year.* [E-Reader Version]. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64628171>.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2018 р.

Людмила Миронівна СЕГЕДА

викладач,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: l_segeda@ukr.net

НАПРЯМКИ АДАПТАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НБУ ДО РЕЖИМУ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ НА ПРИКЛАДІ НОВОЇ ЗЕЛАНДІЇ

Сегеда, Л. М. Напрямки адаптації грошово-кредитного регулювання НБУ до режиму інфляційного таргетування на прикладі Нової Зеландії [Текст] / Людмила Миронівна Сегеда // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 196-205. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглядаються основні проблеми адаптації грошово-кредитного регулювання НБУ до режиму інфляційного таргетування, а також основні причини низької ефективності впровадження світового досвіду у сфері монетарної політики до вітчизняних реалій. Розроблено методичні рекомендації щодо підвищення дієвості грошово-кредитного регулювання, оптимізації монетарного режиму інфляційного таргетування та впровадження монетарного правила в практику реалізації грошово-кредитної політики НБУ.

Мета. Метою статті є вивчення світового досвіду у сфері адаптації грошово-кредитного регулювання до монетарного режиму інфляційного таргетування на прикладі Нової Зеландії та розробка теоретико-практичних висновків для України.

Методи. Використано загальнонаукові методи дослідження, зокрема синтезу та узагальнення під час обґрунтування основних проблем грошово-кредитного регулювання в контексті реалізації монетарного режиму інфляційного таргетування в Україні. Методи аналізу та порівняння під час вивчення досвіду Нової Зеландії у сфері становлення монетарного режиму інфляційного регулювання. Статистично-математичні методи під час розробки монетарного правила для України.

Результати. Виокремлено основні проблеми низької дієвості грошово-кредитного регулювання в Україні, які пов'язані із нехтуванням національних інтересів, дисбалансами розвитку національної економіки, нераціональної структури експорту та імпорту, негативним бізнес-середовищем та утворюють умови поглинання монетарних імпульсів. Досліджено досвід Нової Зеландії у сфері становлення монетарного режиму інфляційного таргетування та зроблено висновок, про тривалий перехідний період, під час якого на рівні з інфляційними цілями де-факто як проміжні цілі грошово-кредитної політики використовувалися валютний курс і ліквідність банківської системи, що дозволило безболісно для економіки забезпечити перехід до гнучкого інфляційного таргетування. Розроблено монетарне правило для України та методичні рекомендації щодо підвищення дієвості грошово-кредитного регулювання НБУ в межах гнучкого інфляційного таргетування.

Ключові слова: грошово-кредитне регулювання; трансмісійний механізм грошово-кредитної політики; таргетування інфляції; монетарне правило.

DIRECTIONS OF ADAPTATION OF THE NBU MONEY AND CREDIT ADJUSTMENT TO THE INFLATION TARGETING MODE ON THE EXAMPLE OF NEW ZEALAND

Abstract

Introduction. The article deals with the main problems of adaptation of the NBU monetary and credit regulation to the inflation-targeting mode. The main reasons for the low efficiency of the introduction of world experience in the field of monetary policy to domestic realities are considered. The methodical recommendations for increasing the efficiency of monetary regulation, optimizing the monetary mode of inflation targeting and implementing the monetary rule in the practice of realization of monetary policy of the NBU are developed.

Purpose. The article aims to study the world experience in the field of adapting monetary and credit regulation to the monetary mode of inflation targeting on the example of New Zealand and to develop the theoretical and practical conclusions for Ukraine.

Method (methodology). The following general scientific methods have been used in this research: method of synthesis and generalization (to substantiate the basic problems of monetary regulation in the context of realization of the monetary regime of inflation targeting in Ukraine); methods of analysis and comparison (to study the experience of New Zealand in the field of the formation of the monetary mode of inflationary regulation); statistical and mathematical methods (to develop monetary rule in Ukraine).

Results. The main problems of low efficiency of monetary regulation in Ukraine that are related to the neglect of national interests, imbalances in the development of the national economy, inappropriate structure of exports and imports, negative business environment, and conditions for the absorption of monetary impulses have been identified. The experience of New Zealand in the field of the formation of the monetary mode of inflation targeting has been researched. It has been made the conclusion concerning a long transitional period during which, at the level of inflationary purposes, de facto, as intermediate monetary policy objectives, the exchange rate and liquidity of the banking system are used. The monetary rule for Ukraine has been developed. The methodical recommendations for increasing the effectiveness of the monetary and credit regulation of the NBU within the framework of flexible inflation targeting have been worked out.

Keywords: monetary regulation; transmission mechanism of monetary policy; inflation targeting; monetary rule.

JEL classification: E420, E590

Вступ

Перманентні економічні та політичні кризи в Україні зумовлюють появу широких дискусій щодо реформування економіки, державного управління, монетарної політики, банківської системи та інших напрямків життєдіяльності країни, що часто призводить до розробки рекомендацій про запозичення світового досвіду в тій чи іншій сфері.

Дійсно світова економічна наука та апробовані практичні підходи до ведення монетарної політики можуть слугувати дорожньою картою реформування грошово-кредитної сфери в Україні, однак 27 років вивчення і запозичення світового досвіду не принесли вагомих результатів у царині забезпечення дієвості інструментів грошово-кредитної політики, механізму монетарної трансмісії, вибору монетарних режимів та й організації банківської справи загалом.

Поясненням цьому можуть бути щонайменше дві причини: 1) сліпе копіювання світового досвіду без реальної оцінки не тільки можливостей його адаптації до вітчизняних реалій, а й без прорахунку певних сценаріїв розвитку вітчизняної економіки після такого впровадження; 2) відсутність політичної волі щодо завершення адаптації чи імплементації світового досвіду, адже, як показує практика, адаптацію багатьох слушних прикладів не було завершено.

Не стало винятком й останнє масштабне впровадження світового досвіду в систему грошово-кредитного регулювання, яке передбачало зміну монетарного режиму з метою досягнення цінової та фінансової стабільності. Як відомо, результатом такого підходу стали найбільші за історію незалежності збитки банківської системи, виведення з ринку 90 банків, трикратна девальвація національної валюти, а в кінцевому підсумку – зниження ВВП з 180 до 90 млрд дол. США.

Тематика грошово-кредитного регулювання не є новою у вітчизняній науці, однак попри зміну економічних циклів, кон'юнктури ринків, політичної ситуації завжди залишається актуальною, оскільки

розглядає ефективність однієї із найважливіших регулятивних функцій держави: регулювання грошового обігу і кредиту. Питанням забезпечення ефективності грошово-кредитного регулювання в Україні присвятили свої праці багато науковців, зокрема такі, як: Андрейків Т. Я. [1], Гладких Д. М. [2], Дзюблюк О. В. [3], Міщенко В. І. [4] та ін. Однак щодо обґрунтування вибору монетарного режиму є деякі розбіжності, зокрема в контексті інфляційного таргетування, які потребують ґрунтовного вивчення міжнародного досвіду з метою мінімізації негативних наслідків його зміни для національної економіки.

Мета статті

Таким чином, метою статті є вивчення світового досвіду у сфері адаптації грошово-кредитного регулювання до монетарного режиму інфляційного таргетування на прикладі Нової Зеландії та розробка теоретико-практичних висновків для України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Безумовно, монетарний режим, який існував в Україні до середини 2014 року і полягав у жорсткому таргетуванні валютного курсу (режим фіксованого валютного курсу), потребував корекції, адже тривала підтримка валютного курсу впродовж 2009-2013 років на одному рівні хоча й забезпечувала цінову і фінансову стабільність у країні, однак накопичувала певні структурні дисбаланси в економіці та призводила до швидкого зниження обсягів офіційних резервних активів (рис. 1).

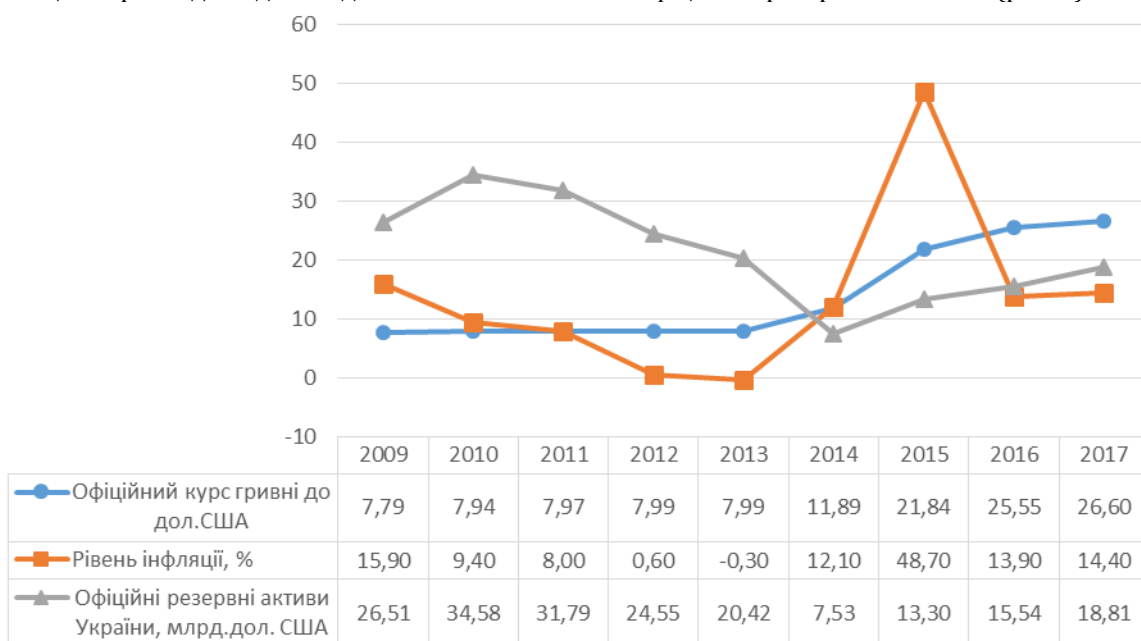


Рис. 1. Динаміка деяких показників валютного ринку та інфляції в Україні у 2009-2017 роках*

*Розраховано автором за даними НБУ [5].

Як бачимо з рисунку 1, тенденції у вітчизняній економіці спостерігалися такі, що криза була лише питанням часу, а Революція Гідності стала одним із основних факторів її прискорення.

Зважаючи на негативні тенденції в економіці, банківській системі та на валютному ринку, як антикризовий захід Національний банк України реалізував зміну монетарного режиму із таргетування валютного курсу на таргетування інфляції. Аналізуючи інформаційні матеріали Національного банку України, ми встановили, що причинами зміни монетарного режиму стала необхідність зниження інфляції, яка виникла внаслідок впливу економічної кризи. Хоча, на наш погляд, в умовах масштабної паніки на фінансових ринках та негативного шоку для національної економіки, спричиненого анексією Криму, війною на Донбасі та революційною зміною влади, метою повної зміни або корекції монетарного режиму повинно було стати формування зрозумілих для економічних агентів якорів монетарної політики та передбачуваного впливу монетарної трансмісії на економічний розвиток. Тобто основою монетарного режиму в умовах паніки повинні стати комунікаційні сигнали та чітко окреслені маяки монетарних індикаторів з метою створення позитивних ділових очікувань. Натомість, Національний банк України в ході реалізації заходів щодо зміни монетарного режиму припустився, на наш погляд, фатальної помилки, оголосивши про миттєвий перехід до режиму плаваючого валютного курсу, що лише посилювало паніку та спекулятивні операції на валютному ринку, які негативним чином відобразилися як на ціновій стабільності, так і на стабільності вітчизняної банківської системи.

Проте в публікаціях НБУ стверджується, що де-факто до застосування режиму інфляційного таргетування Національний банк перейшов на початку 2016 року. До цього тривала підготовча робота зі створення всіх критично необхідних передумов для його запровадження. На першому етапі (до 2015 року) були створені технічні передумови, зокрема побудовано макроекономічні моделі, розроблено квартальний прогностичний цикл. На другому етапі (у першій половині 2015 року) були створені інституційні передумови, у тому числі забезпечена незалежність Національного банку у використанні інструментів для досягнення своєї цілі, усунене фіскальне домінування, змінений процес прийняття рішень з монетарної політики. З другої половини 2015 року тривав третій етап – упровадження всіх ключових елементів інфляційного таргетування [5]. Окрім цього, наприклад у Дорожній карті Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування [6] з метою підтвердження безпомилковості рішень НБУ наведено досвід розвинутих країн світу та країн, що розвиваються, які внаслідок упровадження режиму інфляційного таргетування досягнули вагомих результатів у процесі зниження темпів інфляції, розвитку технічної інфраструктури центральних банків, покращення показників фінансової системи, підвищення інституційної незалежності центрального банку та досягнення стабільних темпів розвитку національних економік.

Акцитування уваги лише на монетарній складовій інфляційного таргетування та на дезінфляційних тенденціях унаслідок дії монетарного трансмісійного механізму, на наш погляд, може призвести до викривлення висновків про архіважливість певного монетарного режиму для національної економіки, що, вочевидь, мало місце в Україні. Обґрунтовуючи необхідність упровадження монетарного режиму інфляційного таргетування, на наш погляд, Національний банк України знехтував аналізом макроекономічних та правових умов розвитку економік тих країн, які впровадили інфляційне таргетування, а також тих, досвідом яких він керувався. Окрім цього, певні прорахунки були допущені під час вивчення і розуміння національних особливостей економіки України, що в кінцевому підсумку мало вплив на ефективність монетарної політики загалом.

У цьому контексті потрібно зауважити, що ефективність дії механізму монетарної трансмісії в межах того чи іншого монетарного режиму залежить не тільки від визначеного поєднання каналів монетарної трансмісії та інструментів грошово-кредитної політики, а від умов і здатності фінансової системи й реального сектору поглинути спрямовані на них імпульси (рис. 2) та використати їх у процесі розширеного відтворення. Сьогодні створення таких умов є одним із першочергових завдань урядів розвинутих країн світу.

Повертаючись до аналізу світового досвіду щодо вибору монетарних режимів, зосередимо свою увагу на аналізі умов поглинання імпульсів механізму монетарної трансмісії в межах певного монетарного режиму, чого, на наш погляд, не було зроблено в оцінці світового досвіду інфляційного таргетування як Національним банком України, так і вітчизняними науковцями.

Еталонними країнами, що використовують монетарний режим інфляційного таргетування та які досягнули низького рівня інфляції, інституційної незалежності центрального банку, високих темпів економічного зростання є Нова Зеландія (першою серед країн світу впровадила інфляційне таргетування), Великобританія, Японія, Бразилія, Мексика, Ізраїль, Австралія, Канада, Польща та інші. Саме на досвід цих країн у сфері монетарних та організаційних аспектів формування основ режиму інфляційного таргетування в Україні спирається Національний банк. Однак, на наш погляд, успішна реалізація режиму інфляційного таргетування в цих країнах відбулося завдяки створення сприятливих умов для поглинання імпульсів дії механізму монетарної трансмісії.

Розглянемо умови та історичні аспекти поглинання імпульсів дії механізму монетарної трансмісії в Новій Зеландії (як країні, яка першою у світі впровадила режим інфляційного таргетування), яка в частині забезпечення сприятливого бізнес-середовища займає одне із провідних місць світу, адже за ефективністю монопольної політики займає перше місце у світі, що свідчить про мінімальний вплив (або повну його відсутність) монополій на формування цін на внутрішньому ринку. На відміну від Нової Зеландії, Україна займає 136 місце із 140 країн світу (табл. 1) за ефективністю антимонопольної політики, що відображає набір неринкових методів формування цін на продукцію національних виробників (наприклад: «Роттердам +»), а це свідчить про високий рівень немонетарної інфляції, що є неприпустимим у ході реалізації режиму інфляційного таргетування. Окрім цього, Нова Зеландія посідає перше місце у світі за легкістю ведення бізнесу та за мінімальним рівнем корупції (Україна – 76 і 131 місця відповідно), що дозволяє реальному сектору економіки ефективно використовувати кредитні ресурси комерційних банків, а внаслідок стабільності цін на активи – залучати додаткове фінансування для своєї діяльності на фондовому ринку. Про високі масштаби кредитно-фінансової підтримки розвитку бізнесу свідчить коефіцієнт монетизації економіки.

Значну увагу слід звернути на фактори платіжного балансу Нової Зеландії, де, на відміну від України, частка експорту сировини в сукупному експорті товарів становить лише 5 % (в Україні – 60 %), що забезпечує економіку країни від втрат унаслідок коливання цін на сировину, як це відбувається в Україні. Імпорт енергоносіїв як однієї з основних складових інфляційної спіралі в Новій Зеландії

становить всього 9 %, а коефіцієнт відкритості економіки – 57 % (в Україні – 40 і 97 % відповідно), що свідчить про порівняно великі масштаби внутрішнього ринку, а це створює умови для мінімізації негативного впливу цін імпортованих товарів на розвиток економіки.

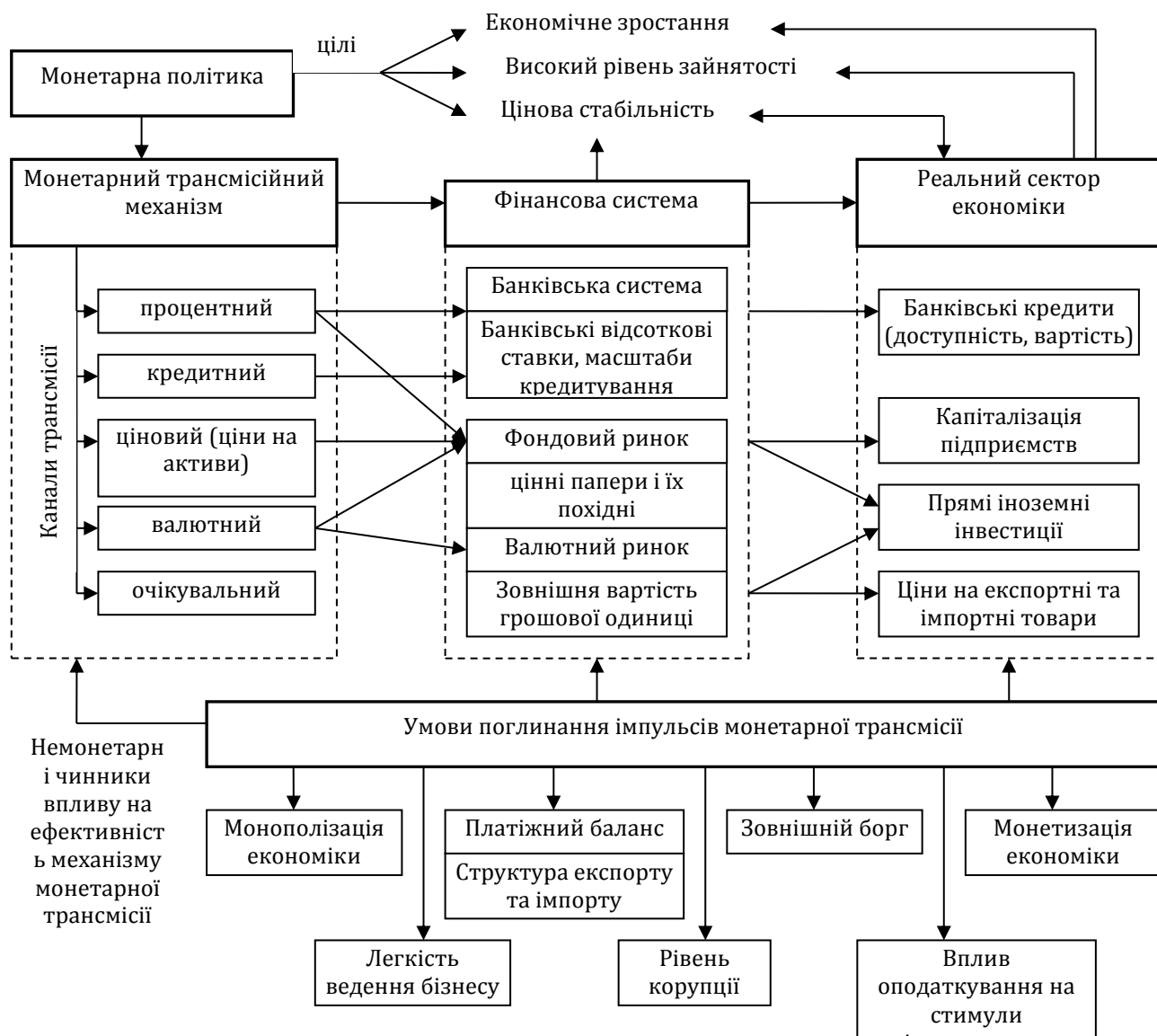


Рис. 2. Структурно-логічна схема дії механізму монетарної трансмісії в умовах впливу немонетарних чинників на його ефективність*

*Власна розробка.

Однак, попри високий рівень розвитку економіки Нової Зеландії, сприятливе правове та бізнес-середовище, перехідний етап упровадження таргетування інфляції в цій країні тривав дев'ять років: з 1990 по 1999 рік. Так у перші роки практики таргетування інфляції її успіх був продиктований оптимізацією правового поля грошово-кредитної та фіскальної політики, що дозволяло разом із монетарними змінами забезпечити високий рівень фіскальної дисципліни, для чого було прийнято нову редакцію закону про центральний банк (1989 р.) та закону про державні фінанси (1989 р.). Відповідно до закону про державні фінанси Міністерство фінансів зобов'язано надати суспільству переконливі докази соціальної доцільності державних позик [9, с. 44-45]. У результаті застосування цього принципу, на тлі інших положень закону, починаючи з 1994 р., Державний бюджет зводиться з профіцитом, а обсяг державного боргу за період дії закону знизився з 58,0 % ВВП за підсумками 1989 р. до 25,0 % ВВП за підсумками 2016 р. Таким чином, законодавство зобов'язувало центральний банк і міністерство фінансів Нової Зеландії узгоджувати свої дії з метою досягнення заявленого цінового орієнтира.

Окрім цього, надзвичайно важливим досвідом для України у сфері формування правової основи ефективного застосування монетарного режиму, в Новій Зеландії є механізм правового закріплення цілей грошово-кредитної політики. Так перед призначенням будь-якої особи на посаду голови

Резервного банку Нової Зеландії або перед перепризначенням на цю посаду чинного голови, міністр фінансів укладає зі згаданою особою угоду, в якій фіксуються цілі грошово-кредитної політики, досягнення яких забезпечує виконання Резервним банком його основної функції. Цілі грошово-кредитної політики можуть бути встановлені на весь термін призначення на посаду голови Резервного банку (п'ять років) або на термін, спеціально обумовлений в угоді, або за допомогою комбінації обох способів. Міністр фінансів і голова Резервного банку можуть час від часу переглядати або змінювати цілі грошово-кредитної політики.

Таблиця 1. Деякі показники макроекономічних та правових умов поглинання імпульсів дії механізму монетарної трансмісії*

Назва показника		Країна	
		Нова Зеландія	Україна
Фактори платіжного балансу	Експорт сировини/Сукупний експорт товарів	5	60
	Експорт переробної промисловості/Сукупний експорт товарів	78	28
	Імпорт енергоресурсів/Сукупний імпорту товарів	9	40
	Відкритість економіки	57	97
Макроекономічні умови	Монетизація економіки	114	48
	Державні витрати до ВВП	39	51
	Державний борг до ВВП	25	79
	Зовнішній борг до ВВП	106	126
Бізнес-середовище (місце країни в рейтингу країн світу)	Інтенсивність локальної конкуренції	16	99
	Домінування великих компаній на внутрішньому ринку	26	98
	Ефективність антимонопольної політики	1	136
	Вплив оподаткування на стимули для інвестування	14	129
	Наявність нетарифних бар'єрів	5	116
	Легкість ведення бізнесу	1	76
	Рівень корупції	1	131

*Побудовано автором на основі даних [7], [8].

Міністр фінансів забезпечує оформлення домовленості з головою Резервного банку про цілі грошово-кредитної політики в письмовій формі. Голова Резервного банку забезпечує подання підписаних угод про цілі грошово-кредитної політики раді директорів Резервного банку на ознайомлення на першій нараді після дати їх підписання. Міністр фінансів у максимально короткий строк подає підписані угоди палаті представників, а також забезпечує їх публікацію у пресі.

Крім відповідальності центрального банку за ціль по інфляції, зазначені положення накладають персональну відповідальність на голову Резервного банку. Обов'язок голови Резервного банку полягає в тому, щоб гарантувати відповідність заходів грошово-кредитної політики поставленим цілям [10; 11].

Таким чином, зазначені нормативно-правові засади узгодженості цілей грошово-кредитної політики та визначення персональної відповідальності голови центрального банку за їх виконання знижує ймовірність залежності центрального банку від інших органів влади, що дає змогу ефективно проводити свою діяльність.

Досліджуючи досвід країн світу, які проводять інфляційне таргетування, варто звернути увагу на те, що тільки десять із двадцяти восьми країн (за даними МВФ станом на 2014 рік) реалізують його в чистому вигляді, а саме: Австралія, Канада, Чилі, Ізраїль, Японія, Мексика, Норвегія, Польща, Швеція і Великобританія. Інші країни як монетарний режим використовують гнучке таргетування інфляції, яке передбачає управління валютним курсом шляхом здійснення валютних інтервенцій та управління банківською ліквідністю відповідно до досягнення цілей із забезпечення високих темпів економічного зростання.

У цьому контексті передовим, на наш погляд, є також досвід Нової Зеландії, яка в перші дев'ять років реалізації інфляційного таргетування поряд із встановленням цілей по інфляції встановлювала цілі із досягнення валютної стабільності і високого рівня ліквідності банківської системи, який виступав проміжною ціллю грошово-кредитної політики.

Досягненню цієї цілі сприяли вільно плаваючий валютний курс і фінансування дефіциту Державного бюджету за допомогою ринкових механізмів (емісії боргових облігацій). Контроль за обсягом ліквідності забезпечувався за рахунок операцій на відкритому ринку. На грошові ресурси на

рахунках Резервного банку для розрахунків у банківській системі нараховувалися відсотки за процентною ставкою нижче ринкової з тим, щоб знизити бажання банків зберігати надлишкові резерви. Їх обсяг ніколи не перевищував 0,1 % загального обсягу депозитів, що зберігаються в банківській системі. В Україні ж, після впровадження режиму інфляційного таргетування ставки за депозитними сертифікатами (які відображали обсяг надлишкових резервів банків) були вищими, ніж ставки за кредитами реальному сектору економіки, а в певний період – навіть вищими, ніж ставки за кредитами рефінансування овернайт, що знижувало ефективність відсоткової політики та не сприяло ефективному перерозподілу банківської ліквідності як у межах банківської системи, так і в межах всієї економіки.

Практика показала, що управління банківською ліквідністю в Новій Зеландії не дозволяє ефективно впливати на грошово-кредитні умови, в результаті чого ринкові відсоткові ставки в цей період характеризувалися значною волатильністю і залишалися слабко передбачуваними. До кінця 80-х рр. так і не склалося розуміння того, як відсоткові ставки впливають на інфляцію. Водночас Резервний банк Нової Зеландії за п'ятирічний період спостережень отримав уявлення про те, як впливає валютний курс на інфляцію. Виявилося, що одновідсоткова зміна валютного курсу (за індексом TWI) приводила до зміни індексу споживчих цін у наступному році на 0,4 відсоткового пункту. Ця закономірність лягла в основу системи таргетування інфляції в перші роки нового режиму грошово-кредитної політики. Виходячи зі складного відхилення інфляції від поставленої мети, для валютного курсу визначалися межі («conditional comfort zone»), на які потрібно орієнтуватися з тим, щоб досягти мети щодо інфляції. При цьому Резервний банк не оголошував жодних орієнтирів за валютним курсом, хоча правило «коефіцієнта 0,4» було представлено громадськості, що дозволяло фінансовим ринкам досить точно визначати «зону комфорту» для валютного курсу [9, с. 48-49; 12].

Отже, в перші роки інфляційного таргетування Резервний банк Нової Зеландії не встановлював відсоткові ставки (інструмент офіційної відсоткової ставки з'явився тільки в 1999 р), а основними інструментами досягнення мети щодо інфляції були орієнтир обсягу ліквідності банківської системи і не оголошувана громадськості «зона комфорту» для валютного курсу. Незважаючи на обмежені можливості впливати на грошово-кредитні умови, Резервному банку вдалося досягти значних успіхів у контролі за інфляцією. Важливою ланкою, що забезпечила ефективність сформованої системи, була інформаційна складова політики Резервного банку. Виявилося, що для формування спрямованого впливу на інфляцію зовсім не обов'язково вдаватися до використання інструментів грошово-кредитної політики, що змінюють рівні банківської ліквідності та валютного курсу. У більшості випадків виявляється достатнім надати пояснення позиції Резервного банку. Менеджмент комерційних банків розумів, що заходами грошово-кредитної політики Резервний банк буде домагатися оголошеного коригування грошово-кредитних умов, а отже, відповідної динаміки валютного курсу і відсоткової ставки. Тому одного оголошення офіційної позиції виявлялося достатнім для початку руху грошово-кредитних умов у потрібний бік, часом зовсім позбавляючи Резервний банк від коригування грошово-кредитних інструментів. Це дозволяло мінімізувати негативний вплив певних факторів на фінансовий стан комерційних банків, пов'язаних з проведенням інфляційного таргетування.

У кінці 1990-х років Резервний банк відмовився від практики впливу на динаміку цін за допомогою валютного курсу. Значною мірою відмова пов'язана з ослабленням правила «коефіцієнта 0,4». Зниження взаємозв'язку між валютним курсом та інфляцією в короткостроковій перспективі спостерігалось також в інших країнах, що проводили таргетування інфляції. Нове правило впливу на інфляцію стало більш складним, що враховує відхилення реального валютного курсу, реальних відсоткових ставок, реального ВВП від потенційних рівнів (близьких або таких, що збігаються з усередненими за бізнес-циклом значеннями). Перехід до нового правила зумовив збільшення періоду, на який потрібно було прогнозувати інфляцію. Управління ліквідністю та інформаційна політика залишилися найважливішими інструментами Резервного банку Нової Зеландії [9, с. 50].

Таким чином, підсумовуючи досвід Нової Зеландії в сфері таргетування інфляції, можна зробити висновок, що успішному його впровадженню передували налагодження жорстких правових умов діяльності центрального банку, напрямків узгодженості монетарної і фінансової політики (насамперед – боргової), а також порівняно довгий перехідний період, який передбачав досягнення цілей щодо забезпечення високого рівня ліквідності банківської системи та стабільності валютного курсу шляхом використання правила грошово-кредитної політики, яке, по суті, передбачало встановлення неоголошеного валютного коридору. Звідси досягнення цілі по ліквідності банківської системи шляхом мінімізації надлишкових резервів банків сприяло розвитку кредитування реального сектору економіки, а це призвело до високого рівня її монетизації (114 % станом на 2016 рік) та високих темпів економічного зростання, досягнення цілі по валютному курсу, що спочатку було основою досягнення цілей по інфляції, сприяло позитивним діловим очікуванням суб'єктів підприємницької діяльності і населення і, як наслідок, пожвавленню ділової активності.

Щодо України, то, враховуючи досвід Нової Зеландії та з метою формування ефективного трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в умовах інфляційного таргетування, а також

чітких сигналів для суб'єктів економіки, необхідно запровадити правило монетарної політики, яке б передбачало створення цільових орієнтирів не тільки по інфляції, а й по валютному курсу й відсотковій ставці. Використовуючи виробничу функцію Кобба-Дугласа та можливості Microsoft Excel, розрахуємо вплив зміни середньозваженої ставки рефінансування та валютного курсу на динамку індексу споживчих цін, з огляду на аналіз даних Національного банку України за 2012-2017 роки. Отримані дані відобразимо на рисунку 3.

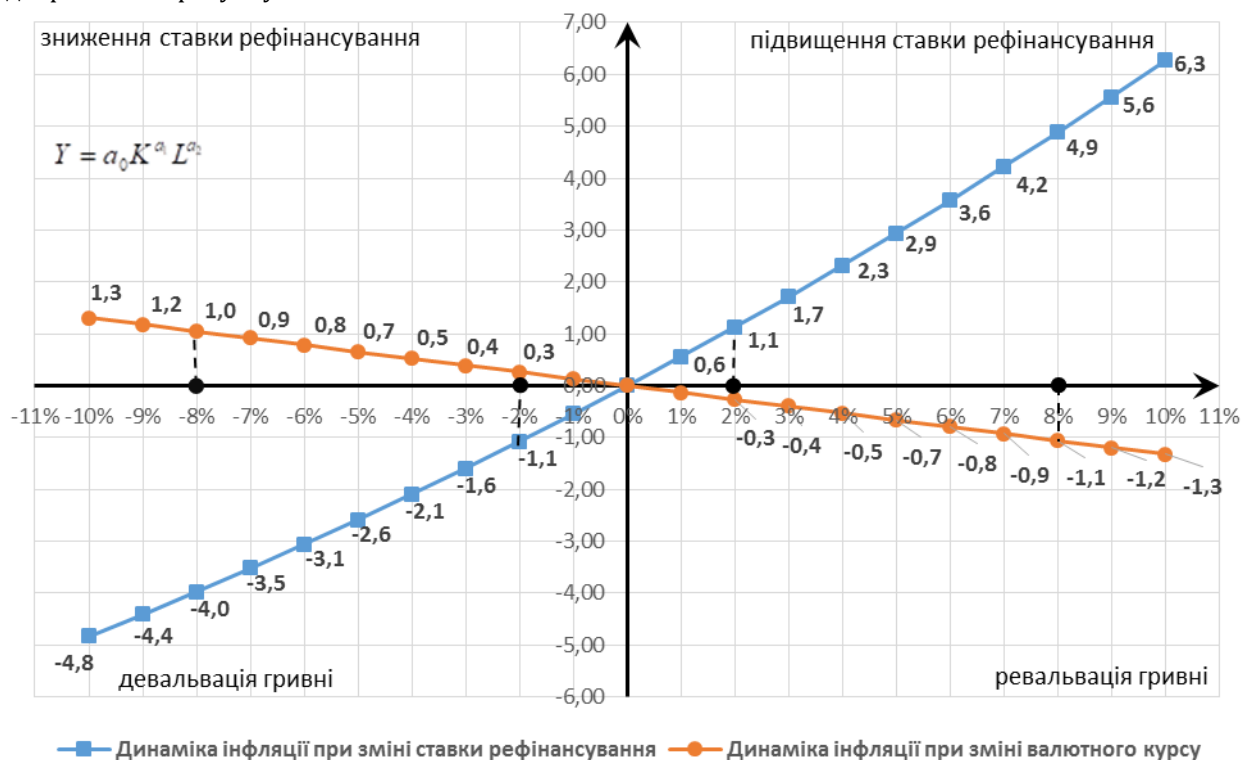


Рис. 3. Розрахункові значення впливу зміни валютного курсу на зміну інфляції в Україні за період січень 2012-січень 2018 років*

*Розраховано автором за даними НБУ [5].

Як бачимо з рисунку 3, при зміні середньозваженої ставки рефінансування на 2 % інфляція змінюється на 1,1 %, однак така зміна не є обернено пропорційною, а це означає, що відсоткова ставка реагує на інфляцію, а не навпаки. Тобто в Україні середньозважена ставка рефінансування або облікова ставка не відзначається високою дієвістю, оскільки при їх підвищенні інфляція не знижується (як це відбувається в розвинутих країнах та країнах, що використовують режим інфляційного таргетування), а навпаки підвищуються. Така ситуація свідчить про те, що в Україні існує інфляція витрат і у випадку підвищення середньозваженої ставки рефінансування зростає вартість ресурсів для підприємств, а отже, і собівартість продукції.

Що ж стосується валютного курсу, то при його зміні на 8 % інфляція змінюється на 1 % в обидва боки, тобто при ревальвації гривні інфляція знижується, а при девальвації – підвищується, що підтверджує наявність інфляції витрат. У такому випадку основним інфляційним якорем є валютний курс, а відсоткова ставка виконує роль допоміжного інструменту.

Однак варто зауважити, що сьогодні вже не доцільно відмовлятися від режиму інфляційного таргетування, адже такий захід нестиме нові шоки як для грошово-кредитного ринку, так і для економіки загалом. Більш доцільно скористатися світовим досвідом щодо реалізації гнучкого інфляційного таргетування з урахуванням особливостей розвитку національної економіки.

На наш погляд, гнучке інфляційне таргетування в Україні повинно передбачати певну систему коридорів з чіткими межами зміни відсоткової ставки та валютного курсу. Так, зважаючи на наявність великих обсягів надлишкових резервів комерційних банків, Національному банку варто запровадити асиметричний коридор відсоткових ставок, який передбачатиме можливість встановлення великої різниці між відсотковими ставками за активними та пасивними операціями, що, з одного боку дозволить зробити відсоткову політику більш передбачуваною, а з іншого – підвищить ефективність механізму управління ліквідністю банківської системи. Особливу увагу в цьому контексті варто звернути на нижню межу асиметричного відсоткового коридору, тобто відсотковій ставці за депозитними сертифікатами НБУ овернайт, яка повинна виконувати не стимулюючу (як це є в Україні на даний час), а штрафну

функцію для банків, які накопичують надлишкові резерви. Тобто відсоткова ставка за депозитними сертифікатами повинна бути мінімальною і спрямованою на те, щоб банки ефективніше використовували свої надлишкові резерви для кредитування реального сектору економіки. Верхня межа асиметричного коридору повинна встановлювати мінімальну вартість кредитних ресурсів в економіці, з огляду на необхідність регулювання номінального ВВП та інфляції попиту, але не інфляції витрат. Встановлення асиметричного відсоткового коридору дасть змогу Національному банку України здійснювати ефективний вплив на монетарну інфляцію попиту та на ліквідність банківської системи.

Досягнення ж інфляційної цілі шляхом мінімізації інфляції витрат, виходячи із структури вітчизняного зовнішньо торгівельного обороту, можливе, на наш погляд, у випадку запровадження гнучкого валютного коридору (так званої політики «валютної змії»). За проведеними нами розрахунками (див. рис. 3) валютний коридор може бути встановлений у межах від -8 % до +8 % динаміки валютного курсу гривні відносно до долара США. Дотримання такого коридору, з одного боку, дасть змогу оголосити «комфортні зони» для бізнесу на зразок Нової Зеландії, що відповідно розширить горизонт бізнес-планування, а з іншого – дозволить досягнути інфляційної цілі з відхилення на ± 1 %.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про необхідність оптимізації грошово-кредитного регулювання Національного банку України в межах існуючого режиму інфляційного таргетування шляхом підвищення його гнучкості та врахування особливостей національної економіки, які характеризуються негативним бізнес-кліматом, неефективною структурою експорту та імпорту, а також низьким рівнем інноваційно-технологічного укладу та не дозволяють ефективно поглинати імпульси монетарного трансмісійного механізму. Окрім цього, потрібно зауважити, що під час вивчення міжнародного досвіду у сфері грошово-кредитної політики необхідно досконало аналізувати структуру економіки і особливості бізнес-середовища іноземної країни, адже ці фактори мають вирішальний вплив на дієвість монетарних інструментів та ефективність монетарних режимів. Зважаючи на значні структурні дисбаланси розвитку національної економіки, негативний бізнес-клімат та переважання факторів інфляції витрат над факторами інфляції попиту, Національному банку варто модифікувати режим інфляційного таргетування в частині збільшення його гнучкості та адаптивності, розробити монетарне правило, яке б ураховувало роль валютного курсу в процесі формування інфляційних трендів та формувало чіткі монетарні маяки для всіх економічних агентів з метою розвитку позитивних ділових очікувань.

Список літератури

1. Андрейків, Т. Я. Особливості та основні напрями вдосконалення грошово-кредитної політики в Україні / Т. Я. Андрейків // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 228-235.
2. Гладких, Д. М. Актуальні проблеми реалізації грошово-кредитної політики в Україні та основні напрямки їх вирішення [Текст] / Д. М. Гладких // Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство / голов. ред. М. М. Палінчак. – Ужгород: Гельветика, 2017. – Вип. 14. – № Ч. 1. – С. 56-60.
3. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: монографія / О. В. Дзюблюк, М. Д. Алексеєнко, В. В. Корнеєв [та ін.]; за ред. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль: Осадця Ю. В., 2017. – 298 с.
4. Міщенко, В. І. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції / В. І. Міщенко, С. В. Міщенко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 421-428.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
6. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>.
7. Schwab, Klaus. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
8. The observatory of economic complexity: ОЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://atlas.media.mit.edu/en/>.
9. Жигаев, А. Ю. Денежно-кредитная политика в Новой Зеландии / А. Ю. Жигаев // Деньги и кредит. – М: Финансы и статистика, 2010. – №2. – С. 42-51.
10. Трунин, П. В. О чем говорит мировой опыт инфляционного таргетирования / П. В. Трунин, А. В. Божечкова, А. М. Киюцевская // Деньги и кредит. – №4. – 2015. – С. 61-67.

-
11. Бобкова, Д. А. Зарубежный опыт денежно-кредитного регулирования развитых стран, применяющих инфляционное таргетирование / Д. А. Бобкова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – №3 (125). – 2015. – 145-150.
 12. Моисеев, С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учебное пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011. – 784 с.

References

1. Andreykiv, T. Ya. (2014). Osoblyvosti ta osnovni napryamy vdoskonalennya hroshovo-kredytnoyi polityky v Ukraini. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky*, 1, 228-235.
2. Hladkykh, D. M. (2017). Aktual'ni problemy realizatsiyi hroshovo-kredytnoyi polityky v Ukraini ta osnovni napryamky yikh vyreshennya. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu: seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 14(1), 56-60.
3. Dzyublyuk, O. V., Alekseyenko, M. D., Korniyev, V. V. (2017). *Teoriya i praktyka hroshovoho obihu ta bankivs'koyi spravy v umovakh hlobal'noyi finansovoyi nestabil'nosti*. Ternopil': Osadtsa Yu. V.
4. Mishchenko, V. I. & Mishchenko, S. V. (2015). Udoskonalennya diy kanaliv transmissiynoho mekhanizmu hroshovo-kredytnoyi polityky v Ukraini v umovakh perekhodu do tarhetuvannya inflyatsiyi. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 1, 421-428.
5. *Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrainy*. (2018). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
6. *Dorozhnya karta Natsional'noho banku Ukrainy z perekhodu do inflyatsiynoho tarhetuvannya*. (n.d.). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>.
7. Schwab, Klaus. (2017). *The Global Competitiveness Report 2015-2016*. Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
8. *The observatory of economic complexity: OEC*. (n.d.). Retrieved from: <https://atlas.media.mit.edu/en/>.
9. Zhyhaev, A. Yu. (2010). Denezhno-kredytnaya polityka v Novoy Zelandyy. *Den'hi i kredit*, 2, 42-51.
10. Trunyn, P. V., Bozhechkova, A. V., Kyyutsevska, A. M. (2015). O chem hovoryt mirovoy opyt inflyatsionnoho tarhetirovaniya. *Den'hy y kredit*, 4, 61-67.
11. Bobkova, D. A. (2015). Zarubezhnyy opyt denezhno-kreditnoho rehulirovaniya razvitykh stran, primenyayushchikh inflyatsionnoe tarhetirovanie. *Vestnyk Samarskoho gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, 3 (125), 145-150.
12. Moiseev, S. R. (2011). *Denezhno-kreditnaya politika: teoriya i praktika*. Moscow: Moskovskaya finansovo-promyshlennaya akademiya.

Стаття надійшла до редакції 10.03.2018 р.

Тетяна Петрівна ХОЛОСТА

Державний університет інфраструктури та технологій
E-mail: holosta27@gmail.com

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

Холоста, Т. П. Проблеми мотивації банківського персоналу [Текст] / Тетяна Петрівна Холоста // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 206-209. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом дослідження є соціально-психологічні, економічні та організаційні аспекти управління мотивацією персоналу в банківській сфері.

Метою статті є визначення та узагальнення проблемних аспектів мотивації банківського персоналу, а також формування низки рекомендацій для керівників щодо підвищення ступеня мотивації персоналу.

Розв'язання поставлених в дослідженні завдань здійснювалося із застосуванням системного, процесного, поведінкового та ситуаційного підходів, функціонально-цільового і абстрактно-логічного методів.

У статті визначено та узагальнено проблеми мотивації банківського персоналу; розглянуто сучасні прогресивні технології мотивації банківського персоналу провідних банківських установ; сформовано низку рекомендацій для керівників щодо підвищення ступеня мотивації персоналу.

Ключові слова: мотивація персоналу; технології мотивації; механізм мотивації; система ґрейдів; контролінг мотивації.

Tetiana Petrivna KHOLOSTA

State university of infrastructure and technology
E-mail: holosta27@gmail.com

PROBLEMS OF MOTIVATION OF BANKING PERSONNEL

Abstract

The subject of the research is the social and psychological, economic and organizational aspects of the management of personnel motivation in the banking sector.

The purpose of the article is to isolate and generalize the problem aspects of the motivation of banking personnel, as well as to formulate a number of recommendations for managers on increasing the level of staff motivation.

The solution of the tasks set in the research can be carried out with the use of system, process, behavioural and situational approaches, functional and target and abstract and logical methods.

The article highlights and generalizes problems of motivation of banking personnel. Modern advanced technologies of motivation of banking personnel of leading banking institutions have been considered. A number of recommendations for managers to increase the level of motivation of staff has been formed.

The scientific novelty consists of the theoretical substantiation and development of methodological and scientific and practical recommendations for improving the management of personnel motivation in the banking sector, adequate to the goals and objectives of the bank development strategy in the XXI century.

Keywords: personnel motivation; motivation technology; motivation mechanism; system of grades; controlling motivation.

JEL classification: J32, M12

Вступ

Кожна сучасна банківська установа працює в умовах підсиленої конкурентної боротьби за клієнта. Для реалізації стратегії розвитку банку необхідне об'єднання дій працівників. Це можливо при наявності у персоналу чіткого та однозначного уявлення про цілі та цінності банківської установи та поділу персоналом цих цілей і цінностей. Об'єднання зусиль можливо, якщо кожен працівник банку

знатиме, «що», «де», «коли», «як», «з ким» і «навіщо» (заради досягнення якого результату) робити. Це дозволить досягти цілей, недосяжних кожним працівником банку індивідуально, оскільки праця в такій установі відрізняється дуже високою спеціалізацією, а банківська послуга є результатом праці значного числа працівників.

Сучасні мотиваційні механізми банківського персоналу були предметом дослідження низки науковців, зокрема Ізюмцева Н. В. [1], Потьомкіна О. В. [2], Циганюк Д. Л. [5], Тарасюк А. В. [6], Розкошної О. А. [4] та ін. Водночас ці питання розглядалися досить фрагментарно, здебільшого під кутом специфіки банківської роботи, не зачіпаючи глибоко пріоритизацію використання методів у тій чи іншій робочій ситуації.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення та аналіз проблем керівників при мотивації банківського персоналу, а також формування рекомендацій для підвищення рівня мотивації персоналу та ефективності праці на прикладі ПАТ «ПУМБ».

Завдання статті:

- виокремлення та аналіз проблем керівників при мотивації банківського персоналу;
- дослідження сучасних технологій мотивації банківського персоналу на прикладі ПАТ «ПУМБ»;
- формування рекомендацій для підвищення рівня мотивації персоналу та ефективності праці.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проблеми з персоналом завжди є наслідком помилок управління. Багато керівників вважають, що для досягнення ефективної роботи компанії досить найняти продуктивних співробітників і надати їм посаду. Тому вони і очікують, що найняті співробітники будуть весь час давати потрібні результати роботи. Але, як правило, ці очікування не виправдовуються.

Між сучасною роллю трудової мотивації в стратегічному управлінні персоналом банку та його фінансово-економічною результативністю є прямий зв'язок, на що неодноразово звертали увагу фахівці у своїх дослідженнях [5].

Необхідно розуміти, що управління персоналом – це живий процес, який вимагає постійної уваги та зусиль з боку керівництва банку. Не звертаючи увагу на управління співробітниками, керівник може знищити бажання працювати навіть у найпродуктивніших людей. У результаті неминуче знижуватиметься продуктивність, а відповідно – і прибуток всієї банківської установи. Однак саме керівник своїми діями може змінити ситуацію та ефективно вирішити наявні проблеми роботи з персоналом.

Працівники є рушієм і барометром успішної діяльності підприємства. Тому для ефективної роботи їм необхідно створювати відповідні умови.

Саме за допомогою мотивації персоналу створюються передумови досягнення мети підприємства.

Мотивація прямо пов'язана з рівнем ефективності та продуктивності праці. Вона є ключовим фактором.

У загальному значенні, мотивація – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання особи до діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей чи цілей організації.

У процесі роботи співробітників банку зачіпаються чинники, які безпосередньо впливають на мотивацію: регулярний контроль поточного рівня знань співробітників; нерівномірна завантаженість протягом дня (місяця, року); високий ступінь відповідальності за проведені операції та прийняті рішення; тривала робота на комп'ютері та монотонність; робота в режимі понаднормового часу; суворе регламентація усіх трудових процесів; негативні психологічні стани (стрес, дратівливість, сильна втома тощо).

Досить часто керівництво банківської установи не враховує значення факторів впливу на формування системи мотивації працівників банківської установи. Так не до кінця враховується сама складність бізнес-процесів (обсяги банківських продуктів та послуг, темпи напруження нових банківських продуктів (послуг); структура наявного персоналу (категорії працівників, їх рівень кваліфікації та кадровий потенціал; інтереси та потреби працівників); організаційні фактори прямої дії (споживачі (клієнти), конкуренція на ринку банківських послуг; робота здебільшого із юридичними чи фізичними особами) та ін.

Найбільш актуальні ТОП-3 проблеми управління персоналом, з якими стикаються керівники банківських установ, можна звести до наступного:

- занепад мотивації працівників (як правило, спричинений незадовільним рівнем оплати праці, але роботою у понаднормований час);
- персонал всіляко чинить опір змінам (як правило, питання ентузіазму персоналу при нововведеннях безпосередньо залежить від ступеня їх втоми);

– небажання співробітників навчатися в принципі можна віднести до однієї з найактуальніших проблем з персоналом (як правило, у них вже був досвід безрезультатного навчання).

Сучасні системи мотивації досить ефективно розробляють і впроваджують провідні банківські установи, що є наслідком забезпечення висококваліфікованим як ТОП-менеджментом, так і працівниками від касира до начальника відділу.

Водночас досить корисним буде досвід мотивації банківського персоналу найбільш успішних закордонних компаній, які працюють в Україні, зокрема це Citibank, Lloyds TSB, BT Payphones, Glaxo Wellcome, Kraft Jacob Suchard, Philip Morris, Hewlett-Packard та ін. [4]

Узагальнюючи діючі системи мотивації в цих установах, можемо стверджувати, що їх об'єднує одне – це креативний підхід при виборі стимулів.

Оплата праці має найвищий ступінь впливу на трудову мотивацію. У цих установах вже давно діє система грейдів [6] в оплаті праці, прогресивна шкала винагород за працю. Щодо комісійних, то це може бути навіть отримання відсотка від суми угод (відноситься перш за все до кредитних менеджерів). Також широко діють спеціальні індивідуальні винагороди як визнання цінності того чи іншого працівника. Наприклад, премії за відданість банківській установі, якими нагороджують працівників, які працювали в банку певну кількість часу.

Окремо варто зупинитися і на програмах поділу прибутку. Такі програми передбачають отримання співробітником певного відсотка прибутку компанії. Премії, бонуси, разові виплати поставлені в залежність від роботи банківських службовців. Але при цьому враховується періодичність виплат.

Зауважимо ще один ключовий напрям мотивації праці, такий, як «емоційна винагорода». Це зокрема стандартні програми навчання та нові програми Key People («ключові співробітники») і Talent Pool («кадровий резерв»), конкурс бізнес-ідей, номінації «Працівник року», «Найкраща філія», «Найкраще відділення банку».

Важлива роль і соціального фактору мотивації, який містить: додаткові фінансові кошти (за невідпрацьований час): відпустка; оплата лікарняних листів; виплати при звільненні; допомоги по безробіттю; виплата страховок (страхування життя; страхування від нещасних випадків; медичне страхування, страхування непрацездатності та ін.); пільгові послуги (пільгове кредитування для співробітників; програми матеріальної допомоги, оплата мобільного зв'язку; надання особистого автомобіля та ін.); пільги (відпустка по догляду за дітьми, оплата курсів підвищення кваліфікації, навчання, та ін.).

Звісно, соціальний фактор мотивації є досить стандартним, водночас підхід та реалізація на практиці у кожній банківській установі власні.

Дедалі більшого поширення набувають такі методи, як «360 градусів» (збір інформації серед співробітників, клієнтів і т. д. про поведінку працівників банківської організації), заснований на ключових показниках ефективності (Key Performance Indicators, KPI), метод каскадування і пріоритизації KPI від стратегії верхнього рівня до кожного підрозділу і кожного співробітника (Balanced Scorecard). Цілі багатьох систем мотивації узгоджуються з принципами SMART. Вони повинні бути конкретними (Specific), вимірними (Measurable), досяжними (Achievable), значущими (Relevant), обмеженими в часі (Time bound).

Однак не втратили своєї актуальності стосовно банківського персоналу класичні теорії: ієрархія потреб А. Маслоу, двофакторна модель Ф. Герцберга, теорія очікування В. Врума, теорії мотивації виконавської діяльності «Х», «Y» і «Z», зображені з позиції людських ресурсів. Банківське середовище є конкурентним, тому банки в межах класичних підходів до процесу мотивації персоналу мають вводити, наприклад, спеціальні, лише для певної організації (можливо навіть для окремо взятого відділу).

Водночас не варто забувати також про контролінг [2] як основу ефективної мотиваційної системи персоналу банківської структури та дієвого засобу тривати персонал завжди «у тонусі».

Аналіз стану мотивації в ПАТ «ПУМБ» вказує на те, що компанія прагне до розвитку та застосування мотивації банківського персоналу. Керівники спрямовують свою діяльність на усунення проблем мотивації.

На кінець 2017 року чисельність працівників складала близько 7000 осіб, які є запорукою сталого розвитку фінансової установи.

ПАТ «ПУМБ» дотримується високих стандартів у галузі забезпечення гідних і безпечних умов праці для співробітників, розвитку їх професійних якостей. Перший Український здійснює свою діяльність, дотримуючись принципів сумлінних трудових практик та поваги прав людини.

У 2016 році працівникам банку були двічі переглянуті заробітні плати. Навесні підвищення оплати праці торкнулося 62,4 % співробітників, восени – 82 % персоналу, при цьому середнє підвищення склало 15 %. Перегляд зарплати враховував особисту ефективність та результативність кожного співробітника, а також ринковий рівень зарплат.

У ПУМБ затверджено і діє 28 мотиваційних програм. Середня кількість учасників систем мотивації за 12 місяців 2016 року в банку склала 2 717 або 62 % від чисельності всього персоналу. Протягом 2016 року з метою підвищення ефективності систем мотивації були проведені зміни у 22 з них. Крім того, за рік упроваджено 6 нових систем мотивації для співробітників різних підрозділів.

Також у Першому Українському затверджені та діють 9 програм кар'єрного розвитку для різних категорій персоналу. Ці програми охоплюють 57 % співробітників банку. У 2016 році 50 % учасників програм кар'єрного розвитку протягом року отримали підвищення у посаді, була переглянута їхня заробітна плата. Всього за 12 місяців переведені на керівні посади 183 співробітники банку, це 53 % від загальної кількості призначень на керівні посади.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Мотивація банківських працівників є не до кінця вивченим питанням. Для підвищення конкурентоспроможності банківської установи, збільшення продуктивності праці її співробітників, керівництво банку повинно впровадити в практичну діяльність стабільне і своєчасне матеріальне стимулювання; заохочення вдосконалення майстерності, кваліфікації працівників.

Окремо варто зупинитися на врахуванні індивідуальних особливостей мотивації співробітників, а саме: надати можливість саморозвитку і підвищення професіоналізму; самостійності та автономності службовців (у розумних межах, зрозуміло); поважати особистість співробітника, стимулювати їх до пошуку нових, перспективних ідей щодо вдосконалення діяльності; активізувати матеріальне (моральне) заохочення креативності на робочому місці.

Вважаємо за доцільне зупинитися на таких важливих методах мотивації персоналу в банках:

- матеріальна винагорода (система грейдів);
- морально-психологічні стимули (соціальний фактор, психологічний комфорт);
- активізація розвитку горизонтальних зв'язків між відділами (активізація принципу координації та синхронізації);
- «подвійні сходинки» кар'єри (фахівець може зростати професійно, не переходячи на адміністративну посаду).

Список літератури

1. Ізюмцева, Н. В. Особливості побудови мотиваційного процесу в банку (на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк») / Н. В. Ізюмцева, Р. І. Коршунов // Бізнес Інформ. — 2017. — № 11. — С. 472-477.
2. Потьомкіна, О. В. Контролінг як основа ефективної мотиваційної системи персоналу банківської структури / Потьомкіна О. В. // Економічні науки: зб. наук. пр. / Луц. нац. техн. ун-т. — Луцьк, 2015. — Вип. 12 (45), ч. 3 С. 323-329.
3. Рейтинг самых надёжных банков Украины в 2018 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/rating-banks>.
4. Розкошна, О. А. Мотивація діяльності персоналу в системі банківського менеджменту / О. А. Розкошна, С. О. Бакшеева // Інвестиції: практика та досвід. — 2014. — № 4. — С. 121-125.
5. Циганюк, Д. Л. Сучасна роль трудової мотивації в стратегічному управлінні персоналом банку / Д. Л. Циганюк // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр. / ДВНЗ "Укр. акад. банк. справи Нац. банку України". — Суми, 2015. — Вип. 41 С. 211-219.
6. Тарасюк, А. В. Грейдування як сучасний метод мотивації банківського персоналу / А. В. Тарасюк, І. Д. Чевтаєва // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — 2017. — Т. 2, № 6. — С. 82-84.

References

1. Izyumtseva, N. V. & Korshunov, R. I. (2017). Osoblivosti pobudovi motivatsiynogo protsesu v banku (na prikladi PAT KB «PrivatBank»). *Biznes Inform*, 11, 472-477.
2. Potomkina, O. V. (2015). Kontrolyng yak osnova efektyvnoyi motivatsiynoyi sistemi personalu bankivskoyi strukturi. *Ekonomichni nauki*, 12 (45), 323-329.
3. *Reyting samyih nadyozhnyih bankov Ukrainyi v 2018 godu*. (2018). Retrieved from: <https://forinsurer.com/rating-banks>.
4. Rozkoshna, O. A. & Baksheeva, S. O. (2014). Motivatsiya diyalnosti personalu v sistemi bankivskogo menedzhmentu. *Investitsiyi: praktika ta dosvid*, 4, 21-125.
5. Tsiganyuk, D. L. (2015). Suchasna rol trudovoyi motivatsiyi v strategichnomu upravlinni personalom banku. *Problemi i perspektivi rozvitku bankivskoyi sistemi Ukrayini*, 41, 211-219.
6. Tarasyuk, A. V. & Chevtaeva, I. D. (2017). Greyduvannya yak suchasniy metod motivatsiyi bankivskogo personalu. *Visnik Hmel'nitskogo natsionalnogo universitetu. Ekonomichni nauki*, 2(6), 82-84.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2018 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 330.341.1+332.012.2

Юлія Вікторівна БУЙ

асистент,
кафедра економіки підприємства,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: julia03091980gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙ В СУСПІЛЬНИХ СИСТЕМАХ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕРЕДУМОВ ЇХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Буй, Ю. В. Особливості класифікації соціальних інновацій в суспільних системах у контексті забезпечення передумов їх сталого розвитку [Текст] / Юлія Вікторівна Буй // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 210-215. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Досліджено особливості класифікації соціальних нововведень та соціальних інновацій, що дозволяє ідентифікувати їх серед усієї сукупності нововведень у соціальній сфері суспільних систем. Підхід ґрунтується на диференціації між основними ознаками, що є характерними для такого виду інновацій.

Мета. Визначити особливості класифікації соціальних інновацій з позиції сталого розвитку соціально-економічних систем різного рівня.

Результати. Охарактеризовано основні особливості класифікації соціальних інновацій в контексті сталого розвитку. Запропоновано поділ соціальних інновацій на «детерміновані» та «чисті» із урахуванням базових особливостей розвитку соціально-економічних систем. Встановлено, що детерміновані соціальні інновації стосовно до інноваційно орієнтованих соціально-економічних систем виникають як позитивні екстерналії в результаті впровадження техніко-технологічних, економічних, екологічних і інших інновацій, при цьому «чисті» соціальні інновації генеруються винятково для суспільного розвитку.

Ключові слова: соціальна інновація; соціальне нововведення; соціальна новинка; сталий розвиток; збалансований розвиток; соціально-економічна система.

Yuliia Viktorivna BUI

Assistant,
Department of Enterprise Economics,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
E-mail: julia03091980gmail.com

FEATURES OF SOCIAL INNOVATIONS CLASSIFICATION IN PUBLIC SYSTEMS FOR PROVIDING PRECONDITIONS OF THEIR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract

Introduction. The features of social innovations classification are investigated. It allows them to be identified among the whole set of innovations in the social sphere of public systems. The approach is based on the differentiation between the main features that are characteristic for the given type of innovation.

Purpose. The article aims to define the peculiarities of social innovations classification from a viewpoint of sustainable development for social and economic systems of different levels.

Results. The main features of social innovations classification in terms of sustainable development have been described. The differentiation of social innovations into "deterministic" and "veritable" considering the basic peculiarities of social and economic systems development has been suggested. It has been specified that deterministic social innovations relating to innovation-oriented social and economic systems arise as the positive

externals in the result of introducing technical, technological, economic, environmental and other innovations, thus, "veritable" social innovations are generated exceptionally for public development. The generation of such types of social innovation is characterized by the prospect of economic potential of the social and economic system.

Keywords: social innovation; deterministic innovation; veritable innovation; sustainable development; balanced development; social and economic system.

JEL classification: A13

Вступ

Визначальною рисою розвитку суспільних систем є трансформаційні зміни, які пов'язані (є прямим наслідком) з процесами генерування та впровадження інновацій. У сучасному суспільстві інновації виступають імперативом, який забезпечує сталий розвиток соціально-економічних систем. Зважаючи на актуальність впровадження моделі сталого розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання (макро-, мезо-, мікро – рівень), а отже, підвищення уваги до екологічної та соціальної складових, доцільним є вивчення впливу соціальних та екологічних інновацій на розвиток суспільства.

Одним із напрямів такого дослідження виступатиме проблематика активізації процесів генерування, продукування і впровадження соціальних інновацій. У такому контексті основний акцент досліджень у сфері соціальної складової переноситься від загальних проблем її функціонування на конкретні проблеми, які стосуються процесів продукування соціальних інновацій, а також необхідності їх класифікації. Значна кількість наукових підходів, які сьогодні існують у сфері дослідження соціальних інновацій, а й подекуди їх методологічна неузгодженість та суперечливість отриманих результатів зумовили необхідність обґрунтування особливостей класифікації соціальних інновацій та їх систематизації за різними класифікаційними ознаками. Питання економічної сутності соціальних інновацій та особливостей їх класифікації виступають предметом наукових досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких А. В. Башарина, К. О. Ваннік, О. А. Грішнова, Н. В. Губська, Е. М. Забарна, С. Н. Калюгіна, В. Квасневський, Е. Е. Кучко, Н. Є. Летуновська, Г. Ю. Міщук, О. О. Набатова, О. І. Навроцький, Е. Н. Стрелина, І. В. Терон та ін. Однак аналіз публікацій свідчить, що деякі важливі аспекти проблеми і донині залишаються недостатньо опрацьованими.

Мета статті

Мета статті – теоретичне вивчення та наукове обґрунтування особливостей класифікації соціальних інновацій в контексті забезпечення передумов сталого розвитку суспільних систем (вітчизняних суб'єктів господарювання).

Виклад основного матеріалу дослідження

Забезпечення передумов сталого розвитку вітчизняних суб'єктів господарювання багато в чому залежить і від соціально орієнтованого розвитку, який ґрунтуватиметься на соціальних нормах, соціальних стандартах, соціальних гарантіях, соціальному підприємництві, соціальній відповідальності та соціальних інноваціях. Важливим етапом у дослідженні соціальних інновацій є їх класифікація за основними критеріальними ознаками. Це пояснюється ще й тим, що з появою «концепції сталого (збалансованого) розвитку», бачимо зростання уваги науковців до вивчення соціальних змін у суспільстві. Крім того, слід зазначити, що дослідження та класифікація соціальних інновацій дозволить ідентифікувати взаємозалежності між різними їх видами та сприятиме більш ефективному управлінню процесами їх генерування, продукування та впровадження в соціально-економічних системах різного рівня. Залежно від специфіки наукового напрямку для класифікації соціальних інновацій вчені використовують різні підходи, однак існують певні розходження думок, а саме: ототожнення класифікаційних ознак як категорії «інновації», так і категорії «соціальні інновації». Варто зазначити, що ситуація ускладнюється ще й тим, що «в Україні наразі немає детального моніторингу соціальних інновацій, що можна пояснити слабкою їх поширеністю» [1, с. 169], а отже, особливої уваги заслуговують питання практичного використання та впровадження соціальних інновацій, що детермінує необхідність їх класифікації.

Останнім часом щораз помітніше прослідковується акцентування уваги саме на соціальних інноваціях як елемента сприяння вирішенню проблем у соціальній складовій суспільних систем. Цей вид нововведень є невід'ємною складовою процесів, що пов'язані з модернізацією суспільства, соціальною роботою, соціальним інвестуванням, соціальним підприємництвом, соціальною відповідальністю та соціальними технологіями. Особливо широко це поняття використовується у сфері освіти. Також дуже часто соціальні інновації асоціюють з процесами економічного, соціального та культурного розвитку, задоволенням суспільних потреб, поліпшенням організації соціальної роботи, підвищенням її ефективності та якості, зміною статусу професії в суспільстві та зміною рівня моральності самого суспільства.

Варто наголосити на взаємозалежностях соціальних інновацій від культурних традицій та просторово-часових особливостей соціально-економічного розвитку того чи іншого регіону (країни), де вони впроваджуються. Іноді розкриття потенціалу соціальної інновації може проявитися тільки при зміні суспільно-географічного становища регіону. Соціальні інновації можуть виступати однією з найголовніших детермінант реалізації стратегічних перспектив сталого розвитку соціально-економічних систем, а також досягнення гармонійного та збалансованого відтворення соціальних цінностей та соціального капіталу та їх раціонального використання.

У такому контексті актуальними є дослідження класифікації соціальних інновацій з позиції забезпечення передумов збалансованого (сталого) розвитку соціально-економічних систем, незалежно від їх масштабу (рівня).

Значну різноманітність підходів до визначення і класифікації соціальних інновацій пов'язують з їх багатоплановістю [2, с. 61]. На практиці, досить важко виокремити «самостійну» соціальну інновацію, крім того, труднощі можуть виникати і в ідентифікуванні певної технологічної інновації, яка матиме значні соціальні наслідки. Кількісна та якісна величина позитивних соціальних екстерналій технологічної інновації може перевищувати її економічний ефект. Польський науковець В. Квасневський зазначає, що «навіть, якщо і є «чисті» технічні інновації, однак вони завжди мають соціальний вплив, тобто такі інновації, як правило, спричиняють значний вплив на спосіб життя суспільства в цілому». Автор стверджує, що такі інновації як лампочка, автомобіль, літак, телебачення та радіо насамперед були технічними, однак вони радикально змінили спосіб життя суспільства [3, ст. 2]. Підсумовуючи вищенаведене твердження, варто сказати про переосмислення системи цінностей суспільством, а саме: прийняття технічних (технологічних) змін, які детермінували якісний розвиток соціально-економічної системи, змінюючи при цьому її парадигму.

Поділяє цю думку і науковець Набатова О. О., зазначаючи, що такий поділ (технологічні і соціальні інновації) є досить умовним через розмитість меж цих категорій, наводячи при цьому приклад, описаний американським журналістом Т. Фридманом. Аналізуючи у своєму дослідженні наслідки наведеної інновації (аутсорсинг), Набатова О. О. стверджує, що поява більш дешевої і не менш кваліфікованої робочої сили, заощадження часу, зменшення потоків імміграції, можливість зосередитися на більш творчих завданнях для американців і європейців та можливість отримати перспективну роботу, не зазнаючи труднощів трудової еміграції і розриву зі своєю культурою, для індійців є насамперед соціальною інновацією, а не технологічною [2, с. 60].

Крім того, існує підхід, у якому до класифікації соціальних інновацій відносять економічні та правові інновації: соціальні інновації містять: економічні (нові методи оцінки праці, стимулювання, мотивація та ін.), організаційно управлінські (форми організації праці, методи вироблення рішень і контроль за виконанням та ін.), правові та педагогічні інновації, інновації людської діяльності (зміна внутрішньокolleктивних відносин, вирішення конфліктів, розвиток нових форм соціального забезпечення та ін.).

Автори Губська Н. В. та Стреліна Є. Н. пропонують схожу класифікацію соціальних інновацій:

з огляду на поняття рівня і обсягу соціальних нововведень:

- інновації глобального характеру, спрямовані на вирішення загальнолюдських проблем;
- регіональні і локальні, що представляють більш вузькі інтереси регіонального та місцевого значення;

за сферами суспільного життя виділяють інновації:

- соціальні, політичні, економічні, інновації в культурно-духовній сфері, інновації в соціальних структурах та інститутах;

за масштабом використання розрізняють:

- поодинокі соціальні інновації, які здійснюються на одному об'єкті;
- дифузні, поширювані на багато об'єктів;

відповідно до структури соціальної сфери загалом, компонентами якої є освіта, управління, зайнятість населення, пенсійне забезпечення, культура, спорт, здоров'я людей і т.д., можна виокремити такі види соціальних інновацій:

- педагогічні, освітні, правові, управлінські і т. д [4, с. 70, 71].

Варто зазначити, що соціальні інновації проявляють себе на різних рівнях соціально-економічних систем (мікро-, мезо-, макро-), однак впровадження їх на рівні підприємства враховуватиме не тільки економічні та комерційні інтереси, а й зумовлюватиме необхідність переосмислення якісних параметрів функціонування підприємства та його подальшого розвитку. Посилення значущості соціальних інновацій на підприємстві характеризуватиме так званий «нефінансовий аспект» його розвитку, стратегічну перспективу «соціально відповідальних відносин», сприятиме більш (професійному) якісному «узгодженню ініціатив», оскільки на «практиці» досить часто виникають труднощі, які пов'язані із упровадженням змін, ініційованих вищим керівництвом, і сприйняттям цих змін безпосередніми виконавцями.

Варто звернути увагу на класифікацію соціальних інновацій науковця Кучко Е. Е., яка у своєму дослідженні зазначає, що соціальні інновації відносяться до групи багатокритеріальних. Відповідно соціальні інновації класифікуються:

- за галуззю застосування (інновації у сфері освіти, охорони здоров'я, культури тощо);
- за масштабом розробки та реалізації (регіональні, муніципальні, національні);
- за специфікою змін (еволюційні, революційні);
- за цільовою орієнтацією (мотиваційні, функціональні, структурні, процесуальні);
- за джерелом (внутрішні, зовнішні);
- за суб'єктом (індивідуальні, колективні, корпоративні);
- за характером реалізації (пілотажні, дифузні);
- за ступенем охоплення суспільства (ті які здійснюються на рівні особистості, соціальної групи і суспільства загалом);
- за відношенням до інших видів (супутні, направляючі);
- за ставленням суспільства до інновації (позитивні, негативні, індиферентні);
- за ступенем інтенсивності («бум», рівномірні, слабкі);
- за темпами здійснення (швидкі, уповільнені, згасаючі, наростаючі, рівномірні, стрибкоподібні);
- за результативністю (ефективні, неефективні) [5, с. 31].

Представники вищенаведених класифікацій соціальних інновацій використали деталізований підхід, який дає можливість дієвіше визначити прикладний характер впровадження нововведень у соціальній сфері. Однак, на нашу думку, це може ускладнити їх ідентифікацію. Переважна більшість класифікаційних ознак «соціальних інновацій» є дуже подібною до класифікаційних ознак «інновацій». Дуже часто при класифікації соціальних інновацій науковці «роздрібнюють» ознаки для відображення специфіки особистого дослідження. У такому контексті кількість класифікованих соціальних інновацій постійно зростатиме, видозмінюючись за ознаками, та характеризуючи в основному нові сфери їх поширення. На нашу думку, при розробленні класифікатора соціальних інновацій особливу увагу слід зосереджувати на ідентифікації наявних у суспільстві соціальних інновацій (мікро-, мезо-, макрорівня) відповідним класифікаційним характеристикам, а не роздрібнювати їх залежно від сфери поширення.

Також не зовсім зрозумілим є класифікування соціальних інновацій за ознаками, до яких відносять негативні; індиферентні та неефективні соціальні інновації. На нашу думку така класифікація є доцільною для «соціальних нововведень» (новацій), оскільки принципово відмінністю між «соціальними нововведеннями» та «соціальними інноваціями» є «ступінь» або «рівень» соціальних трансформацій у суспільній системі (чи самої системи, тобто розвиток системи — зміна парадигми системи). Таким чином соціальні інновації не можуть бути негативними, індиферентними та неефективними інноваціями апріорі, тому що суспільство просто не сприйматиме їх, тобто не відбудеться етап переходу (поширення соціальної інновації) від нововведення до інновації, що позиціюватиме їх згідно з наведеною класифікацією як «соціальні нововведення». Як бачимо, обидві окреслені вище класифікації соціальних інновацій є доволі подібними і деталізованими.

Проведений аналіз наукових підходів щодо класифікації соціальних інновацій дозволяє зробити припущення про надмірне узагальнення або деталізацію наведених вище класифікаційних ознак. Як було вже нами зазначено, проблемним питанням виступає розподіл та ідентифікація існуючих у суспільстві інновацій за конкретними класифікаційними ознаками. Це пов'язано із багатоплановістю проявів соціальних інновацій та тісним взаємозв'язком з економічними, технічними і екологічними інноваціями. У такому контексті постає питання виокремлення «чистих» або «первинних» соціальних інновацій та «похідних» або «детермінованих» соціальних інновацій. Незалежно від сфери поширення та масштабів прояву соціальних інновацій, (економічна, соціально-економічна система будь-якого рівня (мікро-, мезо-, макро-, виробничі відносини, продуктивні сили і т. д.) деталізацію можна проводити за різними напрямками та багатокритеріальністю (це залежатиме від специфіки дослідження), незмінними залишаються соціальні інновації, які можна охарактеризувати як «чисті» (або «первинні») та «похідні» (або «детерміновані») соціальні інновації. При цьому, так звані «чисті соціальні інновації» — це соціальні інновації, які були створені у соціальній сфері і для соціальної сфери. Інакше кажучи, «чисті» соціальні інновації — це соціальні інновації, які генерувалися, продукувалися, впроваджувалися і поширювалися винятково у соціальній сфері. Очевидно, що такі інновації не спрямовані першочергово (безпосередньо) на отримання економічної вигоди від їх упровадження (тобто вони мають нефінансовий характер)

«Похідні соціальні інновації» — це соціальні інновації, які виникають у соціальній сфері в результаті успішного впровадження «економічних інновацій». Такі інновації можна вважати своєрідними позитивними соціальними екстерналіями, що виникають у результаті успішного впровадження інновацій в економічній сфері — технічних, технологічних, інформаційних, фінансових та інших видів інновацій.

На нашу думку, «похідні соціальні інновації» слід поділити на дві категорії:

- до першої категорії відносяться технічні і технологічні інновації (літак, лампочка, комп'ютер), які здійснюють значний соціальний вплив на життя суспільства, однак зорієнтовані на отримання прибутку;
- до другої категорії відносяться інновації, які не спрямовані насамперед на отримання прибутку, метою таких інновацій є подолання певної проблеми у суспільстві. Такі інновації, як правило, враховують екологічні наслідки (соціальний бізнес) та у процесі свого функціонування можуть бути фінансово самодостатніми.

На сучасному етапі існування суспільства відповідно до концепції сталого розвитку пріоритетом при генеруванні економічних, технічних та технологічних інновацій є врахування не тільки економічного ефекту, але й соціальних та екологічних наслідків таких інновацій. Продукування і поширення економічно вигідних технічних або технологічних інновацій, які орієнтовані на збільшення прибутку не має змісту, якщо при цьому утворюватимуться негативні соціальні та екологічні наслідки. У співвідношенні між «економічно вигідними інноваціями» (зорієнтовані на досягнення прибутку, мінімізацію витрат) та «екосоціоекономічними інноваціями» (враховують екологічні та соціальні наслідки економічно вигідних інновацій) останні повинні переважати, оскільки ціна майбутніх поколінь за прибутковість сьогодишніх економічно ефективних інновацій може виявитися занадто високою.

Наведені вище класифікаційні характеристики соціальних інновацій, на нашу думку, варто доповнити ознаками:

- ✓ *інтенсивності інноваційних змін у суспільстві:*
 - соціальні інновації, які виникли природним чином (історично, демографічно, етнічно) у процесі еволюції суспільства;
 - ініційовані радикальні соціальні інновації;
- ✓ *сприйняттю у суспільстві:*
 - соціальні інновації, які швидко поширюються;
 - соціальні інновації, які повільно поширюються.
- ✓ *рівні систем:*
 - світові;
 - регіональні;
 - локальні.

Виокремлені нами класифікаційні ознаки соціальних інновацій, на нашу думку, доповнюють основні (базові) ідентифікаційні ознаки соціальних інновацій. Щодо розгляду соціальних інновацій у контексті соціальної складової, то вияви таких інновацій та нововведень можуть охоплювати усі сфери діяльності суспільства, залежно від рівня його розвитку. При цьому варто зазначити, що формування класифікаційних ознак шляхом надмірного розширення існуючих класифікацій новими сферами вияву принципово не змінить сутність поняття «соціальної інновації», проте може ускладнювати їх ідентифікацію, оскільки одна і та ж сама соціальна інновація може проявлятися у різних сферах.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, вищевикладений матеріал дозволяє зробити наступні висновки:

- можливість якісного соціального забезпечення соціально-економічної системи багато в чому залежить від її економічного потенціалу. Наявність останнього є необхідною умовою, яка формує середовище для соціального та екологічного розвитку. Соціальні інновації виступають одним із напрямів розвитку соціального потенціалу такого типу систем. У контексті нашого дослідження, а саме з точки зору збалансованого розвитку соціально-економічної системи, нами запропоновано класифікаційні ознаки, які, на нашу думку, якісно вирізнятимуть саме соціальні інновації серед інших;
- проведений аналіз дозволив виокремити дві різні позиції у підходах науковців: «узагальнений» підхід та «деталізований»; відповідно перший підхід не відображає характерні особливості соціальних інновацій. Щодо другого підходу, то в прикладному аспекті досить важко виокремити соціальну інновацію відповідно до такого деталізованого теоретичного означення класифікаційних ознак, такий поділ є досить умовним, з точки зору притаманності двох класифікаційних ознак одній соціальній інновації;
- наведена нами класифікація соціальних інновацій зосереджена на економічному та соціальному потенціалі соціально-економічної системи. Запропоновано поділ соціальних інновацій на «детерміновані» та «чисті» та враховано базові особливості розвитку таких систем. Ця класифікація може бути доповнена видовою характеристикою вищезначених класифікаційних ознак;
 - детерміновані соціальні інновації в контексті нашого дослідження стосовно до інноваційно орієнтованих соціально-економічних систем виникають як позитивні екстерналії в результаті впровадження техніко-технологічних, економічних, екологічних та інших інновацій. Щодо «чистих» соціальних інновацій, то такий тип соціальних інновацій вирізняє їх від інших нововведень

безпосереднім відношенням до суспільного розвитку. Такий підхід, на нашу думку, не обтяжений надмірними деталізаціями, які надто «розпорошують» цілісність самого поняття соціальної інновації. Генерування такого типу соціальних інновацій характеризується перспективністю економічного потенціалу соціально-економічної системи.

Список літератури

1. Грішнова, О. А. Соціальні інновації у трудовій сфері: сутність, види, особливості реалізації в Україні / О. А. Грішнова, Г. Ю. Міщук // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – С. 167-178. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dse_2013_2_18.pdf.
2. Набатова, О. О. Соціальні інновації: поняття, види, суб'єкти [Електронний ресурс] / О.О. Набатова. – Режим доступу: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/02/3-58-66.pdf>.
3. Kwasnicki, W. Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka [Електронний ресурс] / W. Kwasnicki. – Режим доступу: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/62419/1/MPRA_paper_62419.pdf.
4. Губская, Н. В. Социальные инновации в условиях экономического кризиса [Электронный ресурс]: / Н. В. Губская, Е. Н. Стрелина. – Режим доступу: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DPjgMXp9b-cj:jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/901/918+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>.
5. Кучко, Е. Е. Социальные инновации: подходы к определению и классификации / Е. Е. Кучко // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. — № 941. — 2011. — С. 27-33.

References

1. Hrishnova, O. A. & Mishchuk, H. Yu. (2013). Sotsial'ni innovatsiyi u trudoviy sferi: sutnist', vydy, osoblyvosti realizatsiyi v Ukraini. *Demohrafiya ta sotsial'na ekonomika*, 2 (20). Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/dse_2013_2_18.pdf.
2. Nabatova, O. O. (2011). *Sotsial'ni innovatsiyi: ponyattya, vydy, sub"yekty*, 6. Retrieved from: <http://econtlaw.nlu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/02/3-58-66.pdf>.
3. Kwasnicki, W. *Innowacje społeczne – nowy paradygmat czy kolejny etap w rozwoju kreatywności człowieka?*, 12. Retrieved from: https://mpira.ub.uni-muenchen.de/62419/1/MPRA_paper_62419.pdf.
4. Hubskaaya, N. V. & Strelyna E. N. (2014). *Sotsyal'nye ynnovatsyy v uslovyakh ékonomycheskoho kryzysa*. – Retrieved from: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DPjgMXp9b-cj:jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/download/901/918+&cd=1&hl=uk&ct=clnk&gl=ua>.
5. Kuchko, E. E. (2011). Sotsyal'nye innovatsii: podkhody k opredeleniyu i klassifikatsii. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. N. Karazina*. Seriya: Sotsiolohichni doslidzhennya suchasnoho suspil'stva: metodolohiya, teoriya, metody, 941, 27-33.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2018 р.

Наталія Іванівна ГВОЗДЕЙ

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Уманський національний університет садівництва
E-mail: gvozdej@ukr.net

Ігор Сергійович БОНДАРУК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра маркетингу, менеджменту та управління бізнесом,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
E-mail: Bondaruk_igor@ukr.net

Оксана Анатоліївна ВІННИЦЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів, обліку та економічної безпеки,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
E-mail: vinnytska.oksana@ukr.net

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Гвоздей, Н. І. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів підприємства [Текст] / Наталія Іванівна Гвоздей, Ігор Сергійович Бондарук, Оксана Анатоліївна Вінницька // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 216-221. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Матеріальним носієм фінансових відносин є фінансові ресурси. Обсяги та ефективність виробництва обумовлюють їх розмір та склад. Водночас від величини фінансових ресурсів залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток підприємства. Тому в умовах ринкової економіки пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого використання фінансових ресурсів мають важливе значення в роботі підприємства.

Мета. Метою статті є визначення складу моделей узагальнювальних показників та критеріїв оцінки ефективності фінансових ресурсів та результативність використання наведених показників.

Результати. Обґрунтовано, що формування та використання фінансових ресурсів мають важливе значення для функціонування і розвитку підприємства. Доведено, що для підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства необхідно брати до уваги всі можливі важелі та фактори впливу. Проаналізовано стан, проблеми і переваги ефективного використання фінансових ресурсів підприємства. Охарактеризовано чинники, які будуть мати позитивний вплив на управління фінансовими ресурсами підприємства та його загальний розвиток. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності трансформаційних процесів в економіці України. Підприємства повинні намагатися розширити і поглибити дослідження у сфері теорії та практики ефективного та оптимального використання власних фінансових ресурсів. Такі дослідження дадуть змогу оптимізувати структуру наявних ресурсів, зменшити витрати на оплату залучених коштів, покращити ефективність використання наявних фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові ресурси; фінансова діяльність; оборотні кошти; залучений капітал; фінансова політика; доходи; витрати.

Nataliia Ivanivna HVOZDIEI

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Finance, Banking and Insurance,
Uman National University of Horticulture
E-mail: gvozdej@ukr.net

Ihor Serhiiovych BONDARUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Marketing, Management and Business Management,
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna
E-mail: Bondaruk_igor@ukr.net

Oksana Anatoliivna VINNYTSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance, Accounting and Economic Security
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna
E-mail: vinnytska.oksana@ukr.net

**EVALUATION OF EFFICIENT USE OF
THE FINANCIAL RESOURCES OF THE COMPANY**

Abstract

Introduction. Financial resources can be defined as the material carrier of financial relations. The volume and efficiency of production determine by their size and structure. At the same time, the growth of production and social and economic development of the enterprise depend on the size of financial resources. Therefore, in the conditions of market economy, the search for financial sources of enterprise development, the provision of the most effective use of financial resources are important in the work of the enterprise.

Purpose. The article aims to determine the structure of models of the general indicators and criteria of the effectiveness of the financial resources and the efficiency of utilization of the mentioned indicators.

Results. It has been substantiated that the formation and use of financial resources are important for the functioning and development of the enterprise. It has been proved that in order to improve the efficiency of management of the financial subsidiaries of the enterprise, it is necessary to take into consideration all the most important factors of influence. The state, problems and advantages of effective use of financial resources of the enterprise have been analysed. All the factors that can have a positive influence on the management of the financial resources of the enterprise and its specialized sources have been characterised. Measures to improve the efficiency of training programs in the Ukrainian economy have been proposed. Enterprises are encouraged to expand and deepen their research in the area of theory and practice of effective and optimal use of their own financial resources. Such studies will make it possible to optimize the structure of available resources, reduce the cost of paying for borrowed funds, and improve the efficiency of the use of available financial resources.

Keywords: financial resources; financial activities; working capital; attracted capital; financial policy; income; costs.

JEL classification: E22, M11, O47, P44

Вступ

Господарська діяльність опосередковується рухом фінансових ресурсів. Для її здійснення підприємство потребує певного обсягу фінансових надходжень, відповідних способів фінансування, визначених джерел надходження і напрямів використання фінансів. У зв'язку з тим, що фінансова діяльність будь-якого підприємства має бути спрямована на організацію надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, суб'єкт господарювання повинен визначити фактори та напрями впливу на структуру та джерела їх формування. Формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів необхідне для фінансування встановлених обсягів витрат і забезпечення запланованого рівня доходів. Здійснення витрат і формування доходів лежить в основі фінансової діяльності підприємств та забезпечується за рахунок фінансових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємств. При

цьому важливою є проблема залучення оптимального обсягу фінансових ресурсів за найменших витрат, адже максимальна їх концентрація не гарантує автоматичного отримання найбільших фінансових результатів, тобто найбільшого прибутку.

На різні аспекти забезпеченості та ефективності використання фінансових ресурсів звертають постійну увагу як українські науковці, так і зарубіжні вчені. Значний внесок у вирішення фінансових проблем підприємств зробили відомі вітчизняні вчені О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Саблук, П. Стецюк, А. Чупіс та багато інших.

Мета статті

Метою статті є визначення складу моделей узагальнювальних показників та критеріїв оцінки ефективності фінансових ресурсів та результативність їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасних умовах важливим завданням для підприємств і організацій є закріплення і розширення своїх позицій на ринку товарів і послуг. Її вирішення неможливо без належного фінансового забезпечення господарської діяльності, основу якого складають фінансові ресурси.

Однією з важливих проблем у процесі використання фінансових ресурсів підприємства є оцінка ефективності їх функціонування. Така оцінка необхідна як у процесі формування фінансових ресурсів, так і при їх використанні, особливо в сучасних умовах господарювання.

Для вирішення цієї проблеми необхідно провести вибір показників ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства та вдосконалити систему критеріїв оцінки ефективності.

Для фінансового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання потрібно знайти нові підходи до формування та використання фінансових ресурсів. У зв'язку з цим важливе значення мають дослідження наукових підходів до класифікації фінансових ресурсів з метою оптимізації джерел формування та їх ефективного використання.

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. З метою забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємствах повинна розроблятися спеціальна фінансова політика, яка спрямована на залучення фінансових ресурсів. Політика формування фінансових ресурсів становить частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає у забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку. Оцінка ресурсного потенціалу підприємства як сукупності трудових, матеріальних та фінансових ресурсів забезпечує можливість реалізації його цілей, одноманітність техніко-економічних механізмів розподілу ресурсів на усіх рівнях технологічної структури, зіставлення фінансового потенціалу з цільовими стратегічними орієнтирами і прийнятним рівнем ризику для забезпечення фінансової безпеки підприємства [1].

Фінансовий стан підприємства знаходиться в прямій залежності від ефективності його діяльності. Незадовільний фінансовий стан підприємства призводить до зниження припливу зовнішніх фінансових надходжень, що відображається на об'ємі випуску продукції, тобто на величині фінансових ресурсів, які виробляються. Однак уміле маневрування фінансовими ресурсами, що є в розпорядженні, та ефективне їх використання дає можливість підприємству покращити його фінансовий стан.

Ефективно розміщені фінансові ресурси підприємства є найважливішим симптомом його «фінансового здоров'я», передумовою досягнення високих кінцевих результатів його господарської діяльності загалом. Ефективні форми управління фінансовими ресурсами дозволяють підприємству отримувати додатковий прибуток.

У широкому розумінні «ефективний» означає такий, що приносить певну віддачу. Зазначимо, що «ефективне використання фінансових ресурсів» має означати не тільки одержання максимальної віддачі від них, але й правильний розподіл їх вкладення, що забезпечить тим самим оптимальне співвідношення ресурсів з метою одержання максимального результату від їх використання [6, с. 12].

Найбільш істотним питанням у розробленій у попередні роки теорії ефективності є питання про вибір критерію ефективності. Для виконання своєї функції критерій має бути інтегральною ознакою, яка відображає всі найбільш суттєві результати впливу прийнятого рішення на діяльність підприємства [5, с. 44].

Питання про вибір критерію економічної ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, на нашу думку, є глобальним. Обґрунтування такого критерію є основою для розробки узагальнювального показника оцінки ефективності, а також системи показників, що відбивають вплив всіх елементів господарської діяльності на ефективність використання фінансових ресурсів загалом.

Аналізуючи наукову літературу, ми можемо сказати, що критерієм ефективності використання фінансових ресурсів підприємства є максимальне зростання доходу від залучених у виробництво

наявних ресурсів визначеного призначення, за умови найбільш повного їх використання й оптимального співвідношення [5, с. 47].

Зазначимо, що ступінь використання фінансових ресурсів підприємства формується під впливом цілої низки факторів. До числа зовнішніх факторів ми можемо віднести: політичні – ступінь монополізації виробництва, розвиток зовнішньоекономічних зв'язків; економічні – рівень розвитку виробництва, наявність платоспроможного попиту; соціально-правові форми власності, систему оподаткування, соціальні гарантії; територіальні – джерела сировини, ринки збуту, розвиток інфраструктури; демографічні – чисельність населення, міграційні процеси; екологічні – стан навколишнього природного середовища. Розглядаючи внутрішні фактори, можемо їх поділити на організаційно-технічні і фінансово-економічні. До числа організаційно-технічних належать технічна озброєність підприємства, ступінь використання передових технологій, механізм управління, продуктивність праці, маркетингова діяльність та інші. До фінансово-економічних – обсяг реалізованих послуг, їх конкурентоздатність, обсяг фінансових ресурсів та їхню структуру, дохід та інші [3, с. 213].

Очевидно, що одні з перелічених факторів прямо впливають на ефективність і відіграють вирішальну роль (так звані первинні фактори), інші – опосередковано (вторинні фактори). Так до числа первинних факторів, що впливають на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства, ми можемо зарахувати такі, як обсяг фінансових ресурсів, що визначає обсяг випуску продукції; обсяг складових фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення виробничого процесу; питома вага кожної із складової як фінансових ресурсів, так і джерел фінансування в загальному обсязі фінансових ресурсів підприємства [1, с. 327].

Проаналізувавши надбання науковців Н. А. Гринюка та А. В. Чупіса, ми можемо з повною упевненістю стверджувати, що узагальнювальним показником оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства є ресурсовіддача, адже цей показник характеризує ступінь віддачі фінансових ресурсів, однак при цьому відповіді на питання, як підвищити ефективність, ми не одержуємо [5, с. 57]. Слід зазначити, що з урахуванням часткових показників узагальнювальний показник повинен трансформуватися у форму, що відбивала б структурний зміст і спрямованість факторів впливу на ефективність використання фінансових ресурсів підприємства.

Ефективність використання фінансових ресурсів має під собою не тільки віддачу від кожного виду ресурсу, але й оптимальність структури ресурсів, адже на практиці важливо не тільки визначити загальні економічні результати, але і мати можливість проаналізувати фактори, що їх обумовили. Іншими словами, мова йде про встановлення причин підвищення або зниження рівня ефективності використання фінансових ресурсів. Зрозуміло, що причин цих може бути багато. Перелічимо основні з них. Насамперед, це динаміка зміни часткових показників, що у їхньому взаємозв'язку і взаємозумовленості формують узагальнювальний показник. Для того, щоб виконати подібного роду аналіз, необхідно визначити узагальнювальний показник як функцію від часткових показників оцінки ефективності, таким чином модель такого показника буде середньою величиною часткових показників ефективності, зважених по частці факторних фінансових ресурсів у сукупному обсязі цих ресурсів. Цю формулу ми можемо подати у такому вигляді:

$$K_{\text{еф. фр}} = \frac{A}{\Phi_{\text{ос}}} \times \frac{\Phi_{\text{ос}}}{P} + \frac{3+П}{\Phi_{\text{об}}} \times \frac{\Phi_{\text{об}}}{P}, \quad (1)$$

де $\frac{\Phi_{\text{ос}}}{P}$, $\frac{\Phi_{\text{об}}}{P}$ – відповідно питома вага основних і оборотних коштів як складових фінансових ресурсів підприємства в загальному обсязі його фінансових ресурсів;

A – сумарна величина активів підприємства;

З і П – відповідно залучені та позикові кошти підприємства [2, с.123].

Також не слід забувати, що, з іншого боку, джерелами фінансових ресурсів підприємства є власні засоби, позикові і залучені. При цьому під позиковими і залученими засобами мають на увазі суму довгострокових, короткострокових кредитів і кредиторської заборгованості. Рекомендуємо спростити їх назвати позиковими засобами. Тоді в остаточному вигляді модель узагальнювального показника оцінки ефективності використання фінансових ресурсів підприємства запишемо в такій формі:

$$K_{\text{еф. фпр}} = \frac{Дв}{Зв} \times \frac{Зв}{P} + \frac{Дп}{Зп} \times \frac{Зп}{P}, \quad (2)$$

де Дв, Дп – відповідно дохід від використання власних і позикових засобів;

Зв, Зп – відповідно власні і позикові засоби;

$\frac{Зв}{P}$, $\frac{Зп}{P}$ – відповідно питома вага власних і позикових засобів у загальній сумі фінансових ресурсів підприємства;

$\frac{Дс}{Зс}, \frac{Дп}{Зп}$ – відповідно ресурсовіддача власних і позикових засобів підприємства.

Слід зауважити, що такий підхід при складанні моделей узагальнювальних показників ефективності використання фінансових ресурсів підприємства дає змогу проаналізувати не тільки складові доходу, але й фактори, що впливають на їх формування.

Дослідивши публікації науковців-економістів Ю. М. Воробйова і Б. І. Холода, можемо визначити наступні основні напрямки оцінки ефективності формування і використання фінансових ресурсів підприємства (рис. 1) [2, с. 127].

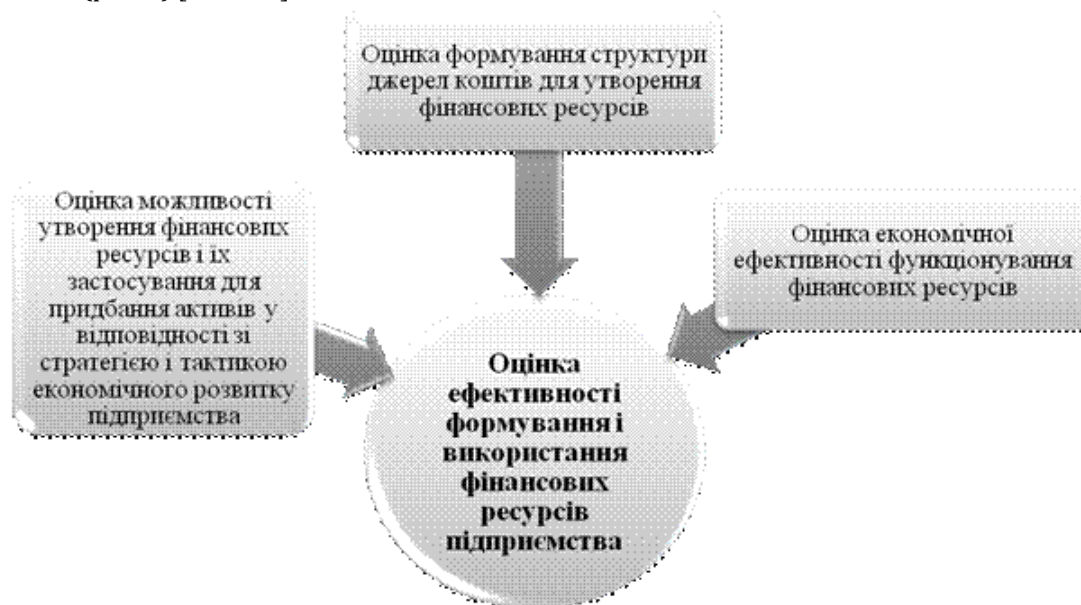


Рис. 1. Основні напрямки оцінки ефективності формування і використання ресурсів підприємства

На нашу думку, для оцінки можливості утворення фінансових ресурсів і їх використання в процесі придбання активів доцільно виділити три групи показників.

1. Показники, які найповніше характеризують вартість та ефективність формування фінансових ресурсів:

- коефіцієнт зміни вартості сукупних фінансових ресурсів;
- коефіцієнт зміни вартості власних фінансових ресурсів;
- коефіцієнт зміни вартості позикових коштів.

2. Показники, які характеризують рентабельність фінансових ресурсів:

- рівень рентабельності сукупних фінансових ресурсів;
- рівень рентабельності власного капіталу;
- рівень рентабельності позикових коштів.

3. Показники, які характеризують оборотність фінансових ресурсів:

- кількість оборотів сукупних фінансових ресурсів;
- кількість оборотів власного капіталу;
- кількість оборотів позикових коштів.

Отже, дослідивши та проаналізувавши різні підходи до формування критеріїв та показників оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, ми можемо зазначити наступне. На нашу думку, для комплексної оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, що є у розпорядженні підприємства, необхідно використовувати систему критеріїв, яка складається з трьох показників, а саме:

1. Коефіцієнт економічної ефективності використання фінансових ресурсів:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ФР}} > 0, \quad (3)$$

де ЧП – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів у звітному періоді;

ФР – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства у звітному періоді.

2. Коефіцієнт підвищення економічної ефективності використання фінансових ресурсів:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ФР}} > \frac{\text{ЧП}_{\text{пн}}}{\text{ФР}_{\text{пн}}}, \quad (4)$$

де ЧПп – середньорічний розмір чистого прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших платежів у попередньому періоді;
ФРп – середньорічний обсяг фінансових ресурсів підприємства в попередньому періоді.
3. Коефіцієнт оптимальної ефективності використання фінансових ресурсів [4, с. 48]:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ФР}} \rightarrow \max \quad (5)$$

На наш погляд, саме така система критеріїв оцінки дозволить більш обґрунтовано та комплексно оцінювати ефективність процесу використання фінансових ресурсів підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Для підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства необхідно брати до уваги всі можливі важелі та фактори впливу. Необхідно чітко розрізняти чинники, які будуть мати позитивний вплив на управління фінансовими ресурсами підприємства та його загальний розвиток. У час трансформаційних процесів в економіці України підприємства повинні намагатися розширити і поглибити дослідження у сфері теорії та практики ефективного та оптимального використання фінансових ресурсів підприємства. Такі дослідження дадуть змогу оптимізувати структуру наявних ресурсів, зменшити витрати на оплату залучених коштів, покращити ефективність використання наявних фінансових ресурсів.

Список літератури

1. Вінц, Ю. О. Удосконалення управління фінансовими ресурсами підприємства / Ю. О. Вінц // Держава і регіони. – 2007. – №6. – С. 325-328.
2. Воробйов, Ю. М. Управління ресурсами підприємства: навч. посіб. / Ю. М. Воробйов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 288 с.
3. Гринюк, Н. А. Критерії оптимальності управління структурою фінансових ресурсів торговельного підприємства / Н. А. Гринюк // Економіка і підприємництво: стан та перспективи. – 2003. – №7. – С. 204-213.
4. Кравцова А. М. Оцінка ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства / А. М. Кравцова // Економіка Криму. – 2006. – №16. – С. 47-50.
5. Чупіс, А. В. Фінансове становище підприємства (оцінка, аналіз, планування): науково-методичне видання / А. В. Чупіс. – Суми: Видавництво «Університетська книга», 1999. – 332 с.
6. Чупіс, А. В. Ефективність використання фінансових ресурсів підприємства / А. В. Чупіс, С. М. Закоморний. – Суми: Козацький вал, 1997. – 28 с.

References

1. Vints, Yu. O. (2007). Udokonalennya upravlinnya finansovymy resursamy pidpryyemstva. *Derzhava i rehiony*, 6, 325-328.
2. Vorobyov, Yu. M. (2004). *Upravlinnya resursamy pidpryyemstva*. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.
3. Hrynyuk, N. A. (2003). Kryteriyi optymal'nosti upravlinnya strukturoyu finansovykh resursiv torhovel'noho pidpryyemstva. *Ekonomika i pidpryyemnytstvo: stan ta perspektyvy*, 7, 204-213.
4. Kravtsova A. M. (2006). Otsinka efektyvnosti protsesu vykorystannya finansovykh resursiv pidpryyemstva. *Ekonomika Krymu*, 16, 47-50.
5. Chupis, A. V. (1999). *Finansove stanovyshche pidpryyemstva (otsinka, analiz, planuvannya)*. Sumy: Universytet-s'ka knyha.
6. Chupis, A. V. & Zakomornyy, S. M. (1997). *Efektivnist' vykorystannya finansovykh resursiv pidpryyemstva*. Sumy: Kozats'kyi val.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2018 р.

Ганна Іванівна ДІДУР

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту,
Одеський державний аграрний університет
E-mail: adidur2007@ukr.net

Наталія Василівна СМІРНОВА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту,
Одеський державний аграрний університет
E-mail: petuniya3@gmail.com

**ПІДСИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК СКЛАДОВА МЕНЕДЖМЕНТУ
АГРАРНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Дідур, Г. І. Підсистема управління персоналом як складова менеджменту аграрних організацій [Текст] / Ганна Іванівна Дідур, 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 222-230. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Практика діяльності сучасних підприємств дозволяє стверджувати, що без ефективного управління персоналом неможливо забезпечити ефективність та конкурентоспроможність організації як цілісної системи. Проте в аграрних підприємствах України на формування ефективної системи управління персоналом не звертається належна увага.

Мета – виявлення особливостей та пошук шляхів формування ефективної підсистеми управління персоналом в аграрних організаціях.

Метод (методологія). У процесі дослідження використано методи: монографічний, критичного та структурованого аналізу; трендового аналізу.

Результати. Досліджено проблеми управління персоналом у сільськогосподарських підприємствах України. Визначено складові підсистеми управління персоналом у менеджменті організації. Виділено ієрархічні рівні підпорядкування функцій управління персоналом. Запропоновано напрямки удосконалення системи управління персоналом в аграрних підприємствах.

Сфера застосування результатів. Результати дослідження можуть бути застосовані для удосконалення менеджменту аграрних організацій шляхом формування ефективної підсистеми управління персоналом.

Ключові слова: управління персоналом; менеджмент; система; функції; сільське господарство.

Hanna Ivanivna DIDUR

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Odessa State Agrarian University
E-mail: adidur2007@ukr.net

Nataliia Vasylivna SMYRNOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Odessa State Agrarian University
E-mail: petuniya3@gmail.com

PERSONNEL MANAGEMENT SUBSYSTEM AS A COMPONENT OF AGRICULTURAL ORGANIZATIONS MANAGEMENT

Abstract

Introduction. The practice of modern enterprises activity suggests that it is impossible to ensure the efficiency and competitiveness of the organization as an integral system without effective personnel management. However, in the agrarian enterprises of Ukraine, the formation of an effective system of personnel management remains without due attention.

Purpose. The article aims to identify the features and to find out the ways to form an effective subsystem of personnel management in agrarian organizations.

Method (methodology). We have used the following methods in the course of the research: methods of critical and structured analysis; monographic method, method of trend analysis.

Results. The problems of personnel management in agricultural enterprises of Ukraine have been investigated. The components of the personnel management subsystem in the organization management have been determined. Hierarchical levels of personnel management functions subordination have been selected. The directions of the personnel management system improvement in agrarian enterprises have been offered.

Scope of results. The results of the research can be applied to improve the management of agrarian organizations through the formation of an effective personnel management subsystem.

Keywords: personnel management; management; system; functions; agriculture.

JEL classification: M11, M12

Вступ

Постійні якісні та кількісні зміни у навколишньому середовищі створюють додаткові вимоги щодо формування та функціонування систем менеджменту організацій. Особливе місце тут відводиться створенню ефективної підсистеми управління персоналом.

Проблеми формування системи управління персоналом як одного з найважливіших напрямів менеджменту організацій постійно привертають увагу вчених-економістів. Значний внесок у розвиток теорії управління персоналом зробили зарубіжні фахівці І. Ансофф, П. Ф. Друкер, Г. Кунц, М. Мескон, Ф. Хедоурі, Т. Пітерс, Г. Саймон. Серед вітчизняних науковців варто назвати дослідження теоретико-методологічних та прикладних аспектів управління персоналом здійснені такими вченими, як Л. О. Аніщенко, Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, О. П. Гурченков, В. М. Данюк, А. М. Колот, О. В. Крушельницька, В. А. Ландсман, Ю. Г. Лелі, І. Є. Озинський, Н. Д. Лук'яненко, Л. І. Михайлова, В. М. Петюх, І. О. Продан, С. В. Стрехова, А. Д. Чікуркова, О. Г. Шпикуляк, І. В. Ходикіна, Г. В. Щокін та інші. Однак питання складу та структури системи управління персоналом та особливостей її формування та функціонування в аграрній сфері, через складність й багатоаспектність цієї проблеми в сучасних умовах, розроблені недостатньо.

Практика діяльності сучасних підприємств дозволяє стверджувати, що прийшов той час, коли керівники розглядають персонал підприємства як важливий ресурс, без якого неможливо забезпечити ефективність та конкурентоспроможність підприємства. «Людський фактор нині стає стратегічним фактором та одним з найважливіших аспектів виживання підприємства в нестабільних умовах розвитку ринкових відносин» [1, с. 150].

Про залежність успіху підприємства на ринку від якості та налагодження командної роботи персоналу наголошує Ходикіна І. В.: «Від створення команди співробітників-однотумців та

злагодженої роботи цієї команди напряду залежить конкурентоспроможність підприємства на ринку» [2, с. 115].

У цих умовах підвищуються вимоги до формування ефективної системи управління персоналом. Про важливість створення такої підсистеми зазначають сучасні дослідники: «система управління персоналом на сучасному підприємстві, незалежно від форми власності, є наймогутнішим інструментом забезпечення конкурентноздатності й розвитку» [3, с. 96].

Про необхідність застосування системного підходу в управлінні персоналом зазначає Аніщенко Л. О.: «Управління персоналом – багатогранний і виключно складний процес, який характеризується своїми специфічними особливостями і закономірностями. Управлінню персоналом властива системність і завершеність на основі комплексного вирішення проблем, їх відтворення» [4, с. 258].

Використовувати для створення ефективної системи управління персоналом кожному підприємству власний досвід роботи зі своїми працівниками, вносити корективи й удосконалювати його на кожному етапі розвитку суспільства, вивчати та застосовувати практику вітчизняних і зарубіжних підприємств закликає Стрехова С. В. [5].

Кадрова підсистема є складовою менеджменту організацій, відповідно її цілі і завдання підпорядковуються загальним цілям організації, однак при цьому необхідно враховувати потреби і очікування персоналу. Як зазначає І. О. Продан, «Ефективне управління персоналом вимагає врахування завдань організації на різних етапах її життєвого циклу та адаптації до визначеної кількості матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. З цієї позиції управління персоналом можна інтерпретувати як спосіб досягнення рівноваги між цілями підприємства, окремих працівників та суспільства загалом» [6, с. 62].

Ландсман В. А. [7] наголошує, що основними завданнями управління персоналом на підприємстві є пізнання закономірностей і факторів поведінки персоналу та їх використання у досягненні мети організації із урахуванням особистих і групових інтересів персоналу.

Гурченков О. П., Гусаріна Н. В. [8] звертають увагу на те, що на діючих підприємствах систему управління персоналом вже сформовано. Однак питання про її удосконалення постає перед менеджментом підприємств у випадках, коли: створюється нове підприємство, проходить реструктуризація діючого підприємства, виконується злиття, розподіл діючого підприємства. У кожному з цих випадків вирішення питання про формування системи управління персоналом є типовим і містить низку етапів, однак є окремі особливості, що стосуються змісту робіт за кожним етапом.

Мета та завдання статті

Основною метою дослідження є виявлення особливостей формування підсистеми управління персоналом у сільськогосподарських підприємствах.

Вказана мета обумовила постановку та вирішення наступних завдань:

1. Дослідити проблеми управління персоналом у сільськогосподарських підприємствах України.
2. Визначити складові підсистеми управління персоналом у менеджменті організації.
3. Виділити ієрархічні рівні підпорядкування функцій управління персоналом.
4. Запропонувати напрямки удосконалення системи управління персоналом в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основу концепції управління персоналом становить зростаюча роль особистості, працівника, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і спрямовувати відповідно до тих завдань, які стоять перед сільськогосподарською організацією. Слід зазначити, що з переходом на ринкові форми господарювання в аграрному секторі проблема забезпеченості сільськогосподарських підприємств висококваліфікованими працівниками практично всіх професій загострилася. У зв'язку з цим пошук необхідних кадрів, підбір їх відповідно до умов виробництва, розстановка і навчання стають першочерговим завданням, а це якраз вважається найважливішою функцією підсистеми управління персоналом.

Загалом до щонайгостріших соціально-економічних проблем сільської місцевості належать: безробіття і низький рівень доходів сільського населення; відсутність мотивації до роботи; трудова міграція; занепад соціальної інфраструктури; занепад соціальної інфраструктури; поглиблення демографічної кризи; знелюднення і відмирання сіл. Важливим показником розвитку аграрної сфери і сільських територій також є частка сільського населення країни в його загальній чисельності, яка за досліджуваний період не перевищувала 32,7 % у 1990 р. (табл. 1).

Як свідчать проведені нами дослідження, в Україні існує загальна тенденція до поступового зменшення чисельності населення, в тому числі сільського. Так упродовж 1990-2016 рр. відбувалося щорічне зменшення вказаної групи населення в середньому на 1 % або 143,2 тис. осіб.

Таблиця 1. Динаміка чисельності сільського населення України і його частка в загальній кількості населення станом на 1 січня

Роки	Чисельність наявного населення, тис. осіб			Частка сільського населення в загальній кількості населення країни, %	Абсолютний приріст (+); спад (-) сільського населення, тис. осіб	Темпи приросту (+); спаду (-) сільського населення, %
	всього	у тому числі				
		міське	сільське			
1990	51838,5	34869,2	16969,3	32,7		
1991	51944,4	35085,2	16859,2	32,5	-110,1	-0,65
1992	52056,6	35296,9	16759,7	32,2	-99,5	-0,59
1993	52244,1	35471,0	16773,1	32,1	13,4	0,08
1994	52114,4	35400,7	16713,7	32,1	-59,4	-0,35
1995	51728,4	35118,8	16609,6	32,1	-104,1	-0,62
1996	51297,1	34767,9	16529,2	32,2	-80,4	-0,48
1997	50818,4	34387,5	16430,9	32,3	-98,3	-0,59
1998	50370,8	34048,2	16322,6	32,4	-108,3	-0,66
1999	49918,1	33702,1	16216,0	32,5	-106,6	-0,65
2000	49429,8	33338,6	16091,2	32,6	-124,8	-0,77
2001	48923,2	32951,7	15971,5	32,6	-119,7	-0,74
2002 ¹	48457,1	32574,4	15882,7	32,8	-88,8	-0,56
2003	48003,5	32328,4	15675,1	32,7	-207,6	-1,31
2004	47622,4	32146,4	15476,0	32,5	-199,1	-1,27
2005	47280,8	32009,3	15271,5	32,3	-204,5	-1,32
2006	46929,5	31877,7	15051,8	32,1	-219,7	-1,44
2007	46646,0	31777,4	14868,6	31,9	-183,2	-1,22
2008	46372,7	31668,8	14703,9	31,7	-164,7	-1,11
2009	46143,7	31587,2	14556,5	31,5	-147,4	-1,00
2010	45962,9	31524,8	14438,1	31,4	-118,4	-0,81
2011	45778,5	31441,6	14336,9	31,3	-101,2	-0,70
2014	45633,6	31380,9	14252,7	31,2	-84,2	-0,59
2015	45553,0	31378,6	14174,4	31,1	-78,3	-0,55
2016	45426,2	31336,6	14089,6	31,0	-84,8	-0,60
2015 ²	42929,3	29673,1	13256,2	30,9	-833,4	-5,92
2016 ²	42760,5	29585,0	13175,5	30,8	-80,7	-0,61
2017 ²	42584,5	29482,3	13102,2	30,8	-73,3	-0,56
В серед- ньому	48099	32722	15377	32,0	-143,2	-0,93

¹ За даними Всеукраїнського перепису населення на 5 грудня 2001 року.

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

*Розраховано авторами за даними <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Враховуючи той факт, що середнє значення цього показника у світі для країн з аграрною економікою складає 68 %, а для країн з перехідною економікою – 63 % [9], можна визначити, що частка сільського населення в Україні є дуже низькою. Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду кожного року відбувалося зменшення частки населення в сільській місцевості на 1,4 %. І хоча таке зниження є незначним, воно свідчить про здійснення селянами міграції в міста з метою працевлаштування.

Необхідно також зауважити, що на 1 січня 2017 р. порівняно з початком 1990 р. кількість сільського населення в працездатному віці зменшилася на 2 млн 115 тис. чол., що склало 11,9 % від рівня початку 1990 р.. Величина частки сільського населення в працездатному віці в загальній кількості працездатного населення України була стабільною, але низькою: вона складала приблизно 29 %, що також доводить необхідність стимулювання зростання кількості працездатного сільського населення. Аналіз показує, що в Україні існує необхідність у здійсненні державою і суспільством заходів щодо збільшення кількості сільського населення, особливо працездатного віку, які мають бути пов'язані із зростанням у сільській місцевості кількості робочих місць з належною оплатою праці і формуванням зайнятості в аграрній сфері.

Попит на робочу силу визначається, з одного боку, технологічною потребою в ній виробничої сфери, з іншого – можливостями її оплати конкретним підприємством. Тому варто погодитися з визначенням зайнятості як можливості продавати (використовувати) робітникам свою робочу силу з метою забезпечення її розширеного відтворення відносно досягнутого рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, суспільного розподілу праці, специфіки виробництва і обміну результатами праці. Виходячи з того, що важливим показником зайнятості населення в аграрній сфері є кількість найманих працівників сільськогосподарських підприємств, у табл. 2 наведено його динаміку в 1990-2016 рр.

Аналіз даних табл. 2 свідчить, що в сільськогосподарських підприємствах України відбувається щорічне зменшення кількості зайнятих. Так у 2016 р. у зіставленні з 2000 р. темп спаду числа найманих працівників складав лише 23,5 %, а до 1990 р. – 11,9 %. Проведення темпів зростання вказаного показника дає можливість визначити, що вже у 2000 р. кількість працівників підприємств, які розглядаються, зменшилася майже у два рази у зіставленні з 1990 р. Темп такого зниження впродовж 1990-2016 рр. був досить швидким, хоча, починаючи з 2004 р., відбулося його значне уповільнення, яке свідчить про певну стабілізацію ситуації.

Таблиця 2. Динаміка середньорічної кількості найманих працівників сільськогосподарських підприємств України

Роки	Кількість найманих працівників с.-г. підприємств, тис. чол.	До працюючих усіх сфер економіки, %	Темп зростання (скорочення) кількості працівників с.-г. підприємств, %	
			до 1990 року	до 2000 року
1990	4881	20,9	100,0	X
1995	3801	20,8	77,9	X
1996	3465	20,2	70,9	X
1997	3142	19,8	64,4	X
1998	2791	18,5	57,2	X
1999	2615	18,1	53,6	X
2000	2475	18,1	50,7	100,0
2001	2131	16,5	43,7	86,1
2002	1774	14,5	36,3	71,7
2003	1436	12,3	29,4	58,0
2004	1174	10,4	24,1	47,4
2005	1038	9,1	21,3	41,9
2006	910	7,9	18,6	36,8
2007	778	6,9	15,9	31,4
2008	765	6,8	15,7	30,9
2009	762	6,8	15,6	30,8
2010	748	6,5	15,3	30,2
2011	743	6,4	15,2	30,0
2014	746	6,5	15,3	30,1
2015	754	6,5	15,4	30,5
2016	671	9,4	13,7	27,1
2017	582	8,8	11,9	23,5

*Розраховано авторами за даними <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Крім того, впродовж майже двадцяти восьми років відбувалося щорічне зниження вказаної частки, яке в 2000-2016 рр. складало щороку приблизно 2,1 %. Така ситуація, безперечно, сприяє появі безробіття в аграрній сфері і сільській місцевості, а отже, гальмує соціальний розвиток сільського господарства і сіл України.

У таких умовах формування ефективної системи менеджменту організацій і її невід'ємної складової – підсистеми управління персоналом, є життєво необхідною умовою функціонування сучасних сільськогосподарських підприємств. Розглядаючи управління персоналом як підсистему менеджменту організацій, слід урахувувати основні етапи системного управління, до яких можна зарахувати: визначення місця підсистеми управління персоналом у системі менеджменту організацій, в тому числі встановлення її взаємозв'язків з іншими підсистемами управління; вивчення зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на діяльність системи; визначення складових підсистеми управління персоналом та побудова її внутрішньої структури; регламентація функціонування елементів підсистеми; забезпечення зворотного зв'язку: спостереження за її діяльністю та встановлення і усунення відхилень

від заданих параметрів; вибір і застосування системи методів управління персоналом; ресурсне забезпечення діяльності; контроль і аналіз результатів функціонування підсистеми управління персоналом.

Лозинський І. Є. [10] виокремлює такі елементи комплексної системи управління персоналом, як: система правового забезпечення процесу управління персоналом; система інформаційного забезпечення процесу управління персоналом; система комунікаційного забезпечення процесу управління персоналом; система реалізації процесу управління персоналом. На нашу думку, такий підхід є неповним і потребує уточнення.

З огляду на те, що формування системи управління персоналом повинно ґрунтуватись на використанні наукових законів і принципів, забезпечувати безперервність процесу управління, зв'язок із зовнішнім середовищем з метою розробки якісних управлінських рішень для досягнення цілей менеджменту організацій та формуванні управлінського впливу на об'єкти управління, пропонуємо таку структуру системи управління персоналом (рис. 1). Як об'єкти управління виступають керівники і спеціалісти, виробничий персонал і потенційні працівники, яких потребує організація.

Зв'язки в структурі системи управління персоналом реалізуються організацією виділенням спеціальних функцій і горизонтальних взаємозв'язків функціональних підсистем і підсистем лінійного управління.

Функція управління персоналом на підприємстві при застосуванні системного підходу розглядається як цілісна система. Управління нею тоді ефективніше, якщо досконаліші підібрані елементи системи і скоординовані їх дії.

З погляду ієрархічної побудови менеджменту організацій можна виокремити три рівні підпорядкування функцій управління персоналом (рис. 2): стратегічне формування напрямків кадрової роботи, загальне управління кадровою підсистемою та управління в конкретних областях управління персоналом.

Слід зазначити, що на рівні формування напрямків кадрової роботи рішення ухвалюються вищим керівництвом (топ-менеджментом), спираючись на місії організації і корпоративну стратегію, зважаючи на вплив зовнішнього середовища.

Функції рівня загального керівництва виконуються спеціалізованими відділами з управління персоналом і можуть бути частково делеговані керівникам структурних підрозділів, зокрема при прийнятті рішень щодо мотивації персоналу, підбору і відбору працівників, формування колективу і його соціального розвитку.

Базова складова управління кадровою підсистемою – це конкретні області управління персоналом, на яких базуються всі наступні функціональні рівні.

Застосування системного підходу при формуванні підсистеми управління персоналом передбачає застосування низки вимог до її функціонування. Найважливішими з них є: узгодження цілей управління персоналом із загальноорганізаційними цілями; рівень розвитку підсистеми управління персоналом повинен відповідати рівню розвитку організації; висока якість роботи на всіх рівнях підпорядкування функцій управління персоналом; високий рівень організації процесів і системи, що дозволить отримувати синергетичний ефект.

Будь-яка система існує тільки тоді, коли функціонує. Крім того, система повинна постійно розвиватися. Ознаками старіння системи є зниження її ефективності та продуктивності, виникнення конфліктних ситуацій, неузгодженість дій тощо.

Погоджуємося з думкою Ковтун Є. І. [11], що «...в сучасних умовах господарювання оцінка функціонування системи управління персоналом вимагає систематичного досвіду, вимірювання витрат і вигод загальної програми управління персоналом і зіставлення її ефективності з ефективністю роботи підприємства за той самий період».

Необхідність внесення змін у систему менеджменту часто викликана наявними недоліками, такими, як: недосконала система організаційного регламентування і документування роботи з персоналом; відсутність чіткого розподілу повноважень і обов'язків між керівниками лінійних підрозділів і служби управління персоналом; наявність об'єктів, не охоплених управлінським впливом; дублювання функцій управління; надмірний контроль; нечітка визначеність інформаційних взаємозв'язків між суб'єктами управління; надмірна бюрократизація управлінського процесу.

Перед роботодавцями в сільському господарстві постає низка проблем, вирішення яких необхідне для подальшої успішної діяльності. До них можна віднести: удосконалення системи мотивації праці, підвищення престижності аграрної праці, удосконалення соціального забезпечення працівників. Тільки цілеспрямовані системні дії в зазначених напрямках дозволять змінити ситуацію із забезпеченням і використанням трудових ресурсів підприємств.

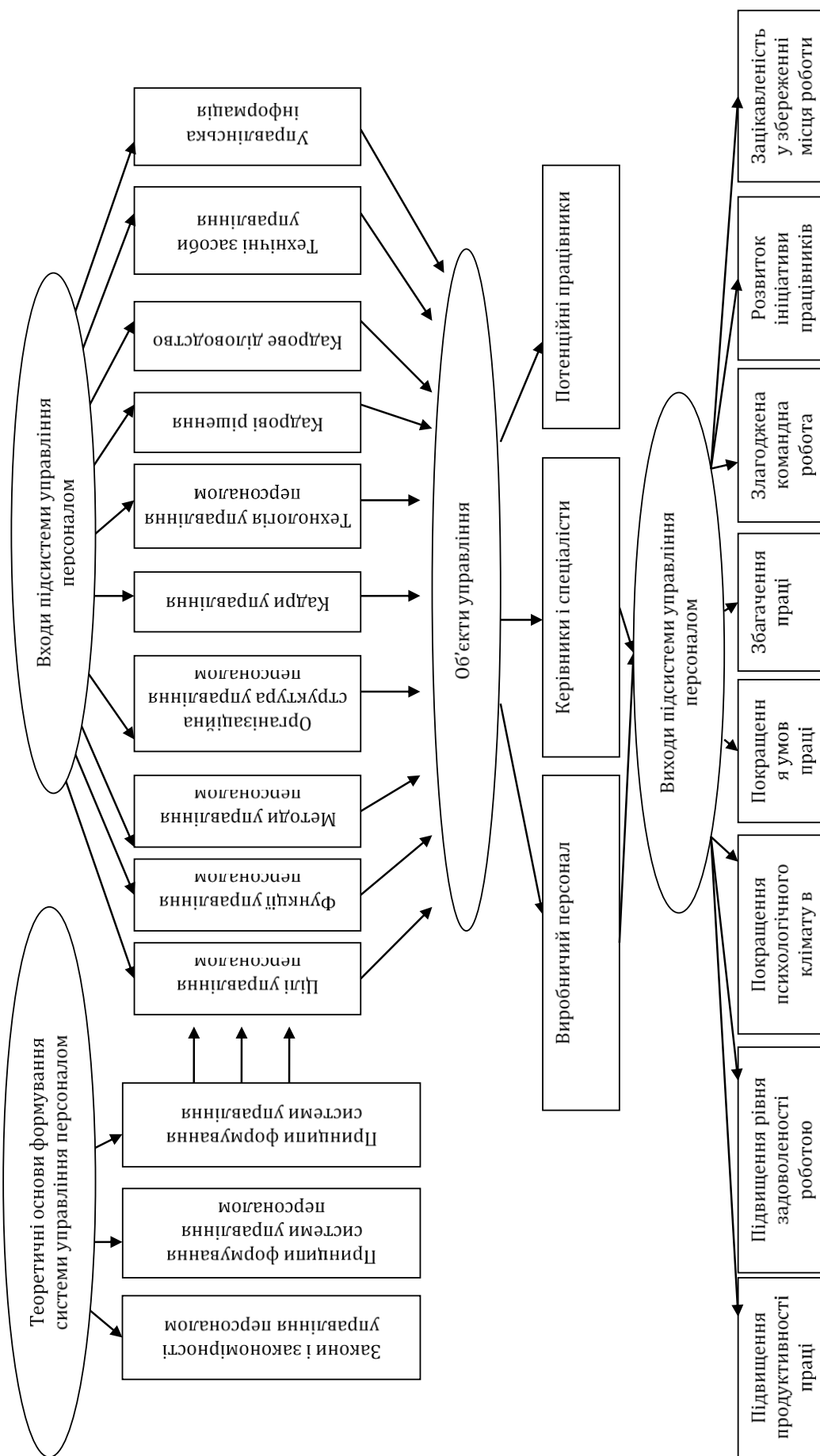


Рис. 1. Складові підсистеми управління персоналом у менеджменті організації

*Побудовано авторами.



Рис. 2. Підпорядкування функцій управління кадровою підсистемою організації

**Побудовано авторами.*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Система управління персоналом містить не тільки функціональні підрозділи з управління персоналом, а й всіх функціональних і лінійних керівників, тому неможливо здійснювати її формування окремо від формування системи менеджменту організації. Системний підхід дозволяє комплексно підійти до вирішення цієї проблеми. В основу підходу, що пропонується, покладено виокремлення в системі управління персоналом десяти структурних елементів, до яких належать: цілі, функції, методи, організаційна структура, кадровий склад системи, технологія управління персоналом, кадрові рішення, кадрове діловодство, технічні засоби, що використовуються для управління персоналом, і контроль.

Функціональний підхід дозволяє визначити три рівні підпорядкування функцій управління персоналом: стратегічне формування напрямків кадрової роботи, загальне управління кадровою підсистемою та управління в конкретних областях управління персоналом.

Перспективою подальших досліджень є визначення методів та формування системи показників оцінки ефективності функціонування системи управління персоналом.

Список літератури

1. Чикуркова, А. Д. Формування організаційної структури управління персоналом стратегічного типу / А. Д. Чикуркова // Вісник ПДАТ. – 2010. – №4. – С. 150-57.
2. Ходикіна, І. В. Підходи до оцінки ефективності систем управління персоналом / І. В. Ходикіна // Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія Економіка. – 2015. – Випуск 2(4). Частина 2. – С. 115-120.

-
3. Лелі, Ю. Г. Сучасні системи управління персоналом та їх вплив на ефективність роботи підприємства/ Ю. Г. Лелі// Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 95-98.
 4. Аніщенко, Л. О. Система управління персоналом промислових підприємств в умовах тривалої кризи / Л. О. Аніщенко / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. № 10. – С. 257-262.
 5. Стрехова, С.В. Взаємозв'язок і взаємообумовленість елементів системи управління персоналом / С. В. Стрехова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №6 (132). – С. 225-233.
 6. Продан, І. О. Становлення системи управління персоналом підприємства на інноваційних засадах / І. О. Продан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 61-66.
 7. Ландсман, В. А. Теоретичні аспекти розвитку системи управління персоналом сучасного підприємства / В. А. Ландсман // Державне будівництво. – 2012. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_38.
 8. Гурченков, О. П. Формування системи управління персоналом та оцінка її ефективності / О. П. Гурченков, Н. В. Гусаріна / Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2. – С. 60-72.
 9. Шпикуляк, О. Г. Менеджмент персоналу та мотивація праці в аграрних підприємствах: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. Г. Шпикуляк/ ННЦ «Інститут аграрної економіки». – К., 2004. – 21 с.
 10. Ковтун, Є. І. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її удосконалення / Є. І. Ковтун // Молодий вчений. – 2016. – № 6. – С. 46-50.
 11. Лозинський, І. Є. Теоретичні основи системи управління персоналом підприємства / І. Є. Лозинський, Л. О. Єлісеєва// Економіка і регіон. – 2012 – № 3 (34). – С. 184-188.

References

1. Chykurkova, A. D. (2010). Formuvannya orhanizatsiynoyi struktury upravlinnya personalom stratehichnoho typu. *Visnyk PDAT*, 4, 150–157.
2. Khodykina, I. V. (2015). Pidkhody do otsinky efektyvnosti system upravlinnya personalom. *Naukovyy visnyk Mukachivs'koho derzhavnoho universytetu, Seriya Ekonomika*, 2(4), 115-120.
3. Leli, Yu. H. (2013). Suchasni systemy upravlinnya personalom ta yikh vplyv na efektyvnist' roboty pidpryyemstva. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti*, 1 (2), 95-98.
4. Anishchenko, L. O. (2016). Systema upravlinnya personalom promyslovykh pidpryyemstv v umovakh tryvaloyi kryzy. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 10, 257 -262.
5. Strehova, S. V. (2012). Vzayemozv'yazok i vzayemoobumovlenist' elementiv systemy upravlinnya personalom. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 6 (132), 225-233.
6. Prodan, I. O. (2013). Stanovlennya systemy upravlinnya personalom pidpryyemstva na innovatsiynnykh zasadakh. *Visnyk Natsional'noho universytetu "L'viv's'ka politekhniky". Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku*, 776, 61-66.
7. Landsman, V. A. (2012). Teoretychni aspekty rozvytku systemy upravlinnya personalom suchasnoho pidpryyemstva. *Derzhavne budivnytstvo*, 2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_38.
8. Hurchenkov, O. P. & Husarina, N. V. (2013). Formuvannya systemy upravlinnya personalom ta otsinka yiyi efektyvnosti. *Ekonomika: realiyi chasu*, 2, 60-72.
9. Shpykulyak, O. H. (2004). *Menedzhment personalu ta motyvatsiya pratsi v ahrarnykh pidpryyemstvakh*. Kyiv: NNTs «Instytut ahrarnoyi ekonomiky».
10. Kovtun, Ye. I. (2016). Analiz systemy upravlinnya personalom pidpryyemstva ta rozrobka zakhodiv shchodo yiyi udoskonalennya. *Molodyy vchenyy*, 6, 46-50.
11. Lozyns'kyy, I. Ye. & Yelisyeyeva, L. O. (2012). Teoretychni osnovy systemy upravlinnya personalom pidpryyemstva. *Ekonomika i rehion*, 3 (34), 184-188.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2018 р.

Катерина Андріївна КОМПАНЕЦЬ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра готельно-ресторанного бізнесу,
Київський торговельно-економічний університет
E-mail: ket13@ukr.net

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Компанець, К. А. Імплементация маркетинговой информационной системы в деятельность предприятий сферы услуг [Текст] / Катерина Андріївна Компанець // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 231-235. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто види сучасних інформаційних систем та доведено застосування їх у діяльності підприємств. Наведено основні визначення поняття маркетингової інформаційної системи та встановлено її роль в управлінні підприємством. Досліджено реалії, що впливають на розвиток підприємств сфери послуг в умовах євроінтеграції економіки країни.

Ключові слова: інформаційні системи; маркетинг; глобалізаційне середовище; управління підприємствами; інформаційні комунікації; підприємства сфери послуг.

Kateryna Andriivna KOMPANETS

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Hotel and Restaurant Business,
Kyiv Trade and Economic University
E-mail: ket13@ukr.net

IMPLEMENTATION OF THE MARKETING INFORMATION SYSTEM INTO THE ACTIVITY OF SERVICE COMPANIES

Abstract

The article deals with the types of modern information systems. It proves their application in the activities of enterprises. The basic definitions of the concept of a marketing information system are presented. Its role in the enterprise management is established. The realities, which influence the development of services enterprises in the conditions of European integration of the country's economy, are explored.

Keywords: information systems; marketing; globalization environment; enterprise management; information communications; service companies.

JEL classification: L23, M1, M31

Вступ

Інтеграція України в Європейський Союз та суттєві економічні зміни вимагають від підприємств сфери послуг нового рівня стратегічного мислення. Впровадження і дифузія інновації стає об'єктивною необхідністю на всіх етапах діяльності підприємства. Саме проблема зберігання, переробки, поширення і використання інформації призводить до автоматизації інформаційних процесів. Застосування інформаційних систем у маркетингу призведе до оперативного рішення щодо вибору маркетингової стратегії.

Вирішення проблем управління підприємством на основі інформаційних систем стратегічного маркетингу запропоновано у працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: Л. Ф. Єжова [1],

О. М. Фроленко [2], Я. Г. Панухника [3], Н. А. Стельмашука [4], М. М. Яневича [5], М. М. Дмитрука [6], Л. А. Данченко [7], Г. В. Мітченко [8], С. А. Бурого [9], Г. В. Мацеха [9], Р. В. Григоренка [13], О. М. Ложачевської [13] та інших. Автори дослідили теоретичні та практичні аспекти розвитку сфери послуг в Україні та світі в умовах процесів глобалізації. Водночас системного та комплексного аналізу питання формування інформаційної системи маркетингу і його використання в діяльності підприємств сфери послуг не отримали.

В умовах зростаючої конкуренції та інформаційної перевантаженості споживачів з'являється необхідність формування індивідуальності та унікальності на всіх рівнях пропозиції компанії. В роботах вищезазначених дослідників висвітлювались питання застосування маркетингових інформаційних систем у діяльності підприємств, але на використання їх у сфері послуг увагу не звертають. Хоча у науковій літературі знаходимо багато визначень маркетингових інформаційних систем.

Зокрема МІС визначають як сукупність прийомів, методів, організаційних заходів і технічних засобів для збору, нагромадження й обробки даних, необхідних для здійснення маркетингової діяльності підприємства [5, с. 51].

Можна погодитися із думкою Л. Ф. Єжової, яка вважає, що маркетингові інформаційні системи створюються з урахуванням конкретних потреб підприємств і тому у кожного підприємства – власна система [1, с. 37].

О. М. Фроленко під маркетинговою інформаційною системою розуміє «комплексну організаційно-управлінську структуру, яка включає в себе: персонал, технічні засоби, методи і прийоми збору, аналізу та прогнозування маркетингових даних з метою прийняття оптимізованих управлінських рішень.» [2, с. 240] Авторами О. М. Фроленко та Я. Г. Панухником показана схема підвищення адаптивності підприємства у стратегічному плані на основі маркетингової-інформаційної системи, в якій представили дві підсистеми інформаційного спостереження та дослідження. Хоча інформаційне спостереження і є методом маркетингових досліджень, і автори не розглядали питання застосування інформаційних систем у стратегічному маркетингу.

М. М. Яневич намагався висвітлити це питання і запропонував загальну схему процедури впровадження інформаційно-аналітичних систем маркетингу але вчений вважає, що МІС у системі маркетингового управління полягає у визначенні потреб в інформації для маркетингового управління, її одержанні і своєчасному наданні менеджерам для прийняття рішень [5].

Таким чином науковці у своїх працях залишили поза увагою концептуальну позицію інформаційних систем маркетингу, яка враховує мінливе глобалізаційне середовище існування сучасних підприємств сфери послуг. У досліджених роботах розглядаються аспекти застосування маркетингових стратегій для розвитку сучасних підприємств, але не формують систему, яка б дозволяла постійно вивчати зміни в зовнішньому середовищі.

Мета статті

Метою статі є дослідження впливу маркетингових інформаційних систем на діяльність підприємств сфери послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження

У процесі дослідження застосовувалися як теоретичні, так і емпіричні методи: метод порівняльного аналізу, соціологічні методи, системного аналізу (для вивчення модифікації стратегій розвитку підприємств в умовах глобалізації для виявлення детермінант), методи економічного моделювання та абстрактно-логічний метод – для здійснення теоретико-методичних узагальнень та формулювання висновків.

Головна мета формування ІСМ – підвищення якості маркетингових рішень. Інформаційну систему маркетингу (ІСМ) можна визначити як сукупність процедур та методів, які використовуються для створення, аналізу та розповсюдження інформації для випередження маркетингових рішень на регулярній постійній основі [14].

В умовах жорсткої конкуренції підприємства змушені шукати нові шляхи підвищення привабливості та доступності своїх послуг. Недооцінка сучасних глобалізаційних змін у суспільстві призвела до зниження рівня конкурентоспроможності, порушення принципів і методів управління, зниження якості послуг.

Тобто маркетингові інформаційні системи для підприємств сфери послуг у сучасних умовах є механізмом реалізації функції перспективного передбачення і зумовлюють орієнтацію на євроінтеграційні процеси.

Нині галузями сфери послуг, що розвиваються найбільш динамічно, є транспортна та туристична, які між собою взаємопов'язані.

Підприємствам цих галузей передусім необхідно визначити конкурентні переваги на сучасному глобалізаційному ринку України.

Аналіз конкурентоспроможності цих галузей проводився за допомогою моніторингу потреб споживачів для формування реальних даних та із залученням до дослідження провідних фахівців для експертного оцінювання. Метод експертного оцінювання здійснювався за такою шкалою: 0 – відсутність впливу параметра; 1,2 – слабкий вплив; 3,4 – помірний вплив; 5,6 – середній вплив; 7,8 – значний вплив; 9,10 – високий вплив. Основними скомплектованими ознаками кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємств сфери послуг було обрано:

- X1 – гнучкість цінових пропозицій;
- X2 – ринкова ціна наданих послуг;
- X3 – дохід від наданих послуг;
- X4 – соціально-демографічний показник обслуговування споживачів;
- X5 – середньо облікова кількість робітників, що мають вищу освіту.

На підставі проведеного аналізу було побудовано багатокутник конкурентоспроможності підприємства сфери послуг (рис. 1).

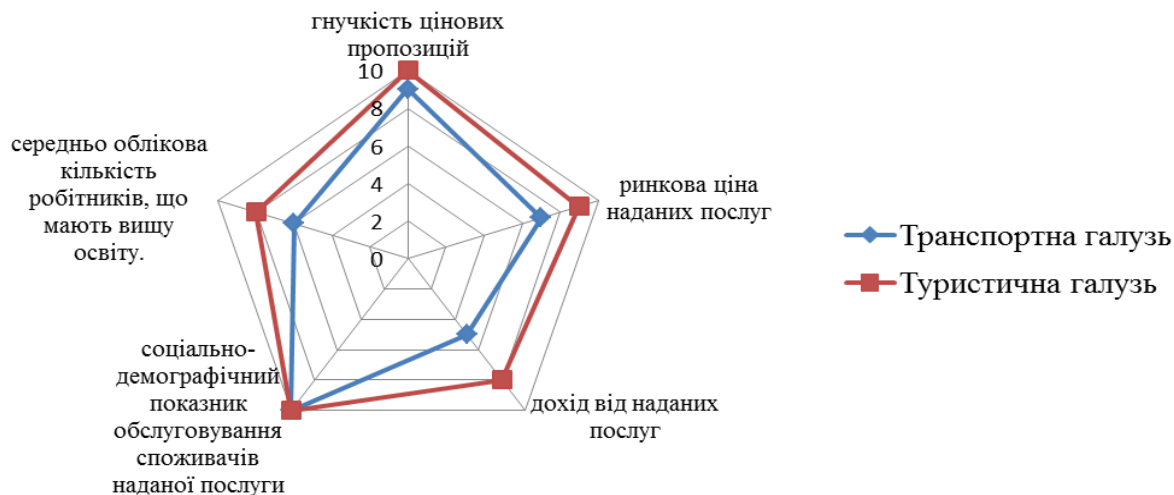


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності підприємства сфери послуг (власна розробка)

Дані рисунку дають підстави зробити висновок, що стан конкурентоспроможності підприємства сфери послуг сильно залежить від соціально-демографічного показника обслуговування споживачів наданої послуги. Тобто треба постійно впливати на поведінку клієнтів та мати зв'язок продавця послуги з покупцем, а сьогодні це можливо з використанням сучасних маркетингових інформаційних систем.

Сучасні інформаційні системи стратегічного маркетингу можна поділити на дві групи: технології інтернет-маркетингу, або, як його зараз трактують, – інтерактивний маркетинг, та технології аналітично-маркетингового дослідження (табл. 1).

Тобто ця класифікація дає можливість вивести інтегрований показник використання маркетингових інформаційних систем, який у сучасному гіперінформаційному середовищі дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств сфери послуг. Він складається з трьох основних частин:

- системи інформаційного забезпечення управління комунікаціями,
- системи моніторингу інтерактивних маркетингових комунікацій,
- системи управління інтерактивними маркетинговими комунікаціями.

Оцінку цих показників доцільно здійснювати за запропонованою формулою (1) з використанням комп'ютерної програми.

$$K_{oc} = \sum C_i / N, \quad (1)$$

де K_{oc} – комплексний показник оцінки використання інформаційної системи маркетингу;

C_i – усереднена експертна оцінка базових систем комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій;

N – кількість базових систем комплексної системи інтерактивних маркетингових комунікацій.

Аналіз застосування інформаційних систем показано на рис. 2.

Дослідження підприємств сфери послуг щодо застосування інформаційних систем дає підстави стверджувати, що цей показник суттєво впливає на конкурентоспроможність підприємств. Так підприємствами, що розвиваються, сфери послуг України сьогодні можна назвати готелі, туристичні

агентства, автосалони та автосервіси. Саме вони у своїй діяльності використовують різноманітні інформаційні системи.

Таблиця 1. Класифікація сучасних інформаційних систем стратегічного маркетингу (власна розробка)

Сучасні інформаційні технології стратегічного маркетингу	Інтерактивний маркетинг
	1. Послуги комерційних інтерактивних служб: Платний пошук; Дисплейна реклама; SEO; Реклама в соцмережах Web-вузол Online-відео Blogging 2. Internet-послуги: Мобільний маркетинг Facebook Twitter LinkedIn You Tube E-mail-маркетинг 3. Контент – маркетинг: Інтернет-новини; Подкасти Семінари, Вебінари Конференції Круглі столи Відеопортали
	Аналітичні маркетингові дослідження
	1. Методи маркетингових досліджень: PESTLE –аналіз. SWOT –аналіз. SPACE – аналіз. Анкетування. Метод експертного аналізу. 2. Бібліотечні архіви. 3. Періодичні видання. 4. Внутрішня документація підприємства. 5. Інше.

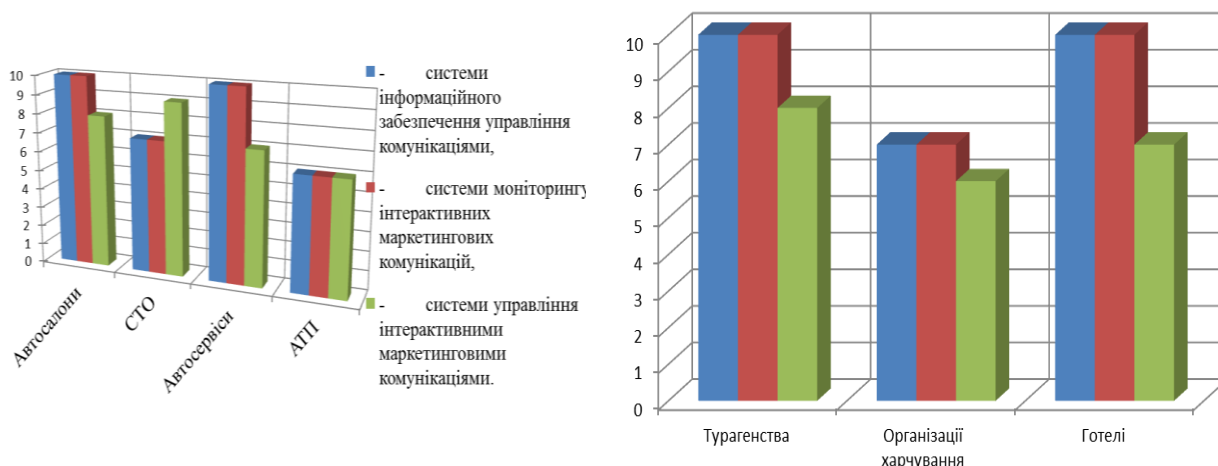


Рис. 2. Застосування інформаційних систем маркетингу (власна розробка)

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження є передумовою розвитку підприємств сфери послуг і певним механізмом вибору та застосування видів маркетингових інформаційних систем. У підприємствах сфери послуг, діяльність яких пов'язана з постійним збором та обробкою великої кількості інформації, це дозволить прискорити процеси обробки, передачі, аналізу одержаних даних. Пріоритетом інформаційної системи є активізація та побудова системного дослідження питань визначення ефективної маркетингової стратегії з урахуванням усіх потреб сучасного споживача послуг.

Список літератури

1. Єжова, Л. Ф. Інформаційний маркетинг: навчальний посібник / Л. Ф. Єжова. – К.: КНЕУ, 2002. – 360 с.
2. Фроленко, О. М. Маркетингова інформаційна система як засіб реалізації стратегічного потенціалу промислового підприємства / О. М. Фроленко // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6. – С. 238-244. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_44.
3. Панухник, Я. Г. Концептуальні підходи до побудови маркетингових інформаційних систем промислового підприємства / Я. Г. Панухник // Маркетинг і ринкові відносини. Науково-виробничий журнал – 2014. – №51 – С. 113-120.
4. Стельмашук, Н. А. Структурні аспекти розвитку стратегічного маркетингу підприємств / Н. А. Стельмашук // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3. – С. 225-228.
5. Яневич, М. М. Структура інформаційно-аналітичної системи стратегічного маркетингового управління підприємств (на прикладі регіональних підприємств кондитерської галузі) / М. М. Яневич // Ефективна економіка. – 2013. – № 9.
6. Дмитрук, М. М. Стратегічний маркетинг: теоретичні основи та оцінка рівня імплементації в діяльності вітчизняних підприємств / М. М. Дмитрук, 2003. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
7. Данченко, Л. А. Маркетинг: учебник и практикум / Л. А. Данченко – Режим доступу: <http://stud.com.ua/49411/marketing/marketing>
8. Мітченко, Г.В. Організаційно-економічне забезпечення стратегічного маркетингу на підприємствах автомобільного транспорту [Текст]: дис. канд. екон. наук: 08.00.04: захищена 28.12.15 / Мітченко Галина Валерівна – К., 2015. – 211с.
9. Мацеха, Д. С. Маркетинг у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризму [Текст] / Д. С. Мацеха, С. А. Бурій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – №5. – Т. 2. – С. 43-47.
10. Інформаційні системи маркетингу [Електронний ресурс] – Чернівці. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.litsoch.ru/referats/read/194598/>.

References

1. Yezhova, L. F. (2002). *Informatsiynyy marketynh*. Kyiv: KNEU.
2. Frolenko, O. M. (2014). *Marketynhova informatsiyna systema yak zasib realizatsiyi stratehichnoho potentsialu promyslovoho pidpryyemstva*. *Innovatsiyna ekonomika*, 6, 238-244. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2014_6_44.
3. Panukhnyk, Ya. H. (2014). *Kontseptual'ni pidkhody do pobudovy marketynhovoykh informatsiynykh system promyslovoho pidpryyemstva*. *Marketynh i rynkovi vidnosyny*, 51, 113-120.
4. Stel'mashchuk, N. A. (2012). *Strukturni aspekty rozvytku stratehichnoho marketynhu pidpryyemstv*. *Innovatsiyna ekonomika*, 3, 225-228.
5. Yanevych, M. M. (2013). *Struktura informatsiyno-analitychnoyi systemy stratehichnoho marketynhovoho upravlinnya pidpryyemstv (na prykladi rehional'nykh pidpryyemstv kondyters'koyi haluzi)*. *Efektivna ekonomika*, 9.
6. Dmytruk, M. M. (2003). *Stratehichnyy marketynh: teoretychni osnovy ta otsinka rivnya implementatsiyi v diyal'nosti vitchyznyanykh pidpryyemstv*. Retrieved from: <http://ena.lp.edu.ua>.
7. Danchenok, L. A. (n.d.). *Marketynh*. Retrieved from: <http://stud.com.ua/49411/marketing/marketing>
8. Mitchenko, H. V. (2015). *Orhanizatsiyno-ekonomichne zabezpechennya stratehichnoho marketynhu na pidpryyemstvakh avtomobil'noho transportu: dys.* kand. ekon. nauk: 08.00.04: zashchyschena 28.12.15. Kyiv.
9. Matsekha, D. S. & Buryy, S. A. (2014). *Marketynh u sferi hotel'no-restorannoho biznesu ta turyzmu*. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 5(2), 43-47.
10. *Informatsiyni systemy marketynhu*. (2010). Retrieved from: <http://www.litsoch.ru/referats/read/194598/>.

Стаття надійшла до редакції 04.04.2018 р.

Наталія Станіславівна КРАСНОКУТСЬКА

доктор економічних наук,
професор,
завідувач,
кафедра менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Тетяна Олександрівна ОСЕТРОВА

аспірант,
кафедра менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
E-mail: tanyaoset3007@gmail.com

ЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ ТА СУЧАСНІ ТРЕНДИ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

Краснокутська, Н. С. Еволюція розвитку та сучасні тренди в управлінні проектами [Текст] / Наталія Станіславівна Краснокутська, Тетяна Олександрівна Осетрова // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 236-242. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розуміння історичних етапів формування методів управління проектами необхідно для визначення його ключових характеристик і особливостей. Такий підхід дає можливість виявити закономірності розвитку суспільства у зв'язку із поширенням принципів управління проектами, виокремити області, які не були розглянуті в наукових роботах у достатньому обсязі, а також визначити основні тенденції розвитку методології управління проектами.

Мета. Метою статті є дослідження розвитку методології управління проектами, здійснення його періодизації із визначенням основних подій, що вплинули на управлінські практики, а також формування власного погляду на сучасні тенденції проектного управління.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети були використані загальнонаукові методи, зокрема методи аналізу та синтезу, системного підходу, графічний метод.

Результати. Обґрунтовано періодизацію підходів і методів управління проектами, систематизовано його основні концепції, розроблені у наукових працях протягом 1960-2000-х років, проаналізовано результати успішності проектів за останні 20 років та обґрунтовано основні тенденції розвитку проектного менеджменту.

Ключові слова: управління проектами; тенденції управління проектами; еволюція проектного менеджменту; адаптація; хронологія; тренди.

Nataliia Stanislavivna KRASNOKUTSKA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Management and Taxation,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
E-mail: krasnokutskaya.natalia@gmail.com

Tetiana Oleksandrivna OSETROVA

PhD Student,
Department of Management and Taxation,
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"
E-mail: tanyaoset3007@gmail.com

EVOLUTION OF DEVELOPMENT AND CURRENT TRENDS IN PROJECT MANAGEMENT

Abstract

Introduction. Understanding of the historical stages of the formation of project management methods is necessary to determine its key characteristics and peculiarities. This approach makes it possible to identify the laws of development of society in connection with the distribution of the principles of project management, to identify areas that are not considered in scientific works in sufficient quantities, as well as to identify the main trends in the development of project management methodology.

Purpose. The article aims to study the development of the methodology of project management, to implement its periodization with the identification of major events that have influenced management practices, as well as the formation of the own view as for the current trends in project management.

Method (methodology). In order to achieve the goal, such common scientific methods as method of analysis and synthesis, method of system approach, graphical method have been used in the research.

Results. The periodization of approaches and methods of project management have been substantiated. Its main concepts have been systematized. These concepts have been developed in scientific works during the 1960-2000s. The results of successful projects over the last 20 years have been analysed. The main tendencies of project management development have been grounded.

Keywords: project management; project management trends; evolution of project management; adaptation; chronology; trends.

JEL classification: M10, M19

Вступ

Розуміння історичних етапів формування методів управління проектами необхідно для визначення його ключових характеристик і особливостей. Такий підхід дає можливість виявити закономірності розвитку суспільства у зв'язку із поширенням принципів управління проектами, визначити області, які не були розглянуті в наукових роботах у достатньому обсязі, а також окреслити основні тенденції розвитку методології управління проектами.

Питання еволюції теорій та методологій проектного управління розглядалися багатьма вченими протягом декількох століть. Зокрема це Д. Вайт, Д. Габбард, К. Джадев, Т. Клопенбург, Л. Крафорд, Р. Мюллер, В. Опфер, Т. Сіск, Д. Тернер, Д. Фортуна, Д. Хобс, А. Шенгар та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень цього питання, актуальність статті зумовлюється тим, що новітні тренди у розвитку методів проектного менеджменту ще не були аналізовані з огляду на статистичні показники ефективності управління проектами.

Мета статті

Метою статті є дослідження розвитку методології управління проектами, здійснення його періодизації із визначенням основних подій, що вплинули на управлінські практики, а також формування власного погляду на сучасні тенденції проектного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження

Перші згадки про управління проектами як науку датуються другою половиною XX сторіччя, проте його методологія в тій чи іншій формі обговорювалась і раніше, а також досить широко

застосовувалась на практиці. Основною рушійною силою розвитку управління проектами була промислова революція, яка почалася в Англії. Наприклад, у 1911 р. вийшла у світ книга «Принципи наукового управління» Фредеріка У. Тейлора [1], яка була першою визнаною працею у сфері управління проектами.

Далі в 1953 році вперше було використано термін «управління проектами» в космічному секторі США. У керівництва оборонного комплексу ВВС США набуло актуальності питання щодо застосування правильних інструментів аналізу та створення ракет у короткі терміни у зв'язку з появою термоядерної зброї (міжконтинентальних балістичних ракет). За координацію робіт, що повинні відповідати меті проекту, відповідав менеджер. У 1959 році була публікація в журналі «Harvard Business Review» про нову посаду «менеджер проекту».

У 1960 році були розроблені принципи розподілу людських ресурсів, за допомогою яких організації визначали свої потреби в робочій силі на довгостроковий період як з точки зору її кількості, так і з урахуванням якісних характеристик, необхідних на підприємствах і проектах.

Поряд з появою нових організаційних структур, методи планування та управління завданнями на проекті набули організованого характеру за допомогою визначення пріоритетів. Вперше методики управління пріоритетами на проекті було використано в 1962 році компанією IBM.

З часом проектні менеджери, не пов'язані із НАСА, стали вперше управляти проектами на основі спеціальних методологій. У 1969 році утворився перший інститут управління проектами в США (PMI). У 1972 році активно стали формуватися міжнародні асоціації, така, як IPMA, а також інші європейські асоціації управління проектами, що допомогло інформувати керівників про базові практики та нововведення у цій сфері.

Експерти Інституту управління проектами в США (PMI) у своїх публікаціях 1970-1980-х років висловлювали ідею стандартизації і сертифікації нової професії менеджера проектів. Для цього була потрібна розробка стандартів і критеріїв оцінки рівня професіоналізму менеджерів проектів. Перша книга таких стандартів PMI BoK (PMBoK®) вийшла у 1983 році і визначила шість галузей знань, необхідних для реалізації проекту, а саме: час, вартість, якість, вимоги, ресурси і управління комунікаціями на проекті [2]. У виданні PMI BoK 1987 р. було додано такі галузі знань: управління закупівлями і ризиками; в 1996 р. – управління інтеграцією проекту; у 2013 р. – управління зацікавленими сторонами, в останньому виданні 2018 р. зроблено акцент на адаптації збірника знань під проектне середовище, а також з'явилися згадки про гнучкі методології розробки продуктів [3].

В інтервалі 1970-1980-х років проекти щораз більше почали зазнавати тиску зовнішнього середовища. Наприклад, проекти ядерної енергетики зіткнулися з протестами екологів і супроводжувались складністю впровадження комплексних наукових розробок під час реалізації проекту. Іншими прикладами впливу зовнішніх чинників того часу була висока інфляція, що ставило під сумнів оцінку вартості робіт із розробки проектів, або ж непередбачені витрати в нафтовій і газовій промисловості під час реалізації проектів з розширення видобутку та переробки корисних копалин на Алясці.

Поступово менеджери проектів стали краще управляти факторами невизначеності. Позитивний тренд став можливим завдяки набуттю корисного досвіду невдалих проектів, а також фокусуванню наукового співтовариства на актуальних проблемах управління проектами.

Вивчення наукових статей, опублікованих у кінці 1980-х років, дозволило визначити, що фокус вчених був зміщений на етап ініціації проекту та управління вимогами (як ключовий етап для забезпечення відповідності кінцевих результатів проекту очікуванням спонсора). Наприклад, у сфері розробки програмного забезпечення, де фінальну версію продукту складніше візуалізувати і описати, управління вимогами продукту є критично важливим. З метою його формалізації у 1990-ті роки були опубліковані нові методології розробки програмного забезпечення, які знайшли своїх шанувальників у середовищі менеджерів проектів, оскільки принципи роботи з вимогами стали ключовими процесами в запропонованих методах. Такими моделями розробки систем стали «каскадна» (Waterfall) та «спіральна» (Spiral) [4], [5]. Таким чином, управління вимогами в нових методологіях полягало в переході від бізнес-вимог і призначених для користувача сценаріїв до технічної документації та проектування архітектури додатку як необхідної інструкції з розробки для команди проекту.

Поступово управління проектами стає щораз більш популярним, більш ефективним і технологічним; для багатьох підприємств воно є основною компетенцією і задає напрямки розвитку. Це пов'язано з тим, що, починаючи з 1990-тих років, інформаційні та комунікаційні технології чинили величезний вплив на розвиток проектного управління. Так, наприклад, компанія Microsoft розробила продукт MS Project, який дозволяє розподіляти завдання, ресурси та час протягом розробки та реалізації проекту. Персональні комп'ютери надали інструменти управління проектами безпосередньо користувачеві. Штучний інтелект, можливо, не виконав все, що було задумано в 1970-х роках, але мобільний зв'язок та Інтернет значно збільшили продуктивність комунікацій і продуктивність проекту. Сила моделювання теж значно покращилася чи через потенціал MS Excel, чи ширші можливості CAD.

На початку 2000-х років основні постачальники програмного забезпечення для управління проектами почали надавати платформи на рівні підприємства для використання в декількох проектах декількома користувачами. Також основними постачальниками систем планування ресурсів підприємства (Enterprise Resource Planning, ERP) (HP, Oracle, SAP) були залучені модулі управління проектами та інтерфейси для спеціалізованих пакетів управління проектами (Microsoft, PlanView, Primavera і т. д.). Крім того, останнім часом відбувся перехід до веб-проектів у сфері комунікацій, планування і управління.

Новий й оригінальний метод планування проекту мав назву «критичний шлях» і вперше був репрезентований Е. Голдраттом в його «Теорії обмежень» у 1997 р. [6]. Ключові ідеї цього методу полягали у розгляді доступності ресурсів під час прийняття рішення про те, які завдання визначають дату завершення проекту, а також в уникненні непередбачених обставин з рівня активності і управління ними на рівні проекту.

З метою узагальнення проведеного дослідження розвитку управління проектами нами здійснено його періодизацію та визначено основні (ключові) події у цій сфері (табл. 1).

Таблиця 1. Періодизація розвитку проектного управління

№	Сторіччя	Рік	Ключові події
1	Ранні цивілізації	2570 р. до н.е	Завершено будівництво комплексу пірамід у Гізі
2		~208 р. до н.е	Будівництво Великої Китайської стіни
3	18 – 19 ст.	1750-1850-е рр.	Промислова революція в Англії
4	20 ст.	1910-е рр.	Г. Лоуренсом Ганта розроблена Діаграма Ганта
5		1911 р.	Принципи наукового управління Фредеріка У. Тейлора
7		1954 р.	Поява терміна «проектний менеджмент»
8		1956 р.	Розробка методу критичного шляху (CPM)
9		1958 р.	Винайдено техніка оцінки та аналізу програм (PERT)
10		1962 р.	Структура декомпозиції робіт (WBS)
11		1966 р.	Метод PRINCE2 як стандарт для керівництва проектами у Великобританії
12		1969 р.	Виникнення Інституту управління проектами (PMI)
13		1970 р.	Поява каскадної методології розробки проектів (Waterfall)
14		1988 р.	Метод освоєного обсягу (Earned Value management)
15		1990-е рр.	Упровадження концепції процесу управління змінами Дженерал Електрик
16		2000-е рр.	Фокусування методів управління проектами на цільовий характер управління
17	21 ст.	2001 р.	Поява гнучких методологій розробки (Agile) спроектованих Agile Alliance
18		2001 р.	Теорія угруповання проектів за типами А. Шенгар
19		2004 р.	Фокус досліджень на стратегії компанії, видання Стратегічне Проектне Лідерство
20		2006 р.	Видання «Управління вартістю» Міжнародної Асоціації розвитку вартісного інжинірингу

**Розроблено авторами на основі власних теоретичних узагальнень.*

Виходячи з хронології розвитку змісту, методів та інструментів управління проектами, ми систематизували його основні концепції, розроблені у наукових працях протягом 1960-2000-них років (табл. 2).

Таблиця 2. Основні концепції управління проектами у наукових працях 1960-2000 рр.

№	Період	Основна концепція	Значення
1	1960-ті рр.	Розклад	Координаційні активності, планування
2	1970-ті рр.	Командна робота	Ролі в команді, управління процесами
3	1980-ті рр.	Управління невизначеністю	Прийняття рішень, ризик-менеджмент
4	1990-ті рр.	Інтеграція	Формування конкуруючих вимог, взаємодія
5	2000-ті рр.	Адаптація / Стратегічні фокус / Глобалізація / Управління талантами	Адаптивний підхід, стратегія продукту, розподілені команди, розвиток талантів

**Узагальнено авторами на основі матеріалів Аарона Шенгара [7].*

Для оцінки розвитку теоретичної бази управління проектами компанія Стандіш Груп (Standish Group) у 1994 р. почала публікувати щорічні звіти, які характеризують стан менеджменту на 50000 проектів у всьому світі, починаючи від мініатюрних вдосконалень до масивних реінтеграційних систем [8]. У звіті містяться результати проектів за визначеними групами. До «успішних» проектів належать такі, що виконані в термін відповідно до бюджету і вимог. Для проектів, класифікованих як такі, що «реалізовані із труднощами», характерним є недотримання одного або кількох обмежень (розклад, бюджет, вимоги). Проекти, реалізація яких була зупинена до планового закінчення, або результат проекту по завершенню не задовольнив початкову мету спонсорів, відносяться до групи «провальних».

Проведене дослідження показує, що досягнення успішних результатів проектів потребує спеціального спостереження. Статистичні результати успішності проектів, отримані Стандіш Груп, майже не змінювались протягом 1994-2015 рр. (рис. 1) [8], [9], [10]. Проте можна зауважити тренд зниження провальних проектів, а також швидку динаміку щодо збільшення частки успішних проектів у 1996 р. та рекордний відсоток провальних проектів за весь час (40 %).

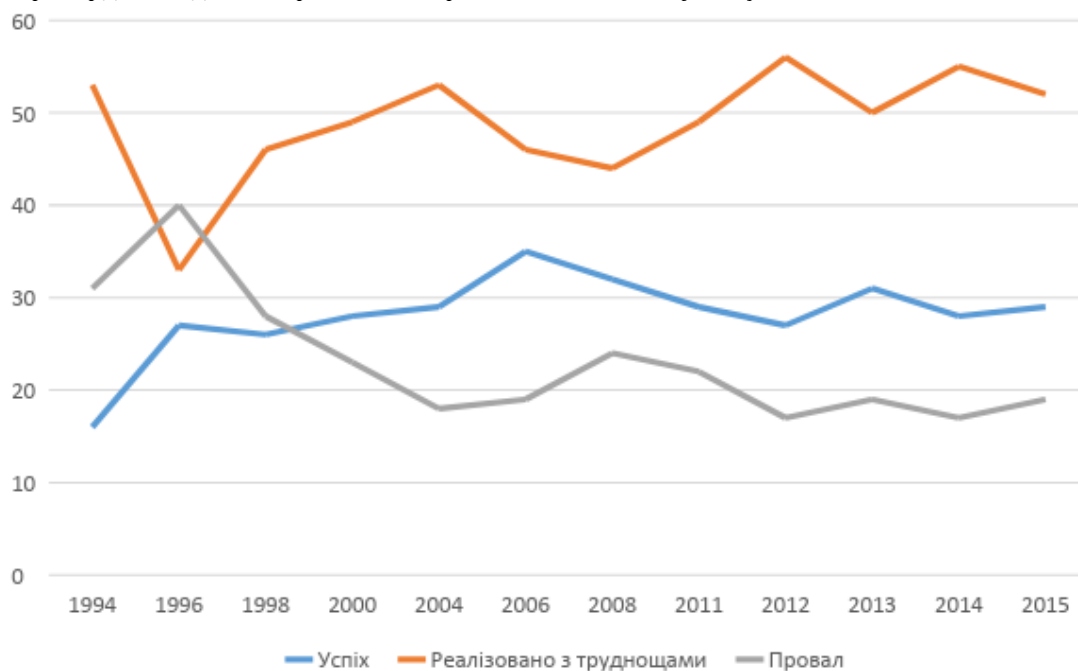


Рис. 1. Групування проектів за успішністю реалізації за період 1994-2015 рр. (у %)

**Узагальнено авторами на основі Стандіш Груп [8]; [9]; [10].*

Що сталося в 1996 році, щоб спричинити так багато невдач? Відповіддю є поява Інтернет-мережі і перехід від розробки серверних проектів до Інтернет-проектів. Серверні проекти для клієнтів є більш складними для розробки і впровадження, ніж Інтернет-додатки. З розвитком Інтернет-проектів вони стало набагато простішими, більш легкими в керуванні та швидкими в реалізації. Цей поштовх до безконтактного доступу на основі браузера став каталізатором масового тренду трансферу проектів в Інтернет, де реалізація проектів була новаторством того часу, але, як результат, це супроводжувалось великою кількістю помилок.

На початку 2000-х років була розроблена нова методологія – Agile, тобто «гнучке» управління проектами, яке враховує основні проблеми розробки програмного забезпечення. За Agile-методологією оцінка програмного проекту розглядається як невід'ємно ненадійне завдання і тому вартістю можна знехтувати, щоб гарантувати, що деякі інші функції будуть розроблені протягом певного часу [11]. За такого підходу управління проектами стає фактично управлінням завданнями.

Виникнення нових методологій змусило проектних менеджерів замислитися над тим, наскільки всі рекомендовані практики можуть бути ефективно впроваджені в процеси виконання та контролю проектів. Багато з них зіткнулись з проблемою використання методологій у повному обсязі, оскільки теоретична база не мала роз'яснень щодо застосування і адаптування рекомендацій в умовах реалізації проектів. На сьогодні адаптація методологій і практик, а також поява гібридних методологій є трендом у світовому науковому товаристві, де теоретична база потрібна проектним менеджерам-практикам.

На початку 2000-х років спостерігається зростаючий інтерес до стратегії, в якій виникає одна і та ж проблема: чи є зіставною відповідальність за узгодження стратегії проекту зі стратегією спонсора з управлінням проектами, управлінням програмами. У звіті Інституту управління проектами (PMI) за 2017

рік було встановлено, що «активна участь виконавчого спонсора є провідним драйвером проектів, що відповідають їх початковим цілям і намірам бізнесу» [12]. Ця сфера ще недостатньо розглянута науковцями, проте роль спонсора, як правило, є ключовою у всіх сучасних дослідженнях.

З іншого боку, тепер від керівників проекту потрібно стратегічне мислення, оскільки командні розробки мають бути ближче до спонсора для успішної реалізації проекту або проектів. З проектних менеджерів вони еволюціонують у «менеджерів, керуючих створенням цінності», відповідальних за фінансові результати організації і створення цінності. Для цього менеджерам проектів стало актуальним розвивати додаткові компетенції. Одним з перших відреагував на цю тенденцію Інститут управління проектами (Project Management Institute, PMI), який нещодавно представив «Трикутник Талантів», який демонструє баланс між лідерськими, стратегічними і бізнес-навичками [12]. Перспективні організації активно розвивають ці навички у своїх керівників проектів, оскільки це більш вигідно, ніж пошук та найм досвідченого, але стороннього керівника.

Ще одним новим викликом сучасності, пов'язаним із розвитком технологій, є управління проектами в умовах глобалізації. Більшість проектних робіт нині виконуються в розподіленій формі за умов різних часових зон, культурних розбіжностей і відсутності особистої комунікації. Сьогодні зменшується частка проектних команд, які знаходяться в одному приміщенні, навіть незважаючи на те, що Agile-методологія виступає саме за спільне перебування. Оскільки робота у різних часових зонах земної кулі відбувається за моделлю 24/7, управління командою і факторами впливу на результативність взаємодії між членами команди є критично важливими, тому перспективи досліджень у галузі управління проектами пов'язані саме з розподіленими командами.

Таким чином, проведене дослідження еволюції підходів і методів управління проектами дозволило сформувати власний погляд на періодизацію розвитку практик проектного управління, а також визначити основні сучасні тенденції у сфері управління проектами, які виникають під впливом глобалізації, поширення інформаційних і комунікаційних технологій.

Список літератури

1. Taylor, F. W. The principles of scientific management [Text] / F. Taylor. – Harper, 1914.
2. Стандарт управління проектами PMBoK 6 [Електронний ресурс] // Інститут управління проектами в США (PMI). – Режим доступу: <http://www2.fiit.stuba.sk/~bielik/courses/msi-slov/reporty/pmbok.pdf>.
3. Стандарт управління проектами PMBoK 6 [Електронний ресурс] // Інститут управління проектами в США (PMI). – Режим доступу: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational/pmbok/sixth-edition>.
4. Ройс, В. Управління розробкою великих проектів програмного забезпечення [Текст] / В. Ройс. – К.: Proceedings of IEEE WESCON, 1970. – С. 1-9.
5. Боем, Б. Спіральна модель розробки програмного забезпечення [Текст] / Б. Боем. – К.: ACM SIGSOFT Software Engineering Notes, 1986. – С. 14-24.
6. Голдрат, Е. Теорія обмежень [Текст] / Е. Голдрат. – К.: North River Press, 1986.
7. Шенгар, А. Еволюція проектного менеджменту [Електронний ресурс] / А. Шенгар // Інститут управління проектами в США (PMI) – Режим доступу: <https://www.pmi.org/learning/library/project-management-evolution-research-directions-8348>
8. Хаос технічний звіт 1994 [Електронний ресурс] //The Standish Group International Inc. – Режим доступу: https://www.standishgroup.com/sample_research_files/chaos_report_1994.pdf.
9. Хаос технічний звіт 2009 [Електронний ресурс] //The Standish Group International Inc. – Режим доступу: <https://www.classes.cs.uchicago.edu/archive/2014/fall/51210-1/required.reading/Standish.Group.Chaos.2009.pdf>.
10. Хаос технічний звіт 2015 [Електронний ресурс] //The Standish Group International Inc. – Режим доступу: <https://www.infoq.com/articles/standish-chaos-2015>.
11. Бек, К. Маніфест гнучкої методології розробки програмного забезпечення [Текст] / К. Бек, Д. Гренін, М. Бідлі, Д. Хігсмит. – К.: Agile Alliance, 2001.
12. Звіт за 2017 р [Електронний ресурс] // Інститут управління проектами в США (PMI). – Режим доступу: <http://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/learning/thought-leadership/pulse/pulse-of-the-profession-2017.pdf>.

References

1. Taylor, F. W. (1914). *The principles of scientific management*. Harper.
2. Standart upravlinnya proektamy PMBoK 6. (n.d.). Retrieved from: <http://www2.fiit.stuba.sk/~bielik/courses/msi-slov/reporty/pmbok.pdf>.
3. Standart upravlinnya proektamy PMBoK 6. (n.d.). Retrieved from: <https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational/pmbok/sixth-edition>.

-
4. Roys, V. (1970). *Upravlinnya rozrobkoyu velykykh proektiv prohramnoho zabezpechennya*. Kyiv: Proceedings of IEEE WESCON.
 5. Boyem, B. (1986). *Spiral'na model' rozrobky prohramnoho zabezpechennya*. Kyiv: ACM SIGSOFT Software Engineering Notes.
 6. Holdrat, E. (1986). *Teoriya obmezhen'*. Kyiv: North River Press.
 7. Shenhar, A. (n.d.). *Evolutsiya proektnoho menedzhmentu*. Retrieved from: <https://www.pmi.org/learning/library/project-management-evolution-research-directions-8348>.
 8. *Khaos tekhnichnyy zvit 1994*. (1994). Retrieved from: https://www.standishgroup.com/sample_research_files/chaos_report_1994.pdf.
 9. *Khaos tekhnichnyy zvit 2009*. (2009). Retrieved from: <https://www.classes.cs.uchicago.edu/archive/2014/fall/51210-1/required.reading/Standish.Group.Chaos.2009.pdf>.
 10. *Khaos tekhnichnyy zvit 2015*. (2015). Retrieved from: <https://www.infoq.com/articles/standish-chaos-2015>.
 11. Bek, K. Hrenin, D., Bidly, M., Khihsmyt, D. (2001). *Manifest hnuchkoyi metodolohiyi rozrobky prohramnoho zabezpechennya*. Kyiv: Agile Alliance.
 12. *Zvit za 2017 r.* (2017). Retrieved from: <http://www.pmi.org/media/pmi/documents/public/pdf/learning/thought-leadership/pulse/pulse-of-the-profession-2017.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 21.03.2018 р.

Владислава Олегівна ЛІСНЯК

аспірантка,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
E-mail: vladav94@gmail.com

ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ВИБОРІ ТА ОЦІНЮВАННІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ПЛАТІЖНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Лісняк, В. О. Застосування стратегічного аналізу при виборі та оцінюванні функціонування електронних платіжних систем на підприємствах [Текст] / Владислава Олегівна Лісняк // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 243-248. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Управління діяльністю підприємства залежить від налагодженої та ефективної системи планування та прогнозування змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства. Належним чином організована структура управління надає можливість забезпечити стабільний розвиток підприємства шляхом передбачення проблем, з якими воно може зіткнутися в майбутньому та розробити стратегію його розвитку на плановий період.

Метою статті є оцінка можливості вибору електронних платіжних систем у процесі функціонування в умовах невизначеності та аналіз переваг того чи іншого стратегічного рішення.

Метод (методологія). Використано метод стратегічного аналізу, дослідження, оптимізації.

Результати. Досліджено методологічні, теоретичні та практичні аспекти розвитку сфери послуг. Проведено аналіз особливостей управління та стратегічного планування діяльністю підприємства. Визначено та проаналізовано потенціал України при експорті послуг. Обґрунтовано ризики діяльності підприємств. Досліджено вплив факторів на сферу послуг в Україні.

Ключові слова: платіжна система; послуга; ризик; електронна мережа; експорт та імпорт; стратегічний аналіз.

Vladyslava Olehivna LISNIAK

PhD Student,
National Technical University of Ukraine «The Kiev Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky»
E-mail: vladav94@gmail.com

APPLICATION OF STRATEGIC ANALYSIS IN SELECTION AND EVALUATION OF FUNCTIONING OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS ON ENTERPRISES

Abstract

Introduction. The management of an enterprise depends on a well-established and effective system of planning and forecasting changes in the external and internal environment of the enterprise. A properly organized management structure provides the opportunity to ensure a sustainable development of the enterprise by anticipating the problems with which it may encounter in the future and develop a strategy for its development in the planned period.

Purpose. The article aims to evaluate the possibility of choosing electronic payment systems in the conditions of functioning under uncertainty, and to analyse the advantages of a strategic decision.

Method (methodology). In order to reach the purpose of the research we have used the method of strategic analysis, research method, and method of optimization.

Results. The methodological, theoretical and practical aspects of the development of the sphere of services have been investigated. The analysis of the peculiarities of management and strategic planning of the enterprise activity has been carried out. The potential of Ukraine in the export of services has been identified and analysed. Risks of enterprise activity have been substantiated. The influence of factors on the sphere of services in Ukraine has been investigated.

Вступ

Для функціонування підприємства в умовах ринкової економіки доцільно забезпечити збирання та акумулювання інформації про зовнішні та внутрішні процеси, пов'язані із діяльністю підприємства, їх ситуаційно-економічного аналізу та оброблення у процесі планування, визначення стратегічного розвитку із забезпеченням стабільної діяльності.

Для вирішення завдання щодо можливості здійснення вибору та оцінювання функціонування електронних платіжних систем на підприємстві за допомогою стратегічного аналізу доцільно здійснити комплекс заходів, як-от: дослідження та аналіз результатів прийняття управлінських рішень та їх реалізація в бізнес-середовищі підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, саме для експорту послуг.

Мета статті

Метою статті є оцінка можливості вибору електронних платіжних систем у процесі функціонування в умовах невизначеності та аналіз переваг того чи іншого стратегічного рішення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасне бізнес-середовище, в якому функціонують підприємства – експортери послуг, позначене мінливістю та невизначеністю стану економіки, умов здійснення підприємницької діяльності в Україні та світі. Сучасні електронні платіжні системи мають позитивні та негативні структурні та функціональні особливості, та їх використання пов'язане як з перевагами, так із ризиками для виробничо-комерційної діяльності підприємства. Тобто невизначеність умов діяльності підприємства та невизначеність результативності та ефективності використання ним електронних платіжних систем вказує на доцільність використання в управлінській діяльності підприємства стратегічного аналізу у обранні найбільш ефективної та рентабельної електронної платіжної системи.

Стан і проблеми розвитку ринку послуг у сучасних умовах, методологічні, теоретичні та практичні аспекти розвитку сфери послуг досліджувались К. Й. Пугачевською [1]. За результатами проведеного аналізу, визначено сутність послуг як результат діяльності або дії підприємства. За визначенням Н. Федосенко [2], якщо підприємство-постачальник послуг задовольняє економічні потреби за допомогою діяльності, то послуга виступає саме процесом діяльності, а у випадку, якщо діяльність виступає не самоціллю, а засобом досягнення мети, то сутність послуг полягає в тому, що вони є результатом такої діяльності. Іншими словами, задоволення економічного інтересу підприємства – постачальника послуг – можливе через задоволення потреб конкретного суб'єкта (споживача, контрагентів, соціуму тощо). Тобто науково підтверджується, що особливість послуг як об'єкта купівлі-продажу полягає в тому, що вона нерозривна із діяльністю підприємства та вплив на обсяг реалізації послуг здійснюється безпосередньо при регулюванні комерційної діяльності підприємства.

Отже, управління та стратегічне планування діяльністю підприємства здійснюється залежно від видів, форм і складу послуг, які ним постачаються, сфери постачання послуг і з урахуванням особливостей функціонування ринку послуг.

Сфера послуг, з урахуванням її складу та структури, поділяється на три сектори: інфраструктурний сектор (зв'язок, транспорт, електропостачання, тепlopостачання); розподільно-обмінний сектор (страхування, фінанси, торгівля) та соціально-управлінський (управління, освіта, наука, охорона здоров'я, культура) [3].

При цьому, у зіставленні з ринками товарів, ринок послуг характеризується такими особливостями, як: підвищена швидкість обороту капіталу підприємств унаслідок короткого виробничого циклу (послуга невід'ємна від комерційної діяльності підприємства); територіальною локальністю та сегментацією; значною диференціацією послуг в одній й тій же галузі, що пов'язане з іншою особливістю ринку послуг – індивідуальністю та нестандартністю надання послуг у різних галузях сфери послуг; невизначеністю результату під час надання послуг і значною чутливістю до ринкової кон'юнктури [4].

Крім того, ринок послуг складається з окремих ринків, кожен з яких функціонує за певними особливостями. Так, за класифікацією Всесвітньої організації торгівлі – *World Trade Organization*, визначено понад 150 видів послуг, згрупованих у 12 секторів [5]. Загалом науково-практичне дослідження сфери послуг зводиться до висновку, що критеріями згрупування послуг виступають: характер попиту на послуги, обсяг послуг, їх складність і необхідний рівень кваліфікації для їх створення, трудомісткість, економічна та соціальна орієнтація, відчутність та ступінь контактності зі споживачами. Зазначене характерно як для послуг, що надаються у межах певної країни, так й на міжнародному рівні.

**Таблиця 1. Структура експорту України за видами послуг у 2016 році – 9 місяців 2017 року
(у тис. дол. США)**

Найменування послуг з КЗЕМ	2016 рік	9 місяців 2016 року	9 місяців 2017 року	у % до 9 місяців 2016 року
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	1125705,2	286924,5	1017480,5	124,3
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	231864,6	59697,0	177276,9	102,8
Транспортні послуги	5300545,6	1314177,0	4341106,4	114,3
Послуги, пов'язані з подорожами	205236,3	67539,2	195324,0	128,4
Послуги з будівництва	389262,9	128271,4	77291,1	36,8
Послуги зі страхування	53745,7	19129,5	26373,9	59,0
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	83142,8	19927,3	51005,1	83,8
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	29374,1	6905,8	19666,3	91,2
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	16440193,0	412234,6	1227533,9	100,1
Ділові послуги (наукові, технічні послуги, посередництво, лізинг)	790618,1	185121,7	618748,4	111,8
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	10831,4	2868,7	9048,2	117,9
Державні та урядові послуги	3580,0	827,7	2591,5	98,9
Усього	9867999,7	2503624,2	7763446,3	109,8

*Складено автором за [6].

Статистичні дані показують, що у 2017 році збереглися тенденції попередніх років щодо значної частки надання послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних технологій, транспортних послуг і послуг ділової сфери. Проте залишаються на низькому рівні показники експорту послуг із фінансової діяльності, послуг, пов'язаних із інтелектуальною власністю, та послуг, наданих приватним особам. Вказане свідчить про те, що види та обсяг послуг, які надаються вітчизняними підприємствами за кордон, пов'язаний із структурним перерозподілом світового ринку послуг, ринковими механізмами попиту та пропозиції, вартістю і рухом робочої сили. Тобто, на діяльність вітчизняних підприємств-поставників послуг безпосередньо впливає стан розвитку та функціонування світового ринку послуг.

Динаміка експорту та імпорту послуг України зображена на рис. 1.

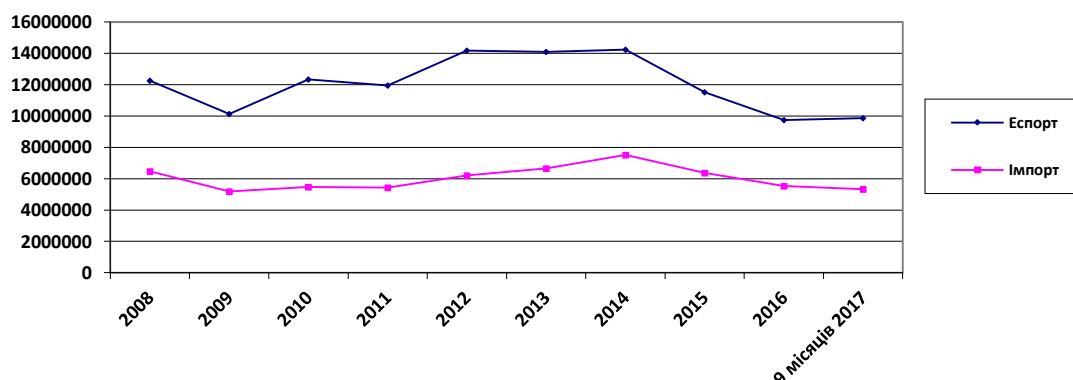


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту послуг (дол. США)

Складено автором за [6].

Як видно з рис. 1, за досліджуваний період обсяги експорту послуг значно переважають обсяги імпорту, таким чином, вітчизняні підприємства-постачальники послуг активно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та орієнтовані на закордонного споживача.

Географічну структуру ринків експорту послуг України відображено на рис. 2. Значні обсяги експорту послуг припадають на країни СНД, країни Європи та, безпосередньо, країни Європейського Союзу. Вказане підтверджує, що діяльність вітчизняних підприємств – постачальників послуг переважно сформована та спрямовує свою діяльність на ринок послуг зазначених країн. Такі підприємства залежні від політичної та соціально-економічної ситуації в цих країнах, стану та напрямів функціонування ринку послуг. Зазначене доцільно врахувати при стратегічному прогнозуванні діяльності підприємства, плануванні його діяльності, зокрема підчас вибору та використання електронних платіжних систем, які функціонують у таких країнах.

Географічна структура експорту послуг зображена на рис. 2

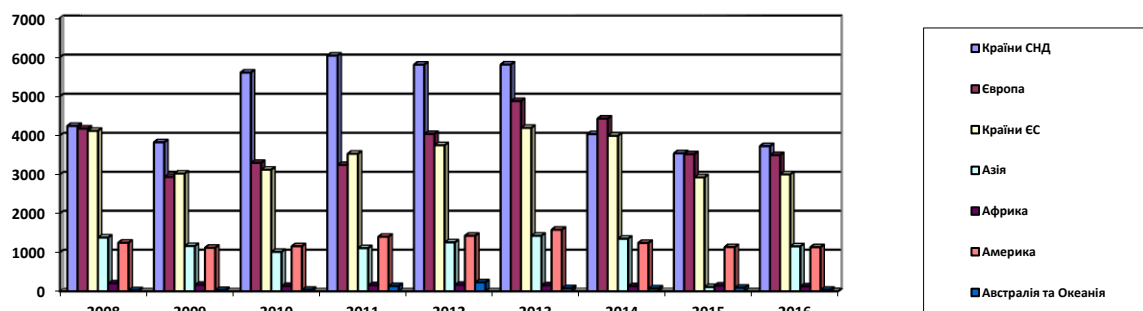


Рис. 2. Географічна структура експорту послуг (млн дол. США)

Складено автором за [6].

Проведений аналіз обсягу експорту послуг, що здійснений підприємствами України, надає можливість виділити та згрупувати негативні чинники впливу на розвиток діяльності підприємств – постачальників послуг.

Безпосередньо сфера послуг зазнає впливу низки факторів. За визначенням К. Лавлок [7], функціонування сфери послуг пов'язане із інструментами впливу політики держави (рівень державного регулювання, приватизаційні дії, рівень свободи у торгівлі послугами, рівень правового захисту прав споживачів і господарюючих суб'єктів, політики щодо охорони довкілля). Також на функціонування сфери послуг впливають встановлені тенденції функціонування бізнесу (розширення сервісної діяльності промисловими підприємствами, розповсюдження франчайзингу, підвищення якості послуг і їх узгодження з потребами та запитами споживачів); рівень розвитку інформаційних технологій (рівень використання комп'ютерних і телекомунікаційних технологій, поява нових і вдосконалення традиційних видів послуг з урахуванням інформаційного розвитку); соціальні зміни у суспільстві та процеси інтернаціоналізації (зміни у доходах і видатках суспільства, культурно-освітнього рівня, розширення сфери діяльності на нові ринки, у тому числі на міжнародні, здійснення зовнішньоекономічної діяльності) [8].

У цьому напрямку доцільно звернутись до дослідження Черчик Л. [9] щодо основних проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Чинниками впливу на розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств, за висновками науковця, виступають: зовнішні чинники макросередовища (чинники глобального середовища, політичні, інституційні, фінансово-економічні); безпосередні чинники середовища діяльності підприємства та внутрішні чинники макросередовища підприємства.

Щодо групи макроекономічних чинників, то вони характеризуються міжгруповим характером – формування економічної взаємодії на міжнародному рівні визначається сукупним впливом різних чинників (рівень конкуренції, бар'єри для входу на ринки країн, сформований розподіл сфер і зон впливу й спеціалізація провідних компаній світу) [10], [11], [12].

До чинників середовища безпосередньої діяльності підприємства доцільно віднести умови інвестиційної діяльності в країні, рівень окупності та захисту інвестицій, інфляційні процеси, кредитну, податкову, валютну та митну політики держави, в якій підприємство здійснює свою діяльність. Негативний вплив на діяльність підприємства може здійснювати геополітичний, фінансово-економічний та нормативно-правовий стан забезпечення у країні.

До внутрішніх мікроекономічних чинників діяльності підприємства доцільно віднести техніко-технологічні (рівень обладнання і технологій безпосередньо впливає на показники якості та параметри

надання послуг), фінансові фактори (рівень витрат на виготовлення і реалізацію послуг), рівень управління (ефективність системи менеджменту, рівень стратегічного та маркетингового розвитку на підприємстві) та кадрового забезпечення на підприємстві (мотивація та розвиток персоналу). Особливості прогнозування діяльності та її результатів на підприємствах сфери послуг досліджувались Гращенко І. С. [13]. За висновками науковця безпосередній вплив на діяльність підприємства, а також, на прогнозування його розвитку здійснюють заплановані та незаплановані зміни: зміни асортименту послуг, обсягів продажів, збільшення чи зменшення споживачів, контрагентів, ринків виробництва та збуту; зміни правової власності, організаційної структури, джерел фінансування діяльності підприємства, зміна системи управління; зміна технології виробництва, мотивація і ефективність праці. При цьому, кожна із зазначених змін обумовлена трансформаціями, що відбуваються в зовнішньому середовищі, сильними та слабкими сторонами підприємства [14]. Зазначене підтверджує доцільність детального аналізу сучасного стану розвитку підприємства перед стратегічним плануванням його діяльності в майбутньому, з урахуванням виявлених можливостей та потенціалу підприємства, а також можливих ризиків його діяльності.

Вказане надає можливість визначити потенціальні ризики діяльності підприємства, які доцільно враховувати при стратегічному управлінні його діяльністю (рис. 3):

Ризики діяльності підприємств
↓
→ макроекономічні ризики (темпи економічного зростання та підвищення ризиків функціонування ринків послуг у країнах, зміна складу та структури міжнародного ринку послуг)
→ ризики, пов'язані із політикою, соціально-економічним станом країни, в якій підприємство здійснює свою діяльність (стан фінансових інститутів, стійкість банківської системи, податкова, кредитна, валютна та митна політики країни, рівень конкурентозабезпеченості)
→ внутрішні ризики підприємства (структура підприємства, асортимент послуг, фінансове забезпечення, технологія виробництва, мотивація та ефективність праці)

Рис. 3. Ризики діяльності підприємства, що впливають на стратегічне планування

**Складено автором.*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Спираючись на результати аналізу, ми встановили, що сучасне функціонування підприємств сфери послуг здійснюється у невизначеній умовах, що обумовлені постійними змінами в зовнішньому та внутрішньому середовищі. Для функціонування в умовах невизначеності підприємство має оперативно реагувати на зміни в ринковому середовищі, з урахуванням наявних і майбутніх ризиків виробничо-комерційної діяльності. Вказане можливо здійснити за допомогою наукових підходів і методів прогнозування діяльності підприємства.

Список літератури

1. Пугачевська, К. Й. Сфера послуг в Україні: особливості розвитку та стратегічні перспективи/ К. Й. Пугачевська // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2016. – №18. – С.52-55. <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/18-2016/12.pdf>.
2. Федосенко, Н. До питання про місце договору з надання послуг у ході виконання маркетингових досліджень у системі цивільно-правових договорів / Н. Федосенко // Підприємництво, господарство і право. –2005. – № 5. – С. 27–29.
3. Гращенко, І. С. Проблеми та особливості прогнозування на підприємствах сфери послуг / І. С. Гращенко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3. – С.175-179. <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24165/34-Grashchenko.pdf?sequence=1>.
4. Співак, Л. С. Формування ринку послуг в трансформаційній економіці: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.01.01 / Л.С. Співак. – К., 2002. – 192 с.
5. List of tables III. Trade in commercial services by category // World Trade Organization – official website – [Electronic resource] – Access mode: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_trade_category_e.pdf electronic resource access mode.
6. Державна служба статистики України / Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Лавлок, К. Маркетинг услуг: персонал, технологии, стратегии / К. Лавлок. – М. ; СПб. ; Киев: Вильямс, 2005.
8. Філіпенко, А. Основні проблеми економіки розвитку / А. Філіпенко [та ін.] ; пер. з англ. – К.: Либідь, 2003. – 684 с. – С. 292.

-
9. Черчик, Л. Основні проблеми зовнішньоекономічної діяльності підприємств України / Л. Черчик // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2015. – №2. – С.21-26. http://esnuir.eenu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9897/3/echcenu_2015_2_6.pdf.
 10. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ЮЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
 11. Барташевська, Ю. М. Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю. М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1 (8). – С. 19-25.
 12. Маталка, С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств: монографія / С. М. Маталка. – Луганськ: Ноулідж, 2011. – С. 210.
 13. Гращенко, І. С. Проблеми та особливості прогнозування на підприємствах сфери послуг / І. С. Гращенко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3. – С. 175-179. <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24165/34-Grashchenko.pdf?sequence=1>.
 14. Маталка, С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств: монографія / С. М. Маталка. – Луганськ: Ноулідж, 2011. – С. 210.

References

1. Puhachevs'ka, K. Y. (2016). Sfera posluh v Ukrayini: osoblyvosti rozvytku ta stratehichni perspektyvy. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, 18, 52-55. Retrieved from: <http://vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2016/18-2016/12.pdf>.
2. Fedosenko, N. (2005). Do pytannya pro mistse dohovoru z nadannya posluh u khodi vykonannya marketynhovykh doslidzhen' u systemi tsyvil'- no-pravovykh dohovoriv. *Pidpryyemnytstvo, hospodarstvo i pravo*, 5, 27–29.
3. Hrashchenko, I. S. (2011). Problemy ta osoblyvosti prohnouzuvannya na pidpryyemstvakh sfery posluh. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 3, 175-179. <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24165/34-Grashchenko.pdf?sequence=1>.
4. Spivak, L. S. (2002). *Formuvannya rynku posluh v transformatsiyi ekonomitsi*. Kyiv.
5. *List of tables III. Trade in commercial services by category*. (2015). Retrieved from: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_trade_category_e.pdf.
6. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny*. (n.d.). Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Lavlok, K. (2005). *Marketynh usluh: personal, tekhnolohyy, stratehyy*. Moscow; SPb. ; Kyev: Vyl'yams.
8. Filipenko, A. (2003). *Osnovni problemy ekonomiky rozvytku*. Kyiv: Lybid'.
9. Cherchyk, L. (2015). Osnovni problemy zovnishn'oeekonomichnoyi diyal'nosti pidpryyemstv Ukrayiny. *Ekonomichnyy chasopys Skhidnoyevropeys'koho natsional'noho universytetu imeni Lesi Ukrayinky*, 2, 21-26. Retrieved from: http://esnuir.eenu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9897/3/echcenu_2015_2_6.pdf.
10. Hal'chyns'kyi, A. S., Heyets', V. M. (2004). Stratehiya ekonomichnoho i sotsial'noho rozvytku Ukrayiny (2004–2015 roky) «Shlyakhom Yevropeys'koyi intehratsiyi». Kyiv: YuTs Derzhkomstatu Ukrayiny.
11. Bartashevs'ka, Yu. M. (2010). Rozvytok mashynobuduvannya Ukrayiny: stan, problemy, perspektyvy. *Yevropeys'kyi vektor ekonomichnoho rozvytku*, 1 (8), 19-25.
12. Matalka, S. M. (2011). *Upravlinnya efektyvnistyu zovnishn'oeekonomichnoyi diyal'nosti pidpryyemstv*. Luhans'k: Noulidzh.
13. Hrashchenko, I. S. (2011). Problemy ta osoblyvosti prohnouzuvannya na pidpryyemstvakh sfery posluh. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 3, 175-179. <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/24165/34-Grashchenko.pdf?sequence=1>.
14. Matalka, S. M. (2011). *Upravlinnya efektyvnistyu zovnishn'oeekonomichnoyi diyal'nosti pidpryyemstv*. Luhans'k: Noulidzh.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2018 р.

Yanina Viktorivna LISUN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Marketing and Advertising,
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: yanalw@ukr.net

STRATEGIC DEVELOPMENT MECHANISM OF THE FRANCHISING BRAND

Lisun, Y. V. Strategic development mechanism of the franchising brand [Текст] / Yanina Viktorivna Lisun // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 249-257. – ISSN 1993-0259.

Abstract

Introduction. Globalization and integration processes refer to the subjects of network business towards the organisation and development of a general perception of common corporate goals and values, the creation and implementation of common network standards and technologies through the formation of a system of knowledge about the brand.

The aim of the brand creation, which is the result of the interaction cooperation, is to form a circle of potential consumers of the company that have a similar cognitive structure, a system of knowledge, similar thinking, world perception and consciousness. The presence of these similar features in the company's network of business partners and customers can combine them into groups that have the only one system of values and high loyalty to the brand. That is why there is the scientific interest to develop a mechanism for the strategic development of the franchising brand.

Purpose. The research aims to develop the theoretical and methodological aspects of the formation of strategies for the development of enterprises, which operate in the franchising market and use brand management technologies.

Method (methodology). The methodological basis of the research is a set of scientific methods of systematic, dialectical and comparative analyses, which has provided a comprehensive study on the development of franchising in Ukraine. Such scientific methods as method of analysis, method of synthesis, method of scientific synthesis, method of comparison, method of grouping, and method of economic and statistical analysis have been used in the research of the theoretical approach to brand management, strategic management and definition of strategic characteristics of the franchising market in Ukraine.

Results. The content and components of the brand have been studied. The features of brand management, determined by franchising activity, have been defined. Strategic monitoring of the franchising market has been conducted. Opportunities and threats, strengths and weaknesses have been identified. They form the basis for franchising brand development strategy. Segmentation of the market for franchises in the field of catering and trade has been carried out. It allows exploring the strategies of major players in the franchise market. The mechanism of strategic development of franchising brand with the use of the principles of interaction theory and the concept of network marketing has been worked out.

Keywords: entrepreneurship; franchising; investment project; brand; brand development strategy; partnership, network marketing.

Яніна Вікторівна ЛІСУН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра маркетингу та реклами,
Київський національний торговельно-економічний університет
E-mail: yanalw@ukr.net

МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ФРАНЧАЙЗИНГОВОГО БРЕНДУ

Анотація

Вступ. Глобалізація та інтеграційні процеси орієнтують мережевих бізнес-суб'єктів на формування й розвиток єдиного сприйняття загальних корпоративних цілей і цінностей, створення й реалізацію єдиних

мережесих стандартів і технологій за допомогою формування системи знань про бренд. Бренд, побудований на дотриманні концепції взаємодії, спрямований на формування кола потенційних споживачів компанії, які мають подібну пізнавальну структуру, систему знань, подібні мислення, світосприймання й свідомість. Наявність цих подібних ознак у компанії мережесих бізнес-партнерів, покупців дозволяє об'єднати їх у групи, що мають єдину систему цінностей та високу лояльність до бренду. Саме тому науковий інтерес представляє розробка механізму стратегічного розвитку франчайзингового бренду.

Мета. Дослідження спрямовано на розробку теоретико-методичних аспектів формування стратегій розвитку підприємств, що функціонують на ринку франчайзингу з використанням технологій бренд-менеджменту.

Метод (методологія). Методологічною основою дослідження є сукупність наукових методів системного, діалектичного та порівняльного аналізу, що забезпечило всебічність дослідження розвитку франчайзингу в Україні. При дослідженні понятійного апарату бренд-менеджменту, стратегічного менеджменту, визначення стратегічних характеристик ринку франчайзингу в Україні застосовано такі наукові методи пізнання, як аналіз, синтез, наукові узагальнення, порівняння, групування, економіко-статистичного аналізу.

Результати. Розглянуто сутність та складові категорії «бренд», «стратегія бренду», «маркетинговий розвиток» визначено особливості управління брендом, обумовлені франчайзинговою діяльністю. Проведено стратегічний моніторинг ринку франчайзингу, визначено можливості та загрози, сильні та слабкі сторони, що складають основу для розробки стратегії розвитку франчайзингового бренду. Здійснено сегментацію ринку франшиз в сфері громадського харчування та торгівлі, що дозволило дослідити стратегії основних гравців на ринку франшиз. Запропоновано механізм стратегічного розвитку франчайзингового бренду з використанням положень теорії взаємодії та концепції мережевого маркетингу.

Ключові слова: підприємництво; франчайзинг; інвестиційний проект; бренд; стратегія розвитку бренду; партнерство, мережевий маркетинг.

JEL classification: M210, M310

Introduction

According to the survey of franchise controllers who are in the Ukrainian market for more than 4-5 years, modern franchising is characterised by the presence of a large number of market participants and superaturation of business models. Therefore, the intensification of mergers and acquisitions are expected, which, due to the scale effect, will increase the revenue of franchise market participants [1]. In addition, the feature of the modern domestic franchising market is the significant or even the most significant increase in popularity among Ukrainian consumers of Western brands due to their high quality [1]. Theoretical, methodological and practical aspects of strategic marketing, brand management are researched by such scholars as J. Barlow, P. Stewart, L. V. Balabanova, I. P. Mishuk, K. A. Mamonov, S. M. Makhnush, S. A. Starov, S. I. Kiyukov, Ye. V. Romat, I. S. Folomkina, O. M. Yastremskaya [1-9].

Theoretical, methodological and conceptual provisions of interaction and integration processes are investigated in the researches of Western and domestic scientists.

The concept of marketing relations has been investigated by A. V. Balabanits, T. A. Koval, V. P. Yakhkin, Shulzhenko L. E. [10-16]. The logistic concept of integration interaction is devoted to the studies of T. V. Stahl, Yu. B. Dobrosyuk [17]. Resource concept of integration interaction and resource-niche concept of integration interaction have become the subject of scientific research of V. S. Katkalo, A. A. Pylypenko [18], [19].

However, further research needs a mechanism for the strategic development of the franchising brand, using the provisions of the theory of interactions and network marketing.

Purpose and tasks of the article

The purpose of the article is to summarize theoretical and methodical aspects of the formation and development of brands in the field of franchising using strategic management tools and to provide the solutions for a number of tasks:

- to clarify the essence of such terms as «brand», «brand strategy», «marketing development», «franchising» in order to develop the author's definition of «the development strategy of a franchising brand»;
- to determine the peculiarities of brand management in the franchising sphere;
- to develop a mechanism for the strategic development of the franchising brand using the terms of the theory of interaction, which will facilitate the expansion of the franchising market in Ukraine;
- to explore the franchising market by identifying opportunities and threats, the strengths and weaknesses that make up the basis for brand developing strategy for the franchisor;

-
- to conduct segmentation of individual business activities in the franchising market by indicators: volume of investments, initial payment, income, royalty, payback period, and to specify the franchising form that determines the functional and technological features of doing business and the formation of a brand development strategy.

The main research material presentation

The mechanism is a set of methods, principles, forms of management or a system of elements that govern the process of management. Franchising imposes its peculiarities on the formation of a mechanism for the strategic development of a franchising brand, since it combines organizational, economic and structural mechanisms as technical, administrative, informative, legal levers.

The conceptual basis of the strategic development mechanism of the franchising brand is the essence of such concepts as «franchising», «partnership interaction», «strategic partnership potential», «trademark», «brand», «brand development strategy». We are going to study all these concepts consistently.

Franchising is understood as a form of business organization, entrepreneurial activity, a kind of business cooperation in relation to the right to exercise certain activities. Franchising should be understood as «entrepreneurial activity, on the contractual basis, one party (a franchisor) undertakes to transfer to another party (a franchisee) for a fee for a specified period a complex of exclusive rights to use the mark for goods and services, brand name, services, technological process and / or specialized equipment, know-how, commercial information protected by law, as well as other contractual objects of exclusive rights (franchise)» [20, p. 102]. The process of a franchising network forming is influenced by external factors (opportunities and threats) and internal factors (strengths and weaknesses of franchising controllers), which form the content of the subject of strategic analysis. The objectives of a franchise network forming are obtaining benefits (profit, customer satisfaction); increasing in market share; gaining competitive advantages and stable development of all partners of the franchising network (Fig. 1).

Realization of franchising concept creates a number of advantages for a franchisor, a franchisee and a consumer. The competitive advantages for the franchisor are additional income; network development; increase awareness of the brand; strengthening of trust, reputation; development of the business concept. The competitive advantages for a franchisee are adding to a well-known brand based on a well-known trademark; successful business concept; simplified access to resources and competences; risk reduction; network support. The competitive advantages for the consumer are the observance of the same (high) quality level of all goods and services of the trademark of the franchise network; wide access to outlets; higher level of service; services with a greater degree of personal involvement by the franchisee.

The key concept of franchising is the term «brand». It is understood as «a set of system of material and non-material elements that reflects a certain image of the product in the mind of the consumer, which is expressed in the characteristics of the product, its design, name, method of advertising or other features that differentiate the product, providing the consumer with real and / or virtual, rational and / or emotional benefits» [7, p. 10]. Brand management is the «management of the brand's formation, support and development, aimed at achieving strategic goals and implementing long-term programs (creating and maintaining brand competitiveness, positioning, increasing consumer loyalty and brand strength) to increase the value of brand equity» [7, p. 31].

Taking into account the stage of the organization development, the strategy is a general plan to achieve the main goal of the enterprise, the methods and time of its achievement, as well as the system of assessment and degree of implementation of the goal. In this aspect, F. Joseph LePla, Suzanne V. Davis, and Lynn M. Parker define the brand development strategy as «an action plan to bring the company into line with the brand and to improve the company's work towards its consolidation, designed to gradually improve the impression, obtained by customers in conjunction with the company» [8, p. 134].

Consequently, according to the aforementioned, the conceptual aspects of forming the strategic development of franchising controllers' brand are partnership, interaction, strategic interaction potential [21-23]. In this aspect, Balabanets A.V., investigating the development of the company, emphasizes the use of the concept of marketing interaction and its key categories (marketing relations, the potential of marketing interaction). [10, p. 96]. According to A.V. Balabanets, the term «marketing development» from the point of marketing interaction, should be understood as «a certain complex of changes that determine the formation of a new market position of the enterprise, characterized by higher-quality marketing relationships, more perfect marketing interaction potential, more focused key marketing competence» [10, p. 96-97]. The priority levers for ensuring the strategic development of the franchising brand are the marketing potential of interaction, marketing relationships, key marketing competencies that are determined by the essence of the brand, and then develop all of them [10, p. 97]. The essence of the brand must be understood as the shortest possible expression of its idea, position and uniqueness, which is laid at the stage of brand formation and is a fundamental element of its further development (DNA brand), forms the marketing potential of interaction, marketing relations, key marketing competencies.

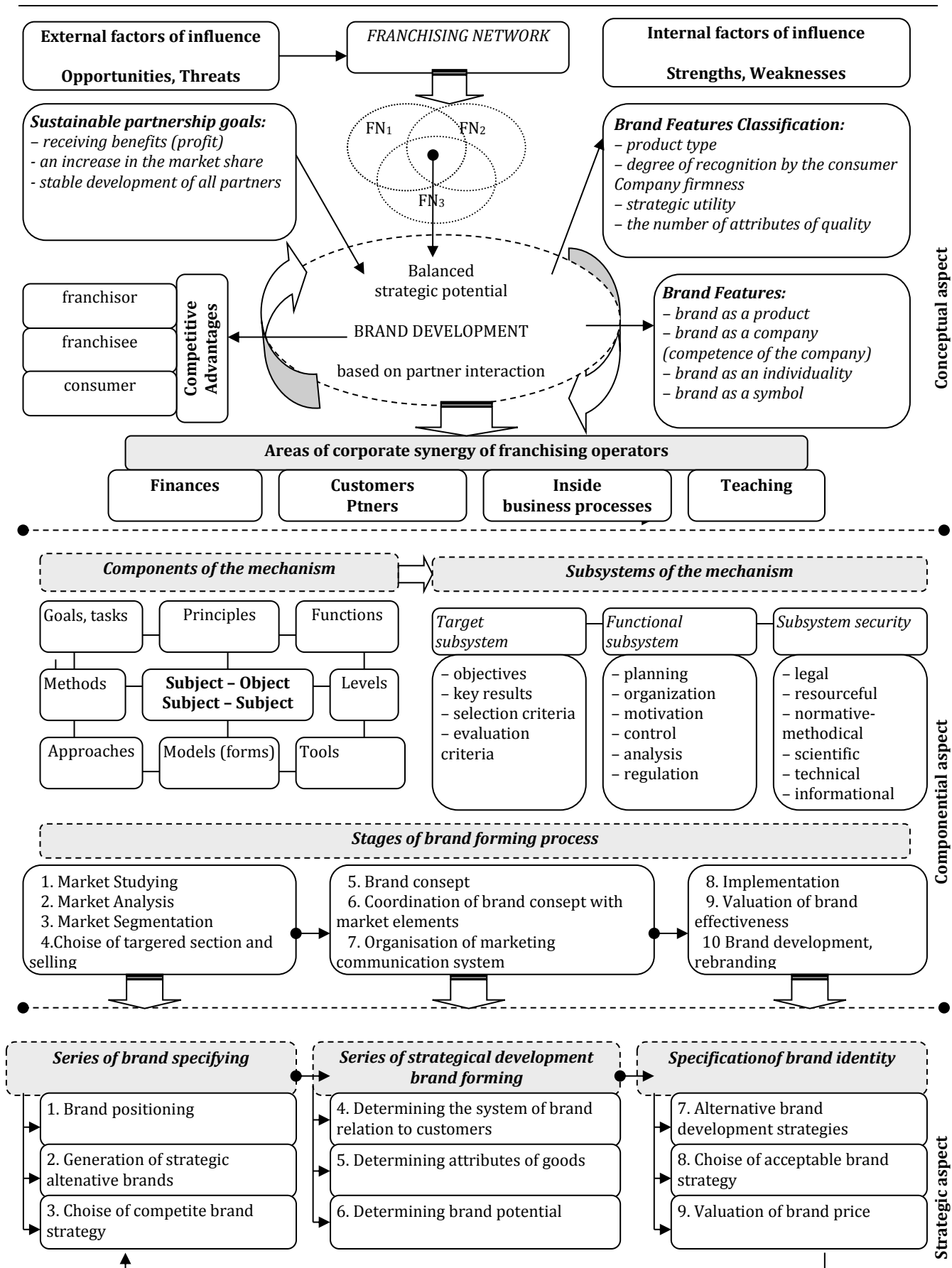


Fig. 1 The mechanism of strategic development of the franchising brand (author's development)

The structure of the strategic development mechanism of the brand consists of:

- the components of the mechanism: the mission, goals, objectives, principles, functions, methods, levels, relationships in the aspect of the subject – object and subject – subject;
- subsystem of the mechanism: target, functional, subsystem of provision;
- stages of the process and technology of pre-formation of the brand;
- stages of the process and technology of strategic brand development.

If we briefly explain the above-mentioned, then the special conceptual value acquires the relationship and interaction in the plane of the subject – the object and subject – the subject. In our opinion, with the formation and development of the franchising brand, we are talking about the interaction of partners (franchising operators, consumers) with each other in the social (people) and material and information sphere (resources, as means and objects of labor). At the same time as partners, it is expedient to consider as a franchisor, a franchisee, and consumers of the brand, which corresponds to the concepts of reflexive marketing, marketing interaction and network marketing.

Partnership, brand formation requires the use of target, functional and subsystem security implementation (Figure 1). Particular importance of the legal and regulatory framework of the trademark and brand are acquired.

Exploring the brand and speaking about the strategic aspects of its development, it seems appropriate in the case of successful implementation of the processes and technologies of pre-formation of the brand (components, classification trends of the brand), the development of its concept. The key aspects of the strategic development of the franchising brand are to achieve compliance between the actions of employees, the company and the promises of the brand; control of the awareness of all partners about the brand and its value. [3; 7 ;8]. Application of the presented aspects is carried out in the light of the following components of marketing: assortment policy; consumer needs and market share; pricing policy; sales policy and advertising; risks, increase in brand value

Let us consider some aspects of using the proposed mechanism of strategic development of the franchising brand in practice. The total number of franchisors in the Ukrainian market in 2016 is 565; 431 companies (77%) are actively expanding; 134 (23%) companies are new players looking for partners in the franchise business, using the opportunities of the franchising market in Ukraine [1; 24-26] (Table 1).

Table 1. Opportunities and threats of the franchise market in Ukraine [1]

Opportunities	Threats
1. Expansion of the market, including Europe and Asia	1. The imperfection of the legislative framework and taxation system
2. Increase the number of active Franchisees	2. Low level of development of bank lending
3. Dominance of domestic franchises (66%)	3. Incorrect implementation of economic and regulatory reforms in the state
4. The saturation of large cities with trading areas is lower than in Europe	4. Intellectual Property Violations
5. Putting into operation new shopping areas	5. Lack of presence on the market of foreign franchises (Western, Eastern Europe, USA, China), which limits the implementation of joint foreign projects
6. Reducing the level of vacant commercial real estate	6. Reducing the purchasing power of the population
7. Development of the Western region of Ukraine in the aspect of retail trade turnover (attractiveness of the region for Western European consumers (The Slovaks, The Hungary, The Poles)	7. Macroeconomic instability, illegal «black» imports
8. Stable demand for food and household services	8. Increasing competition in the market
9. Improvement of consumer confidence (growth of the corresponding CCI index = 57.1%) [1]	
10. Development of e-commerce and electronic payments	

In the field of franchising there is the use of outsourcing non-core business activities, which allows not to increase its own personnel and the number of operations [1]. Market participants focus on improving efficiency, optimizing costs, and using their other strengths in strategic development of the franchise brand (Table 2).

The results of the research show that franchising is the most actively developed in the field of catering and services in such countries as: the USA (80% of franchising business), France, Germany, Poland (Europe: 67%); Ukraine (23%). [24]. We will analyze the key elements of franchises in the example of the public catering sector, the segment of the «institutions of healthy eating» (Table 3, 4).

In order to attract investments, various franchise formats are presented on the market, which differ on such features as business model (delivery, city cafe, restaurant-restaurant, restaurant, cooking factory); investments (from 10 to 100 thousand USD); initial payment (from 3 to 10 thousand USD); royalty (3-5%); payback period (9-30 months).

Table 2. Strengths and weaknesses of franchising controllers in Ukraine

Strengths	Weaknesses
1. Reducing operational risks 2. Increase of strategic stability (in 5 years only 8% of companies leave the market) 3. Growth of the annual income of the vast majority of players (75%) of the franchise market 4. Active search of the Franchisee partner 5. Development of cooperation with regional suppliers 6. Introduction of new products, long-term planning, improving the market position; plans to improve market branding; increase efficiency by optimization [1, p. 14] 7. Safe service, convenience of purchase, innovation, flexibility, efficiency [1, p. 12] 8. Stabilization or a slight increase in the average sales per customer [1, p. 16] 9. Increase the level of reselling [1, p. 17]	1. Lack of market presence 2. Limited availability of funds for lending 3. Uses of domestic franchises with prepayment and royalties in the national currency 4. Franchises with minimum use of resources in hard currency and foreign imports 5. Violation of contractual obligations 6. Absence of entrepreneurs experience in franchising

Table 3. Commercial and economic indicators of franchises in the segment «Establishments of healthy eating» (as of the end of 2017) [24]

Company name (brand), business format	Investments thous USD	Initial payment thous. USD	Royalty, %	Payback period month	Area locationm ²
NTP (New Tasty Place)					
– format «To-Go»	18 – 20	3	3	9 – 12	8 – 10
– format «City Cafe»	25 – 50	5	3	12 – 18	50 – 100
FoodEx					
– format «Fast food delivery»	10	2,5 – 3,5	5	12	120
Vegano Hooligano Family					
– format «City food»	20	7	5	24 – 30	50 – 100
– format «Rest-cafe»	30	8	5		120 – 150
– format «Restaurant»	50	10	5		150 – 190
– format «Culinary Factory»	100	20	5		200 – 250

A feature of the franchising brand is the synergy of its development due to the combination of the uniqueness of each particular franchisor's brand and comprehensive support for such aspects as: trademark, brandbook, miscalculation of the financial model, recruitment, design project, personnel training, technological maps, author's teaching methods, contacts vendors, software CRM program, personal manager, support at all stages of launch, marketing support, launch team, franchise support for the duration of action says [1]; [24]; [25].

Thus, for players of the franchising market, the brand-orientation of the company becomes strategically important, as the orientation of management for the creation, development and support of brand identity in cooperation with target clients for obtaining additional competitive advantages in the form of brands [9]; [26].

In this aspect Romat Ye.V. notes that «in addition to marketing, brand communication also includes managerial vertical and horizontal relationships in the brand management system, communications of brand owners with stakeholders, competitors» [6, p. 17].

Conclusions and prospects of further exploration

According to the results of the research, the author's understanding of the term «franchising brand development strategy» is proposed. It should be understood as a complex of purposeful, long-term, interrelated actions characterized by functionality, flexibility, interdependence with the external environment and characteristics of franchising controllers, the structure of the franchising network that affects formation and increase of the unique brand offer, formation and use of brand capital, increase of its value in order to form the strategic benefits from the interaction of all network participants and consumers.

The feature of strategic brand management in the field of franchising is the interconnection and interaction of consumers and network members that simultaneously form a brand and develop it. In the field of franchising, the brand-oriented network is based on the strategy of developing and maintaining its own corporate brand and its own brands.

According to the proposed mechanism, the basis of the strategic development of the franchising brand is the mission (promise) of the brand, the brand values (common to the values of consumers); behavior «in the brand» as business partners and consumers; brand integrity; service oriented brand [3, p. 202]. Taking into account the results of the generalization of the strengths, opportunities and threats of franchising controllers, on the basis of the structuring of the franchising sphere, we have drawn the conclusion that there is a competition in the «healthy eating» segment, and the company uses such features as uniqueness and quality of services, client orientation for the promotion of its brand, promotion of a healthy lifestyle and social responsibility.

Table 4. Brand characteristics of franchising controllers and recommended strategies for their development (compiled by the author on the basis of [1])

Company	Brand Concept	Business summary	Benefits of business, brand
NTP (New Tasty Place)	Powerful food without fanaticism "food for every day"	- cooking dishes without using semi-finished products (only fresh) - minimal processing of products and ingredients - serving guests as a waiter (friendly service) - open cocktail lounge or open kitchen - format «to go / take away»	- minimal investments and payback periods in their segment - premium quality products at affordable prices - professional equipment - modern design, author's furniture - verified, successful business model - broad target audience
<i>Recommended brand development strategy:</i>		Product differentiation with respect to price / quality ratio and consumer value (health improvement, friendly service)	
Vegano Hooligano Family	Assistance to society to provide support to green and stable consumption	- at the level of functional values, the brand distinguishes a palette of tastes in the menu and an affordable price - recipes of the company – this «world veggly hits the practice of corporate brand chefs»	- a free niche - trend in the whole world - the brand is aimed at creating value in the form of improving the health of preserving the life of the planet and giving the animals freedom - the menu consists exclusively of vegetable raw materials
<i>Recommended brand development strategy:</i>		Differentiation of the product (vegetarian cuisine), participation in social projects (improvement of health, preservation of the planet)	
FoodEx	Healthy food is a new trend in the public catering market	A delivery service of healthy, delicious 5 meals a day according to the menu: - dietitian; -chef; -fitness trainer. Results: weight adjustment, balanced nutrition, time saving, smart-lunch in the office, disease prevention	A comprehensive approach to solving overweight problems: - correction of the figure - improving health and quality of life; - development of new nutritional habits; - an order to sport as an integral part of a healthy and happy life.
<i>Recommended brand development strategy:</i>		Fixing in the market due to uniqueness (mobility) of services; cooperation with medical, sporting institutions, institutions of beauty industry	

References

1. Tendentsyy ukraynskoho rynku franchaizynha 2016. Obshchyi obzor sektora franchaizynha y eho pokazately na osnove anketyrovanyia. (2016). *Spetsyalnyi otchet Franchise Group*. Retrieved from: http://franchisegroup.com.ua/media/files/FG_%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0.pdf.
2. Balabanova, L. V. & Folomkina, I. S. (2009). *Upravlinnia realizatsiieu stratehii pidpriumstva: marketynhovi pidkhid*. Donetsk: DonNUET.
3. Barlou, Dzhanell, Stiuart, Pol. (2007). *Servys, oryentyrovanniy na brend. Novoe konkurentnoe preymushchestvo*. Moscow: Olymp-Byznes.
4. Myshchuk, I. P., Mitsenko, N. H., Lozynskyi, V.T., Khamula, O. O. (2015). *Mekhanizm aktyvizatsii prodazhu tovariv pidpriumstvamy torhivli*. Lviv: Ukr. akad. drukarstva.

5. Makhnusha, S. M. (2010). Franchaizynhova forma vykorystannia brendu: pohliad z pozytsii marketynhu innovatsii. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, 2, 26–33.
6. Romat, Ye. V. (2016). Systema brend-marketynhovykh komunikatsii. *Tovary i rynky*, 1, 16–24
7. Yastremska, O. M., Timonin, O. M., Timonin, K. O. (2013). *Brendy promyslovykh pidpriemstv: formuvannia ta efektyvnist vykorystannia*. Kharkiv: Vyd. KhNEU.
8. Mamonov, K. A. (2012). *Steikholderno-orientovanyi pidkhid v upravlinni kapitalom brendu budivelnykh korporatyvnykh pidpriemstv*. Kharkiv: KhNAMH.
9. Starov, S. A., Kyriukov, S. Y. (2012). Stanovlenye i razvitie sobstvennykh torhovykh marok roznichnykh setei na rynke FMCG. *Brend-menedzhment*, 05, 342–354
10. Balabanyts, A. V. (2010). Rol marketynhu vzaïemodii v zabezpechenni marketynhovoï rozvytku pidpriemstv. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 2(2), 96–98.
11. Balabanyts, A. V. (2010). Intehrovane upravlinnia marketynhovoï vzaïemodiïeu: imperatyvy, metodolohiia, mekhanizmy. Donetsk: DonNUET.
12. Balabanyts, A. V. (2012). Marketynh vzaïemodii: Evoliutsiia kontseptsii i suchasni tendentsii. *Ekonomika i upravlenie*, 6, 8–13.
13. Balabanova, L. V., Chernysheva, S. V. (2009). *Marketynh vidnosyn v systemi upravlinnia pidpriemstvom*. Donetsk: DonNUET.
14. Koval, T. A., Yakhkind, V. P. (2014). Doslidzhennia marketynhu partnerskykh vidnosyn yak instrumentu stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom. *BiznesInform*, 4, 441–448.
15. Iakhkind, V. P. (2013). Marketynh partnerskykh vidnosyn yak instrument stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom. *Ekonomika rozvytku*, 2 (66), 100–104.
16. Shulzhenko, L. Ie. (2013). Ekonomichna bezpeka stratehichnoho aliansu v konteksti teorii vzaïemodii. *BiznesInform*, 8, 361–366.
17. Shtal, T. V., Dobrosiuk, Yu. B. (2012). Elementy mekhanizma vzaymodeistviia subektov v kanalah sbyta. *BiznesInform*, 10, 17–22.
18. Katkalo, V. S. (1999). Mezhhfirmennye seti: problematika issledovaniï novoi orhanyzatsyonnoi stratehii v 1980-90-e hody. *Vestnyk SPbHU. Seryia Ekonomika*, 2, 45–55.
19. Pylypenko, A. A. (2007). *Stratehichna intehratsiia pidpriemstv: mekhanizm upravlinnia ta modeliuvannia rozvytku*. Kharkiv: Inzhrek.
20. Semenenko, I. M. (2012). Vykorystannia franchaizynhu v diïalnosti promyslovykh pidpriemstv. *Biznes Inform*, 7, 102–104.
21. Lisun, Ya. V. (n.d.). Teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia zbalansovanoho stratehichnoho potentsialu partnerskoï vzaïemodii pidpriemstv sfery posluh. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu*, 6(3), 12–15.
22. Lisun, Ya. V. (2015). Teoretychni aspekty formuvannia vzaïemovidnosyn u kontseptsiiakh marketynhu. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu im. I. I. Mechnykova*, 20(2/1), 70–73.
23. Lisun, Ya. V. (2015). Uzghodzhennia sotsialno-ekonomichnykh interesiv pidpriemstv na osnovi refleksyvnoho pidkhotu. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 4(4), 27–32.
24. *Ofitsiinyi sait franchaizynhovoï hrupy Ukrainy*. (n.d.). Retrieved from: <http://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising>.
25. Lisun, Ya. V. (2015). Statystychnyi analiz franchaizynhu sfery hromadskoho kharchuvannia ta torhivli v Ukraini. *Ekonomichniy analiz*, 20, 45–52.
26. Illiashenka, S. M. (2010). *Marketynh. Menedzhment. Innovatsii*. Sumy: Drukarskyi dim «Papirus.

Список літератури

1. Тенденции украинского рынка франчайзинга 2016. Общий обзор сектора франчайзинга и его показатели на основе анкетирования // Специальный отчет Franchise Group. Киев. – 32 с. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua/media/files/FG_%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D0%B7%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BA%D0%B0.pdf.
2. Балабанова, Л. В. Управління реалізацією стратегій підприємства: маркетинговий підхід: монографія / Л. В. Балабанова, І. С. Фоломкіна. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 402 с.
3. Барлоу, Дж. Сервис, ориентированный на бренд. Новое конкурентное преимущество / Джанелл Барлоу, Пол Стюарт. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 288 с.
4. Механізм активізації продажу товарів підприємствами торгівлі: монографія / І. П. Мищук, Н. Г. Міценко, В. Т. Лозинський, О. О. Хамула; за ред. І. П. Міщука. – Львів: Укр. акад. друкарства. – 2015. – 516 с.
5. Махнуша, С. М. Франчайзингова форма використання бренду: погляд з позиції маркетингу інновацій / С. М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 26–33

6. Ромат, Є. В. Система бренд-маркетингових комунікацій / Є. В. Ромат // Товари і ринки. – 2016. – № 1. – С. 16–24
7. Бренди промислових підприємств: формування та ефективність використання: монографія / О. М. Ястремська, О. М. Тімонін, К. О. Тімонін. – Х.: Вид. ХНЕУ. – 2013. – 244 с.
8. Мамонов, К. А. Стейкхолдерно-орієнтований підхід в управлінні капіталом бренду будівельних корпоративних підприємств: монографія / К. А. Мамонов; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 249 с.
9. Старов, С. А. Становление и развитие собственных торговых марок розничных сетей на рынке FMCG / С. А. Старов, С. И. Кирюков // Бренд-менеджмент 05 (67) – 2012. – С. 342–354
10. Балабаниць, А. В. Роль маркетингу взаємодії в забезпеченні маркетингового розвитку підприємств / А. В. Балабаниць // Вісник Хмельницького національного університету 2010. – № 2. Т. 2. – С. 96–98.
11. Балабаниць, А. В. Інтегроване управління маркетинговою взаємодією: імперативи, методологія, механізми: монографія / А. В. Балабаниць. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 509 с.
12. Балабаниць, А. В. Маркетинг взаємодії: Еволюція концепції і сучасні тенденції / А. В. Балабаниць // Економіка и управление. – 2012. – № 6. – С. 8–13.
13. Балабанова, Л. В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: монографія / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева // МОНУ, ДонНУЕТ ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк: ДонНУЕТ. – 2009. – 280 с.
14. Коваль, Т. А. Дослідження маркетингу партнерських відносин як інструменту стратегічного управління підприємством / Т. А. Коваль, В. П. Яхкінд // БізнесІнформ. – 2014. – № 4. – С. 441–448.
15. Яхкінд, В. П. Маркетинг партнерських відносин як інструмент стратегічного управління підприємством / В. П. Яхкінд // Економіка розвитку. – 2013. – № 2 (66). – С. 100–104.
16. Шульженко, Л. Є. Економічна безпека стратегічного альянсу в контексті теорій взаємодії / Л. Є. Шульженко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 361–366.
17. Шталь, Т. В. Элементы механизма взаимодействия субъектов в каналах сбыта / Т. В. Шталь, Ю. Б. Добросюк // БізнесІнформ. – 2012. – № 10. – С. 17–22.
18. Катькало, В. С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–90-е годы / В. С. Катькало // Вестник СПбГУ. Серия Экономика. – 1999. – Вып. 2. – С. 45–55.
19. Пилипенко, А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: монографія / А. А. Пилипенко. – Харків: ВД «Інжек», 2007. – 380 с.
20. Семененко, І. М. Використання франчайзингу в діяльності промислових підприємств / І. М. Семененко // Бізнес Інформ. – № 7. – 2012. – С. 102–104.
21. Лісун, Я. В. Теоретико-методологічні засади формування збалансованого стратегічного потенціалу партнерської взаємодії підприємств сфери послуг / Я. В. Лісун // Науковий вісник Херсонського державного університету. – № 6. Частина 3 (Економічні науки). – С. 12–15.
22. Лісун, Я. В. Теоретичні аспекти формування взаємовідносин у концепціях маркетингу / Я. В. Лісун // Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова. – 2015. – Том 20. випуск 2/1 – С. 70–73.
23. Лісун, Я. В. Узгодження соціально-економічних інтересів підприємств на основі рефлексивного підходу / Я. В. Лісун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 4. Т. 4 – С. 27–32.
24. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua/> <http://franchisegroup.com.ua/about-company/franchising>.
25. Лісун, Я. В. Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні / Я. В. Лісун // 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». – 2015. – Том 20. – С. 45–52.
26. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус». – 2010. – 621 с.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2018 р.

Григорій Леонардович МОНАСТИРСЬКИЙ

доктор економічних наук,
професор,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: grymon@ukr.net

Люба Ярославівна ТУРЧИН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра підприємництва, торгівлі та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: 0963104024L@gmail.com

**SOCIAL MEDIA MARKETING ЯК ІНСТРУМЕНТУ ПРОСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ –
НАДАВАЧІВ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ**

Монастирський, Г. Л. Social Media Marketing як інструмент просування підприємств-надавачів транспортних послуг [Текст] / Григорій Леонардович Монастирський, Люба Ярославівна Турчин // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 258-264. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Мета статті – обґрунтування доцільності використання Social Media Marketing як повноцінного інструменту просування та формування позитивного іміджу B2C підприємствами – надавачами послуг громадського транспорту своїх послуг у мережі Інтернет, оскільки вони призначені для споживання серед широких мас.

У статті обґрунтовано доцільність використання Social Media Marketing як повноцінного інструменту просування підприємств – надавачів послуг громадського транспорту в мережі Інтернет та комунікації з цільовою аудиторією. А також формування позитивного іміджу вищезгаданих підприємств серед широких мас. Запропоновано найбільш ефективні шляхи, інструменти та майданчики SMM-діяльності компаній.

Ключові слова: *Social Media Marketing; соціальні мережі; SMM; B2B; B2C; транспортні послуги; громадський транспорт; маркетинг; інтернет-маркетинг.*

Hryhoriy Leonardovych MONASTYRSKY

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: grymon@ukr.net

Liuba Yaroslavivna TURCHYN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Business, Trade and Marketing,
Ternopil National Economic University
E-mail: 0963104024L@gmail.com

SOCIAL MEDIA MARKETING AS THE INSTRUMENT OF PROMOTION OF ENTERPRISES AS TRANSPORT SERVICES PROVIDERS

Abstract

The article aims to substantiate the expediency of Social Media Marketing use as an important tool for promotion and creation of a positive image of B2C by enterprises. They provide public transport services on the Internet, since these services are intended for consumption by the masses.

The article substantiates the feasibility of Social Media Marketing use as a valuable tool for promotion of enterprises as the public transport service providers on the Internet and communication with the target audience. The article deals with creating a positive image of the above-mentioned enterprises among the masses. The most effective ways, tools and platforms of SMM activity of companies are suggested.

Keywords: Social Media Marketing; social networks; SMM; B2B; B2C; transport services; public transport; marketing; internet-marketing.

JEL classification: M31

Вступ

На сучасному етапі розвитку міст постало досить актуальне питання вдосконалення системи громадського транспорту. По-перше, це зумовлено тим, що якість послуг громадського транспорту є візитною карткою будь-якого міста. По-друге, сучасні тенденції розвитку «розумних міст» (Smart city) вимагають упровадження новітніх інноваційних та маркетингових технологій практично у всіх секторах управління містом, і насамперед це стосується підприємств-надавачів послуг громадського транспорту [1, с. 12].

Відповідно, сучасний маркетинг різноманітний і постійно розвивається, з'являються нові інструменти, методи, і зараз, у зв'язку з активним розвитком інтернет-технологій, у центрі уваги виявляються соціальні мережі. Проблема комунікації зі споживачем на ринку послуг громадського транспорту та якості надання транспортних послуг постійно загострюється. Підприємства – надавачі послуг громадського транспорту замислюються над тим, як працювати із цільовою аудиторією і які підходи доцільно застосовувати для формування позитивного іміджу, просування та комунікації зі споживачем, адже digital-просування відрізняється від традиційного.

Цікаві дослідження у сфері використання Social Media Marketing проводились окремими вітчизняними та зарубіжними вченими і практиками. До них насамперед належать Дж. Бовден, Л. Дрелл, А. Комісаров, К. Лук'янов, О. Тимофеев та багато інших. Проте недолік вже проведених досліджень у вивченні B2B та B2C ринку на сьогодні не має достатньо розробленого комплексного підходу до вирішення вищезазначених питань ринку підприємств – надавачів послуг громадського транспорту.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування доцільності використання Social Media Marketing як повноцінного інструменту просування та формування позитивного іміджу B2C підприємствами – надавачами послуг громадського транспорту своїх послуг в Інтернет-мережі, оскільки вони призначені для споживання серед широких мас.

Аналіз емпіричних даних щодо розвитку суб'єктів сфери транспорту, котрі функціонують у «розумних містах» (Smart city), виявив, що брендинг, маркетинг та комунікація через Social Media Marketing є важливими компонентами механізму сталого розвитку міського транспорту на засадах концепції «розумного» міста. Відтак, переорієнтація пріоритетів органів державної влади та місцевого самоврядування на потреби суспільства та громадян обумовлює потребу оцінювати та покращувати конкурентоспроможність надаваних послуг, формуючи позитивний імідж суб'єктів – надавачів транспортних послуг, максимізуючи соціальний ефект [2, с. 207].

Компанія CMO Survey спільно зі школою Бізнесу Фукуа при Університеті Дьюка, США провела глобальне дослідження поточного стану справ у B2B та B2C-маркетингу і репрезентувала низку цікавих цифр [3]:

Від 10 до 12 % бюджету великих B2B та B2C компаній йде на маркетинг, з них 8-10 % – на роботу з соціальними мережами. Від 7,5 до 9 % продажів приходять у B2B з Інтернет-мережі. А кожна друга з таких компаній оцінює результат своєї присутності в соціальних мережах як «цілком позитивний». Більше того, за даними дослідницької компанії Eloqua, для 82 % B2B-брендів робота в соціальних мережах є головним способом підвищити впізнаваність компанії та бренду [4].

Відтак, загальні етапи проведення маркетингу в соціальних мережах можна окреслити наступним чином:

1. Проведення моніторингу соціальних мереж (визначення місця, де цільова аудиторія активна, що їй цікаво, як вона відгукується про бренд і про продукти компанії, які PR-кампанії вже проводять конкуренти тощо).

2. Розробка стратегії комунікацій в соціальних мережах (для встановлення мети і планування). Стратегія обов'язково повинна містити в собі правила взаємодії з аудиторією і правила залучення аудиторії в спільноту.

3. Створення бренд-платформи – сукупності всіх спільнот у соціальних медіа, на яких бренд спілкується з цільовою аудиторією. Якщо бренд працює на кілька різних цільових аудиторій, для кожної з них необхідно створити окремий майданчик для комунікацій.

4. Наповнення спільноти контентом.

5. Залучення користувачів у спільноту.

6. Управління комунікаціями.

7. Аналіз результатів [5].

Власне, для того, щоб зрозуміти, наскільки ефективна PR-кампанія, необхідно відстежувати базові показники:

- Кількість учасників спільноти;
- Залученість аудиторії (розраховується як відношення кількості активностей на певному майданчику – лайків, поширень, коментарів – до кількості учасників спільноти) [6, с. 217].

Відзначимо, що невід'ємною частиною активності компанії в соціальних мережах є таргетингова реклама – принцип роботи цього каналу полягає в показі оголошення тільки тим категоріям осіб, які в ньому зацікавлені. Як параметри націлювання можна вказати демографічні (стать, вік, сімейний стан), географічні (країна, місто, область, район, вулиця, станція метро) дані, соціальний статус (вуз, факультет, місце роботи, посаду тощо), інтереси та захоплення і інше. Як правило, тергетовані оголошення складаються із заголовка, зображення чи відео і короткого опису. Оплата здійснюється залежно від мети рекламного повідомлення: якщо реклама створювалася з метою підвищення трафіку, тоді оплата стягується за перехід (CPC), якщо з метою широкого охоплення – тоді за кількість показів (CPM), якщо з метою залучення користувачів до активності, тоді за одну активну дію, наприклад вподобання, репост чи підписки (CPA) [7].

Наголосимо, що онлайн-маркетинг у B2C і B2B сферах значно відрізняється. Потрібні різні техніки маркетингу для залучення аудиторії в B2B і B2C сегментах. Цілі цих компаній відрізняються, тому необхідно використовувати різні підходи. Фахівці аргументують це наступним чином:

- Продажі в B2C сфері здійснюються швидше і в більшості випадків спрямовані на одного споживача. Процес B2B торгівлі навпаки відбувається повільніше, часто покупка здійснюється поетапно, а в процес залучені декілька людей.
- Покупці в B2C сегменті можуть приймати емоційні рішення, роблять вибір самостійно і шукають вигоду тільки для себе. Тому малоімовірно, що вони читатимуть довгі тексти і описи. Потрібно створити ажіотаж навколо продукту. У B2B сфері покупці не так емоційно залучені в процес покупки. Вони більше зосереджені на логічних перевагах продукту, які будуть корисні їхньому бізнесу. Має велике значення серйозний, діловий, але водночас позитивний контент. Варто підібрати правильний tone of voice.
- Текстовий зміст для B2C сегменту має бути простим, так як орієнтований на широку аудиторію. Аудиторія B2B працює у сфері бізнесу, тому їм простіше сприймати спеціальні терміни і фрази.

-
- Аудиторія В2С сегменту хоче, щоб їх розважали і адекватно сприймає короткі емоційні повідомлення. Споживачі в В2В, оцінюючи зміст, шукають раціональні переваги для бізнесу.

Тому за цими сферами бізнесу стоять різні цілі, які досягаються з допомогою різних маркетингових інструментів та прийомів. У бізнесменів і індивідуальних споживачів (звичайних покупців) побудови піраміди потреб просто не можуть бути однаковими [8].

Ефективність присутності підприємства-надавача транспортних послуг у соціальних мережах базується на правильно поставлених цілях виходу в соціальні медіа. Помилкове визначення цілей, інструментів і майданчиків при роботі з соціальними мережами веде до того, що сторінка компанії стає схожа на інформаційний бізнес-блок або ж особистий блог, що розповідає про компанію для самої ж компанії.

Відтак, підприємства – надавачі транспортних послуг, які працюють на В2С ринку, можуть ставити собі за мету такі задачі при просуванні в соціальних медіа:

- Збільшення популярності бренду;
- Формування спільноти лояльних до бренду споживачів;
- Відстеження і реагування на згадки бренду (послуги) в мережі;
- Збільшення кількості позитивних відгуків про бренд;
- Збільшення трафіку на сайт з соціальних мереж;
- Лідогенерація або прямі продажі тощо [9].

Встановлено, що основними характеристиками каналів комунікацій є:

- Охоплення цільової аудиторії. Насамперед необхідно зайнятися тими ресурсами, де охоплення цільової аудиторії буде найвищим. Цільова аудиторія в цьому сегменті – особи, що користуються послугами громадського транспорту, а саме, активне працююче населення, школярі, студенти, пенсіонери, люди з обмеженими можливостями тощо. Здебільшого це люди, які є зареєстрованими та проводять час у соціальних мережах.
- Зашумленість. Зашумленість у соціальних мережах досить висока, оскільки загальний обсяг повідомлень дуже великий. Високу зашумленість можна подолати «високою частотою» і «великою амплітудою» (сукупність розміру повідомлення, яскравості і новизни) повідомлень. Використовуючи високу частоту виходу повідомлень та їх якісний зміст, можна подолати зашумленість, властиву каналам соціальних мереж [10, с. 199].
- Можливість особистого спілкування, що має для продажів велике значення, бо сьогодні тенденції спрямовані на особисті продажі і індивідуальний підхід до кожного клієнта. Так підприємства-надавачі транспортних послуг можуть мати центр підтримки споживачів, у якому б опрацьовувались звернення та різного роду запити від споживачів, а також надавалась відповідна інформаційна підтримка для споживачів.
- Можливість надавати короткі та влучні повідомлення. Попередня думка про підприємство – надавача транспортних послуг та його послуги буде формуватися з таких повідомлень, які не просто досягають цільової аудиторії, а й в змозі своєчасно проінформувати споживачів.
- Інтерактивність. Інтерактивність може бути не так важлива для створення поінформованості, як для формування ставлення і особливо для його коригування.
- Мультимедійність. Мультимедійність як засіб залучення і утримання уваги гарно працює на збільшення обізнаності та частково на формування ставлення (мультимедійність розглядається як можливість використання різних медіа-форматів у повідомленні: відео, текст, банерні повідомлення, інтерактив та інші).
- Навмисність. Навмисність самого каналу під назвою «соціальні мережі» нейтральна. Це залежить від типу інформації: платна реклама сприйматиметься як навмисне повідомлення, а пост з корисною інформацією з непрямою рекламою буде сприйматися м'якше та нетипово.
- Життєвий цикл повідомлення. Життєвий цикл повідомлення – характеристика, важлива для того, щоб розуміти, як довго буде «жити» повідомлення і скільки (в середньому) людей зможуть з ним ознайомитися. Існує думка, що «LiveJournal» має в плані життєвого циклу повідомлення перевагу перед «Facebook». Мережа «Facebook» – це мережа одноразового контенту. Опубліковане повідомлення протягом двох днів люди читають, а потім воно зникає з поля зору. Але в «LiveJournal» залишається практично назавжди і стає доступним через пошук. Таким чином, життєвий цикл повідомлення розрізняється в різних соціальних мережах. Отже, можна вибирати, які повідомлення в яких соціальних мережах варто розміщувати [11].
- Вартість. Здебільшого вартість роботи з соціальними мережами складається з оплаченого часу співробітників або вартості аутсорсингу. Оскільки фактична вартість використання соціальних мереж низька, це дозволяє задати будь-яку частоту постингу, в тому числі таку, яка дозволить подолати зашумленість, властиву соціальним мережам [12].

Найбільшою проблемою серед вітчизняних В2С-підприємств-надавачів транспортних послуг може бути вибір майданчика для просування зі своєю цільовою аудиторією. На цьому етапі помилка

може призвести до того, що бренд не реалізує жодну з поставлених цілей і не «доставляється» до своєї аудиторії.

Необхідно наголосити, що перед вибором майданчика для просування (соціальної мережі) варто врахувати наступні фактори [13, с. 67]:

- Розмежування аудиторії соціальної мережі за демографічними, соціальними та іншими ознаками;
- Популярність соціальної мережі серед представників цільової аудиторії проекту;
- Типи контенту, які генерує та споживає аудиторія, і контент бізнесу;
- Цілі соціальної мережі (наприклад, мета LinkedIn – розвиток професійних контактів);
- Тон спілкування у соціальній мережі (tone of voice);
- Рівень залученості аудиторії;
- Наявність інструментів, придатних для реалізації B2C-маркетингу.

Проаналізувавши дослідження вчених та роботу практиків-маркетологів з SMM-просування, нижче наведено перелік соціальних мереж, найбільш релевантних для просування:

1. LinkedIn – соціальна мережа для професіоналів. Відноситься до найбільш зручних майданчиків для реалізації маркетингових кампаній. Тут можна швидко знайти потенційних клієнтів у сегменті B2B, оскільки цей ресурс розроблявся саме для ділового спілкування. Аудиторія LinkedIn становить понад 300 млн користувачів. Щоденна аудиторія: 2,7 млн. користувачів.

Головними можливостями використання цієї мережі як маркетингового інструменту є персональний брендинг топ-менеджерів, залучення нових споживачів у ході особистого спілкування і за допомогою таргетованої реклами.

При розгляді LinkedIn важливо розуміти, що ця соціальна мережа максимально розвинена і має найбільший ступінь довіри насамперед на західному ринку.

2. Twitter. Подієвий маркетинг відноситься до найбільш ефективних інструментів продажів у сегменті B2B [5].

Сервіс мікроблогінгу Twitter – найпростіший спосіб швидко повідомити важливу новину бізнесменам, які завжди поспішають. Ця мережа дозволяє користувачам спілкуватися за допомогою коротких повідомлень і посилатися на важливі веб-сторінки.

Це зручний інструмент як для B2B, так і для B2C-маркетологів. Зокрема, у Twitter можна виявити потенційних споживачів і групувати їх у приватні списки. Відстежуючи повідомлення користувачів, можливо дізнатися про їхні інтереси й переваги. Це перший крок до ефективної взаємодії з майбутнім партнером.

Пошуковий алгоритм Twitter і використання хештегів дозволяє організаторам заходів швидко поширювати інформацію про проведення певних заходів.

3. YouTube. Відео-контент – один з найбільш актуальних і популярних типів вмісту для будь-яких аудиторій і майданчиків. Згідно з даними Forbes, 52 % споживачів хоча б раз на тиждень дивляться на YouTube певні відео [9].

Формат публікацій на YouTube дуже різноманітний: від екскурсій по філіях до експертних порад і веселих інтерв'ю зі співробітниками.

При всьому цьому не можна забувати, що аудиторія YouTube перевищує мільярд людей у всьому світі (третина користувачів Інтернету), які кожної хвилини дивляться сотні годин відео.

4. Facebook. Найбільша соціальна мережа у світі є найкращим майданчиком для маркетингу як у сегменті B2B, так і в сегменті B2C. Бізнес-сторінки і тематичні групи – головний інструмент Social Media Marketing на Facebook. Крім цього, власники бізнес-сторінок мають доступ до зручних інструментів e-mail-маркетингу, що дозволяє здійснювати розсилання передплатникам або членам груп. Продумана стратегія присутності бренду на Facebook – один із елементів сучасного PR.

Більш того, Facebook є однією з мереж, які розвиваються найбільш стрімко. Нещодавно її добова аудиторія перевищила 1 млрд людей. У мережі з'явилися можливості особистого спілкування «компанія-клієнт» і можливість покупки і відправки повідомлення безпосередньо з допомогою рекламних оголошень.

Також не варто забувати, що Facebook поряд з LinkedIn завжди буде майданчиком №1 при веденні бізнесу з іноземними компаніями.

5. Instagram. Його необхідно сприймати як можливість розповісти історію бренду в межах великої маркетингової онлайн-стратегії. В Instagram повинен розвиватися діалог між брендом і клієнтами. Що ближче вони до бізнесу, то більше шансів, що вони стануть шанувальниками.

У соціальних мережах сьогодні представлені максимально різні верстви населення. Залишається лише знайти свою аудиторію, і зараз для цього є різноманітні інструменти. Найбільш дієвий спосіб для цього – таргетинг.

Отже, приходимо до розуміння того, що просування в соціальних мережах має низку переваг перед класичним маркетингом та іншими інструментами онлайн-просування. Рекламу в соціальних мережах інтерактивна, швидко поширюється, має нерекламний формат, її легко можна сфокусувати для потрібної аудиторії. Всупереч необ'єктивним уявленням про високу вартість просування в соцмережах, SMM може бути недорогим і навіть безкоштовним: грамотна організація роботи в спільнотах поряд з чітким визначенням цільової аудиторії ведуть до істотного підвищення продажів [14].

Однак необхідно враховувати кілька факторів. Традиційний SMM, тобто ведення групи та інформування про новини компанії не завжди працює. Практично будь-яку компанію можна просувати в соцмережах, вибудовуючи персональний бренд власника або керівника бізнесу. Необхідно уникати надто високої частоти публікацій контенту, всупереч думці, що «більше – краще». Визначення оптимальної кількості постів та моніторинг активності учасників спільноти – основа грамотного ведення корпоративної сторінки.

Проникнення цифрових технологій у сферу громадського транспорту змінило формат комунікацій надавачів та споживачів послуг. Мобільні додатки, які розробляють у напрямку ідеї «мобільність як послуга» (MaaS), дозволяють оптимізувати маршрут, уникнути заторів. При цьому споживачі послуг зможуть вибрати варіант залежно від пріоритетів: найдешевший, найекологічніший або відповідний до настрою.

Список літератури

1. Борисова, Т. М. Оцінка якісних параметрів надавачів послуг міського громадського транспорту Тернополя: результати емпіричного дослідження [Текст] / Тетяна Михайлівна Борисова // Український журнал прикладної економіки. – 2017. – Том 2. – № 3. – С. 11-18. – ISSN 2415-8453.
2. Boreiko, O., Teslyuk, V. Model of a controller for registering passenger flow of public transport for the "smart" city system. Proc. of the 14 Intern. Conf. on The Experience of Designing and Application of CAD Systems in Microelectronics (CADSM'2017). - Lviv - Polyana: Publishing House Vezha&Co. 2017. - P. 207-209.
3. Контент-маркетинг в B2B и B2C сферах [Електронний ресурс] // АПТекст: маркетинговое агентство – Режим доступу: <https://aptxt.com/kontent-marketing-v-b2b-i-b2c-sferah.html>
4. LAUREN DRELL. How Social Media Is Changing Paid, Earned & Owned Media [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://mashable.com/2011/06/23/paid-earned-owned-media/#kyPKi7Xo5Sq>
5. Комиссаров, Андрей. SMM для B2B: особенности, правила, эффективность, KPI [Електронний ресурс] / Андрей Комиссаров. – Режим доступу: <http://www.cossa.ru/155/47090>.
6. Зацна, Л. Я. Інноваційні можливості застосування комунікацій в інтернет-маркетингу. / Л. Я. Зацна // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4 (43). – С. 214-221.
7. Інтернет-маркетинг за 55 минут [Електронний ресурс] // Ingate Digital Agency: серія книг. – Режим доступу: <http://promo.ingate.ru/books>.
8. Bowden, Jason . The Impact of Social Media Marketing Trends on Digital Marketing [Електронний ресурс] / Jason Bowden. – Режим доступу: <http://www.socialmediatoday.com/content/impact-social-media-marketing-trends-digital-marketing>.
9. Дорошкевич Д.В. Застосування соціальних мереж у якості інструменту маркетингового розвитку транспортно-експедиційних компаній [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWLOAD=1&Image_file_name=PDF/Upsal_2014_13\(2\)_8.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWLOAD=1&Image_file_name=PDF/Upsal_2014_13(2)_8.pdf)
10. Зацна, Л. Я. Основні тенденції розвитку інноваційних послуг на вітчизняному та зарубіжному ринках. / Л. Я. Зацна // Формування розкової економіки в Україні. – 2013. – № 29 (Частина 1). – С. 196-203.
11. Как использовать социальные сети для обеспечения B2B-продаж? [Електронний ресурс] // IQbuzz: сервис мониторинга социальных медиа. – Режим доступу: <http://iqbuzz.pro/kak-ispolzovat-soczialnyie-seti-dlya-obespecheniya-b2b-prodazh.php>
12. Лукьянов, К. Нужен ли B2B-брендам SMM и как правильно его использовать? [Електронний ресурс] / Константин Лукьянов. – Режим доступу: <https://www.likeni.ru/analytics/nuzhen-li-b2b-brendam-smm-i-kak-pravilno-ego-ispolzovat>.
13. Стелзнер, М. Контент-маркетинг: новые методы привлечения клиентов в эпоху интернета / М. Стелзнер // – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 172 с.
14. Boulton, A., Brunn, S.D., & Devriendt, L. (Forthcoming). Cyberinfrastructures and "smart" world cities: Physical, human, and soft infrastructures. In P. Taylor, B. Derudder, M. Hoyler & F. Witlox (Eds.), International Handbook of Globalization and World Cities. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar. Available at http://www.neogeographies.com/documents/cyberinfrastructure_smart_world_cities.pdf.
15. Nowicka, K. Smart City logistics on cloud competing model [Text] / K. Nowicka // Procedia-Social and Behavioral Sciences. – 2014. – V. 151. – P. 266-281.

16. Boreiko, O. Y. Developing a controller for registering passenger flow of public transport for the "smart" city system / O. Y. Boreiko, V. M. Teslyuk // *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*. 2016. – Vol. 6, Issue 3 (84). – P. 40–46.
17. Smart cities as the "capitals" of the digital economy / V. P. Kupriyanovsky, S. A. Bulancha, K.Y. Chernykh, D. E. Namiot // *International Journal of Open Information Technologies*. – 2016. – № 2. – P. 41-52.

References

1. Borysova T. M. (2017). Assessment of Quality Parameters of Ternopil City Public Transport Services Providers: the Results of Empirical Research. *Ukrainian Journal of Applied Economics*, 2(3), 11-18. – ISSN 2415-8453.
2. Boreiko O., Teslyuk V. (2017). *Model of a controller for registering passenger flow of public transport for the "smart" city system*. Lviv-Polyana: Publishing House Vezha&Co..
3. *Content-marketing in B2B and B2C spheres*. (n.d.). APTxt: marketing agency. Retrieved from: <https://aptxt.com/kontent-marketing-v-b2b-i-b2c-sferah.html>
4. Drell, Lauren. (2011). *How Social Media Is Changing Paid, Earned & Owned Media*. Retrieved from: <http://mashable.com/2011/06/23/paid-earned-owned-media/#kyPKi7Xo5Sq>
5. Komissarov, Andrej. (n.d.). *SMM for B2B: peculiarities, rules, effectiveness*. Retrieved from: <http://www.cossa.ru/155/47090/>
6. Zatsna, L. Ya. (2013). Innovative possibilities of implication of using communications in the Internet-marketing. *Galicja Economic Issues*, 4 (43), 214-221.
7. *Internet-marketing in 55 minutes*. (n.d.). Ingate Digital Agency. Retrieved from: <http://promo.ingate.ru/books>
8. Bowden, Jason . (n.d.). *The Impact of Social Media Marketing Trends on Digital Marketing*. Retrieved from: <http://www.socialmediatoday.com/content/impact-social-media-marketing-trends-digital-marketing>.
9. Doroshkevych D.V. (2014). *Using social media as a means of marketing development of transport expedition companies*. Retrieved from: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Upsal_2014_13\(2\)_8.pdf](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Upsal_2014_13(2)_8.pdf).
10. Zatsna, L. Ya. (2013). The main tendencies of the development of innovative services in domestic and foreign market. *Development of Market Economy in Ukraine*, 29 (1), 196-203.
11. *How to use social media for providing B2B-sales?* (n.d.). IQbuzz. Retrieved from: <http://iqbuzz.pro/kak-ispolzovat-soczialnyie-seti-dlya-obespecheniya-b2b-prodazh.php>
12. Lukyanov, Konstantin. (n.d.). *Do B2B-brands need SMM and how to use it correctly?* Retrieved from: <https://www.likeni.ru/analytics/nuzhen-li-b2b-brendam-smm-i-kak-pravilno-ego-ispolzovat>.
13. Stalzner, Michael. (2012). *Content-marketing: new methods of attracting clients at the era of the Internet*. Moscow: Mann, Y'vanov y' Ferber.
14. Boulton, A., Brunn, S.D., & Devriendt, L. (n.d.). Cyberinfrastructures and "smart" world cities: Physical, human, and soft infrastructures. *International Handbook of Globalization and World Cities*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar. Retrieved from: http://www.neogeographies.com/documents/cyberinfrastructure_smart_world_cities.pdf.
15. Nowicka, K. (2014). Smart City logistics on cloud competing model. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 151, 266–281.
16. Boreiko, O. Y., Teslyuk, V. M. (2016). Developing a controller for registering passenger flow of public transport for the "smart" city system. *Eastern-European Journal of Enterprise Technologies*, 6(3), 40–46.
17. Kupriyanovsky, V. P., Bulancha, S. A., Chernykh, K. Y., Namiot, D. E. (2016). Smart cities as the "capitals" of the digital economy. *International Journal of Open Information Technologies*, 2, 41-52.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2018 р.

Валерій Васильович ТУРЯНИЦЯ

аспірант,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

КРИТЕРІЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Туряниця, В. В. Критерії результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств [Текст] / Валерій Васильович Туряниця // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 265-269. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто важливість міжнародного наукового співробітництва у сфері енергетики. Охарактеризовано участь вітчизняних енергетичних підприємств у міжнародному науковому співробітництві з питань ядерної та альтернативної енергетики, а також нафтогазової й вугільної промисловості. Визначено критерії оцінювання результативності та запропоновано показники для визначення рівня результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств за науково-технологічним, фінансово-економічним, маркетинговим, соціально-економічним та екологічним критеріями.

Ключові слова: критерії результативності; міжнародне співробітництво; науково-технічне співробітництво; енергетичні підприємства; показники результативності.

Valerii Vasylovych TURIANYTSIA

PhD Student,
National Technical University of Ukraine
"The Kiev Polytechnic Institute named after Igor Sikorsky"

CRITERIA OF PERFORMANCE OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC COOPERATION OF ENERGY ENTERPRISES

Abstract

The importance of international scientific cooperation in the field of energy is considered in the article. The participation of domestic energy enterprises in international scientific cooperation on issues of nuclear and alternative energy, as well as in the oil and gas and coal industry is characterised. The criteria for evaluating the effectiveness of international scientific cooperation of energy enterprises are determined. The indexes for determining the level of the effectiveness of international scientific cooperation of energy enterprises for scientific and technological, financial and economic, marketing, social and economic and environmental criteria are proposed.

Keywords: criteria of performance; international cooperation; scientific and technical cooperation; energy enterprises; performance indicators.

JEL classification: O10, R58

Вступ

Розвиток енергетики та налагодження міжнародного співробітництва в енергетичній сфері є важливими не тільки для забезпечення потреб України в енергоресурсах, але й інтеграції енергетичного комплексу та усієї економіки України до системи глобальних економічних відносин. Передумовами такої інтеграції є наявність власних сировинних ресурсів, потенційні можливості країни щодо створення нових енергетичних потужностей та підвищення енергоефективності. Зважаючи на наміри уряду підвищити енергетичну незалежність України, інтенсифікація розвитку цієї сфери за рахунок вищої

ефективності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств має особливу актуальність.

Проблеми розвитку міжнародного співробітництва у сфері енергетики досліджували О. Л. Волошин, О. О. Трофименко та інші науковці. Наукові підходи до оцінювання результативності діяльності підприємств висвітлювали у своїх працях В. А. Зінченко, А. О. Касич, М. О. Кизим, В. І. Отенко, А. А. Пилипенко. Проте поза увагою дослідників залишилося питання визначення критеріїв результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств і тому потребує подальшого вивчення.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення критеріїв результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств.

Для досягнення поставленої мети визначили наступні завдання:

- розглянути важливість міжнародного наукового співробітництва у сфері енергетики;
- охарактеризувати участь вітчизняних енергетичних підприємств у міжнародному науковому співробітництві;
- запропонувати критерії й показники оцінювання результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Реформування енергетичного комплексу України за рахунок досягнення першочергових цільових показників з енергетичної безпеки та енергоефективності, забезпечення його інноваційного оновлення та інтеграції з енергетичним сектором ЄС передбачені Енергетичною стратегією України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [1]. При цьому важливе значення має міжнародне співробітництво щодо створення та впровадження інноваційних розробок у сфері енергетики із галузевими іноземними організаціями та країнами загалом, адже саме це сприяє економічним зв'язкам і прискорює імплементацію відповідних технологій [6]. Основними напрямками науково-технічного прогресу при цьому є пошук і використання нових видів і джерел енергії (енергія води, вітру, Сонця), автоматизація та забезпечення безпеки у сфері атомної енергетики.

В Україні досить активно ведеться міжнародне співробітництво у сфері енергетики, ураховуючи значний досвід виробництва електроенергії (Україні діють 4 атомні електростанції з 15-ма енергоблоками, урядом заплановано будівництво 11-ти нових енергоблоків до 2030 року), поводження з ядерними відходами та ліквідації наслідків аварій.

Співпрацюючи з Європейським інститутом з навчання та наставництва у сфері ядерної безпеки (ENSTTI), вітчизняні підприємства атомної енергетики беруть участь у підготовці програм і проведенні навчальних курсів для спеціалістів регуляторних органів та їхніх організацій науково-технічної підтримки за напрямками: нормативні документи та оцінювання ядерної безпеки, ліцензування, проведення інспекцій та санкції.

У рамках Комітету із стандартів з ядерної безпеки (NUSSC) та Комітету із стандартів з безпеки у сфері поводження з радіоактивними відходами (WASSC) здійснюється загальна координація діяльності щодо розгляду в Україні проектів стандартів МАГАТЕ з безпеки [7].

У рамках Європейської асоціації організацій з технічної безпеки (ETSON) фахівці працюють в експертних групах, розробляють спільні технічні документи, визначають пріоритети щодо наукових досліджень й пріоритетні проектні пропозиції до конкурсів Рамкової програми з досліджень та інновацій «Горизонт-2020» Євратому.

Більше того, фахівці енергетичних підприємств як експерти (лектори) беруть участь у технічних семінарах у Туреччині, Ірані та Індії, Білорусі, проводять навчання спеціалістів інших країн, які розбудовують атомну енергетику та використовують ядерні технології [7].

Україна активно співпрацює з міжнародними організаціями у сфері альтернативної енергетики. Так Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України за дорученням Уряду працює над вступом України до Міжнародного агентства з відновлюваної енергетики (IRENA), активним є і співробітництво з країнами СНД [2]. Водночас науково-технічне співробітництво у цій сфері спрямоване на розроблення наступного покоління технологій використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ), у тому числі екологічно чистого виробництва та використання біомаси та біопалива, а також розвитку потужних систем акумулювання енергії. Так Енергетичною стратегією України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» [1] передбачається досягнути значного прогресу у сфері ВДЕ через збільшення їх частки у кінцевому споживанні до 11 % (8 % від первинних джерел енергії).

Щодо нафтогазової промисловості, міжнародне наукове співробітництво у цьому випадку орієнтоване на збільшення транзиту зазначених енергоресурсів й розвиток інфраструктури. Хоча у

планах уряду налагодження міжнародної наукової співпраці, результати якої орієнтованої на розробку родовищ, збільшення видобутку газу та нафти у країні.

Міжнародне наукове співробітництво енергетичних підприємств, що діють на вугільному ринку, передбачає реструктуризацію вугільної промисловості разом із пом'якшення соціальних, екологічних наслідків ліквідації/консервації вугільних шахт і відновлення вуглевидобувних регіонів відповідно до кращих світових практик, зокрема європейських [1].

Проте успішність реалізації цих проектів визначається результативністю міжнародного наукового співробітництва – обміну науково-технічними досягненнями (результатами досліджень, проектування, конструювання, винахідництва, виробничого досвіду), а також послугами, фахівцями, що базується на міжнародному поділі праці.

У науковій літературі [3–5] результативність діяльності підприємства трактують як узагальнюючу характеристику одержаних відповідно до запланованих показників різного роду позитивних ефектів, пов'язаних із продуктивним використанням ресурсів за рахунок повної реалізації наявних можливостей та потенціалу розвитку. Основними критеріями визначення результативності вважають прибутковість, економічність, продуктивність, якість продукції, інноваційність, якість трудового життя, ринкову позицію, екологічність. Зазвичай головний акцент при визначенні результативності роблять на визначення економічних і фінансових результатів.

На наш погляд, такий підхід дещо обмежує можливість оцінювання рівня досягнення запланованих результатів і потребує урахування мультиплікаційних ефектів діяльності, а також галузевих особливостей функціонування різних суб'єктів господарювання. Відтак, результативність міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств пропонуємо розглядати за критеріями досягнення позитивних ефектів у науково-технологічній, фінансово-економічній, маркетинговій, соціально-економічній та екологічній сферах.

Науково-технологічний критерій враховує кількість й якість проведення наукових робіт, упровадження інноваційних технологій та модернізації технічної бази енергетичних підприємств.

Фінансово-економічний – передбачає досягнення вищої прибутковості за рахунок покращення виробничої потужності підприємства та зниження собівартості виробництва.

Маркетинговий – визначає зростання частки ринку енергетичних підприємств за рахунок кращої якості вироблених енергоресурсів і надання послуг, отриманої завдяки впровадженню кращих міжнародних практик виробництва та видобутку паливно-енергетичних ресурсів.

Соціально-економічний критерій ураховує можливість покращення енергетичної незалежності країни та її енергоефективності, а також підвищення якості праці й соціальної допомоги працівникам, які задіяні у міжнародному науковому співробітництві енергетичних підприємств.

Екологічний критерій демонструє здатність міжнародного наукового співробітництва знижувати негативний вплив на довкілля енергетичних підприємств через скорочення викидів в атмосферу та розроблення відновлюваних джерел енергії.

Залежно від цих критеріїв результативність міжнародного наукового співробітництва пропонуємо визначати за комплексом показників, наведених у табл. 1.

Таблиця 1. Критерії результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств

Критерій результативності	Показники	Розрахунок
1	2	3
Науково-технологічний	Ефект від продажу прав інтелектуальної власності, тис. грн, (EP_{nie})	$EP_{nie} = B_{nл} - Z_{л}$, де $B_{nл}$ – виручка від продажу ліцензій/патентів на технологічні інновації; $Z_{л}$ – затрати від продажу ліцензій/патентів на технологічні інновації
	Рівень залучення до інноваційного процесу енергетичних підприємств, (I_{en})	$I_{en} = \Pi_{ин} / \Pi_e$, де $\Pi_{ин}$ – кількість енергетичних підприємств-учасників міжнародного наукового співробітництва (МНС), які впроваджували інновації у свою діяльність; Π_e – загальна кількість енергетичних підприємств
	Наукомісткість виробничої діяльності енергетичних підприємств, (HVD)	$HVD = HDR_v / HDR_e$, де HDR_v – кількість наукових розробок, імплементованих у виробництво; HDR_e – загальна кількість науково-дослідних робіт та розробок, проведених у сфері енергетики

Продовження таблиці 1

1	2	3
Фінансово-економічний	Продуктивність виробництва, %, (ПВ)	$PB = V_{ep}/HBP \times 100\%$, де V_{ep} – видобуток/виробництво енергоресурсів; HBP – номінальна виробнича потужність енергетичного підприємства
	Темп зростання прибутковості, %, (ПР)	$PR = ЧП_i/ЧП_j \times 100\%$, $ЧП_i$ – чистий прибуток енергетичного підприємства до участі у МНС; $ЧП_j$ – чистий прибуток енергетичного підприємства після завершення участі у МНС
	Скорочення собівартості виробництва/видобутку енергоресурсів, %, (СВ)	$SB = B_{ei}/B_{ej} \times 100\%$, B_{ei} – витрати на виробництво/видобуток енергоресурсів у i -му періоді, після МНС; B_{ej} – витрати на виробництво/видобуток енергоресурсів в j -му періоді, до початку МНС
Маркетинговий	Частка ринку одного підприємства на кожному окремому ринку палива, %, ($ЧР_{en}$)	$ЧР_{en} = O_{ni}/M_{pi} \times 100\%$, де O_{ni} – обсяг продажу енергоресурсів i -го підприємства; M_{pi} – загальна місткість ринку i -го ринку
	Частка біржової торгівлі енергоресурсами, % від внутрішнього споживання, ($ЧБТ_{ep}$)	$ЧБТ_{ep} = O_{bm}/BC_n \times 100\%$, де O_{bm} – обсяг біржової торгівлі всіма видами енергоресурсів; BC_n – внутрішнє споживання всіх видів паливно-енергетичних ресурсів
	Приріст обсягів продажу продукції/надання послуг на ринку енергоресурсів, ($ОП_{ep}$)	$ОП_{ep} = O_{ni}/O_{nj}$, де O_{ni} – обсяг продажу продукції/надання послуг в i -му періоді, після МНС; O_{nj} – обсяг продажу продукції/надання послуг в j -му періоді, до початку проведення МНС
Соціально-економічний	Енергоємність валового внутрішнього продукту, т н.е./тис. грн, (ЕВВП)	$ЕВВП = ВВП/ЗППЕ$, де $ВВП$ – валовий внутрішній продукт; $ЗППЕ^*$ – загальне первинне постачання енергії для задоволення виробничих і невиробничих потреб
	Імпортозалежність, %, (ІЗ)	$ІЗ = I_{bi}/ЗППЕ \times 100\%$, де I_{bi} – бруто імпорту енергоресурсів i -го виду; $ЗППЕ$ – загальне первинне постачання енергії
	Темп зростання заробітної плати, %, (ЗП)	$ЗП = ЗП_i/ЗП_j \times 100\%$, де $ЗП_i$ – рівень заробітної плати в i -му періоді, після МНС; $ЗП_j$ – рівень заробітної плати в j -му періоді, до участі у МНС
Екологічний	Частка відновлюваних джерел енергії у ЗППЕ, %, (ВЕ)	$ВЕ = ВДЕ/ЗППЕ \times 100\%$, де $ВДЕ$ – обсяг відновлюваних джерел енергії; $ЗППЕ$ – загальне первинне постачання енергії
	Частка потужностей у генерації різних видів енергії, що відповідає екологічним нормам, %, (ЕКП)	$ЕКП = Ек_n/З_n \times 100\%$, де $Ек_n$ – екологічні потужності; $З_n$ – загальний обсяг виробничих потужностей у генерації енергоресурсів
	Зниження викидів CO ₂ , %, (В)	$B = CO_{2i}/CO_{2j} \times 100\%$, де CO_{2i} – рівень викидів вуглекислого газу після реалізації проектів МНС; CO_{2j} – рівень викидів вуглекислого газу до реалізації проектів МНС

*ЗППЕ розраховується як сума виробництва (видобутку), імпорту, експорту, міжнародного бункерування і зміни запасів енергоресурсів у країні.

**Розроблено автором.

Таким чином, результативність міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств можна вважати високою, коли за результатами розрахунків більшості згаданих показників буде досягнуто результату, максимально наближеного до 100 %, а задовільною – понад 30 %.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Міжнародне наукове співробітництво енергетичних підприємств України обумовлено необхідністю інтенсифікації розвитку енергетичної сфери та гарантування енергетичної безпеки України. Успішність його реалізації визначається результативністю обміну науково-технічними досягненнями, послугами, трудовими ресурсами та інтелектуальною власністю. Проте результативність міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств варто розглядати за критеріями досягнення позитивних ефектів у науково-технологічній, фінансово-економічній, маркетинговій, соціально-економічній та екологічній сферах за такими основними показниками, як: рівень залучення до інноваційного процесу енергетичних підприємств, наукомісткість виробничої діяльності, темп зростання прибутковості енергетичних підприємств, частка біржової торгівлі енергоресурсами, імпортозалежність, частка відновлюваних джерел енергії у загальному первинному постачанні енергії, зниження енергетичними підприємствами шкідливих викидів та інші. Водночас оцінювання фактичного рівня результативності міжнародного наукового співробітництва енергетичних підприємств потребує подальшого дослідження.

Список літератури

1. Розпорядження КМУ «Про схвалення Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, енергоефективність, конкурентоспроможність» № 605-р від 18.08.2017 / Урядовий портал. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250250456>.
2. Волошин, О. Л. Міжнародне співробітництво як механізм державного регулювання розвитку альтернативної енергетики в Україні [Електронний ресурс] / О. Л. Волошин. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2015-1/doc/2/08.pdf>.
3. Касич, А. О. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства / А. О. Касич, І. Г. Хіміч // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 176-179.
4. Кизим, М. О. Збалансована система показників: монографія / М. О. Кизим, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченко. – Харків: ВД «Інжек», 2007. – 192 с.
5. Отенко, В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства / В. І. Отенко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 231-237.
6. Трофименко, О. О. Транскордонне співробітництво підприємств альтернативної енергетики на засадах сталого розвитку / О. О. Трофименко // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 4/5(24). – С. 48-51.
7. Міжнародне співробітництво ДП «Державний науково-технічний центр з ядерної та радіаційної безпеки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sstc.com.ua/diialnist/mizhnarodne-spivrobitnytstvo>.

References

1. Rozporyadzhennya KМУ «Pro skhvalennya Enerhetychnoy stratehiyi Ukrayiny na period do 2035 roku «Bezpeka, enerhoefektyvnist', konkurentospromozhnist'» # 605-r vid 18.08.2017. (2017). Retrieved from: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250250456>.
2. Voloshyn, O. L. (2015). *Mizhnarodne spivrobitnytstvo yak mekhanizm derzhavnoho rehulyuvannya rozvytku al'ternatyvnoyi enerhetyky v Ukrayini*. Retrieved from: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2015-1/doc/2/08.pdf>.
3. Kasych, A. O. & Khymych, I. H. (2012). *Metodychni pidkhody do otsinky efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva. Biznes Inform*, 12, 176-179.
4. Kyzym, M. O., Pylypenko A. A., Zinchenko V. A. (2007). *Zbalansovana systema pokaznykiv*. Kharkiv: Inzhnek.
5. Otenko, V. I. (2013). *Formuvannya analitychnoho instrumentariyu otsinky efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva. Biznes Inform*, 5, 231-237.
6. Trofymenko, O. O. (2015). *Transkordonne spivrobitnytstvo pidpryyemstv al'ternatyvnoyi enerhetyky na zasadakh staloho rozvytku. Tekhnolohicheskyy audit i rezervy proizvodstva*, 4/5(24), 48-51.
7. *Mizhnarodne spivrobitnytstvo DP «Derzhavnyy naukovy-tekhnichnyy tsentr z yadernoy ta radiatsiynoy bezpeky»*. Retrieved from: <http://sstc.com.ua/diialnist/mizhnarodne-spivrobitnytstvo>.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2018 р.

Альона Василівна ХМЕЛЮК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

Василь Олександрович ГАЛАГАНОВ

Дніпровський державний технічний університет
E-mail: vasilij.galaganov@gmail.com

**МОДЕЛІ ПОВЕДІНКИ ВИТРАТ: ВИЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІЇ ВИТРАТ
МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ**

Хмелюк, А. В. Моделі поведінки витрат: визначення функції витрат металургійної продукції [Текст] / Альона Василівна Хмелюк, Василь Олександрович Галаганов // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 270-277. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розглянуто особливості поведінки витрат та специфіка їх моделювання при виробництві металургійної продукції. Встановлено, що визначення обсягу витрат та собівартості металургійної продукції регламентується П(С)БО 16 «Витрати» та має галузеві особливості, які передбачають застосування різних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Визначено основні фактори зовнішнього та внутрішнього спрямування, які впливають на поведінку витрат. Запропоновано ефективні методи для дослідження динаміки витрат на підприємствах металургійної галузі. Встановлено, що на поведінку витрат впливають такі чинники, як: функції бізнесу, досліджуваний об'єкт та вибір методу калькулювання витрат. Побудовано функцію витрат виробництва металургійної продукції за допомогою засобів економіко-математичного моделювання кореляційно-регресійного аналізу. Доведено застосування показників реагування витрат як факторів зіставлення сезонної поведінки витрат та ділової активності випуску металургійної продукції. Визначено перспективність застосування отриманої економетричної моделі у практичній господарській діяльності підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі.

Мета. Визначити особливості формування облікової інформації про витрати на підприємствах металургійної галузі; встановити чинники впливу на поведінку витрат; дослідити поведінку витрат підприємства металургійної продукції та розробити економіко-математичну модель загальних витрат; окреслити етапи комплексного дослідження поведінки витрат.

Метод (методологія). Метод системного аналізу, методи причинно-наслідкового аналізу, кореляційно-регресійний аналіз, табличний та графічний методи, динамічні ряди (ланцюгові коефіцієнти зміни).

Результати. Виокремлено особливості формування витрат металургійної продукції; визначено чинники впливу на поведінку витрат із урахуванням сезонної компоненти; розроблено функцію витрат та доповнено її показниками реагування витрат з метою комплексної оцінки поведінки витрат та прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: облік витрат; поведінка витрат; функція витрат; методи калькулювання; позамовний метод; попередільний метод; економіко-математичне моделювання; коефіцієнти реагування витрат.

Alona Vasylivna KHMELIUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Accounting,
Dnipro State Technical University
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

Vasyl Oleksandrovych HALAHANOV

Dnipro State Technical University
E-mail: vasilij.galaganov@gmail.com

MODELS OF COST BEHAVIOUR: DETERMINATION OF FUNCTION OF METALLURGICAL PRODUCTION COSTS

Abstract

Introduction. Peculiarities of cost behaviour and specificity of their modelling in the production of metallurgical products are considered. It is established that the definition of the volume of costs and cost of metallurgical products is regulated by P (C) BO 16 "Costs" and has sectoral features that involve the application of various methods of accounting for costs and calculating the cost of production. The main external and internal factors influencing the behaviour of expenses are determined. Effective methods for study of the dynamics of expenses at the enterprises of the metallurgical industry are offered. It has been established the following factors: business functions, investigated object of cost calculation and choice of method of cost calculation influence the behaviour of expenses. The function of costs of production of metallurgical products with the help of means of economic and mathematical modelling of correlation and regression analysis is constructed. The use of such cost response indicators as factors of comparison of seasonal behaviour costs and business activity of metallurgical production output has been proved. The prospects of application of the obtained econometric model in the practical economic activity of the enterprise for making effective management decisions both in the short-term and long-term perspective are determined.

Purpose. The article aims to highlight the peculiarities of formation of the accounting information about expenses at the enterprises of the metallurgical industry; to highlight the factors affecting the behaviour of costs; to investigate the behaviour of the expenses of the enterprise of metallurgical products and to develop the economic and mathematical model of total expenses; present the stages of a comprehensive study of cost behaviour.

Method (methodology). Method of system analysis, methods of causal analysis, method of correlation and regression analysis, table and graphical methods, dynamic series method (chain change coefficients) have been used in this research.

Results. Features of cost formation of metallurgical production have been highlighted. The factors influencing the behaviour of expenses taking into account the seasonal component have been presented. The cost function has been developed and complemented by its cost response indicators for the purpose of integrated assessment of cost behaviour and the adoption of effective managerial decisions.

Keywords: cost accounting; cost behaviour; cost function; calculation methods; extra-text method; preliminary method; economic and mathematical modelling; coefficients of response costs.

JEL classification: C15, D22

Вступ

Будь-яке підприємство як самостійний суб'єкт господарювання створюється для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [1]. Тому у процесі господарської діяльності підприємство стикається з об'єктивною необхідністю підвищення економічної ефективності виробництва. Така необхідність зумовлена бажанням власників отримувати максимально можливий прибуток, що є неможливим без управління витратами. Ефективне управління витратами має забезпечувати відповідну якість виробленої продукції та не мати дестабілізуючого впливу на підприємство у довгостроковій перспективі. Такі стратегічні підходи управління підприємством необхідно здійснювати тільки на основі науково обґрунтованих методів управління витратами, шляхом вивчення їх поведінки на базі відповідних математичних моделей.

Необхідно зауважити, що управління витратами потребують підприємства з складними операційними циклами, насамперед це підприємства металургійної галузі. Саме металургійні підприємства, з одного боку, є одними з найбільш перспективних галузей для економіки України, а з

іншого – характеризується відсталістю технологічних процесів, матеріаломістким виробництвом та наявністю нераціональних витрат.

Проблему поведінки витрат та ефективного управління ними досліджували провідні вітчизняні та іноземні науковці. Так І. Садовська досліджувала особливості поведінки витрат залежно від функцій бізнесу та специфіки діяльності господарюючого суб'єкта [7]. В. Добровський у своїх роботах окреслював теоретичні засади поведінки витрат на підприємстві [4]. П. Атамас аналізував поведінку витрат залежно від обраного методу їх калькулювання [1]. Однак питання дослідження поведінки та прогнозування витрат металургійної продукції з використанням попереднього методу залишаються поза увагою.

Мета статті

Метою статті є дослідження особливостей поведінки витрат та специфіки їх моделювання; визначення основних факторів зовнішнього та внутрішнього спрямування, які впливають на поведінку витрат; обрання ефективної методики для дослідження динаміки витрат на підприємствах металургійної галузі; побудова функції витрат металургійного виробництва за допомогою засобів економіко-математичного моделювання кореляційно-регресійного аналізу; визначення перспективності застосування отриманої статистичної моделі у практичній господарській діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інформаційною базою формування та відображення витрат є дані внутрішньогосподарського (управлінського) обліку. Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства визначає П(С)БО 16 «Витрати» [3]. На підставі норм цього положення кожне підприємство будує систему обліку витрат шляхом формування власної облікової політики, основними елементами якої є складові обліку витрат, а можливість вибору їх варіантів залежить від галузевих особливостей.

Витрати у процесі ведення діяльності постійно змінюються залежно від факторів внутрішнього та зовнішнього впливу. Тому можна говорити про наявність певної поведінки витрат, яка зумовлює їх динаміку.

Зауважимо, що під поведінкою витрат розуміють характер їх реагування на зміни у діяльності підприємства [7, с. 446]. Поведінка витрат залежить від цілого спектру факторів, які можна охарактеризувати як елементи господарської діяльності, що здійснюють вплив на величину і структуру витрат. Для аналізу поведінки витрат необхідно враховувати максимальний спектр факторів витрат – це дасть можливість передбачити майбутні релевантні витрати, які є необхідними для ухвалення управлінських рішень.

Одним із важливих аспектів дослідження поведінки витрат є обрання ефективної методики їх обліку та калькулювання. Найбільш поширеними методами калькулювання витрат і собівартості продукції є калькулювання за замовленнями (job-order costing) та калькулювання за процесами (process costing).

Сутність калькулювання за замовленнями полягає в тому, що за цим методом калькулювання собівартості продукції здійснюється на основі обліку витрат по кожному виробу чи групі виробів. При цьому методі об'єктом обліку є окреме виробниче замовлення, що відкривається на один або кілька однорідних виробів, а також замовлення на виконання досліджень, експериментальних та інших робіт. При цьому кожному замовленню присвоюється код, який позначається в усіх документах, пов'язаних з виконанням робіт та використанням ресурсів відповідно до цього замовлення (схематично зображено на рисунку 1) [1, с. 93].

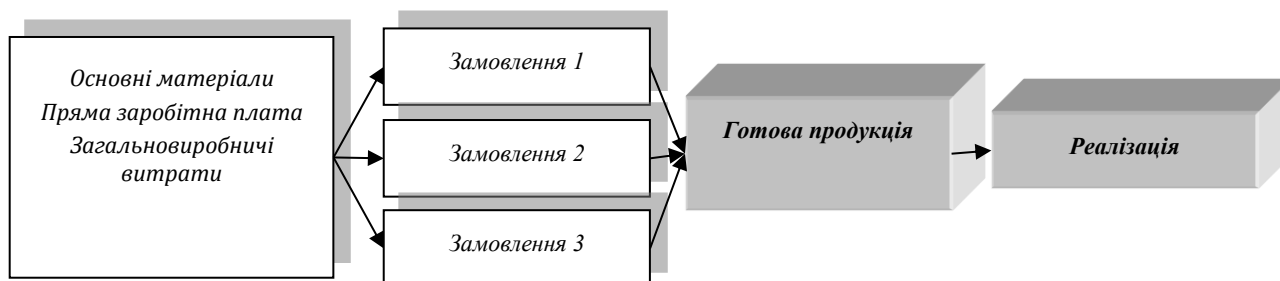


Рис. 1. Облік витрат за замовленнями

На відміну від обліку витрат за замовленнями, калькулювання витрат за процесами здійснюється на основі групування витрат у межах окремих технологічних процесів або стадій виробництва. Отже, різноманітність прийомів обліку і калькулювання собівартості продукції

визначаються галузевими особливостями та передбачає застосування різних методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Особливості технологічних процесів металургійного виробництва передбачають застосування попередільного методу калькулювання собівартості продукції. Як правило, це багатопередільний метод. Він характеризується тим, що виготовлення кінцевого продукту поділено на підприємстві на технологічні процеси, які представляють собою переділи. Перетворення сировини в готову продукцію відбувається в умовах безперервного ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких утворюють собою окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва. Готовий виріб, який містить результати попередніх переділів (разом із собівартістю напівфабрикатів, виготовлених у попередньому цеху) отримують наприкінці останнього переділу. Тобто собівартість продукції складається з понесених витрат і собівартості напівфабрикатів, виготовлених на попередньому етапі (переділі) виробництва (рис. 2).

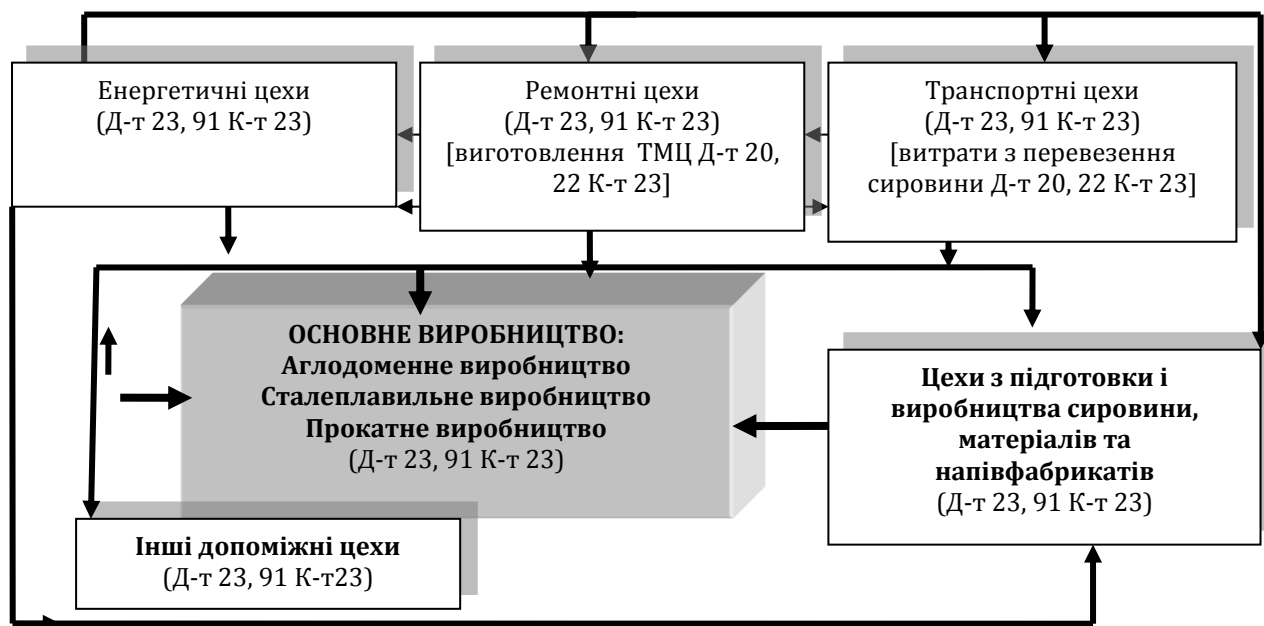


Рис. 2. Структура металургійного підприємства з попередільним методом виробництва

**Власна розробка авторів на основі дослідження виробництва продукції ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат».*

Отже, в загальному вигляді стандартний процес виробництва на підприємствах чорної металургії складається з трьох основних технологічних переділів, у результаті проведення яких сировина перетворюється на готову продукцію. Необхідно зазначити, що і проміжна продукція, така, як чавун і сталь, також може реалізовуватись на ринках металургійної продукції, але найбільший прибуток підприємство отримує від готового прокату, тому його виробництво є найбільш перспективним для підприємства [10].

Окрім загального розгляду витрат, необхідно відзначити, що їх поведінка залежить і від їх виду. Так загальні змінні витрати змінюються прямо пропорційно до обсягів виготовленої продукції, а величина змінних витрат на одиницю продукції залишається незмінною. Водночас постійні витрати залишаються незмінними незалежно від обсягів виробництва, проте величина постійних витрат на одиницю продукції зменшується пропорційно збільшенню кількості одиниць продукції.

Співвідношення змінних та постійних витрат характеризує ступінь реакції прибутку на динаміку обсягу виробництва й продажу. Що більшою є частка постійних витрат в їх загальній величині, то більший обсяг виробництва забезпечує його беззбитковість і тим суттєвішою є реакція прибутку на зміни обсягу виробництва та продажу продукції. Тому для повноцінного і об'єктивного аналізу поведінки витрат необхідно враховувати обидві складові і їх вплив на результативний показник. Для цього побудуємо функцію змішаних витрат, яка містить у собі сукупність зазначених елементів. Функція витрат є математичним описом взаємозв'язку між витратами та їх факторами, і має наступний вигляд [4, с. 58]:

$$Y = a + bx, \quad (1)$$

де Y – загальні витрати,
 a – загальні постійні витрати,
 b – змінні витрати на одиницю продукції,
 x – значення фактора ознаки.

Окрім цієї функції, при аналізі поведінки витрат необхідно звернути увагу на співвідношення зміни витрат і зміни обсягів виробництва. Залежно від відсотка цього співвідношення, змінні витрати поділяють на пропорційні, прогресивні та дегресивні. Для опису такої залежності введено поняття коефіцієнта реагування витрат (K). Він визначається за формулою [4, с. 62]:

$$K = \frac{\% \text{зміни витрат}}{\% \text{зміни обсягу діяльності}} = \frac{i_Y}{i_X} \quad (2)$$

де i_Y – ланцюгові темпи зміни загальних витрат;
 i_X – ланцюгові темпи зміни ділової активності (обсягу виробництва чавуну).

Залежно від коефіцієнта реагування витрат на зміну обсягу діяльності виробництва їх поділяють на наступні групи: $K = 0$ – постійні витрати; $0 < K < 1$ – дегресивні витрати; $K = 1$ – пропорційні витрати; $K > 1$ – прогресивні витрати.

З метою дослідження поведінки витрат в умовах стабільності економіки та мінімального впливу дестабілізуючих факторів зовнішнього та внутрішнього спрямування побудуємо функцію витрат виробництва чавуну за вихідними даними 2012 року (табл. 1) [5].

Таблиця 1. Помісячна динаміка виробництва чавуну ПАТ «Дніпровський меткомбінат»

Період	Виробництво чавуну, т/добу	Виробництво чавуну (x), т/міс.	Собівартість 1 т чавуну (y), грн/т	Собівартість виробленого чавуну, грн/міс.
січень	9811	304141	3674	1117414034
лютий	8712	252648	3773	953240904
березень	9046	280426	3616	1014020416
квітень	9045	271350	3370	914449500
травень	8389	260059	3294	856634346
червень	8033	240990	3409	821534910
липень	7929	245799	3392	833750208
серпень	7902	244962	3344	819152928
вересень	8014	240420	3385	813821700
жовтень	8295	257145	3092	795092340
листопад	8119	243570	3068	747272760
грудень	7698	238638	3035	724266330
Разом	9328	3080148	40452	10410650376

Для побудови функції витрат місячний обсяг виробництва чавуну було обрано за фактор ознаки (x), а собівартість 1 т чавуну, тобто загальну суму витрат на виробництво чавуну – результативний показник (y).

Параметри функції витрат визначимо, виходячи з методу найменших квадратів, основна умова якого – мінімізація суми квадратів відхилень емпіричних значень y від теоретичних Y . Оцінки параметрів a та b , при яких мінімізується сума квадратів відхилень, визначається із системи нормальних рівнянь. Для лінійної функції система рівнянь має наступний вигляд:

$$\begin{cases} \sum y = n \cdot a + b \cdot \sum x \\ \sum xy = a \cdot \sum x + b \cdot \sum x^2 \end{cases} \quad (3)$$

де n – кількість досліджуваних періодів (місяців). Розрахунок параметрів регресії здійснимо за допомогою табл. 2.

Розв'язавши систему нормальних рівнянь маємо:

$$a = \frac{\sum y \cdot \sum x^2 - \sum xy \cdot \sum x}{n \sum x^2 - \sum x \cdot \sum x} \quad (4)$$

Таблиця 2. Розрахунок параметрів лінійної регресії

Період	x^2	$x*y$	Y	Коефіцієнт реагування витрат	Оцінка поведінки витрат
січень	92501747881	1117414034,00	3672,60	-	-
лютий	63831011904	953240904,00	3345,39	1,026	прогресивні
березень	78638741476	1014020416,00	3521,90	1,014	прогресивні
квітень	73630822500	914449500,00	3464,23	0,984	дегресивні
травень	67630683481	856634346,00	3392,48	1,056	прогресивні
червень	58076180100	821534910,00	3271,30	1,007	прогресивні
липень	60417148401	833750208,00	3301,86	1,023	прогресивні
серпень	60006381444	819152928,00	3296,54	1,002	прогресивні
вересень	57801776400	813821700,00	3267,68	0,977	дегресивні
жовтень	66123551025	795092340,00	3373,96	0,998	дегресивні
листопад	59326344900	747272760,00	3287,70	0,996	дегресивні
грудень	56948095044	724266330,00	3256,36	1,045	прогресивні
Разом	794932484556,00	10410650376,00	40452	X	X

**Особиста розробка авторів на основі дослідження виробництва продукції ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат».*

$$b = \frac{n \cdot \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \cdot \sum x^2 - \sum x \cdot \sum x} \quad (5)$$

Розрахунок параметрів функції витрат показує, що значення параметра а становить 1739,94 млн грн, а значення параметру b складає 0,0064 млн грн. Відповідно функція витрат має наступний вигляд:

$$Y = 1739,94 + 0,0064x,$$

тобто збільшення виробництва чавуну на 1 тону збільшить загальні витрати на 6,4 тис. грн.

Коефіцієнт реагування витрат свідчить, що в лютому, березні, травні, червні, липні, серпні і грудні витрати ростуть швидше ділової активності підприємства і є прогресивними. А у квітні, вересні, жовтні та листопаді коефіцієнт реагування витрат більше 0, але менше 1 – витрати дегресивні.

Для перевірки правильності розрахунків отриманих результатів скористаємося електронними таблицями Excel, функцією «лінійна регресія» (рис. 3).

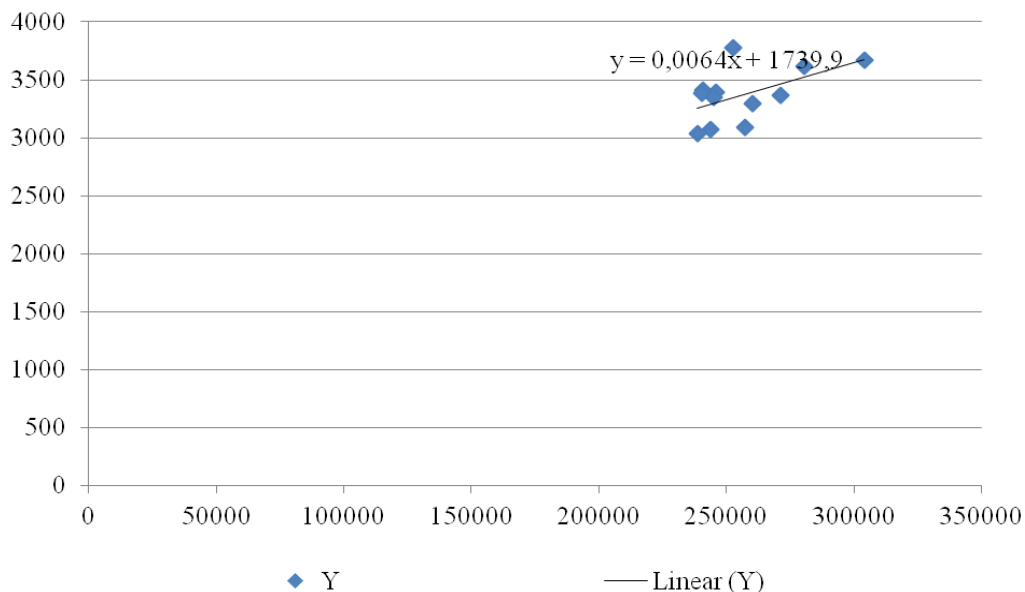


Рис. 3. Кореляційне поле взаємозв'язку показників витрат виробництва чавуну

У результаті побудови кореляційного поля та лінії регресії маємо ідентичну модель функції витрат. Такий підхід підтверджує правильність проведених розрахунків. Отже, функція витрат виробництва чавуну є адекватною реальним значенням і може застосовуватись на практиці для прогнозування динаміки загальних витрат залежно від обсягів виробництва продукції (чавуну), а коефіцієнт реагування витрат надає змогу відстежувати помісячну поведінку витрат залежно від ділової активності виробництва металургійної продукції.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Апріорний аналіз формування витрат дозволив виявити їх особливості, які пов'язані з утворенням обліково-аналітичної інформації та її нормативно-правовим регулюванням. Встановлено, що використання різних методологічних підходів щодо калькулювання собівартості продукції має забезпечувати об'єктивне відображення витрат з урахуванням технологічних особливостей виробництва продукції. А саме: для виробництва металургійної продукції найбільш доцільним є застосування попереднього методу калькулювання собівартості продукції.

Тому аналіз поведінки витрат є необхідною складовою щодо формування облікової політики підприємства та підтримання сталого рівня прибутковості за різних обсягів виробництва продукції. На поведінку витрат впливає цілий спектр чинників, до яких слід віднести функції бізнесу, досліджуваний об'єкт калькулювання витрат та вибір методу калькулювання. Для металургійного виробництва, яке є перспективною галуззю для економіки України та потребує особливої уваги з боку дослідників, характерним є калькулювання витрат за процесами (попередільним методом). Побудована в результаті аналізу функція витрат має бути доповнена показниками реагування витрат. Лише за таких умов можна комплексно оцінити поведінку витрат, зіставити їх темпи із змінами ділової активності підприємства. Застосування цієї функції дозволить спрогнозувати необхідний обсяг постійних та змінних витрат залежно від обсягів виробництва та на основі розрахункових планових значень приймати ефективні управлінські рішення як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Список літератури

1. Атамас, П. Й. Управлінський облік / П. Й. Атамас. – К.: Центр учбової літератури. – 2009. – 440 с.
2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України №996-XIV [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/show/996-14>.
3. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/show/z0027-00>.
4. Добровський, В.М. Управлінський облік: навчальний посібник / В. М. Добровський, Л. В. Гнилицька, Р. С. Коршикова. – К.: КНЕУ. – 2003. – 235 с.
5. Офіційний сайт ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmkd.dp.ua>.
6. Радецька, Л. П. Управлінський облік / Л.П. Радецька, Л.В. Овод. – К.: «Академія». – 2009. – 352 с.
7. Садовська, І. Б. Бухгалтерський облік: навчальний посібник / І. Б. Садовська, Т. В. Божидарнік, К. Є. Нагірська. – К.: Центр учбової літератури. – 2013. – 688 с.
8. Голов, С. Ф. Управлінський облік: [Підручник] / С. Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
9. Єріна, А. М. Статистика: підручник / А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К.: КНЕУ, 2010. – 351 с.
10. Хмелюк, А. В. Організація обліку витрат на виробництво металургійної продукції // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – Т. 1. – №3. – С. 112-116.

References

1. Atamas, P. J. (2009). *Upravlins'kyj oblik* [Managerial Accounting], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
2. *On Accounting and Financial Reporting in Ukraine: The Law of Ukraine* (1999). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. *Regulation (Standard) "Costs"*. (1999). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>. Dobrovs'kyj, V. M. Hnylyts'ka, L. V. and Korshykova, R. S. (2003). *Upravlins'kyj oblik: navchal'nyj posibnyk* [Management accounting: tutorial], KNEU, Kyiv, Ukraine.
4. *The official site of the public corporation «DMKD»* (2018). Retrieved from: <http://www.dmkd.dp.ua/> (Accessed 14 January 2018).
5. Radets'ka, L. P. and Ovod, L. V. (2009). *Upravlins'kyj oblik* [Managerial Accounting], Akademiia, Kyiv, Ukraine.
6. Sadovs'ka, I. B. Bozhydarnik, T. V. and Nahirs'ka, K. Ye. (2013). *Bukhhalters'kyj oblik* [Accounting], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
7. Golov, S. F. (2003). *Upravlins'kyj oblik* [Management accounting], Kyiv: Libra.
8. Yerina, A. M. (2010). *Statistics*. Kyiv: KNEU.

-
9. Khmelyuk A. V. (2016). *Organization of cost accounting of charges is on production of metallurgical goods*. Khmel'nitsky: KhNU.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2018 р.

Ігор Богданович ЯЦІВ

доктор економічних наук,
доцент,
проректор,
Львівський національний аграрний університет
E-mail: igyatsiv@ukr.net

Світлана Федорівна ЯЦІВ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіки,
Львівський національний аграрний університет
E-mail: svitlana-yatsiv@ukr.net

**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Яців, І. Б. Особливості формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств [Текст] / Ігор Богданович Яців, Світлана Федорівна Яців // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 278-285. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Для сільськогосподарських підприємств, як й інших суб'єктів підприємницької діяльності, є актуальним здобуття конкурентних переваг, пов'язаних з нижчими витратами та високою якістю продукції.

При виконанні дослідження, результати якого викладені у статті, застосована методика, що дає змогу встановити переважачі підходи й основні результати формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств. Вона ґрунтується на аналітичному групуванні сукупності підприємств за ознаками, що виступають критеріями конкурентних переваг чи конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

З'ясовано, що більшість сільськогосподарських підприємств досліджуваного регіону вбачають у стратегії низьких витрат економію коштів, яка веде до зниження продуктивності угідь і тварин. Ефект у формі нижчої собівартості є короткочасовим і не забезпечує формування стійкої конкурентної переваги. Стратегію, зорієнтовану на отримання конкурентної переваги у формі вищої реалізаційної ціни, застосовує обмежене коло сільськогосподарських виробників. Охарактеризовано підходи, покладені в основу стратегій великих підприємств, що можуть залучити у виробництво значні фінансові ресурси. Вони орієнтуються на збільшення своїх часток на ринках сільськогосподарської продукції і ресурсів, нерідко показуючи у звітності збитки від основної діяльності.

Ключові слова: конкурентна перевага; конкурентоспроможність; сільськогосподарські підприємства; сільськогосподарська продукція; стратегія; витрати.

Ihor Bohdanovych YATSIV

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Vice-Rector,
Lviv National Agrarian University
E-mail: igyatsiv@ukr.net

Svitlana Fedorivna YATSIV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics,
Lviv National Agrarian University
E-mail: svitlana-yatsiv@ukr.net

PECULIARITIES OF THE FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

For agricultural enterprises, as well as other subjects of entrepreneurial activity, the acquisition of competitive advantages connected with lower costs and high quality of products becomes actual one.

In this research, we have used the method that allows establishing the prevailing approaches and the main results of the formation of competitive advantages of agricultural enterprises. It is based on the analytical grouping of a set of enterprises. They can serve the criteria of competitive advantages or competitiveness of economic entities.

It is revealed that the majority of agricultural enterprises of the region under study can see only cost savings in the theory of low cost savings and. It can lead to a decrease in the productivity of land and animals. The effect in the form of lower cost is a short-term one and it does not ensure the formation of a stable competitive advantage. A strategy, which is focused on obtaining a competitive advantage in the form of a higher selling price, applies a limited range of agricultural producers. The approaches, which are the basis for the strategies of large enterprises that can attract significant financial resources into production, are characterised. They focus on increasing their shares in the markets of agricultural products and resources. The often show in the report losses from the main activities.

Keywords: competitive advantage; competitiveness; agricultural enterprises; agricultural products; strategy; costs.

JEL classification: D22, Q12

Вступ

Загострення конкурентних відносин у середовищі функціонування агровиробників змушує їх активно відстоювати свої інтереси на галузевому ринку. Вони повинні докладати значних зусиль, щоби забезпечити відповідність своєї продукції зростаючим вимогам споживачів. Розробка комплексу заходів, спрямованих на забезпечення конкурентоспроможності вироблюваної продукції, здобуття конкурентних переваг є важливим завданням для будь-якого сільськогосподарського підприємства.

Відповідні заходи формують певну конкурентну стратегію, яка повинна враховувати запити споживачів, передбачати удосконалення технологій і організації виробництва, раціональне використання та зміцнення матеріально-технічної бази тощо. Однак у діях багатьох сільськогосподарських підприємств України відсутня системність у розробці й реалізації таких стратегій. Вони не звертають належної уваги обґрунтуванню свого місця в конкурентному середовищі з урахуванням характеристик останнього та власних ресурсних можливостей. Дослідження результатів зусиль сільськогосподарських виробників з досягнення ними певних конкурентних переваг дає змогу оцінити перспективність існуючих векторів розвитку вітчизняного аграрного сектору.

Теоретико-методичні та практичні аспекти формування й використання конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств є предметом уваги багатьох учених. Серед доробку вітчизняних економістів варто виділити опубліковані в останні роки ґрунтовні праці В. Г. Грановської, Ю. І. Данька, Ю. О. Зайцева, В. Ю. Ільїна, О. О. Красноручького, В. В. Макогона, О. М. Николук, Г. Є. Федосєєвої та інших авторів. Ними визначені підходи до ідентифікації конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств, запропонована їх класифікація, методи оцінки, сформульовані пропозиції щодо забезпечення таких переваг тощо.

Серед найважливіших передумов формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств дослідники виділяють компетенції керівництва і персоналу [1, с.261], управління

витратами та якістю продукції [2, с. 96; 3, с. 59], здатність забезпечити максимально ефективне використання ресурсів через оптимізацію виробничих процесів [4, с. 58]. Николук О. М. розглядає способи формування та джерела конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств, серед яких – ціна, собівартість та якість продукції, масштаб виробництва, характеристики ресурсного потенціалу, бренд підприємства [5, с. 83-87]. У якості індикаторів наявності конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств автори розглядають показники ціни, рівня рентабельності реалізації продукції, масштабу виробництва [6, с. 109; 7, с. 110], частки ринку [5, с. 139; 8, с. 211].

Дослідники пов'язують формування конкурентних переваг з реалізацією певної конкурентної стратегії [1, с. 263; 9, с. 76]. Серед активізаторів конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств розглядають диверсифікацію виробництва, інноваційну діяльність, оптимізацію системи управління підприємством [2, с. 97; 5, с. 242; 10, с. 36]. Поряд з тим, на думку Г. В. Спаського, вітчизняні підприємства через відсутність ефективного конкурентного середовища не використовують усталені шляхи здобуття конкурентних переваг, орієнтуючись насамперед на монопольний доступ до ресурсів держави [10, с. 37-38].

Теоретичні викладки дослідники верифікують ґрунтовним аналізом результатів функціонування окремих агровиробників та їх сукупностей [3, с. 57-59; 4, с. 119-131; 6, с. 109-110; 7, с. 111;], використанням результатів анкетного опитування спеціалістів сільськогосподарських підприємств [5, с. 143-144]. Однак динамічні зміни в середовищі функціонування сільськогосподарських підприємств, значна варіація основних характеристик їх розмірів та спеціалізації вимагають продовження дослідження особливостей формування конкурентних переваг агровиробників, їх ідентифікації та оцінки значущості.

Мета статті

Метою статті є з'ясування основних принципів формування конкурентних переваг, на які орієнтуються сільськогосподарські підприємства регіону, та оцінка їх перспективності.

Виклад основного матеріалу дослідження

У трактуванні в наукових публікаціях дефініції «конкурентна перевага» простежуються два основних підходи: ототожнення її з цінною для споживачів характеристикою товару та з наявністю у виробника засобів (можливостей), здатних забезпечити йому перевагу над конкурентами. Застосування першого підходу пов'язане з тим, що результат конкуренції проявляється на стадії реалізації товару. Та значна частина дослідників прив'язують конкурентну перевагу до дій суб'єкта підприємницької діяльності. Наприклад, відомий американський економіст Майкл Портер розглядає її як інтегральний ресурс, у формуванні якого задіяні всі ресурси підприємства, його контакти з партнерами [11, с. 623].

Окремі дослідники розглядають конкурентну перевагу як чинник (набір чинників), що впливає на результати його функціонування [1, с. 260; 4, с. 75; 12, с. 201]. Поділяючи цю позицію, спираємося у своєму дослідженні на таке твердження: конкурентна перевага – це кращий, з точки зору результатів конкурентної боротьби, стан чинника конкурентоспроможності підприємства у зіставленні зі станом цього чинника в його конкурентів. Зазначимо, що чинник конкурентоспроможності ми трактуємо як певну характеристику суб'єкта конкурентних відносин чи середовища, в якому він функціонує, що спроможна впливати на результат конкуренції [13, с. 79].

Майкл Портер сформулював твердження про існування двох основних видів конкурентних переваг – нижчих витрат і диференціації товарів. Останню розглядають як спроможність запропонувати покупцеві унікальну і більшу цінність у вигляді нового товару, особливих його споживчих характеристик [11, с. 55-56]. Таке трактування конкурентних переваг набуло значного поширення і з певними коментарями може бути застосоване до сільськогосподарських підприємств та їх продукції.

Переважає більшість продукції сільськогосподарських виробників – сировина з уніфікованими характеристиками, яка реалізується за цінами, що їх визначають покупці – переробні та заготівельні підприємства. У процесі її реалізації мало задіяні такі чинники, як бренд товару, ексклюзивна цінність. Тому особливого значення в галузі набуває конкурентна перевага, втілена у нижчих витратах – нижчій виробничій собівартості одиниці продукції, оптимальних накладних витратах. На ринках, де ціни диктуються покупцями, наявність нижчих витрат означає можливість отримання більшого прибутку й інвестування його в розвиток підприємства-виробника.

Унікальна цінність рідко зустрічається в асортименті сільськогосподарської продукції, і коло виробників, які могли б орієнтуватися на неї як на конкурентну перевагу, вкрай обмежене. Водночас диференціація товарів у галузі наявна через варіацію якості продукції. Привабливіший продукт як вид конкурентної переваги відображається у вищій його якості, а індикатором наявності цієї переваги є вища реалізаційна ціна.

За рівнем виробничої собівартості та реалізаційної ціни можна з'ясувати наявність конкурентних переваг в окремих сільськогосподарських підприємств. Однак конкурентна перевага – ще не гарантія

конкурентоспроможності, а лише умова її досягнення. Для оцінки ефективності конкурентної стратегії підприємства потрібно проаналізувати зв'язок між індикаторами конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємства. У наукових публікаціях як критерії конкурентоспроможності підприємства та його продукції розглядають десятки показників. У межах нашого дослідження вважаємо можливим використати ті з них, які, на думку дослідників, відображають основний результат конкурентної боротьби – частку ринку та економічну ефективність господарської діяльності.

Частка ринку прямо залежить від обсягу виробництва продукції. У сільському господарстві України процес концентрації виробництва і капіталу призвів до створення агрохолдингових структур. Їх великі розміри – це результат успіху в конкуренції за ресурси, насамперед земельні, критерій ринкової вагомості суб'єкта господарювання. Щодо економічної ефективності найчастіше використовують показники рентабельності підприємств та їх продукції.

Для досягнення поставленої мети дослідження нами опрацьована інформація стосовно сільськогосподарських підприємств Львівської області, які звітують за формою № 50-сг. У їх сукупності виділяли чверть підприємств із найвищими показниками, що виступають індикаторами конкурентних переваг або конкурентоспроможності. Ці підприємства розглядаємо як четверту квартильну (25 %-у) групу суб'єктів господарювання в досліджуваній сукупності. Зіставлення середніх показників підприємств виділеної квартильної групи та решти підприємств досліджуваної сукупності дало змогу встановити залежності, що можуть бути потрактовані як особливості формування конкурентних переваг агровиробників.

Зважаючи на неоднакові тенденції в різних галузях аграрного виробництва, дослідження проводили за окремими видами продукції. Відібрали для опрацювання дані тільки тих підприємств, які одночасно здійснювали виробництво і реалізацію відповідного виду продукції. Кількість відібраних для аналізу підприємств-виробників окремих видів продукції помітно варіювалась. Найбільшою була кількість виробників зерна – 114, з яких у четверту квартильну (25 %-у) групу внесено 28 господарств. Найменшою була кількість виробників м'яса птиці – 12, з яких у четверту квартильну групу відбирали 3 підприємства.

У табл. 1 наведено дані, які відображають залежність індикаторів конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств від концентрації виробництва. У виділену четверту квартильну (25 %-у) групу увійшли підприємства з найбільшими обсягами виробництва продукції, що визначає їх як найвпливовіших суб'єктів-продавців на регіональних сегментах відповідних ринків.

Таблиця 1. Залежність показників виробництва продукції від концентрації її виробництва в сільськогосподарських підприємствах Львівської області, 2016 р.*

Продукція	Відношення середнього показника у квартильній групі підприємств з найбільшими обсягами виробництва продукції до середнього показника решти підприємств досліджуваної сукупності, %			
	Виробнича собівартість 1 ц продукції	Виробничі витрати на 1 га посівів чи одиницю поголів'я тварин	Урожайність культур, продуктивність тварин	Ціна реалізації 1 ц продукції
Зерно	99,8	146,7	146,8	110,1
у т.ч. озима пшениця	115,4	138,0	119,6	111,6
кукурудза на зерно	80,3	160,2	128,0	103,6
ярий ячмінь	103,9	132,5	127,5	109,9
Насіння соняшнику	94,1	109,2	116,0	96,5
Соя	109,4	112,9	103,1	96,5
Насіння озимого ріпаку	98,2	152,2	154,8	117,4
Цукровий буряк	83,3	94,3	113,2	109,9
Приріст великої рогатої худоби	86,6	140,2	92,6	105,4
Приріст свиней	100,4	206,4	у 3,08 раза	109,0
Птиця на м'ясо	90,0	147,2	164,5	96,0
Молоко	136,0	211,0	155,2	125,3

*Розраховано за даними форми звітності № 50-сг у сукупності сільськогосподарських підприємств, які звітують за цією формою.

Більші за розміром підприємства, які досягли успіхів у конкуренції за доступ до ресурсів, здебільшого мають кращі можливості для фінансування виробництва. Їх видатки з розрахунку на одиницю посівної площі чи поголів'я тварин, як свідчать наведені дані, у більшості галузей помітно перевищують аналогічні показники менших за розмірами господарств. Краще фінансування дає змогу застосовувати досконаліші технології виробництва продукції, що повинно позитивно позначатися на результатах господарської діяльності.

Існує прямий і доволі тісний зв'язок між витратами на 1 га посівів чи одиницю поголів'я тварин та урожайністю культур чи продуктивністю тварин у сільськогосподарських підприємствах [15, с. 88]. Вища технологічна ефективність виробництва продукції у великих господарствах завдяки кращому фінансуванню забезпечувала певний позитивний ефект у формі нижчої собівартості. Він, однак, не був надто помітним, а в окремих галузях (зокрема молочному скотарстві) взагалі відсутній.

Вважається, що більші за розмірами виробники мають кращі можливості для вигідного збуту своєї продукції. Дані табл. 1 певною мірою підтверджують це припущення. Різниця в реалізаційних цінах продукції чверті найбільших агровиробників Львівської області і решти господарств спостерігається, однак вона не надто помітна. Винятком є молочне скотарство: на найбільших молочнотоварних фермах області досягли відносно високих показників якості продукції, що позитивно позначилося на реалізаційних цінах.

Отже, великі за розмірами сільськогосподарські підприємства, володіючи кращим ресурсним потенціалом, не звертають особливої уваги на формування конкурентних переваг, пов'язаних з низькими витратами та особливо високою якістю продукції. Конкурентне середовище, в якому вони функціонують, стимулює їх насамперед збільшувати площу землекористування, нарощувати виробництво продукції за рахунок застосування прогресивних технологій, і далеко не завжди в їх офіційній звітності відображені високі показники окупності витрат.

Так найбільші виробники сільськогосподарської продукції нерідко демонструють доволі низьку економічну ефективність господарювання. Наприклад, у 2016 році у Львівській області серед 10 найбільших підприємств – виробників озимої пшениці у п'яти її вирощування було збитковим, серед 10 найбільших виробників кукурудзи таких налічувалося чотири тощо. З іншого боку, серед підприємств з найвищими показниками рентабельності зустрічаємо різні за розмірами господарства. Розглядаючи як критерій конкурентоспроможності високі показники рентабельності продукції, поставили завдання з'ясувати, за рахунок яких чинників вони досягнуті сільськогосподарськими підприємствами Львівської області (табл. 2).

Таблиця 2. Залежність між показниками виробництва продукції та рівнем її рентабельності в сільськогосподарських підприємствах Львівської області, 2016 р.*

Продукція	Відношення середнього показника у квартильній групі підприємств з найвищим рівнем рентабельності продукції до середнього показника решти підприємств досліджуваної сукупності, %			
	Виробнича собівартість 1 ц продукції	Виробничі витрати на 1 га посівів чи одиницю поголів'я тварин	Урожайність культур, продуктивність тварин	Ціна реалізації 1 ц продукції
Зерно	74,5	76,7	102,9	95,1
у т.ч. озима пшениця	68,5	70,5	102,9	92,0
кукурудза на зерно	74,5	82,4	110,6	92,2
ярий ячмінь	75,7	61,7	81,5	113,3
Насіння соняшнику	55,9	85,4	152,5	109,7
Соя	71,2	71,6	100,9	93,7
Насіння озимого ріпаку	47,3	67,4	142,7	95,0
Цукровий буряк	65,3	70,4	107,8	91,2
Приріст великої рогатої худоби	49,0	53,4	109,1	120,4
Приріст свиней	63,3	154,4	243,5	102,4
Птиця на м'ясо	89,4	40,4	45,3	101,0
Молоко	76,6	53,2	65,8	111,1

*Розраховано за даними форми звітності № 50-сг у сукупності сільськогосподарських підприємств, які звітують за цією формою.

Результати аналізу свідчать, що у формуванні високої рентабельності вплив нижчої собівартості значно помітніший, аніж вищої реалізаційної ціни. Нерідко підприємства з найвищими показниками рентабельності демонстрували доволі низьку продуктивність угідь і тварин. Ефекту вони досягали за рахунок менших витрат з розрахунку на одиницю посівної площі чи поголів'я тварин, яке часто означало недотримання вимог передових технологій, призводило до погіршення якості продукції.

Окремі дослідники відзначають негативні аспекти застосування стратегії формування конкурентних витрат, що ґрунтується на мінімізації рівня собівартості, оскільки серед можливих її наслідків – зниження рівня продовольчої безпеки [3, с. 60]. Дійсно, скорочення поточних виробничих витрат веде до недоодержання продукції, хоча й спроможне забезпечити відносно низьку її собівартість. Однак йдеться не про стійку конкурентну перевагу, а про тимчасовий ефект. У перспективі такі підприємства будуть витіснені з ринку конкурентами, які характеризуються міцнішим фінансовим станом. Як показано вище, ними можуть бути великі агровиробники. На низькі витрати сьогодні орієнтуються більшість малих і середніх за розмірами підприємств, внесок яких у формування пропозиції більшості видів сільськогосподарської продукції зменшується.

Стратегія низьких витрат здатна забезпечити успіх, якщо передбачатиме не тотальну економію коштів, а оптимальне ресурсне забезпечення виробничого процесу в поєднанні з жорстким контролем за здійсненими видатками. Вдалі приклади її реалізації у підприємствах Львівської області спостерігаємо в галузі свинарства. Кілька виробників завдяки інвестиціям у свинокомплекси досягли високих показників продуктивності свиней, якості продукції, що дало змогу повністю окупити додаткові витрати й забезпечити високі показники рентабельності продукції. Та в інших галузях ця модель поки що не набула помітного поширення.

Ознакою конкурентної переваги підприємства є вища ціна реалізації його продукції. Вона може бути досягнута за рахунок вищої якості продукції та задіяння вигідних для суб'єкта господарювання механізмів її реалізації. Формування якості продукції залежить від використовуваних виробничих технологій, рівень досконалості яких корелює з питомими виробничими витратами. Організація вигідного збуту продукції потребує додаткових витрат, які у формі накладних входять у повну собівартість реалізованої продукції понад її виробничу собівартість. У табл. 3 наведені результати зіставлення показників діяльності квартильної групи сільськогосподарських підприємств з найвищими цінами продажу продукції з аналогічними показниками решти досліджуваних підприємств Львівської області. Відхилення виробничих витрат з розрахунку на одиницю посівної площі чи поголів'я тварин вказує на відмінності у виробничих технологіях. Вважаємо, що додаткові витрати є необхідною умовою отримання вищих споживчих характеристик продукції, здатних забезпечити вищу ціну її реалізації. Відхилення частки накладних витрат у повній собівартості реалізованої продукції вказує на відмінності в підходах до організації управління підприємством та його збутовою діяльністю.

Таблиця 3. Залежність між показниками виробництва продукції та ціною її реалізації в сільськогосподарських підприємствах Львівської області, 2016 р.*

Продукція	Середній показник у квартильній групі підприємств з найвищою ціною реалізації продукції до середнього показника решти підприємств досліджуваної сукупності, %, +/- п.		
	Виробничі витрати на 1 га посівів чи одиницю поголів'я тварин	Частка накладних витрат у повній собівартості реалізованої продукції понад її виробничу собівартість	Рівень рентабельності продукції
Зерно	140,6	+ 13,3	+ 2,9
Насіння соняшнику	91,3	- 4,5	+ 57,9
Соя	113,3	+ 1,9	- 12,3
Насіння озимого ріпаку	91,0	+ 7,6	+ 14,4
Цукровий буряк	96,3	+ 4,0	+ 13,1
Приріст великої рогатої худоби	69,8	+ 1,4	+ 2,1
Приріст свиней	216,1	- 2,0	+ 42,5
Птиця на м'ясо	40,0	- 0,1	- 4,8
Молоко	203,2	- 4,1	- 19,6

*Розраховано за даними форми звітності № 50-сг у сукупності сільськогосподарських підприємств, які звітують за цією формою.

На практиці спостерігаємо різні варіанти залежності ціни реалізації продукції від понесених сільськогосподарськими підприємствами витрат. Виробники свинини та молока забезпечили вищі реалізаційні ціни за рахунок суттєвого збільшення витрат з розрахунку на одиницю поголів'я тварин, що передбачало застосування досконаліших виробничих технологій. У свинарстві це забезпечило позитивний ефект у вигляді вищого рівня рентабельності продукції, у молочному скотарстві приріст ціни не покрив додаткових витрат. У виробництві сої, ріпаку та цукрових буряків вищі ціни корелюють з додатковими накладними витратами. Зерновиробники для забезпечення вищої ціни орієнтувалися на збільшення як основних виробничих, так і накладних витрат. В окремих галузях залежність між рівнем витрат і ціною має обернений характер, що розглядаємо як відсутність у виробників стратегій, спрямованих на отримання конкурентних переваг завдяки вищій ціні реалізації продукції.

Певні труднощі з інтерпретацією даних, наведених в табл. 3, пов'язані з тим, що сільськогосподарські підприємства більшою мірою орієнтуються на отримання конкурентних переваг на основі низьких витрат і значно менше уваги звертають на організацію вигідного збуту продукції. Зазначимо також, що для встановлення наявності стійких конкурентних переваг потрібен триваліший період дослідження. Застосована нами методика, яка передбачає визначення залежності рівня ціни від здійснених підприємством витрат з використанням як додаткового критерію рівня рентабельності може бути використана для продовження й поглиблення відповідних досліджень.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Сільськогосподарським підприємствам, виходячи з особливостей середовища їх функціонування, доцільно орієнтуватися на отримання конкурентних переваг, пов'язаних з нижчими витратами. Така конкурентна стратегія передбачає оптимізацію витрат на рівні, необхідному для повного забезпечення виробничих потреб, та постійний контроль за видатками. Однак здійснювана більшістю малих і середніх агровиробників економія коштів веде до зниження технологічної ефективності виробництва. Ефект у формі нижчої собівартості є короткостроковим, цей підхід не веде до формування стійкої конкурентної переваги.

Конкурентна перевага у вигляді вищої реалізаційної ціни вимагає значних зусиль із формування високої якості продукції та налагодження ефективної системи її збуту. Частка підприємств, орієнтованих на застосування відповідної стратегії, є відносно невеликою. Позитивні приклади її застосування спостерігаємо лише в окремих галузях сільськогосподарського виробництва завдяки зусиллям обмеженого кола суб'єктів господарювання.

Найбільші сільськогосподарські товаровиробники свої фінансові можливості спрямовують насамперед на збільшення розмірів землекористування, обсягів виробництва продукції. Вони прагнуть розширити свій вплив на ринках ресурсів і продукції, вкладають значні кошти в застосування передових технологій, однак не завжди орієнтуються на отримання вигоди від зниження собівартості продукції. Чимало великих підприємств показують у звітності збитки від основної діяльності.

Формування стійких конкурентних переваг потребує певного часу. Зусилля суб'єктів господарювання, які не забезпечили позитивного економічного ефекту в поточному році, можуть бути елементом конкурентної стратегії, що виявиться у перспективі. Це вимагає продовження дослідження особливостей формування конкурентних переваг сільськогосподарських товаровиробників.

Список літератури

1. Шебаніна, О. В. Формування конкурентних переваг виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку: теоретичний аспект / О. В. Шебаніна, Г. С. Федосєєва // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2016. – № 2. – С. 259-266.
2. Грановська, В. Г. Теоретична конструкція формування конкурентних переваг аграрних підприємств / В. Г. Грановська // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 10(1). – С. 94-98.
3. Олійник, О. В. Взаємозв'язок конкурентних переваг і економічних результатів сільськогосподарських підприємств / О. В. Олійник, В. В. Макогон // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 4. – С. 55-61.
4. Данько, Ю. І. Формування систем забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств: монографія / Ю. І. Данько. – Суми: Університетська книга, 2016. – 301 с.
5. Николук, О. М. Управління конкурентоспроможністю сільськогосподарського підприємства: теоретико-методологічні основи: монографія / О. М. Николук. – Житомир: Вид-во ЖНАЕУ, 2016. – 316 с.
6. Ільїн, В. Ю. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: питання методології / В. Ю. Ільїн // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 4. – С. 108-111.

7. Красноручський, О. О. Адаптаційний інструментарій управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств / О. О. Красноручський, Ю. О. Зайцев // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1, № 1. – С. 100-113.
8. Вітвіцький, В. В. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств / В. В. Вітвіцький // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2015. – № 2(2). – С. 207-213.
9. Зайцев, Ю. О. Теоретичні основи формування конкурентних переваг аграрних підприємств / Ю. О. Зайцев // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 5. – С. 68-82.
10. Спаський, Г. В. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств в умовах євроінтеграції / Г. В. Спаський // Економіка АПК. – 2017. – № 9. – С. 33-40.
11. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. Международные отношения, 1993. – 896 с.
12. Савчук, С. И. Основы теории конкурентоспособности: монография / С. И. Савчук ; под науч. ред. акад. НАН Б. В. Буркинського. – Мариуполь: Рената, 2007. – 520 с.
13. Яців, І. Б. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств: монографія / І. Б. Яців. – Львів: Український бестселер, 2013. – 427 с.
14. Яців, С. Особливості інтенсифікації виробництва окремих видів продукції в сільськогосподарських підприємствах / С. Яців // Аграрна економіка. – 2017. – Т. 10, №3-4. – С. 83-91.

References

1. Shebanina, O. V. & Fedosieieva, H. S. (2016). Formation of competitive advantages of agricultural producer on the world market: theoretical aspect. *Visnyk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, 2, 259-266.
2. Hranovska, V. H. (2016). Theoretical design of formation of competitive advantages of agricultural enterprises. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 10(1), 94-98.
3. Oliinyk, O. V. & Makohon, V. V. (2017). Intercommunication of competitive edges and economic results of agricultural enterprises. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment*, 4, 55-61.
4. Danko, Yu. I. (2016). *Formation of systems for the competitiveness of agrarian enterprises*. Sumy: Universytetska knyha.
5. Nykoliuk, O. M (2016). *Management of the competitiveness of agricultural enterprises: theoretical and methodological foundations*. Zhytomyr: Vyd-vo ZhNAEU.
6. Ilin, V. Yu. (2015). The competitiveness of agricultural enterprises: methodological issues. *Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment*, 4, 108-111.
7. Krasnorutskyi, O. O. & Zaitsev, Yu. O. Adaptive instruments of agricultural enterprises competitiveness' management. *Ukrainskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky*, 1, 100-113.
8. Vitvitskyi, V. V. (2015). Methodological approaches to the estimation of agrarian enterprises competitive ability. *Visnyk Zhytomyrskoho natsionalnoho ahrorolohichnoho universytetu*, 2(20), 207-213.
9. Zaitsev, Yu. O. (2015). Competitive edges of agricultural enterprises formation theoretical basics. *Visnyk KhNAU. Serii: Ekonomichni nauky*, 5, 68-82.
10. Spaskyi, H. V. (2017). Increasing of competitiveness of the agrarian enterprises in terms of European integration. *Ekonomika APK*, 9, 33-40.
11. Porter, M. (1993). *International competition*. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya.
12. Savchuk, S. I. (2007). *The bases of the theory of competitiveness*. Maryupol: Renata.
13. Yatsiv, I. B. (2013). *Competitiveness of agricultural enterprises*. Lviv: Ukrainskyi bestseler.
14. Yatsiv, S. (2017). Peculiarities of intensification of some products at agrarian enterprises. *Ahrarna ekonomika*, 10, 3-4, 83-91.

Стаття надійшла до редакції 20.03.2018 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.1:334.012.61

Надія Володимирівна ХОЧА

асистент,
кафедра обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: nkhocha@ukr.net

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ЕЛЕМЕНТІВ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ МАЛИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Хоча, Н. В. Критерії вибору елементів спрощеної системи обліку та звітності малими підприємствами [Текст] / Надія Володимирівна Хоча // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 286-293. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. На розвиток спрощеної системи обліку і звітності значний вплив має податкове законодавство, яке передбачає застосування спрощених режимів оподаткування для суб'єктів малого підприємництва. Набуття чинності у 2011 р. Податкового кодексу України позначилося на складі елементів спрощеної системи обліку і звітності, що спричинило появу нових та можливість відмови від використання традиційних елементів цієї системи.

Мета. Сформулювати критерії та розробити алгоритм вибору елементів спрощеної системи обліку і звітності малими підприємствами.

Метод (методологія). У процесі дослідження використано методи системного підходу, аналізу та синтезу, узагальнення та порівняння.

Результати. Встановлено, що в межах спрощеної системи обліку і звітності утворилася її підсистема, призначена для спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат. Причому основними елементами такої системи є Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва й облікові регістри, визначені «Методичними рекомендаціями зі застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» № 720 та побудовані без використання Плану рахунків та подвійного запису. Обґрунтовано доцільність застосування поняття «спрощена система обліку та звітності для неплательників ПДВ», оскільки визначальним критерієм для ведення спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат є відсутність реєстрації малого підприємства платником ПДВ. Розроблено алгоритм вибору суб'єктом малого підприємництва елементів спрощеної системи обліку та звітності залежно від системи оподаткування та відображено можливість генерування цією системою інформації для складання податкової, статистичної та інших форм звітності.

Ключові слова: єдиний податок; звітність; мале підприємство; облік; облікові регістри; оподаткування; план рахунків; система.

CRITERIA FOR SELECTION OF ELEMENTS OF THE SIMPLIFIED ACCOUNTING AND REPORTING SYSTEM BY SMALL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. The development of a simplified accounting and reporting system has a significant impact on tax legislation, which involves the use of simplified tax regimes for small businesses. The entry into force in 2011 of the Tax Code of Ukraine affected the composition of the elements of the simplified accounting and reporting system, which led to the emergence of new and the possibility of refusing to use the traditional elements of this system.

Purpose. The article aims to formulate criteria and elaborate algorithm for selecting elements of a simplified accounting and reporting system by small enterprises.

Method (methodology). In the process of research, method of system approach, method of analysis and synthesis, method of generalization and comparison have been used.

Results. It has been established that within the simplified accounting and reporting system its subsystem appeared. This subsystem is created for simplified accounting of incomes and expenses. The main elements of such a system are the Simplified Financial Statement of the Small Business Entity and the accounting registers that are identified by the "Methodological Recommendations for the Application of Small Business Registers" No. 720. They are created without the use of the Account Schedule and double entry. The expediency of using the concept of "simplified accounting and reporting system for non-payment of VAT" has been substantiated. The defining criterion for conduction of simplified accounting of incomes and expenses is the lack of registration of a small enterprise by a VAT payer. The algorithm of the choice of the small business entity for the elements of the simplified accounting and reporting system depending on the taxation system has been developed. The possibility of generating this system of information for calculation of tax, statistical and other forms of reporting has been considered in the research.

Keywords: single tax; reporting; small business; accounting; accounting registers; taxation; account plan; system.

JEL classification: L25, M41, M48

Вступ

Від початку 90-х років минулого століття до тепер в Україні спостерігаємо значний вплив як на функціонування національної облікової системи, так і на спрощену систему обліку та звітності малих підприємств (МП) податкового законодавства. Чинна до 2011 року нормативно-правова база щодо обчислення і сплати окремих податків і зборів сприяла появі так званого «обліку з метою оподаткування» або «податкового обліку». Це здебільшого стосувалося податку на прибуток підприємств, оскільки податковим законодавством передбачалося відмінне від фінансового обліку визначення об'єкта оподаткування. Прийняття у 2011 році Податкового кодексу України (ПКУ) дало змогу усунути такі розбіжності. Абзацом першим п. 44.2 ст. 44 ПКУ встановлено, що об'єктом оподаткування податком на прибуток є фінансові результати до оподаткування, визначені на основі даних бухгалтерського обліку [1]. Це доводить, що інформації спрощеної системи обліку та звітності МП, які перебувають на загальній системі оподаткування, відводиться пріоритетне значення для складання фінансової, податкової, статистичної та інших форм звітності. Проте ПКУ для суб'єктів малого підприємництва (СМП) передбачено застосування спеціального режиму оподаткування, а саме: нарахування і сплата єдиного податку. Тому виникає потреба у дослідженні можливості використання елементів спрощеної системи обліку і звітності та визначенні їх складу для малих підприємств – платників єдиного податку.

Вплив системи оподаткування на порядок ведення фінансового обліку СМП досліджено у працях Т. А. Гоголь, А. О. Касич, О. Лещенко, О. В. Макарової, О. Панченко, М. Пивоварова, Н. В. Черевик та й інших науковців. Так Т. А. Гоголь відображає залежність вибору форми ведення обліку від ставки єдиного податку та відповідності МП, критеріям п. 154.6 ст. 154 ПКУ [2, с. 99]. О. В. Макарова запропонувала основні напрями організації бухгалтерського обліку СМП, враховуючи їх перебування на загальній чи спрощеній системі оподаткування [3]. А. О. Касич та Н. В. Черевик значну увагу звертають на організацію ведення обліку платниками єдиного податку [4]. М. Пивоваров, О. Панченко та О. Лещенко досліджують порядок використання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності та її зв'язок зі спрощеною формою обліку МП [5]. Проте згадані дослідження пов'язані з окремими аспектами впливу податкового

законодавства на спрощену систему обліку та звітності. Виникає потреба у розробленні комплексного підходу до вибору елементів спрощеної системи обліку та звітності різними категоріями СМП на основі чітко сформульованих критеріїв.

Мета статті

Метою дослідження є формулювання критеріїв та створення алгоритму вибору елементів спрощеної системи обліку і звітності малими підприємствами та доведення можливості генерування такою системою інформації для складання податкової, статистичної та інших форм звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Окремими статтями ПКУ встановлено, що для визначення об'єкта оподаткування єдиним податком, платники 3-ї групи (юридичні особи) ведуть спрощений облік та звітність чи спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат. Зважаючи на попередні наші дослідження [6], під «веденням спрощеного обліку та звітності» розуміємо застосування спрощеної системи обліку та звітності, а під «веденням спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат» – використання облікових регістрів, визначених Методичними рекомендаціями № 720 [7] та призначених для складання Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва.

Це доводить, що в межах спрощеної системи обліку і звітності утворилася підсистема, призначена для спрощеного ведення бухгалтерського обліку доходів та витрат. Розглянемо її елементи та послідовність їх формування.

Першим елементом підсистеми для спрощеного обліку доходів та витрат є Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва (Форма № 1-мс та Форма № 2-мс), склад і порядок показників якого визначається П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» (П(С)БО 25) [8]. Варто зауважити, що з 2011 р. в п. 2 розд. I П(С)БО 25 внесено низку змін щодо категорії суб'єктів малого підприємництва, яким дозволено складати такий звіт. У 2011 році Форми № 1-мс та 2-мс застосовувалися СМП, які відповідали критеріям п. 156.4 ст. 156 ПКУ та яким було дозволено вести спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат. У 2012 році п. 2 розд. I П(С)БО 25 доповнено категорією СМП – юридичними особами платниками єдиного податку. У 2014 році з п. 2 розд. I П(С)БО 25 вилучено СМП – платників єдиного податку та замінено на мікропідприємства. Останні зміни, що відбулися у 2015 році, Спрощений фінансовий звіт СМП дають змогу використовувати СМП – юридичним особам, які ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат відповідно до податкового законодавства, та мікропідприємствам.

Зіставлення структури Спрощеного фінансового звіту СМП та Фінансового звіту СМП доводить, що баланс Форми № 1-мс утворений на основі балансу Форми № 1-м шляхом вилучення із останнього III розділу активу і IV розділу пасиву та об'єднання окремих його статей, унаслідок чого утворилися укрупнені показники балансу Форми № 1-мс.

Дослідження показників звіту про фінансові результати Форми № 2-мс вказують, що вони утворені на основі статей звіту про фінансові результати Форми № 2-м, шляхом об'єднання показників, які відображають інші доходи та витрати СМП. Також на відміну від Форми 1-м звіту про фінансові результати у Формі 1-мс присутній рядок 2310 «Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування». Такий показник призначався для заповнення СМП, які відповідали критеріям п. 154.6 ст. 154 ПКУ та відображав різницю між доходами та витратами, які не визнавалися доходами та витратами відповідно до норм ПКУ, за умови, що вони не були відображені в складі доходів та витрат в інших рядках. В останній редакції П(С)БО 25 у п.2 та п. 8 забрали посилання на п. 154. 6 ст. 154 ПКУ, тому ми вважаємо за доцільне також внести зміни у Форму №2-мс, шляхом вилучення рядка 2310 «Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування».

Для складання форм Спрощеного фінансового звіту СМП наказом Міністерства Фінансів України від 15.06.2011 р. № 720 затверджено «Методичні рекомендації із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами», які призначаються для спрощеного обліку доходів та витрат [7].

Дослідження Методичних рекомендацій № 720 дало змогу виокремити такі їх особливості:

1. Пропонована система регістрів містить чотири журнали та п'ять відомостей. Структура журналів відображає основні групи показників чотирьох елементів фінансової звітності: журнал 1-мс призначений для обліку активів, журнал 2-мс – для обліку капіталу та зобов'язань, журнал – 3 мс – для обліку доходів, а журнал 4-мс – для обліку витрат. За потреби, СМП можуть систематизувати інформацію про господарські операції у таких відомостях: 1.1-мс обліку необоротних активів; 1.2-мс обліку нарахування амортизації; 2.1-мс обліку розрахунків з постачальниками, іншими кредиторами та бюджетом; 2.2-мс обліку розрахунків з працівниками; 4.1-мс обліку витрат на ремонт та поліпшення основних засобів.

2. Періодичність складання облікових регістрів залежить від кількості господарських операцій та

часового чинника – одного місяця або кварталу.

3. Форми журналів та відомостей побудовані таким чином, що дають змогу узагальнювати інформацію про господарські операції СМП без використання Плану рахунків та подвійного запису. Тому у присудках таблиць пропонованих форм відсутні номери рахунків, а записані назви груп активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів та витрат. Також для відображення зміни елементів фінансової звітності використовуються не поняття «дебет» і «кредит», а терміни: «отримано», «вибуло», «нараховано», «списано», «погашено», «сплачено», «збільшення», «зменшення» та інші. Для прикладу, надходження грошових коштів відображаємо у графі 14 «надійшло» журналу 1-мс, а їх витрачання – у графі 15 «вибуло».

Пристосування форм облікових реєстрів до ведення обліку без використання Плану рахунків та подвійного запису є основною умовою вдосконалення методики ведення спрощеного обліку доходів та витрат.

Перевагами облікових реєстрів, наведених у Методичних рекомендаціях № 720, є: систематизація інформації відбувається за показниками призначеними для складання Спрощеного фінансового звіту СМП; структура журналів 1-мс та 2-мс має аналогічну будову до Журналу обліку господарських операцій, згідно з «Методичними рекомендаціями по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами» №422 від 25.06.2003 р.[9]; відсутність термінології «дебет» і «кредит», що розширює коло осіб, які можуть вести облік у СМП.

Попри зазначене, відображення інформації у наведених журналах та відомостях має певні недоліки:

1. Незважаючи на відмову від використання подвійного запису, для систематизації інформації, кожен суму господарських операцій потрібно відображати принаймні двічі (у двох журналах), а то й тричі (ще у одній із відомостей). До прикладу, суму виплати з каси МП заробітної плати працівникам потрібно відображати у графі 11 відомості 1-мс («погашено», «виплачено»), у графі 17 журналу 1-мс (грошові кошти – «вибуло») та у графі 20 журналу 2-мс (поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці – «сплачено»). Тому в будь-якому разі присутній подвійний запис, хоча й без використання Плану рахунків.

2. Процедура виведення підсумків активів, капіталу та зобов'язань у журналах 1 – мс та 2 – мс є аналогічною до визначення сальдо за активними та пасивними рахунками, тому особа, яка займається веденням обліку, повинна бути з нею ознайомлена.

3. Структура журналу 4-мс відповідає методиці визначення собівартості реалізованої продукції, передбаченої у п. 2.3 П(С)БО 25, яка полягає у відображенні протягом місяця прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці та соціальні заходи, амортизації основних засобів та нематеріальних активів виробничого призначення, вартості послуг, прямо пов'язаних із виробництвом продукції та інших прямих витрат, які в кінці місяця повинні коригуватися на зменшення вартості залишку незавершеного виробництва та готової продукції. Проте для такого коригування потрібно ретельно вести первинні документи, які відображають рух запасів або проводити інвентаризацію на кінець звітного періоду, що не завжди можливо на МП. Також не завжди можливо достовірно провести оцінку таких залишків. За нормами П(С)БО 25, залишок готової продукції оцінюється за ціною її реалізації, за вирахуванням непрямих податків, витрат на збут та очікуваної суми прибутку, а залишок незавершеного виробництва – за матеріальними витратами та витратами на оплату праці [4]. Неправильне визначення одного з показників призведе до спотворення показника собівартості реалізованої продукції та, як наслідок, фінансового результату діяльності СМП.

Таким чином, незважаючи на відносну простоту облікових реєстрів, визначених Методичними рекомендаціями № 720 та відмову від використання Плану рахунків та подвійного запису, посадовим особам підприємства (керівникам/власникам), що не мають відповідних знань у сфері бухгалтерського обліку, буде важко ними скористатися для складання Спрощеного фінансового звіту СМП. Обчислення підсумкових даних активів, капіталу та зобов'язань, визначення собівартості реалізованої продукції та фінансових результатів потребують базових знань із бухгалтерського обліку.

Варто зауважити, що відмова від використання рахунків та подвійного запису не нова у теоретичних дослідженнях обліку на МП. У 90-х ХХ ст. та 2000-х роках науковці звертали значну увагу на форми обліку, побудовані на основі простої системи запису. Проф. Л. Сук пропонує використовувати книгу обліку витрат і доходів та опис основних засобів. В основі використання зазначеної форми обліку покладено метод «витрати-випуск». Він базується на зіставленні випуску продукції суб'єкта господарювання з витратами на постачання, виробництво і реалізацію, що забезпечує визначення фінансового результату підприємства за відповідний період із урахуванням зміни залишків незавершеного виробництва і готової продукції. Це дає змогу не обчислювати собівартість продукції, що зменшує обсяги облікових робіт [10, с. 5].

Форма обліку, розроблена проф. В. В. Сопко, також базується на простій системі запису. Для ведення обліку у малому бізнесі він пропонував вести Книгу (журнал) бухгалтерського обліку майна та

господарської діяльності, яка складається з таких реєстрів: журнал реєстрації господарських операцій; відомість – опис основних засобів; інвентаризаційний опис матеріальних цінностей, товарів, готової продукції та незавершеного виробництва; відомість випуску готової продукції (для виробничих малих підприємств); відомість визначення та обліку фінансового результату; відомість – таблиця нотаток [11, с. 9].

На відміну від запропонованих книг обліку господарських операцій, Журнал реєстрації господарських операцій містить три групи показників: «Господарські операції» (гр. 4-5), «Зобов'язання, розрахунки по заборгованості» (гр. 6-7), «Грошові кошти» (гр. 8-9). Записи у журналі здійснюються у хронологічному порядку на підставі підтверджуючих документів та повного обґрунтування. При цьому використовують діючі форми первинної документації. Зміст господарських операцій записують у довільній формі.

Перевагами використання такого журналу є можливість визначення не тільки доходів чи втрат, а й можливість контролювати стан розрахунків, надходження і виплати грошових коштів. Проте відображення деяких господарських операцій у такому журналі передбачає одночасно їх запис у дві графи, що інтерпретує використання подвійного запису. Графи «Розрахунки по заборгованості» схожі на дебет і кредит рахунків «Розрахунки з покупцями і замовниками» та «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». Причому, коли відображаємо господарську операцію, пов'язану з відвантаженням готової продукції, то визнаємо дохід і заборгованість покупця (операція 8). При погашенні заборгованості покупцями графу 7 ми розглядаємо як кредит рахунка «Розрахунки з покупцями і замовниками» і тим самим показуємо її зменшення (операція 11). Аналогічно можна розглядати ці графи як дебет і кредит рахунку «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» (операції 6, 18). Таким чином, особі, що займається веденням обліку (керівнику чи бухгалтеру), потрібно володіти методикою подвійного запису.

Значну увагу науковці звертають на вивчення закордонного досвіду ведення обліку на основі простої системи записів. Л. Ловінська розглядає досвід Великобританії, де випускають бухгалтерські книги для малого бізнесу. Вони побудовані так, що в одній книзі за простою системою записів можна вести облік упродовж звітного року. Наприклад, бухгалтерська книга «All-in-one» складається з п'яти розділів: 1. «Надходження і платежі»; 2. «Потижневе зведення»; 3. «Прибутки і збитки»; 4. «Журнал»; 5. «Баланс» [12, с. 35-38]. Перевагами використання такої книги є: можливість визначення руху грошових коштів за кожний тиждень, місяць, квартал; структура показників реєстрів відповідає формам фінансової звітності; у реєстрах книги передбачені окремі графи для відображення ПДВ.

М. Я. Матвійв та П. Я. Хомин вважають, що «малі підприємства, де середньооблікова чисельність працівників за звітний період не більша 10 осіб та обсяг виручки від реалізації за рік не перевищує 500 тис. грн, можуть вести облік за простою формою відповідно до потреб управління без використання подвійного запису. При чому основним реєстром за простою формою обліку є Книга обліку доходів та витрат, у якій здійснюють реєстрацію даних первинних документів за видами доходів та витрат з метою визначення результатів господарювання» [13, с. 282-287]. Використання цієї форми обліку передбачає ведення ще таких реєстрів: «Опис майна», «Відомість обліку основних засобів та нарахування амортизації», «Відомість обліку розрахунків», «Відомість витрат виробництва».

Позитивно оцінюючи пропозиції науковців щодо використання форми обліку на системі простого запису, вважаємо за доцільне використати їх для удосконалення реєстрів, наведених у Методичних рекомендаціях № 720.

Отже, відмова від використання Плану рахунків та подвійного запису сприяла появі підсистеми спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат. Проте вважаємо некоректною таку назву цієї підсистеми.

По-перше, в такій підсистемі використовуються також спрощені процедури обліку активів, зобов'язань та власного капіталу МП.

По-друге, вона призначена для СМП – неплатників ПДВ.

По-третє, її можуть застосовувати мікропідприємства, яким дозволено складати Спрощений фінансовий звіт СМП, незалежно від системи оподаткування.

Оскільки визначальним критерієм використання цієї системи є відсутність реєстрації МП платником ПДВ, то пропонуємо таку її назву – «спрощена система обліку та звітності для неплатників ПДВ». Відповідно застосовувати таку систему зможуть мікропідприємства або платники єдиного податку 3-ї групи за ставкою 5 %.

Дослідження ПКУ та нормативно-правових актів, що регулюють ведення обліку СМП, дозволило нам розробити алгоритм вибору ними спрощеної системи обліку та звітності чи спрощеної системи обліку та звітності для неплатників ПДВ і відобразити послідовність застосування їх елементів (рис. 1).

Розроблений алгоритм доводить присутність тенденції впливу податкового законодавства на розвиток спрощеної системи обліку і звітності СМП у напрямі використання її інформаційного масиву даних для складання податкової та інших форм звітності.

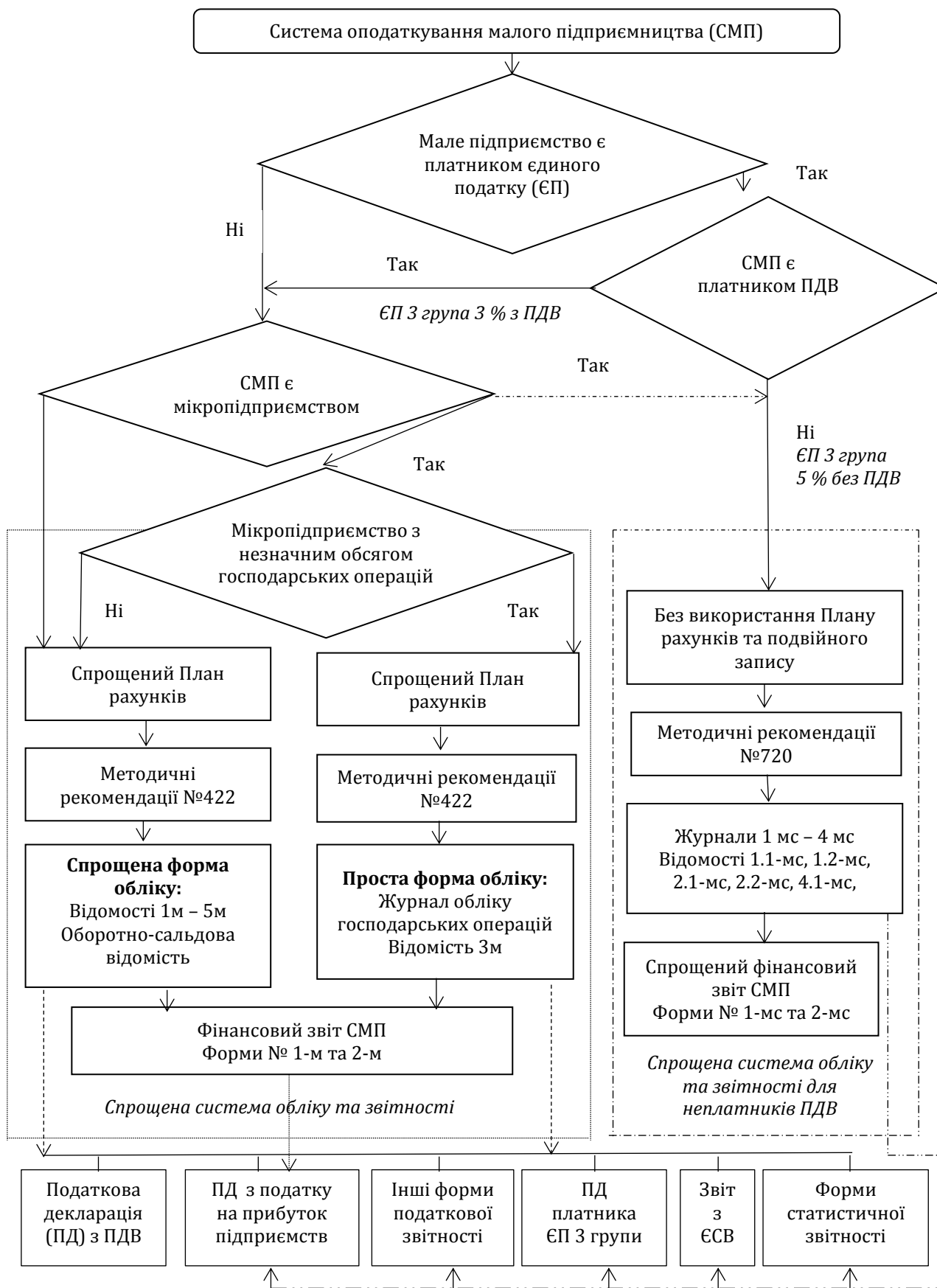


Рис. 1. Алгоритм вибору елементів спрощеної системи обліку та звітності СМП

*Розроблено автором.

Проте немає чіткої межі застосування того чи іншого виду спрощеної системи обліку та звітності залежно від системи оподаткування. Так платники єдиного податку 3-ї групи за ставкою 3 % з ПДВ, для складання «Податкової декларації платника єдиного податку третьої групи», «Податкової декларації з податку на додану вартість» та інших форм податкової звітності використовують інформацію, що генерується у спрощеній системі обліку та звітності. Аналогічно, СМП, що відповідає критеріям мікропідприємництва та не зареєстрований платником ПДВ, перебуваючи на загальній системі оподаткування, може використовувати спрощену систему обліку та звітності для неплатників ПДВ.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З'ясування впливу податкового законодавства доводить, що основними критеріями вибору елементів спрощеної системи обліку та звітності для неплатників ПДВ є реєстрація СМП платником єдиного податку 3-ї групи за ставкою 5 % без ПДВ. Спрощену систему обліку та звітності можуть використовувати МП, що перебувають на загальній системі оподаткування або платники єдиного податку 3-ї групи за ставкою 3 % з ПДВ.

Достатній вплив на вибір елементів спрощеної системи обліку та звітності має належність СМП до категорії мікропідприємств. Якщо мікропідприємство має незначний обсяг господарських операцій, то йому варто використовувати просту форму обліку, а у протилежному випадку – спрощену форму обліку. Тому такий критерій варто враховувати при організації обліку на МП.

Перспективами подальших досліджень є формування методичного підходу до удосконалення елементів спрощеної системи обліку та звітності для задоволення інформаційних потреб зовнішніх та внутрішніх користувачів облікової інформації малого підприємства.

Список літератури

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1510899591655291>.
2. Гоголь, Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія [Текст] / Т. А. Гоголь. – Чернівці: Видавець Лозовий В. М., 2014. – 384 с.
3. Макарова, О. В. Організація бухгалтерського обліку у суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] / О. В. Макарова // Облік і фінанси. – 2012. – № 4. – С. 8-12. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2012_4_3.
4. Касич, А.О. Особливості оподаткування та обліку малого бізнесу в контексті Податкового кодексу України [Електронний ресурс] / А. О. Касич, Н. В. Черевик // Бухгалтерський облік, фінанси та грошовий обіг. Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – Випуск 6/2012 (77). – С. 143-148. – Режим доступу: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-6-1\(77\)/143.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-6-1(77)/143.pdf).
5. Пивоваров, М. Проблеми організації системи обліку та звітності суб'єкта малого підприємництва [Електронний ресурс] / М. Пивоваров, О. Панченко, О. Лищенко // Схід. – 2014. – № 1. – С. 90-94. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2014_1_18.
6. Хоча, Н. В. Нормативно-правове забезпечення облікової системи малих підприємств [Електронний ресурс] / Н.В. Хоча // Глобальні та національні проблеми економіки. – №5. – 2015. – С. 1048 -1053. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/213.pdf>.
7. Про затвердження Методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 15.06.2011 року № 720 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=311243.
8. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 “Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва” [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 року № 39 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/print1510899591655291>.
9. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/minfin/control/uk/publish/article?art_id=32333.
10. Сук, Л. Упрощенная система учета в малом бизнесе [Текст] / Л. Сук // Бухгалтерский учет и аудит. – 1996. – №9. – С. 4-7.
11. Сопко, В. Бухгалтерський облік у малому бізнесі [Текст] / В. Сопко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1995. – №9. – С. 9-13.
12. Ловінська, Л. У пошуках нової форми бухгалтерського обліку [Текст] / Л. Ловінська // Бухгалтерський облік і аудит. – 1995. – 6. – С. 35-38.

-
13. Матвіїв, М. Я. Бухгалтерський облік на малих підприємствах за різними формами [Текст]: навчальний посібник / М. Я. Матвіїв, П. Я. Хомин – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 352 с.

References

1. *Podatkovyy kodeks Ukrainy*. (2010). Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 roku # 2755-VI. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1510899591655291>.
2. Hohol', T. A. (2014). *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya pidpryyemstv maloho biznesu*. Chernihiv: Vydavets' Lozovyy V. M.
3. Makarova, O. V. (2012). Orhanizatsiya bukhholders'koho obliku u subyektiv maloho pidpryyemnytstva. *Oblik i finansy*, 4, 8-12. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2012_4_3.
4. Kasych, A. O. & Cherevyk, N. V. (2012). Osoblyvosti opodatkovannya ta obliku maloho biznesu v konteksti Podatkovoho kodeksu Ukrainy. *Bukhhalters'kyy oblik, finansy ta hroshovyy obih. Visnyk KrNU imeni Mykhayla Ostrohrads'koho*, 6 (77), 143-148. Retrieved from: [http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-6-1\(77\)/143.pdf](http://www.kdu.edu.ua/statti/2012-6-1(77)/143.pdf).
5. Pyvovarov, M., Panchenko, O., Lyshchenko, O. (2014). Problemy orhanizatsiyi systemy obliku ta zvitnosti subyekta maloho pidpryyemnytstva. *Skhid*, 1, 90-94. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Skhid_2014_1_18.
6. Khocha, N. V. (2015). Normatyvno-pravove zabezpechennya oblikovoyi systemy malykh pidpryyemstv. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 5, 1048-1053. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/213.pdf>.
7. *Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy iz zastosuvannya rehistriv bukhholders'koho obliku malykh pidpryyemstvamy*. (2011). Retrieved from: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=311243.
8. *Pro zatverdzhennya Polozhennya (standartu) bukhholders'koho obliku 25 "Finansovyy zvit subyekta maloho pidpryyemnytstva*. (2000). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/print1510899591655291>.
9. *Pro zatverdzhennya Metodychnykh rekomendatsiy po zastosuvannyu rehistriv bukhholders'koho obliku malykh pidpryyemstvamy*. (2003). Retrieved from: http://www.minfin.gov.ua/minfin/control/uk/publish/article?art_id=32333.
10. Suk, L. (1996). Uproshchennaya systema ucheta v malom biznese. *Bukhhalterskyy uchet i audit*, 9, 4-7.
11. Sopko, V. (1995). Bukhhalters'kyy oblik u malomu biznesi. *Bukhhalters'kyy oblik i audit*, 9, 9-13.
12. Lovins'ka, L. (1995). U poshukakh novoyi formy bukhholders'koho obliku. *Bukhhalters'kyy oblik i audit*, 6, 35-38.
13. Matviyiv, M. Ya. & Khomyn, P. Ya. (2004). *Bukhhalters'kyy oblik na malykh pidpryyemstvakh za riznymy formamy*. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2018 р.

Тетяна Анатоліївна БІНЧАРОВСЬКА

аспірантка,
кафедра обліку та економіко-правового забезпечення агропромислового бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: tetianka11@ukr.net

НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ АНАЛІТИЧНОГО АПАРАТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ВИМОГ ЗЕМЕЛЬНОГО РИНКУ

Бінчаровська, Т. А. Напрями адаптації аналітичного апарату сільськогосподарських підприємств до вимог земельного ринку [Текст] / Тетяна Анатоліївна Бінчаровська // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 294-302. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розроблено моделі поведінки сільськогосподарських підприємств у контексті потреби нарощення земельного банку та обґрунтовано принципи організації обліково-аналітичної діяльності на засадах організації комплексного аналітичного апарату управління земельними ресурсами. У контексті вирішення основних проблем, виявлених у процесі дослідження, запропоновано блок-схему обліково-аналітичного забезпечення управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств на земельному ринку, яка інтегрує внутрішні та зовнішні процеси землекористування, передбачає формування чітких акумуляційних аналітичних форм, призначених для підвищення якості прийняття управлінських рішень, зменшення невизначеності та ризиків щодо операцій із земельними ділянками та їх використанням.

Мета. Метою дослідження є визначення напрямів адаптації аналітичного апарату сільськогосподарських підприємств до вимог земельного ринку.

Результати. Запропонована блок-схема, яка забезпечить створення єдиної інформаційної бази щодо землекористування із великими аналітичними можливостями – здатністю здійснювати аналітичні вибірки за будь-якими параметрами (термін оренди, розмір орендної плати, обсяг витрат на агротехнологічні операції, обсяг матеріальних витрат на конкретну ділянку тощо). Наявність такої інформації дозволяє відстежувати ефективність використання не тільки сільськогосподарських угідь у сукупності, чи, максимум, за посівними площами, а й окремо – за виділеним полем чи окремою земельною ділянкою.

Ключові слова: земельні ресурси; ринок землі; землі сільськогосподарського призначення; аналітичний апарат; землекористування; аналіз земельних ресурсів.

Tetiana Anatoliivna BINCHAROVSKA

PhD Student,
Department of Accounting and Economical and Legal Support of Agroindustrial Business,
Ternopil National Economic University
E-mail: tetianka11@ukr.net

DIRECTIONS OF ADAPTATION OF ANALYTICAL APPARATUS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES TO THE LAND MARKET REQUIREMENT

Abstract

Introduction. The article describes the models of behaviour of agricultural enterprises in the context of the need of land resources increasing. The principles of organization of accounting and analytical activity on the basis of organization of a comprehensive analytical apparatus for land resources management are substantiated. In the context of solving the main problems, which have been identified during the study, a block diagram of accounting and analytical support for managing the land resources of agricultural enterprises in the land market is worked out. This diagram integrates the internal and external processes of land use, provides for the formation of clear accumulative analytical forms, which are designed to improve the quality of management decisions and to reduce the uncertainty and risks associated with operations with land plots and their use.

© Тетяна Анатоліївна Бінчаровська, 2018

Purpose. The article aims to determine the directions of adaptation of the analytical apparatus of agricultural enterprises to the requirements of the land market.

Results. A block diagram has been proposed. This diagram will ensure the creation of a unified information base on land use with great analytical capabilities. Among them, we can distinguish the ability to carry out analytical sampling on any parameters (lease term, rent, the amount of rent, the cost of agro-chemical operations, the amount of material costs for a particular site, etc.). The availability of such information allows us to monitor the efficiency of the use of not only agricultural lands in aggregate, or, at the maximum, according to the sown areas, but also separately, which is according to the allocated field or a separate plot of land.

Keywords: land resources; land market; agricultural land; analytical apparatus; land use; analysis of land resources.

JEL classification: M4

Вступ

Розвиток земельних відносин та інституціоналізація земельного ринку є об'єктивними факторами, які прямо впливають на діяльність сільськогосподарських підприємств. При цьому більшість аспектів зазначених питань вимагають від менеджменту підприємств швидкої та зваженої реакції, оскільки сучасний етап розвитку земельного ринку значна кількість вчених [1; 2; 3; 4] характеризують як прихований або тіньовий ринок. У таких умовах одночасно зростають очікування впровадження ринку сільськогосподарських земель та побоювання щодо його впровадження. Головними суб'єктами, що пропагують і аргументують вигоди від упровадження вільного ринку, є міжнародні організації, український уряд та великі землевласники, однак середні та малі землевласники, а також більшість населення мають значні застереження щодо його впровадження.

У цьому контексті зауважимо, що ринок земель сільськогосподарського призначення вже тривалий час має глобальний характер, і відповідно до звичайного економічного розрахунку попит на родючі українські чорноземи є природною реакцією економічних суб'єктів. У такому аспекті В. Є. Данкевич акцентує увагу на тому, що «серед інвесторів аграрного сектору економіки за останні 10 років домінують великі транснаціональні компанії (ТНК) з розвинених країн світу. Великомасштабні інвестиції у придбання землі здійснюють арабські країни (Саудівська Аравія, Бахрейн, Об'єднані Арабські Емірати тощо), Китай, Республіка Корея. Водночас домінування ТНК в інвестиціях в аграрний сектор економіки в умовах глобалізації несе певні загрози для країни-реципієнта. Йдеться про високу вірогідність виникнення цілої низки проблем щодо продовольчої безпеки цієї країни, зростання внутрішніх цін на продовольчі товари, а отже, й загострення соціальних суперечностей, нерівності конкуренції між національними та іноземними інвесторами, екологічних наслідків тощо. Зазначені тенденції мають суттєвий вплив на світове продовольче забезпечення населення та потребують всебічного дослідження [5, с. 117].

На підтвердження застережень зазначимо, що згідно з даними інфографіки Land Matrix [6], на початок 2017 року, іноземні компанії контролювали близько 2,6 млн га землі в Україні (6,3 % від загальної площі сільськогосподарських угідь країни). Серед них – компанії із такими країнами реєстрації: Данія, Естонія, Швеція, Австрія, Франція, Німеччина Люксембург, Нідерланди, Швейцарія, США, Китай, Сінгапур, Кіпр, Саудівська Аравія. Загалом це 14 країн, якими укладено 104 угоди щодо оренди сільськогосподарських угідь, при чому 77 угод укладено компаніями з країн Західної Європи. Відповідно до цього, середній розмір угоди складає 25,5 тис. га, з них середня площа угод країн західної Європи – 18,2 тис. га. Таким чином, за аналізованим показником у рейтингу країн світу Україна займає шосту позицію після Конго, Папуа Нової Гвінеї, Індонезії, Бразилії та Південного Судану.

Поряд із тим зауважимо, що українські економічні суб'єкти також мають доступ до глобального ринку землі, про що, зокрема, свідчить повідомлення інформаційного агентства УНІАН [7]. Воно, посилаючись на Міністерство внутрішніх справ Польщі, зазначає, що у 2017 році українці придбали близько 23 га землі в цій країні. Окрім цього, в базі Глобальної незалежної моніторингової ініціативи Land Matrix [6] зафіксована як мінімум одна угода, згідно з якою один із найбільших агрохолдингів України Група компаній Ukrlandfarming PLC отримала право на оренду понад 360 тис. га землі в Ростовській області Російської Федерації.

Одержані результати дозволяють зробити припущення щодо вагомого впливу глобалізаційних процесів на землекористування в Україні, який спостерігається попри дію мораторію на продаж сільськогосподарських угідь. Зважаючи на це, актуалізується проблема обліково-аналітичного відображення земельних трансакцій з іноземними компаніями, а особливо, із їх українськими представництвами. Наявність достовірної інформації такого плану формує, з одного боку, сприятливі умови для посилення ділових відносин між країнами, а з іншого – дозволяє ідентифікувати найбільш ризиковані, в плані купівлі іноземними компаніями, земельні наділи.

Мета та завдання статті

Метою нашого дослідження є визначення напрямів адаптації аналітичного апарату сільськогосподарських підприємств до вимог земельного ринку.

Мета передбачає такі завдання:

- сформулювати загальний алгоритм застосування аналізу в межах порушеної проблеми;
- структурувати ринок оренди землі;
- розробити класифікацію моделей поведінки сільськогосподарських підприємств на ринку оренди землі;
- розробити блок-схему обліково-аналітичного забезпечення управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств

Виклад основного матеріалу дослідження

У будь-якому випадку, в процесі аналізу землекористування сільськогосподарських підприємств України в сучасних умовах важливо володіти комплексною інформацією щодо стану земельного ринку, його суб'єктів, сил та процесів.

Трактуючи аналіз як один із інструментів управління, який володіє значним потенціалом для підвищення рівня результативності й ефективності господарювання, сформуємо загальний алгоритм застосування аналізу в межах порушеної проблеми (рис. 1).

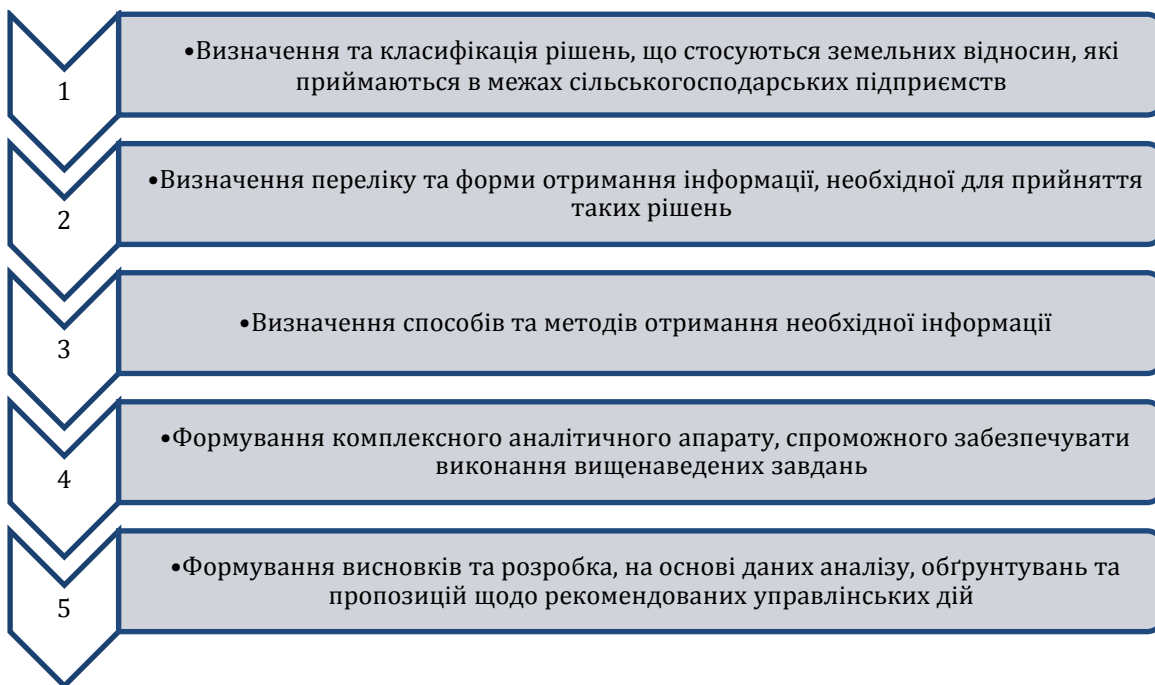


Рис. 1. Алгоритм застосування аналізу земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств

**Вдосконалено автором на основі [8].*

Завдання, які стоять перед нами в процесі реалізації наведеної в алгоритмі послідовності, передбачають, серед іншого, розробку пропозицій щодо: збору інформації (форми документів, джерела та процедури отримання інформації); обробки інформації з метою надання їй форми, зручної для використання відповідно до управлінських запитів (визначення методики та засобів забезпечення обробки такої інформації); використання інформації при прийнятті управлінських рішень (обґрунтування переваг, які отримує керівник, ухвалюючи рішення на основі наявної аналітичної інформації, перед керівником, який робить це без наявності необхідних даних та рекомендацій).

Таким чином, інтерпретуючи вищенаведене, зазначимо, що дві основні групи рішень, які прямо пов'язані із досягненням сільськогосподарським підприємством максимального економічного ефекту, потребують формування цілісної системи аналізу, яка дозволяє їм отримувати і опрацьовувати інформацію внутрішнього характеру (з метою оптимізації внутрішньофірмового землекористування) та зовнішнього характеру (з метою підвищення імовірності збільшення площі землекористування підприємства на вигідних з економічної та господарської точки зору умовах). Відповідно до цього пропонуємо здійснити умовний поділ аналітичного забезпечення процесів землекористування підприємств агросектора на внутрішній та зовнішній аналіз.

Функціонування аграрних підприємств у ринкових умовах характеризується низкою аспектів, які визначають характер їхніх дій та відносин, у тому числі й з іншими учасниками ринку. Так відповідно до превалювання принципу свободи підприємницької діяльності аграрні підприємства володіють повною самостійністю у прийнятті будь-яких рішень, що стосуються виробничо-фінансових процесів діяльності. При цьому виділимо свободу у виборі напрямів діяльності, ресурсів та партнерів. Відповідно до цього керівництво підприємства самостійно приймає рішення щодо спеціалізації підприємства, виробничої структури, виробничо-технічного, технологічного та ресурсного забезпечення тощо. У такому аспекті забезпечення сільськогосподарського підприємства земельними ресурсами є одним із головних завдань.

Окрім дотримання принципу свободи підприємницької діяльності, важливим аспектом, який характеризує ринкову економіку, є конкуренція. В економічній літературі конкуренція трактується як «змагання між двома та більшою кількістю суб'єктів господарювання за кращі умови функціонування – більша частка на ринку, кращий фінансовий результат діяльності, кращий доступ до ресурсів тощо» [9]. У зазначеному контексті забезпечення аграрних підприємств земельними ресурсами виступає по суті одним із виявів такої конкуренції, яка в умовах дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення обмежується ринком оренди землі.

Таким чином, діяльність сільськогосподарських підприємств в Україні сьогодні тісно пов'язана із дією ринкових законів, які проявляються на усіх рівнях. Відповідно до цього, важливим завданням аналізу земельних ресурсів є формування комплексної системи інформаційного забезпечення та супроводу процесів прийняття управлінських рішень, спрямованих на отримання конкурентних переваг на продовольчих ринках країни і світу.

Основним об'єктом ринку землі сільськогосподарського призначення є земельні ділянки із відповідною цільовою спеціалізацією. Ці ділянки характеризуються визначеними параметрами, більшість із яких є умовно сталими, зокрема: площа та геометрія ділянки, її нахил та перепади висот, місце розташування та координати місця розташування ділянки, межі ділянки та координати меж, цільове призначення, нормативна та експертна вартість, тип ґрунту та бал бонітету як узагальнений параметр якості землі. Більш детальні параметри якості ми розглядаємо як умовно змінні, зокрема: вміст гумусу та інших органічних і мінеральних речовин, структура ґрунту, рівень забрудненості землі. Окремі дані стосовно ділянки використовуються винятково для її ідентифікації, це – прізвище власника та кадастровий номер. У процесі використання ділянка може набувати інших параметрів, які складають інтерес як для її власника, так і для чинних чи потенційних користувачів, зокрема: доступ до ділянки, наявність та характер під'їзних шляхів, ізолюваність ділянки, історія господарського використання (перелік сільськогосподарських культур, які вирощувалися на ділянці, внесення добрив та засобів захисту рослин, використані агротехнології, зміна якісних параметрів землі). Із перелічених лише окремі параметри відображені в офіційних документах: акті на право власності, витягу з держкадастру та свідоцтві на право власності, в договорі оренди землі, а також у декларації про сплату земельного податку. Інформація про решту параметрів потребує цілеспрямованих дій щодо розробки інструментів та методів її отримання.

Діяльність сільськогосподарських підприємств у сегменті землекористування виражається у декількох формах:

- виробнича діяльність (основна форма) – ведення сільськогосподарської діяльності у галузях рослинництва чи тваринництва, яка передбачає виконання агротехнологічних операцій з вирощування сільськогосподарських культур, у тому числі – кормових, а також утримання та відгодівлю сільськогосподарських тварин із метою реалізації рослинницької і тваринницької продукції на внутрішніх чи зовнішніх агропродовольчих ринках;
- інвестиційна діяльність – діяльність, пов'язана із капітальними вкладеннями фінансових та інших видів ресурсів у придбання земельних ділянок чи права користування ними з метою отримання вигоди в процесі їх подальшого використання чи продажу.

Окрім названих, вважаємо, що додатковими мотивами для прийняття рішення щодо збільшення площ землекористування для сільськогосподарських підприємств є також наявність відповідного пункту в стратегічному плані розвитку або наявність вільних ресурсів чи можливість їх акумуляції. Відомі також випадки, коли прийняття рішення щодо збільшення земельної площі підприємства приймалися на основі пропозиції землевласників. Таким чином, узагальнений перелік мотивів прийняття рішення щодо залучення додаткових земельних ділянок у користування підприємства містить:

- потреби виробничої діяльності;
- інвестиційний інтерес;
- наявність пункту щодо нарощення площ землекористування в стратегічному плані підприємства;
- наявність вільних чи доступних фінансових та інших ресурсів;
- пропозиція інших землевласників чи землекористувачів.

Інтерпретуючи наведене вище з позиції ринкових відносин, зазначимо, що, окрім останнього пункту, всі інші характеризують попит на землю.

Формування пропозиції земельних ділянок сільськогосподарського призначення також є складним процесом. Умовою для її формування є наявність у суб'єкта власності чи користування права на розпорядження ділянкою. Нагадаємо, що в умовах дії мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення основною формою залучення землі у користування сільськогосподарського підприємства є оренда.

Класифікуючи суб'єктів, які володіють правом розпорядження земельними ділянками, окреслимо їх три основних категорії:

- власники сертифікатів на право власності на землі сільськогосподарського призначення (власники земельних паїв);
- користувачі земель сільськогосподарського призначення, які користуються ними за відповідну плату на основі укладеної угоди, за умови, що таке право прописане в угоді;
- користувачі земель сільськогосподарського призначення, які передали орендовані земельні ділянки в суборенду іншій фізичній чи юридичній особі.

З точки зору права, земельна ділянка сільськогосподарського призначення по суті може мати два статуси: ділянка в оренді, та ділянка не в оренді. У першому випадку укладення угоди про оренду фактично усуває пропозицію ділянки на ринку, якщо інше не прописане в умовах угоди, на термін її оренди. У другому випадку, навіть за відсутності прямої пропозиції щодо її оренди від власника, пропозиція земельної ділянки фіксується.

З аналітичної точки зору, підприємству, яке розглядає можливість залучення додаткових земельних ресурсів, важливо володіти інформацією щодо статусу наявних на цільовому ринку земельних ділянок та його параметрів. Наявність такої інформації дозволяє структурувати ринок оренди землі на три основні сектори:

- первинний ринок – на якому пропозицію земельних ділянок формують власники земельних паїв, що не перебувають в оренді;
- вторинний ринок земельних ділянок, термін оренди яких спливає або виникають умови для розірвання угоди;
- вторинний ринок суборенди земельних ділянок, на якому пропозиція формується не власником, а користувачем ділянок, якщо умови договору не забороняють таких дій.

Таким чином, пропозиція земельних ділянок на ринку земель сільськогосподарського призначення формується землевласниками та землекористувачами, вона характеризується параметрами земельних ділянок та лімітується умовами договору. Відповідно до цього, важливим завданням аналізу земельних ресурсів є моніторинг, акумулювання, систематизація та опрацювання інформації про параметри землевласників, землекористувачів, земельних ділянок та умов договору.

Іншою стороною відносин у системі купівлі-продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення чи права їх оренди є сільськогосподарські підприємства – орендарі. Вони формують попит аналізованого сектору земельного ринку. У контексті взаємодії попиту і пропозиції основну роль відіграє об'єкт обміну – з одного боку – земельна ділянка із визначеними параметрами, а з іншого – комерційна пропозиція щодо купівлі права на користування нею. При цьому параметри попиту, окрім розміру орендної плати за землю, диференціюються наступними факторами:

- умовами виплати орендної плати (форма і терміни виплати, можливість індексації виплат тощо);
- досвідом діяльності підприємства на цільовому ринку;
- залученням підприємства в соціальні проекти громади цільового ринку;
- особисті зв'язки (родинні, дружні, сусідські тощо);
- інший вплив – PR, фізичний тиск, використання адміністративного, політичного чи судового впливу.

Для підприємства, що здійснює аналіз земельних ресурсів у контексті пошуку можливості збільшення земельної площі, вищенаведений перелік становить важливу інформаційну складову щодо конкуренції за доступ до земельних ділянок.

Загалом, здійснивши аналіз поведінки сільськогосподарських підприємств, у процесі пошуку, моніторингу та залучення в оборот додаткових земельних ресурсів, ми здійснили класифікацію моделей такої поведінки (рис. 2). Така класифікація заснована на оцінках послідовності дій агропідприємств, отриманих з відкритих та експертних джерел, а також емпіричним шляхом.

Реалізація будь-якої із наведених моделей поведінки передбачає організацію відповідних процесів із належним відображенням в управлінському, бухгалтерському та фінансовому обліку. При цьому важливо, щоб інформаційно-аналітична діяльність у вказаному напрямку була інтегрована і структурована відповідно до процесів, форм документів та відповідальних посадових осіб.

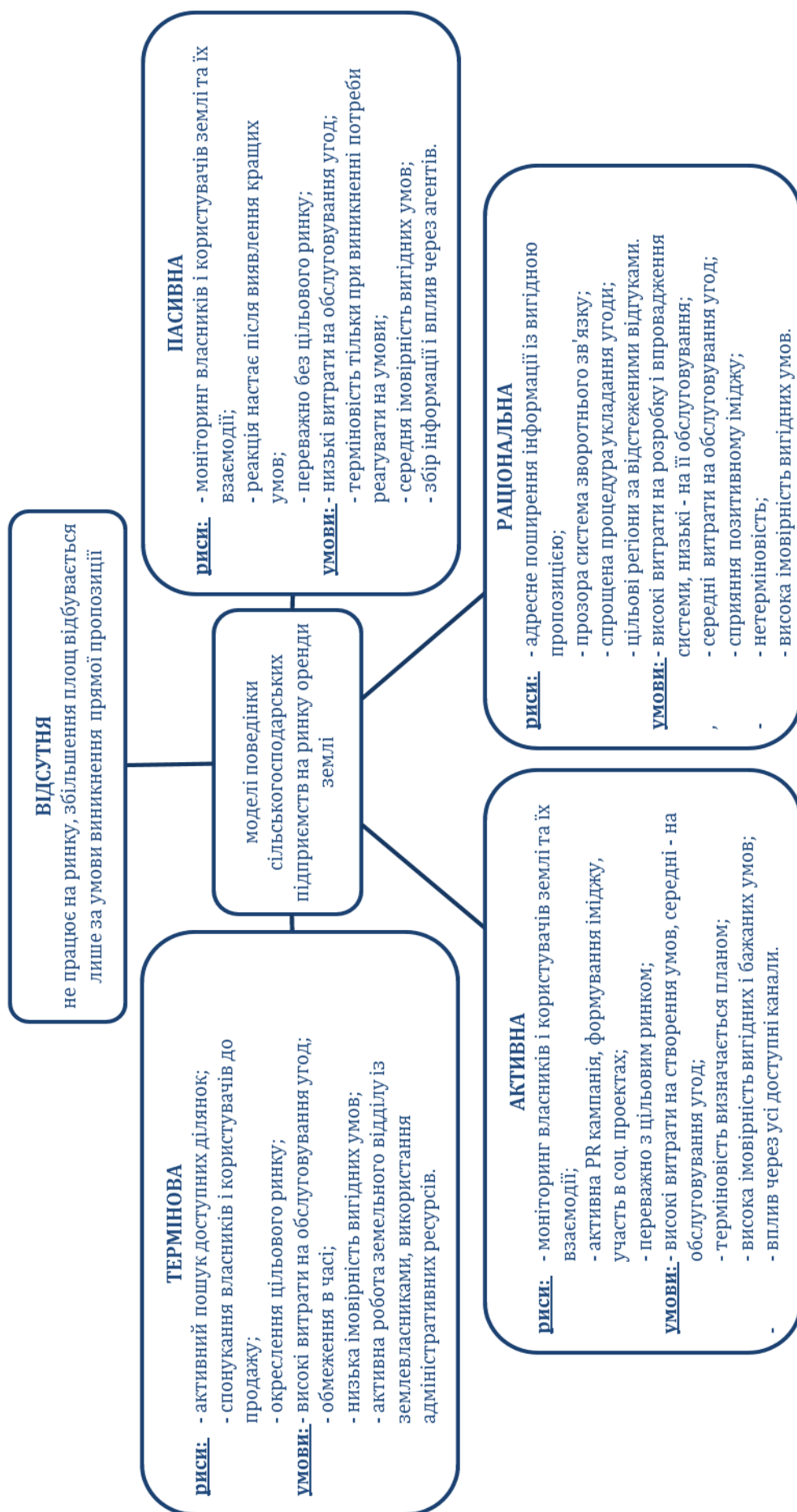


Рис. 2. Класифікація моделей поведінки сільськогосподарських підприємств на ринку оренди землі
*Самостійна розробка автора.

Для забезпечення такого виду діяльності пропонуємо блок-схему обліково-аналітичного забезпечення управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств (рис. 3), яка охоплює операції сільськогосподарських підприємств, пов'язані із відносинами з пайовиками (оприбуткування земельних ділянок, відображення даних за умови зміни власника, моніторинг відносин із землевласниками та вибуття земельної ділянки), розрахунками по земельних ділянках, які містять розрахунки по оренді та сплаті земельного податку, а також технологічні операції (операції із меліорації земельних ділянок, проведення агрохімічних операцій із розкислення ґрунтів, з укріплення схилів, вжиття інших агрохімічних та антиерозійних заходів; а також виробничі операції). Важливою особливістю блок-схеми є її інтегрованість із процесами моніторингу земельних ресурсів. Вказаний блок є дуже важливим з огляду на невизначеність і мінливість земельних відносин та земельної політики в країні. Формування цілісної аналітичної бази щодо площі, структури, якості, користування та результатів використання угідь є важливою умовою для підвищення ймовірності залучення в обіг високопродуктивних земельних ділянок для забезпечення потреб виробництва чи реалізації інших мотивів поведінки сільськогосподарських підприємств на ринку землі.

У межах наведеної блок-схеми зазначимо потребу у формуванні спеціальних аналітичних документів та форм, які б сприяли формуванню такої інформації, її систематизації, структуризації та якісному використанню. Відповідно до цього, ми пропонуємо створення цілого переліку документів, які повинні забезпечити внутрішні та зовнішні потреби сільськогосподарського підприємства, зокрема:

- реєстри земельних ресурсів, реєстри земельних ділянок, реєстри власників земельних ділянок та самих земельних ділянок – у них повинні узагальнюватися усі доступні облікові, фінансові, управлінські та аналітичні дані для забезпечення комплексності та підвищення аналітичності інформації;
- портрети землезабезпеченості та землекористування, портрети землевласників, земельні профілі та ін. Їх основне призначення – формування цілісного уявлення про об'єкти та суб'єкти земельного ринку щодо їх сильних і слабких сторін та історії відносин з метою формування відповідної тактики управлінських дій у процесі ведення переговорів, формування комерційної пропозиції тощо;
- різного роду резюме (щодо правових особливостей земельних ділянок, щодо поведінки землекористувачів, щодо якості і придатності земельних угідь і т.д.). Призначення таких документів – це узагальнена, лаконічна інформація, призначена для керівників, що повинні ухвалювати рішення щодо земельних ресурсів. Вона повинна мати аналітично-описовий характер і розкривати ті аспекти, які не відображаються за допомогою цифр та показників;
- картка земельної ділянки – документ, що акумулює усі процеси та операції, пов'язані із земельною ділянкою, за рахунок їх відповідної раціональної фіксації.

Основою для реалізації такої блок-схеми є чіткий розподіл обов'язків між службами та посадами, яких стосуються ті чи інші операції. Відповідно до цього, в пропонованому переліку відповідальних посадових осіб – спеціалісти земельних відділів, бухгалтери, юристи, агрономи, представники виробничих підрозділів.

Загалом переваги пропонованої блок-схеми полягають у створенні єдиної інформаційної бази щодо землекористування із великими аналітичними можливостями – здатністю здійснювати аналітичні вибірки за будь-якими параметрами (термін оренди, розмір орендної плати, обсяг витрат на агротехнологічні операції, обсяг матеріальних витрат на конкретну ділянку тощо). Наявність такої інформації дозволяє відстежувати ефективність використання не тільки сільськогосподарських угідь у сукупності, чи, максимум, за посівними площами, а й окремо – за виділеним полем чи окремою земельною ділянкою.

Можливість відстеження економічного ефекту від використання земельної ділянки формує додаткові інструменти щодо раннього виявлення відхилень від запланованих показників та їх швидкого усунення. Додатковим інструментом для реалізації вказаних дій є комплексна автоматизація сільськогосподарського виробництва у поєднанні із сучасними зчитувальними пристроями (датчиками, чіпами тощо) та використанням безпілотних літальних апаратів у якості сканерів. У цьому контексті поєднання здобутків науково-технічного прогресу та обліково-аналітичної діяльності є важливим фактором розвитку сільськогосподарських підприємств та однією із умов досягнення ними високого рівня конкурентоспроможності, у тому числі й на ринку земельних ресурсів.

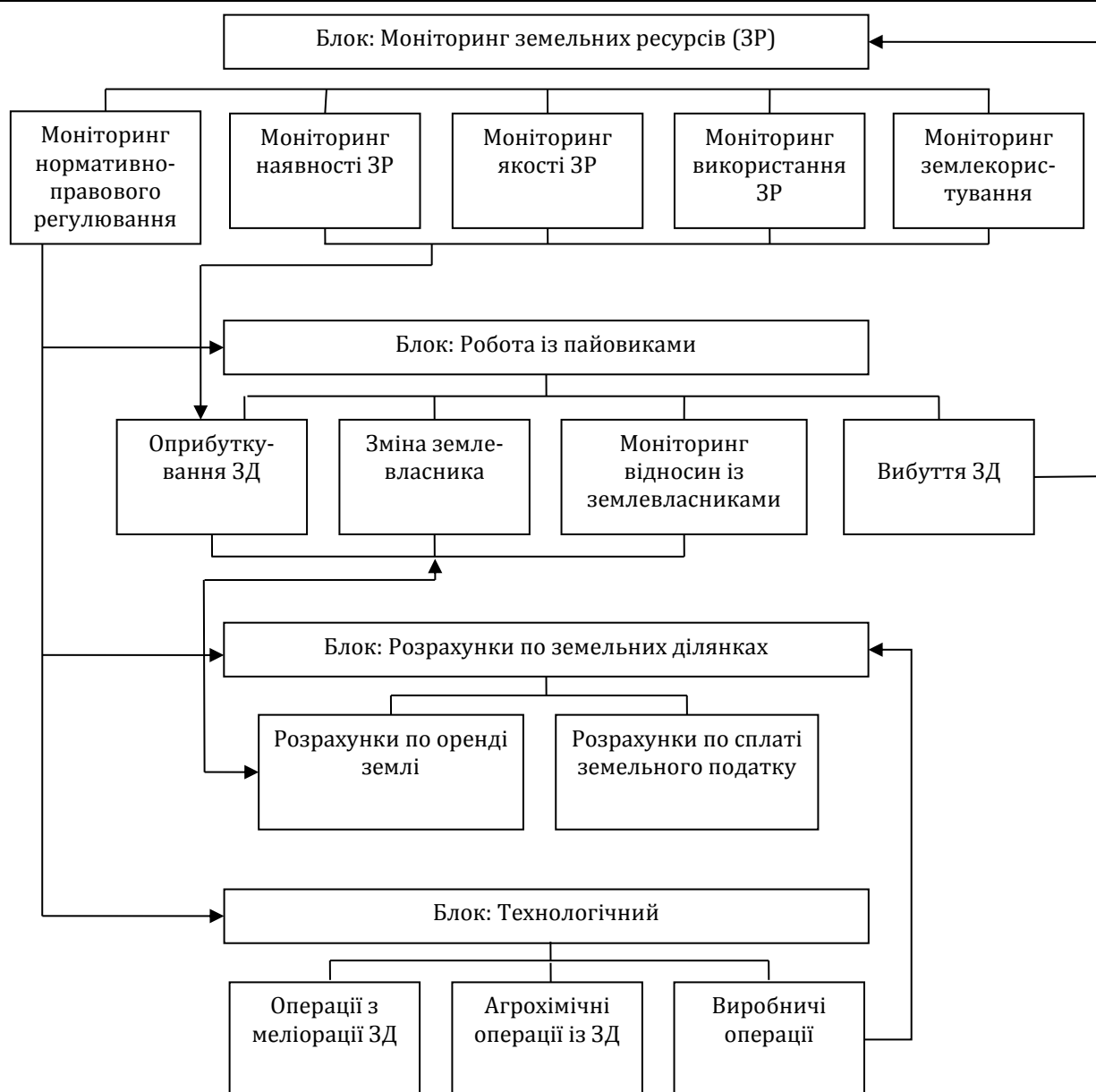


Рис.3. Блок-схема обліково-аналітичного забезпечення управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств

**Самостійна розробка автора.*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, діяльність сільськогосподарських підприємств тісно переплетена із ринковим середовищем, яке охоплює продуктові ринки, ринки фінансових і трудових ресурсів і, особливо в теперішніх умовах, ринок землі сільськогосподарського призначення. Відповідно до цього, перед керівниками підприємств стоять важливі завдання, які потребують комплексного обліково-аналітичного супроводу управлінських рішень у контексті оптимізації використання наявних сільськогосподарських угідь та залучення додаткових земельних ділянок. Сьогодні ринок земель сільськогосподарського призначення є висококонкурентним, що проявляється через значний інтерес до української землі з боку як транснаціональних корпорацій, так і українських великих агрокомпаній. У цьому контексті важливим інструментом керівника може бути комплексна аналітична система, зорієнтована на оперативну фіксацію операцій із земельними ділянками, та гнучка система управлінських звітів, які повною мірою відображають потребу керівника у необхідній інформації.

Список літератури

1. Белінська, С. М. Методичні аспекти оцінки земельних ресурсів для цілей бухгалтерського обліку / С. М. Белінська // Ефективна економіка. – 2015. – № 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3915>. (Дата звернення : 2.10.2017).
2. Андрійчук, В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779 с.
3. Волошин, Р. В. Розвиток аграрного підприємництва у контексті земельних трансформацій / Р. В. Волошин, Л. І. Заставнюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопіль, ТНЕУ. – 2010. – Вип.7. – С. 39-42.
4. Гайдучкий, П. І. Аграрна реформа Л. Д. Кучми в Україні / П. І. Гайдучкий. – К. : Інформаційні системи, 2015. – 448 с.
5. Данкевич, В. Є. Вплив глобалізації на ринок земель сільськогосподарського призначення / В. Є. Данкевич // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 117-123.
6. Report on the observance of Standards and Codes (ROSC). Indonesia. Accounting and auditing. - March 8, 2010 (updated in April 2011). - P. 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.worldbank.org/ifa/rosc_aa_idn.pdf.
7. Турченко, Д. К. Формирование энергосырьевой безопасности Украины : [монографія] / Д. К. Турченко – НАН України. Ін-т економіки пром-сти. – Донецьк, 2007. – 348 с.
8. Топіха, І. Н. Джерела фінансування аграрного землекористування / І. Н. Топіха, О. А. Мамалюк // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2009. – Вип. 1. – С. 19-25.

References

1. Belins'ka, S. M. (2015). *Metodychni aspekty otsinky zemel'nykh resursiv dlya tsiley bukhgalters'koho obliku. Efektyvna ekonomika*, 3. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3915>. (Data zvernennya : 2.10.2017).
2. Andriychuk, V. H. (2013). *Ekonomika pidpryyemstv ahropromyslovoho kompleksu*. Kyiv: KNEU.
3. Voloshyn, R. V. Zastavnyuk, L. I. (2010). Rozvytok ahrarnoho pidpryyemnytstva u konteksti zemel'nykh transformatsiy. *Ekonomichnyy analiz*, 7, 39-42.
4. Hayduts'kyi, P. I. (2015). *Ahrarna reforma L. D. Kuchmy v Ukrayini*. Kyiv: Informatsiyni systemy.
5. Dankevych, V. Ye. (2014). Vplyv hlobalizatsiyi na rynek zemel' sil's'kohospodars'koho pryznachennya. *Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu im. V. V. Dokuchayeva*, 4, 117-123.
6. Report on the observance of Standards and Codes (ROSC). (2011). *Accounting and auditing*. - March 8, 2010 (updated in April 2011). - P. 21 Retrieved from: http://www.worldbank.org/ifa/rosc_aa_idn.pdf.
7. Turchenko, D. K. (2007). *Formirovanie enerhosyr'evoy bezopasnosti Ukrainy*. Donetsk.
8. Topikha, I. N., Mamalyuk, O. A. (2009). Dzherela finansuvannya ahrarnoho zemlekorystuvannya. *Visnyk ahrarnoyi nauky Prychornomor'ya*, 1, 19-25.

Стаття надійшла до редакції 13.03.2018 р.

О. В. НІКОЛЮК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
Одеський державний аграрний університет

А. І. ЛІВІНСЬКИЙ

кандидат сільськогосподарських наук,
доцент кафедри економіки підприємств,
Одеський державний аграрний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Ніколюк, О. В. Стратегічний аспект формування регуляторної політики соціально-економічного розвитку аграрного виробництва [Текст] / О. В. Ніколюк, А. І. Лівінський // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 303-310. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розкрито стратегічний аспект формування регуляторної політики соціально-економічного розвитку аграрного виробництва, сформовано алгоритм формування раціональної регуляторної політики соціально-економічного розвитку аграрного виробництва, стратегічні імперативи забезпечення соціально-економічного розвитку аграрного виробництва пов'язані з переходом на інноваційний шлях інституційно-структурної модернізації аграрного виробництва.

Ключові слова: аграрне виробництво; регуляторна політика; розвиток.

O. V. NIKOLYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics of Enterprises,
Odessa State Agrarian University

A. I. LIVINSKY

PhD in Agricultural Sciences,
Associate Professor,
Department of Economics of Enterprises,
Odessa State Agrarian University

STRATEGIC ASPECT OF FORMING REGULATORY POLICY OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION

Abstract

The article reveals the strategic aspect of forming the regulatory policy of the socio-economic development of agrarian production, creates an algorithm for the formation of a rational regulatory policy for the socio-economic development of agrarian production, strategic imperatives to ensure the socio-economic development of agrarian production associated with the transition to an innovative way of institutional and structural modernization of agrarian production.

Keywords: agrarian production; regulatory policy; development.

JEL classification: E62, G32

Вступ

Ефективна державна регуляторна політика у сфері аграрного виробництва є основою для забезпечення його соціально-економічного розвитку на сучасному етапі. Як результат реалізації екстенсивної моделі розвитку аграрного виробництва в Україні, більшість показників його соціально-економічного розвитку знаходиться за межами оптимальних значень. В умовах відкритості національної економіки останні світові тенденції до наростання дефіциту продовольства і зростання цін можуть розглядатись як потужний виклик для вітчизняного виробника аграрної продукції. Ці тенденції можуть діяти як активний стимул до поживлення аграрного виробництва та експорту продукції, джерело додаткових фінансових ресурсів для капіталізації аграрного виробництва, фундамент для розкриття вітчизняного аграрного потенціалу – важливої та поки що недостатньо розвиненої національної конкурентної переваги.

Проведені теоретико-методологічні дослідження особливостей державного регулювання аграрного виробництва стали основою для систематизації стадій і етапів аналізу, прогнозу, вибору відповідних заходів, а також їх організаційно-економічного забезпечення та структуризації в єдиній системі для удосконалення політики регулювання аграрного виробництва в контексті забезпечення його соціально-економічного розвитку.

Проблеми соціально-економічного розвитку аграрного виробництва широко висвітлюються в наукових працях вчених-аграрників: Галицького О. М., Гнатєвої Т. М., Гришової І. Ю., Давидюка О. О., Дяченка О. П., Коваль С. С., Маліка М. Й., Наумової Л. М., Кравчук А. О. та інших [1-14].

Мета статті

Мета статті – розкрити стратегічний аспект формування регуляторної політики соціально-економічного розвитку аграрного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основні аспекти запропонованих пропозицій наведено у вигляді алгоритму в рис. 1, згідно з яким мета, завдання і структура аналізу, прогнозу, вибору заходів регулювання взаємопов'язані між собою. Зміст і методи аналізу безпосередньо пов'язані із завданнями і методами прогнозування, з чіткими кроками щодо вибору заходів державного регулювання соціально-економічного розвитку аграрного виробництва.

Мета першого етапу щодо обґрунтування раціональної регуляторної політики аграрного виробництва полягає у визначенні сучасного стану, у здійсненні комплексної оцінки ефективності заходів регулятивного характеру, встановленні зв'язку між виробництвом і різними регуляторними заходами та насамперед у виявленні споживчих уподобань, що в сукупності є початковою інформацією для наступного етапу.

Метою другого етапу є прогнозування обсягів виробництва продукції та розміру бюджетних коштів, необхідних для здійснення державної підтримки, обґрунтування положень Доктрини забезпечення соціально-економічного розвитку аграрного виробництва в Україні, яка повинна визначати вибір цільової функції регуляторної політики. На цьому етапі здійснюється підготовка пропозицій для реалізації третьої стадії роботи щодо вибору методів регулювання.

Третій етап передбачає формування необхідних умов для реалізації вибраної доктрини соціально-економічного розвитку на перспективу, а також для ефективного функціонування аграрного виробництва.

Мета четвертого етапу полягає у ідентифікації джерел фінансування, з використанням можливостей залучення додаткових коштів, обґрунтування обсягів бюджетних витрат на соціально-економічний розвиток аграрного виробництва.

Метою п'ятого етапу є забезпечення усіх етапів інформацією для проведення раціональної регуляторної політики аграрного виробництва.

Запропонований алгоритм є послідовністю аналізу, прогнозування, вибору раціонально-необхідних і раціонально-можливих заходів регуляторної політики аграрного виробництва, організаційно-економічного та інформаційного забезпечення та відповідає шести блокам, які характеризують структуру відповідного аналізу і прогнозу. У процесі аналізу повинні бути осмислені основні тенденції та проблеми соціально-економічного розвитку аграрного виробництва.

У ході дослідження проведено узагальнення пріоритетних напрямів формування раціональної регуляторної політики аграрного виробництва, які сприятимуть забезпеченню його модернізації та гарантуванню соціально-економічного розвитку аграрного виробництва (рис. 2). Соціально-економічний розвиток аграрного виробництва, як показують результати проведеного дослідження, відбувається у складних організаційно-економічних умовах, під дію яких підпадають суб'єкти господарювання, підприємницькі структури – носії соціально-економічних інтересів, об'єкт державного

регулювання та ринкового саморегулювання. Адаптація аграрного виробництва до умов ринку, в окремих компонентах її розвитку, перебуває на стадії формування.

ЕТАПИ	СТРУКТУРА РОБОТИ					
	Визначення пріоритетів	Визначення цілей і завдань	Оцінка ефективності	Оцінка фінансових можливостей	Визначення ризиків і загроз	Розробка політики
Аналіз і оцінка	Аналіз основних тенденцій і проблем у розвитку аграрного виробництва	Аналіз рівня розвитку аграрного виробництва. Методи регулювання	Комплексна оцінка ефективності заходів щодо підтримки аграрного виробництва	Аналіз стану фінансування аграрного виробництва з державного бюджету	Оцінка рівня розвитку галузей і підгалузей аграрного виробництва	Встановлення зв'язку між ефективністю виробництва і заходами регулювання політики
Прогнозування	Прогнозування довгострокових тенденцій розвитку. Розробка доктрини	Прогнозування виробництва через: продовольчу забезпеченість; оцінку експортного потенціалу	Визначення шляхів вирішення проблем розвитку аграрного виробництва	Прогнозування фінансових можливостей регіону	Визначення основних індикаторів розвитку	Прогнозування фінансових ресурсів, їх розподіл з урахуванням підтримки
Вибір регуляторних заходів	Формування положень регуляторної політики аграрного виробництва	Розробка системи заходів впливу держави на розвиток агровиробництва та їх узгодження з кількісним вираженням перспектив розвитку	Формування переліку найбільш ефективних регуляторних заходів	Вибір методів бюджетного і податкового регулювання аграрного виробництва	Вибір внутрігалузевих пріоритетів з розробкою відповідних програм розвитку	Обґрунтування необхідних розмірів підтримки. Вибір раціональних заходів, приведення їх у систему на основі механізму
Фінансове забезпечення	Фінансові джерела розвитку: бюджет, інвестиції, власні кошти та ін.	Бюджетні ресурси	Встановлення основних і додаткових джерел фінансування	Розширення традиційних джерел дохідної частини бюджету. Дотримання стратегічного плану	Ресурсне забезпечення ризикових зон розвитку	Обґрунтування витрат бюджету, використання можливостей міжбюджетних відносин
Інформаційне забезпечення	Інформування про прогресивні тенденції у реалізації аграрної політики світу	Надання юридичних, економічних і технологічних консультацій	Створення інформаційної бази для оцінки отриманих даних	Інформування органів місцевого самоврядування про фінансове забезпечення розвитку агровиробництва	Інформування органів місцевого самоврядування про пріоритети розвитку	Доступ до інформації про можливі заходи підтримки бази даних. Організація консультаційних пунктів

Рис. 1. Алгоритм формування раціональної регуляторної політики соціально-економічного розвитку аграрного виробництва

**Розроблено автором.*

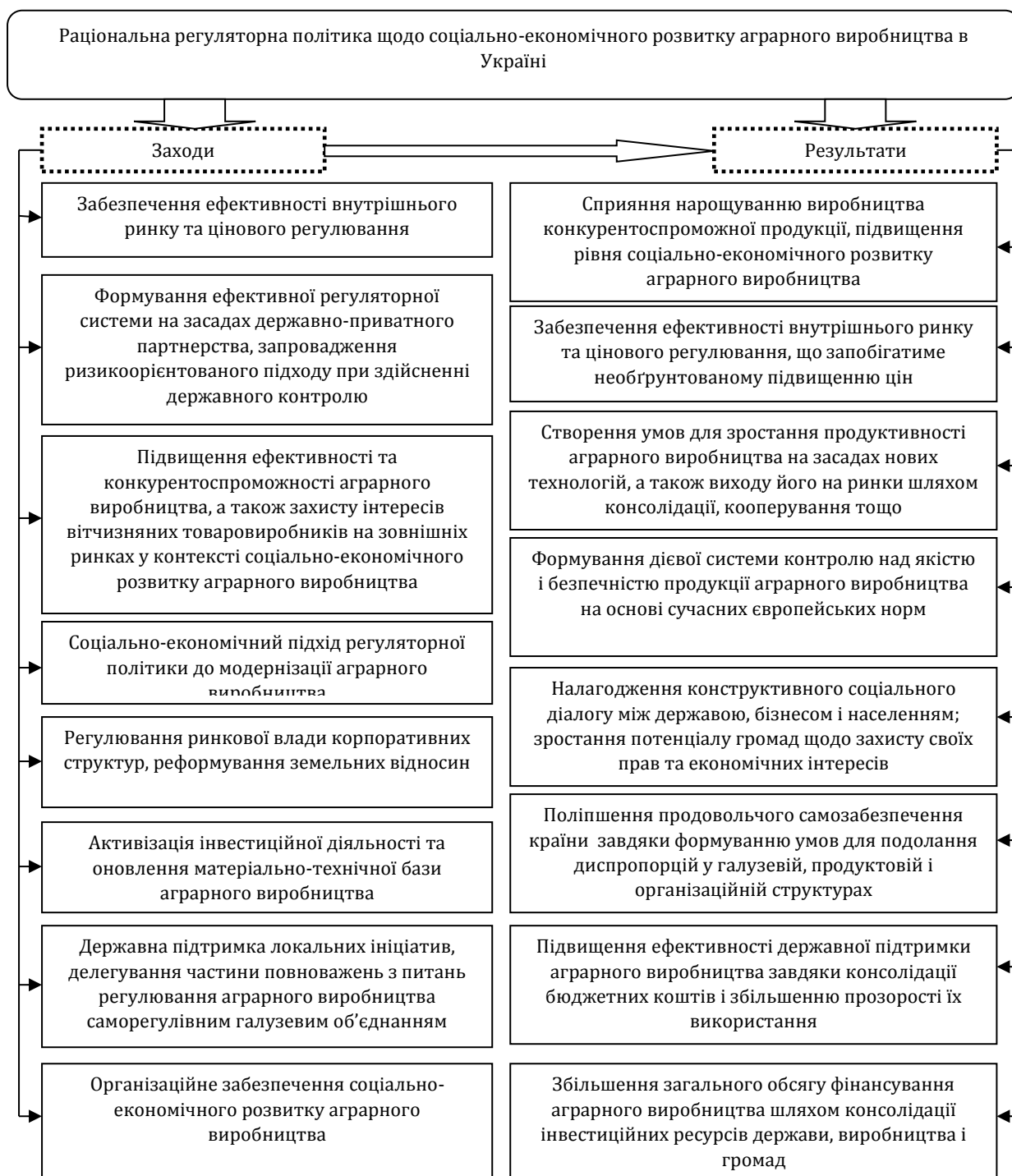


Рис. 2. Заходи та результати удосконалення регуляторної політики розвитку аграрного виробництва в Україні

**Розроблено автором.*

Для того, щоб соціально-економічні інтереси мали перспективу у реалізації, регулювання та організаційно-економічний механізм їх узгодження на рівні підприємницьких структур мають базуватися на конструктивному підході до здійснення заходів державної аграрної політики. Концепція становлення організаційно-інституційних імперативів регулювання соціально-економічного розвитку аграрного виробництва – це загальне бачення контурів, основ, а також інституційного базису аграрної політики, яка забезпечить ефективну консолідацію ресурсів, можливостей, пріоритетів суб'єктів агровиробництва у вирішенні проблеми соціуму та держави. Вважаємо, що від того, наскільки

консолідованими, узгодженими з можливістю реалізації будуть соціально-економічні інтереси в аграрній сфері, залежить рівень добробуту усієї української нації [3-5].

Важливим аспектом становлення організаційно-інституційних імперативів регулювання соціально-економічного розвитку аграрного виробництва є формування сприятливого підприємницького середовища і, зокрема, стратегії конкурентоспроможності підприємств, що передбачає у тому числі відповідне інституційне забезпечення стратегічного і тактичного плану.

Завдання політики держави у контексті запропонованого концептуального підходу до формування організаційно-інституційних імперативів регулювання соціально-економічного розвитку аграрного виробництва полягає у забезпеченні ефективної інституціоналізації системи ринкових відносин, а також становлення національно-ідентичного укладу аграрного виробництва.

Особлива роль державного регулювання у стратегічному забезпеченні соціально-економічного розвитку аграрного виробництва полягає в тому, що заходи, реалізація яких задає початковий імпульс для запуску інноваційної моделі розвитку, здебільшого фінансуються з коштів державного бюджету, тому механізми забезпечення державної присутності особливо ефективні з погляду забезпечення ініціатив до кооперації або корпоратизації малих і середніх суб'єктів агровиробництва з метою формування (державних або за участю держави) потужних кластерів підприємств, що використовують передові технології. Якщо перший етап модернізації, спрямований на інноваційний розвиток аграрного сектору економіки, пов'язаний з таким аспектом державного регулювання, то надалі, з переходом від політики підтримки заздалегідь визначених «національних лідерів» до політики формування середовища, сприятливого для самостійного формування інноваційних компаній, ефективним інструментом може бути тільки вдосконалення інститутів розвитку і підтримка встановленого інституційного устрою та забезпечення державної присутності. Відповідно модернізація державної аграрної політики зумовлюється об'єктивною необхідністю проведення якісних змін в організаційно-економічному механізмі аграрного сектору та заміні неефективних інститутів, що діють у сучасних взаємодіях, на ефективніші.

Практика структурного регулювання показує, що в умовах структурної кризи та структурної трансформації потрібне значне розширення економічної ролі держави (табл. 1).

Варто зазначити, що концентрація зусиль з реорганізації структури аграрного виробництва здатна забезпечити стабільність соціально-економічного розвитку під час реалізації програм структурних перетворень. Влада володіє достатніми можливостями для координації всіх необхідних заходів та оптимального розподілу наявних матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, може нейтралізувати негативні соціальні явища, які так чи інакше виникають у процесі кардинальних перетворень та впливають на процес забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку аграрного виробництва.

Програмні документи останніх років свідчать, що стратегічно важливу роль у середньостроковому і довгостроковому забезпеченні соціально-економічного розвитку мають відіграти інноваційні технології. Адже тільки за допомогою інвестиційно-інноваційного підходу можна уникнути сукупності виробничих, ресурсних, технологічних обмежень. Безумовно, в інноваційну стратегію необхідно закласти структуру тієї аграрної економіки, яка буде основою для постійного підвищення соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності аграрного виробництва через ефективне зростання національної економіки. Основна проблема реалізації інноваційної структури у регулюванні соціально-економічного розвитку аграрного виробництва полягає в тому, що темпи функціонування сектора аграрних досліджень і розробок не в повному обсязі відповідають потребам системи забезпечення економічної безпеки і до того ж запропоновані наукові результати не застосовують в аграрній економіці внаслідок низької прийнятності до інновацій підприємницького сектору, невисокої його дохідності.

Прогнозно-аналітичні дослідження демонструють, що перехід від традиційної парадигми розроблення та реалізації аграрної політики до інноваційного варіанту стає щораз більш актуальним. Це зумовлено тією обставиною, що до кінця цього періоду можна очікувати вичерпання наявного потенціалу зростання сільськогосподарського виробництва, спираючись на консервативні підходи.

У зв'язку з наявністю сукупності проблем інноваційного розвитку аграрного виробництва необхідно вирішити такі завдання:

- сформувати комплекс взаємопов'язаних галузевих інвестиційно-інноваційних програм і проектів, які реалізують ідеї у всьому ланцюжку: від фундаментальних досліджень до освоєння інноваційних ринкових ніш;
- забезпечити наукову і науково-технічну сферу фінансовими та матеріальними ресурсами у контексті ефективного функціонування прогресивних форм державно-приватного партнерства;
- сформувати інституційне середовище для здійснення і впровадження інноваційних технологій.

Таблиця 1. Стратегічні напрями інституційно-структурного регулювання соціально-економічного розвитку аграрного виробництва в Україні

Інституційно-структурна складова	Основні напрямки інституційно-структурної модернізації
Структурні зміни в галузі	Прискорений розвиток пріоритетних галузей, які є точками зростання, забезпечують економічний прорив і створення умов для довгострокового сталого розвитку аграрного виробництва. Розширення традиційних виробництв, спричинене зростаючим платоспроможним попитом. Формування нових виробництв відповідно до світових прогресивних тенденцій. Розвиток унікальних національних виробництв з метою створення нових конкурентних переваг на внутрішньому і світовому ринках. Створення альтернативних сільському господарству виробництв з використанням рекреаційного та культурно-історичного потенціалів територій України
Вплив структурних складових організаційно-економічного механізму функціонування аграрного виробництва	Підтримання багатоукладності на селі. Покращення співвідношення кількості прибуткових і збиткових підприємств. Подальше стимулювання процесів реструктуризації та реформування сільськогосподарських підприємств, підвищення їх ефективності, зокрема через стимулювання інноваційної активності, розвиток ринку консалтингових послуг, створення системи інформаційного забезпечення, доступність фінансових ресурсів, сприяння процесам інтеграції
Модернізація інституційного забезпечення	Прогресивна зміна структури власності в сільському господарстві. Розвиток усіх форм виробництва: великого, середнього, малого. Створення рівних умов функціонування та одержання доходів, формування ефективного конкурентного середовища і взаємовигідних відносин між суб'єктами сільської економіки. Забезпечення адекватних пропорцій державної підтримки сільських товаровиробників. Розвиток інститутів ринку сільськогосподарської продукції та сировини, праці і капіталу, формування інфраструктури забезпечення підприємницької діяльності
Територіальна структура	Прогресивний розподіл випуску продукції галузі по території країни. Вирівнювання міжрегіональних рівнів економічного розвитку галузі
Вплив відтворювальних процесів на соціально-економічну безпеку аграрного виробництва	Забезпечення ефективних пропорцій у структурі факторів виробництва. Максимальне залучення в господарський обіг і підвищення ефективності використання природних, матеріальних та людських ресурсів на основі посилення мотиваційних механізмів розвитку, інноваційно-інвестиційної діяльності, ресурсозберігальної політики, охорони довкілля та ін.
Особливості розвитку технологічної структури	Перехід на інноваційний шлях розвитку, технічна і технологічна модернізація галузі
Структура зовнішньоекономічних зв'язків	Прогресивні зміни структури імпорту й експорту в галузі. Максимально можливе задоволення попиту населення на продовольчі товари за рахунок власних ресурсів та активізація процесів імпортозаміщення. Формування пріоритетів та інструментів зовнішньоекономічної аграрної політики

**Розроблено автором на основі [2-10].*

Необхідні як спеціалізовані організації у вигляді загальнодержавних та регіональних галузевих інвестиційно-інноваційних фондів, технологічних і науково-освітніх альянсів та інших структур, так і відповідні закони і норми, оскільки надзвичайно важливо своєчасно впроваджувати результати наукових досліджень;

- посилити роль суб'єктів аграрного виробництва в інноваційному процесі, стимулювати впровадження розробок у виробництво шляхом розширення доступності фінансових ресурсів, зниження податкового навантаження та інших стабілізаторів;
- організувати конкурентоспроможні центри знань через об'єднання науково-дослідних організацій для встановлення гнучкого, швидкого та плідного співробітництва з різних напрямів інноваційної діяльності;

- сформувати систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, необхідних для реалізації конкретних інноваційних програм і проектів, а також державних службовців, які зайняті регулюванням інноваційного процесу;
- забезпечити контроль за використанням інновацій для визначення потреби в них та відповідності екологічним, технічним та іншим вимогам;
- розробити методи обліку та моніторингу впливу інноваційної діяльності на соціально-економічний розвиток аграрного виробництва [11-14].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Сформовані нами різноаспектні стратегічні імперативи забезпечення соціально-економічного розвитку аграрного виробництва пов'язані з переходом на інноваційний шлях інституційно-структурної модернізації аграрного виробництва. Необхідно звернути увагу на комплексність і системність їх вирішення. Тільки в цьому випадку можливе надання вітчизняному аграрному виробництву статусу високоефективного, стабільного і такого, що швидко розвивається, спрямованого на стійкий розвиток національної економіки.

Список літератури

1. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua>, вільний.
2. Ніколюк, О. В. Вплив соціальної відповідальності бізнесу на конкурентоздатність підприємств аграрного сектору / О. В. Ніколюк, Т. М. Гнат'єва // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2014. – № 4(76). – С. 151-157.
3. Ніколюк, О. В. Державне регулювання цін на сільськогосподарську продукцію в Одеському регіоні / О. В. Ніколюк // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 2(9). Полтава: ПДАА. 2014. – С. 20-26.
4. Лозинська, Т. М. Національний продовольчий ринок в умовах глобалізації: монографія / Т. М. Лозинська. – Харків: Магістр, 2007. – 272 с.
5. Регулювання аграрного сектору економіки України в умовах євроінтеграції: монографія / [Діброва А. Д. та [ін.] ; за ред. А. Д. Діброви, В. Є. Андрієвського; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України, Ін-т розвитку аграр. ринків. – Київ: Інтердрук, 2014. – 572 с.
6. Рентабельність операційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / за заг. ред. Я. А. Жаліла. – Київ: НІСД, 2011. – 104 с.
8. Галицький, О. М. Проблеми нормативно-правового регулювання обліку розрахунків з соціального забезпечення на підприємствах сільського господарства / О. М. Галицький // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2013. – Випуск № 6. – С. 95-99.
9. Гнат'єва, Т. М. Аналіз рівня захищеності економічних інтересів аграрного виробництва в умовах інтеграції України до світового економічного простору / Т. М. Гнат'єва, О. О. Давидюк // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2017. – №6. – С. 110-123.
10. Гришова, І. Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як чинник соціально-економічного розвитку / І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата, В. В. Гришов // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 3 (3). – С. 17-28.
11. Naumov, O., Gryshova, I., Rozsa, Z. (2018). Leadership in Energy Efficiency of Agro-industrial Production: Regional Aspects. Leadership for the Future Sustainable Development of Business and Education. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham, 579-590.
12. Baimuratov, M., Gryshova, I., Akhmetova, I. (2018). Leadership of Territorial Communities: Local and Global Factors. Leadership for the Future Sustainable Development of Business and Education. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham, 179-188.
13. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L. (2017). The asymmetry of the resource configuration and its destructive impact on the capitalization of agribusiness. The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine, 2, 128-133.
14. Nikoliuk, O., Gryshova, I., Shestakovska, T. (2017). The organic production in the context of improving the ecological safety of production of the food industry. Food Science and Technology, 11(4), 103-111.

References

1. *Ofitsiynnyy sayt Ministerstva ahrarnoyi polityky ta prodovol'stva Ukrayiny*. (2018). Retrieved from: <http://www.minagro.kiev.ua>.
2. Nikolyuk, O. V., Hnat'yeva, T. M. (2014). Vplyv sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu na konkurentozdatnist' pidpryyemstv ahrarnoho sektoru. *Visnyk Chernihivs'koho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu*, 4(76), 151-157.
3. Nikolyuk, O. V. (2014). Derzhavne rehulyuvannya tsin na sil'skohospodars'ku produktsiyu v Odes'komu rehioni. *Naukovi pratsi Poltavs'koyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademiyi*, 2(9), 20-26
4. Lozyns'ka, T. M. (2007). *Natsional'nyy prodovol'chyy rynek v umovakh hlobalizatsiyi*. Kharkiv: Mahistr.
5. Dibrova A. D. (2014). *Rehulyuvannya ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrayiny v umovakh yevrointehratsiyi*. Kyiv : Interdruk.
6. *Rentabel'nist' operatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti*. (2017). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Zhalilo, Ya. A. (2011). *Rozvytok ahrarnoho vyrobnytstva yak peredumova zabezpechennya prodovol'choyi bezpeky Ukrayiny*. Kyiv: NISD.
8. Halyts'kyy O. M. (2013). Problemy normatyvno-pravovoho rehulyuvannya obliku rozrakhunkiv z sotsial'noho zabezpechennya na pidpryyemstvakh sil's'koho hospodarstva. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 6, 95-99.
9. Hnat'yeva, T. M., Davydyuk, O. O. (2017). Analiz rivnya zakhyshchenosti ekonomichnykh interesiv ahrarnoho vyrobnytstva v umovakh intehratsiyi Ukrayiny do svitovoho ekonomichnoho prostoru. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 6, 110-123.
10. Gryshova, I. Yu., Shcherbata, M. Yu., Gryshov, V. V. (2015). Sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu yak chynnyk sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku. *Problemy i perspektyvy ekonomiky*, 3 (3), 17-28.
11. Naumov, O., Gryshova, I., Rozsa, Z. (2018). Leadership in Energy Efficiency of Agro-industrial Production: Regional Aspects. *Leadership for the Future Sustainable Development of Business and Education*. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham, 579-590
12. Baimuratov, M., Gryshova, I., Akhmetova, I. (2018). Leadership of Territorial Communities: Local and Global Factors. *Leadership for the Future Sustainable Development of Business and Education*. Springer Proceedings in Business and Economics. Springer, Cham, 179-188
13. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L. (2017). The asymmetry of the resource configuration and its destructive impact on the capitalization of agribusiness. *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 2, 128-133.
14. Nikoliuk, O., Grushova, I., Shestakovska, T. (2017). The organis production in the sontext of improving the esologisal safety of prodution of the food industry. *Food Science and Technology*, 11(4), 103-111.

Стаття надійшла до редакції 02.03.2018 р.

Г. Г. КАЗАРЯН

кандидат економічних наук,
директор,

Асоціація «Всеукраїнська спілка протезно-ортопедичних підприємств «Ортонет»

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ІНСТИТУЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

Казарян, Г. Г. Формування механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю [Текст] / Г. Г. 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 311-317. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті визначено методи та принципи формування механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, визначено недоліки вітчизняного фінансового механізму соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями та механізми інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Ключові слова: *особи з обмеженими фізичними можливостями; соціально-економічне забезпечення; інституційне регулювання.*

G. G. KAZARIAN

PhD in Economics,
Director,

Association "All-Ukrainian Union of Prosthetic and Orthopedic Enterprises" Ortonet "

FORMATION OF MECHANISM OF INSTITUTIONAL REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC PROVIDERS OF PERSONS WITH DISABILITIES

Abstract

The article defines the methods and principles of forming the mechanism of institutional regulation of social and economic provision of persons with disabilities, deficiencies of the domestic financial mechanism of socio-economic provision of persons with disabilities and mechanisms of institutional regulation of socio-economic provision of persons with disabilities.

Keywords: *persons with limited physical abilities; socio-economic provision; institutional regulation.*

JEL classification: L31

Вступ

Функціонування системи соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями базується на Законі України «Про соціальні послуги» [1], який було прийнято ще у 2003 р., однак значна частина положень статей закону і до сьогодні не мають адекватного впливу на її реалізацію, внаслідок чого така система залишається недостатньо ефективною [2]. Ключовою причиною неможливості реалізувати повною мірою положення закону [1] є відсутність відповідних механізмів інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, які перебувають на стадії розроблення, апробації або впровадження. Ключовими об'єктами механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями є отримувачі таких послуг – особи, окремі соціальні групи, які перебувають у складних життєвих обставинах і не можуть самотійно їх подолати. Суб'єктами механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, крім зазначених вище, є: суспільство, людина, соціальні інститути, політичні партії,

профспілки, осередки громадських і благодійних організацій, благодійні фонди, підприємці, ЗМІ, соціальні, інші професійні працівники, зацікавлені сторони (спонсори, меценати, роботодавці, науково-дослідні організації, фахівці, що розроблюють і реалізують політику у системі соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями).

Однак держава є ключовим суб'єктом механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, яка має виконувати координуючу та організуючу роль у врегулюванні суспільних відносин, процесів у цьому механізмі.

Формування механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю розглядали в наукових працях Галицький О. М., Гонта О. І., Гришова І. Ю., Дяченко О. П., Мельник О. Г., Наумова Л. М., Стоянова-Коваль С. С. [6-16]. Проте державне регулювання соціального захисту осіб з інвалідністю залишається неефективним та таким, що потребує трансформацій його державних механізмів.

Мета статті

Мета статті – визначити методи та принципи формування механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю.

Виклад основного матеріалу дослідження

Важлива роль у розробленні і реалізації принципів та механізмів інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями належить уповноваженим органам державної влади у сфері надання соціальних послуг, до основних з яких слід віднести:

- центральні органи виконавчої влади, які забезпечують формування і реалізацію державної політики у сфері соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, надання соціальних послуг (Міністерство соціальної політики) та його територіальні органи, які здійснюють управління, координацію у цій сфері; центральні органи виконавчої влади розробляють проекти нормативно-правових актів, що регулюють діяльність у системі забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, зокрема встановлюють гарантований мінімум соціальних послуг, затверджують державні стандарти таких послуг, ведуть реєстр надавачів таких послуг, координують діяльність місцевих органів влади, проводять моніторинг дотримання норм права щодо надання відповідних соціальних послуг;
- місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування, які формують пріоритети та забезпечують реалізацію державної політики в системі забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями; визначають потреби таких осіб відповідних адміністративно-територіальних одиниць у необхідних послугах, їх видах і обсягах шляхом збирання, узагальнення та аналізу інформації про стан та життєві обставини осіб з обмеженими фізичними можливостями, оцінки впливу послуг на процес подолання складних життєвих обставин; розробляють, затверджують та фінансують комплексні регіональні цільові соціальні програми із забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями; проводять соціальне замовлення за рахунок коштів, які передбачені Законом України «Про соціальні послуги» [1] для фінансування відповідних заходів (послуг); забезпечують управління, контроль та координацію діяльності суб'єктів, які здійснюють необхідне соціально-економічне забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями; здійснюють моніторинг та оцінку якості соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Центральні органи виконавчої влади, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування під час організації соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями взаємодіють між собою, а також із суб'єктами, які надають такі соціальні послуги, іншими юридичними та фізичними особами. Важливими суб'єктами механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями є інститути не тільки держави, але й громадянського суспільства, які повинні мати право отримувати та аналізувати інформацію щодо забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, брати участь у прийнятті відповідних рішень та здійснювати контроль за їх виконанням і моніторинг якості наданих соціальних послуг.

Держава порівняно з недержавними інститутами має значно ширші владні повноваження в цій сфері, які реалізуються відповідними органами державної влади шляхом державного регулювання. Держава з метою соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, яке відноситься до її соціальної функції, використовує широкий спектр механізмів. Держава має визначити умови функціонування ринку соціально-економічного захисту та забезпечувати їх дотримання всіма суб'єктами, що надають відповідні соціальні послуги, оперативно та адекватно реагувати на внутрішні та зовнішні потреби, які виникають у сучасних умовах.

Залучення інститутів державного та недержавних суспільних секторів до здійснення моніторингу та проведення комплексного оцінювання результатів на «виході» є передумовою та важливим чинником розвитку інтегрального механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями. Моніторинг та оцінювання [2] це підсистема, результати якої є базою для розроблення, внесення змін, доповнень у ході визначення, корегування цілей у механізмі інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Суспільні потреби, інтереси та цілі зумовлюють необхідність певних заходів, дій, які в державному регулюванні здійснюються шляхом прийняття та практичної реалізації відповідних рішень. Таким способом і відбувається реалізація головних функцій держави. Виходячи із вищевикладеного, можна зазначити про необхідність виокремлення двох блоків формування та реалізації механізмів інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями: 1) потреби, інтереси, цілі, мотиви, стимули; 2) рішення, дії, результати. До першого блоку механізмів інституційного регулювання слід зарахувати потреби осіб з обмеженими фізичними можливостями. Метою держави в цьому контексті є розв'язання їхніх життєвих проблем шляхом надання необхідних соціальних послуг. До другого блоку належать відповідні рішення, дії, політика щодо соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, процес організації і забезпечення їх реалізації, досягнуті внаслідок цього результати, їх моніторинг.

При розробленні та реалізації механізмів інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями важливо враховувати фактори, які комплексно впливають на процеси регулювання, які виокремлюють у такі: політичні, економічні, соціальні та інші відповідно до основних сфер суспільної діяльності. Це означає, що механізми інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями мають розроблятися відповідно до основних сфер суспільної діяльності та використовуватися комплексно, тобто вони мають поєднувати в собі політичні, соціально-економічні, організаційні та нормативно-правові засоби цілеспрямованого впливу суб'єктів таких механізмів.

Досягнення визначених цілей механізмів інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями потребує належного ресурсного забезпечення, зокрема фінансового, кадрового, інформаційного, організаційного, матеріально-технічного, яке є ключовою складовою механізмів інституційного регулювання.

Такі механізми базуються на взаємозв'язках і взаємодіях між потребами, інтересами осіб з обмеженими фізичними можливостями, суб'єктами регулювання (відповідні органи влади, посадові особи) та об'єктами регулювання (суспільні процеси, організації, колективи, індивіди) в цій сфері.

Нормативно-правовий механізм, який має підтримувати належне законодавче регулювання взаємовідносин, що виникають при організації процесу соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, реалізацію права громадян на отримання гарантованого державою рівня якості та в необхідних обсягах відповідних соціальних послуг, не виконує свого основного призначення. Враховуючи те, що протягом останнього десятиліття в Україні прийнято понад 20 законів, які встановлюють державні гарантії щодо надання різним категоріям населення соціальних послуг та допомог, до яких належить також Закон України «Про соціальні послуги» [1], цей механізм є неповністю розробленим і впровадженим. Положення закону не знайшли належного відображення у нормативно-правових актах, що регламентують питання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, поглибили протиріччя у національному законодавстві та не відповідають міжнародним нормам і стандартам.

Фінансовий механізм пов'язаний із гарантуванням ефективності соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями необхідними фінансовими ресурсами. Цей механізм характеризується послугами низького рівня адресності, вкрай неефективними та нераціональними соціальними грошовими виплатами, наданням цілого переліку громіздких і непрозорих пільг та іншими формами радянської моделі соціального забезпечення. Невиправданою є ситуація, яка існує в Україні протягом останніх років, коли обсяги бюджетних соціальних видатків постійно зростають, а недофінансування сфери соціальних послуг коливається у межах 40 % та має стійку тенденцію до збільшення. На державному та місцевому рівнях фінансування соціальних послуг здійснюється не за окремою статтею, а за різними видатковими статтями бюджету (видатки на житлово-комунальне господарство, освіту, охорону здоров'я та ін.), що ускладнює визначення відповідних статистичних показників соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями. Серйозним недоліком вітчизняного фінансового механізму соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями є неможливість спрямування коштів з державного і місцевих бюджетів недержавним суб'єктам, що можуть виконувати відповідні завдання. Іншими словами, чинне вітчизняне бюджетне законодавство базується на засадах, які передбачають надання соціальних послуг лише через державні бюджетні установи, що фінансуються за

статтями видатків «Соціальний захист та соціальне забезпечення».

Застосування на практиці такого підходу у фінансовому механізмі забезпечує зазвичай утримання бюджетних установ, а не адресне надання соціальних послуг з метою забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями. Чинний фінансовий механізм регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями порушує і принцип субсидіарності та паралізує конкуренцію та ринкові відносини у цій сфері, призводить до монопольного становища державних суб'єктів, що надають соціальні послуги, низьких рівнів якості і ефективності таких послуг. Фінансовий механізм інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями є проблемою, що не дає змогу реалізовувати норми ст. 14 Закону України «Про соціальні послуги» [1] та потребує докорінних змін, приведення його у відповідність до європейських норм і вимог.

Організаційний механізм інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями є сукупністю здійснюваних державними та недержавними інститутами організаційно-економічних впливів, які спрямовано на розвиток і підвищення ефективності функціонування інтегрованого механізму. Іншими словами, організаційний механізм визначає спосіб організації інститутів системи забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями та здійснення її державного регулювання. Організаційний механізм тісно пов'язаний з нормами права, які визначають спроможність інститутів і регламентують організаційну структуру вказаного механізму. Організаційний механізм інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, який є найбільш містким порівняно з іншими механізмами, складається з відповідних інструментів, а саме:

- соціальне замовлення – це інструмент регулювання діяльності у сфері соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями шляхом залучення на договірній основі суб'єктів господарювання для задоволення відповідних потреб, визначених місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування [1].

Соціальне замовлення або контрактування є широкоживим у розвинутих країнах світу інструментом упровадження державних соціальних програм, надання соціальних послуг і розв'язання соціальних проблем. Як свідчить практика, у сучасних умовах соціальне замовлення, яке базується на договірних відносинах, є найбільш адекватною формою реалізації політики держави щодо соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями. Соціальне замовлення оплачується, як правило, за рахунок бюджетних коштів, що надаються за результатами проведеного державою (органом державної влади або органом місцевого самоврядування) відкритого конкурсного відбору (тендеру) суб'єкту, який надає такі послуги (юридичній особі), з подальшим укладанням між ними договору (контракту щодо надання соціальних послуг) у контексті соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями.

Соціальне замовлення є ефективним інструментом демонополізації ринку соціальних послуг і розподілу замовлень щодо їх виконання на конкурсній основі. Обов'язковою умовою соціального замовлення є делегування державою визначеним організаціям ресурсів, повноважень в обсягах, достатніх для реалізації доручених послуг щодо забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, а також взяття ними на себе зобов'язань, несення відповідальності за ефективність і якість їх надання. На жаль, в Україні соціальне замовлення і досі залишається як нововведення, а не як дієвий інструмент, який набув широкого застосування в практичній діяльності [2]. Ефективність використання соціального замовлення, як інструменту організаційного механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, значною мірою залежить від управління якістю наданих послуг. У цьому напрямі важливим стає питання ідентифікації відносних характеристик якості соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями (використовуючи відповідні показники), що дає змогу зіставити їх фактичні значення з нормативними та на цій основі здійснювати регулюючий вплив на механізм інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями в частині підвищення рівня якості наданих послуг.

- ліцензування, яке регулюється Законом України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [3], є важливим інструментом організаційного механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, що забезпечує державний контроль і регулювання господарської діяльності, здійснюваної державними, комунальними і недержавними суб'єктами інтегрального механізму. Ліцензування в системі інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями полягає у видачі, переоформленні та анулюванні ліцензій, веденні ліцензійних справ і ліцензійних реєстрів, контролі за додержанням ліцензіатами ліцензійних умов, видачі розпоряджень про усунення порушень ліцензійних умов. Ліцензія є документом дозвільного характеру, який дає

суб'єкту право на надання певної соціально-економічної послуги, яке відповідно до законодавства підлягає обмеженню.

Інституційне регулювання базується на інформаційних потоках (зібраних вихідних та оброблених кінцевих даних), які є підґрунтям для прийняття управлінських рішень у досліджуваній сфері. Під інформацією про соціально-економічне забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями розуміють будь-яку інформацію в письмовій, аудіовізуальній, електронній чи іншій матеріальній формі щодо наявності, обсягів, порядку та умов отримання тих чи інших заходів.

Кадровий механізм детермінує ефективність та якість соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями. Під кадровим механізмом соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, автор пропонує розуміти, здійснювану уповноваженими суб'єктами впорядковану діяльність, яку спрямовано на безперервне виконання функцій, пов'язаних з пошуком кадрів, їх розвитком (оцінка, контроль, навчання, підготовка, перепідготовка, підвищення кваліфікації тощо), нормативно-правового регулювання і стимулювання їх трудової діяльності, надання відповідного захисту.

Наявність у механізмі соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями кваліфікованих кадрів, зокрема організація підготовки фахових працівників для надання соціальних послуг, залишається вкрай гострою проблемою. Так соціальні служби, установи, заклади в Україні укомплектовані фахівцями на 60-70 %, переважна більшість яких не має відповідної фахової освіти, професійної підготовки визначених нормативними документами. А спеціалісти, які отримали відповідну фахову освіту та працевлаштовані в системі надання соціальних послуг, як правило, не залишаються в ній працювати на тривалий час. Тобто механізму соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями притаманний високий рівень плинності кадрів. Причинами цього є вкрай низький рівень заробітної плати, складність роботи та соціально-побутові умови проживання соціальних працівників у сільській місцевості. Як відомо, фінансування оплати праці соціальних працівників здійснюється за залишковим принципом, що продовжує діяти у вітчизняному механізмі соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями ще з радянських часів. Зрозуміло, що низькі зарплати, нівелювання статусу соціальних працівників та інших фахівців, які надають соціальні послуги, негативно впливають на рівень кваліфікації кадрів і призводять до їх відтоку – в Україні спостерігається тенденція до збільшення зовнішньої трудової міграції – їх виїзду на роботу в зарубіжні країни з більшою в кілька разів заробітною платою та комфортнішими умовами праці.

Науково-прикладний та освітній механізми інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями. Базою для проведення реформ, інноваційних зрушень в механізмі соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями є науково-прикладний механізм. Становлення, ефективне функціонування сучасного механізму соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями означає широке та наскрізне впровадження інновацій, нововведень у практичну діяльність відповідних інститутів. Європейські моделі соціально-економічного забезпечення базуються на результатах науково-дослідної діяльності, науково-прикладних розробках та широкому впровадженні нових технологій у сферу забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, у діяльність профільних міністерств, їх підрозділів, соціальних служб тощо.

Освітній механізм інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями – сукупність принципів, форм і методів впливу на професійні навчання, підготовку, перепідготовку, підвищення кваліфікації та атестацію фахівців системи соціально-економічного забезпечення. Освітній механізм інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями реалізується на базі тісної співпраці Міністерства соціальної політики, Міністерства освіти та науки і безпосередньо соціальних служб, в які спрямовуються фахівці з відповідною професійною підготовкою. Зрозуміло, що невідповідна або неналежного рівня професійна підготовка фахівців, діяльність яких пов'язана з наданням соціальних послуг щодо забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями значною мірою знижує рівні ефективності та якості таких послуг. А відтак, питання розроблення відповідного пакету навчальних документів, зокрема компетентності та спеціалізації для професійної підготовки фахівців у закладах вищої освіти для механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, стандарти яких відсутні для галузі знань «Соціальна робота» є сьогодні важливими питаннями, які потребують вирішення.

Результатом реалізації інтегрованого механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями, «виходом» або ефектом синергії є рівні якості життя осіб з обмеженими фізичними можливостями, які вимірюють у встановленому порядку відповідно до розроблених методик. Основним інструментом оцінки якості життя є спеціально розроблені опитувальники.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, механізми інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями – це способи розв'язання певної важливої проблеми, явища в суспільстві та управлінський процес, який складається з розроблення, послідовної і поетапної реалізації відповідних засобів, важелів для досягнення цілей, визначених на науковому підґрунті. Невід'ємною складовою механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з обмеженими фізичними можливостями є підсистема зворотного зв'язку, формами реалізації якої на практиці є аудит, різні види контролю, оцінювання (проведення спеціальних опитувань отримувачів допомоги, звернення громадян, фокус-групи тощо). Підсистема зворотного зв'язку важлива для функціонування такого механізму, оскільки вона: забезпечує її циклічність, відкритість; дає змогу здійснювати моніторинг поточних результатів, аналізувати та оцінювати рівні якості соціально-економічного забезпечення, яке вимірюється у відповідних показниках, індикаторах та вносити необхідні корективи на початковому етапі.

Список літератури

1. Про соціальні послуги: Закон України від 19 черв. 2003 р. № 966-IV (із змінами, внесен. згідно із 9 Законами у 2004-2016 рр.) // Офіц. вісн. України. 2003. 1 серп. (№ 29). С. 52. Ст. 1435.
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5/2015 // Офіц. вісн. України. 2015. 23 січ. (№ 4). С. 8. Ст. 67.
3. Соціальні послуги в Україні : сьогодення та перспективи / Т. В. Семигіна, К. С. Міщенко, Т. Г. Кіча та ін. – К. : Вид-во ВК «Зірка», Проект Тасіс «Посилення регіональних соціальних служб», 2007. – 52 с.
4. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України від 1 черв. 2000 р. № 1775-III (із змінами) // Офіц. вісн. України. 2000. 21 лип. (№ 27). С. 1. Ст. 1109.
5. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо інформування населення про соціальні послуги: Наказ Міністерства соціальної політики України від 28 жовт. 2014 р. № 828 / Мінсоцполітики України : офіц. веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article>.
6. Гришова, І. Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як чинник соціально-економічного розвитку / І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата, В. В. Гришов // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 3 (3). – С.17-28.
7. Казарян, Г. Г. Державна політика в сфері інклюзивної освіти / Г. Г. Казарян, В. П. Петровський // Zbiór artykułów naukowych z Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej (on-line) zorganizowanej dla pracowników naukowych uczelni, jednostek naukowo-badawczych oraz badawczych z państw obszaru byłego Związku Radzieckiego (31.05.2018) – Warszawa, 2018. – str.17-21.
8. Мельник, О. Г. Сучасні тенденції економічної інтеграції осіб з обмеженими фізичними можливостями в Україні / О. Г. Мельник // Теорія і практика підприємств. Т2. Дніпро: Пороги, 2017. – С. 369-376.
9. Наумов, О. Б. Методологічні контури державного регулювання розвитку та безпеки соціально-економічних систем / О. Б. Наумов, С. С. Стоянова-Коваль // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2017. – № 6. – С. 123-129.
10. Соціальні послуги в Україні: сьогодення та перспективи / Т. В. Семигіна, К. С. Міщенко, Т. Г. Кіча та ін. – К.: Вид-во ВК «Зірка», Проект Тасіс «Посилення регіональних соціальних служб», 2007. – 52 с.
11. Трощинський, В. П. Концептуальні засади державної політики в соціогуманітарній сфері на регіональному рівні: навч. посіб. / В. П. Трощинський, П. К. Ситник, В. А. Скуратівський та ін. – К.: НАДУ, 2008. – 80 с.
12. Мищак, І. М. Реформування законодавчого забезпечення права на освіту людей з особливими потребами в Україні / І. М. Мищак // Конституційна реформа в Україні: новий етап та сучасні виклики. – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. – С. 173-179.
13. Мищак, І. М. Правове забезпечення запровадження інклюзивної освіти в Україні / І. М. Мищак // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2014. – № 5. – С. 37-43
14. Баймуратов, М. О. Сучасні тенденції правового забезпечення надання освітніх послуг в європейських країнах / М. О. Баймуратов // Вісник Маріупольського державного університету. – 2015. – Вип. 9-10. – С.129-135.
15. Gryshova, I. Conceptualization of the Organizational Management Mechanism of the Development of the National Education System in the Context of Its Quality / I. Gryshova, E. Nikoliuk, T. Shestakovska // Science and education. – 2017. – №10. – С. 118-125.

References

1. *Pro sotsial'ni posluhy*: Zakon Ukrayiny vid 19 cherv. 2003 r. # 966-IV. (2003). Ofits. visn. Ukrayiny, 29, 52.
2. *Pro Stratehiyu staloho rozvytku «Ukrayina – 2020»* (2015). Ofits. visn. Ukrayiny, 4, 8. 67.
3. Semyhina, T. V., Mishchenko, K. S., Kicha, T. H. (2007). *Sotsial'ni posluhy v Ukrayini: s'ohodennya ta perspektyvy*. Kyiv: Zirka, Proekt Tasis «Posylennya rehional'nykh sotsial'nykh sluzhb».

-
4. *Pro litsenzuvannya pevnykh vydiv hospodars'koyi diyal'nosti*. (2000). Ofits. visn. Ukrayiny, 27, 1.
 5. Pro zatverdzhennya Metodichnykh rekomendatsiy shchodo informuvannya naselennya pro sotsial'ni posluhy (2014). Retrieved from: <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article>.
 6. Hryshova, I. Yu., Shcherbata, M. Yu., Hryshov, V. V. (2015). Sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu yak chynnyk sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 3 (3), 17-28.
 7. Kazaryan, H. H. & Petrovs'kyy, V. P. (2018). Derzhavna polityka v sferi inklyuzyvnoyi osvity. Zbiór artykułów naukowych z Konferencji Międzynarodowej Naukowo-Praktycznej (on-line) zorganizowanej dla pracowników naukowych uczelni, jednostek naukowo-badawczych oraz badawczych z państw obszaru byłego Związku Radzieckiego (31.05.2018) – Warszawa, 17-21.
 8. Mel'nyk, O. H. (2017). Suchasni tendentsiyi ekonomichnoyi intehratsiyi osib z obmezhenymy fizychnymy mozhlyvostyamy v Ukrayini. *Teoriya i praktyka pidpryyemstv*, 369-376.
 9. Naumov, O. B. & Stoyanova-Koval', S. S. (2017). Metodolohichni kontury derzhavnogo rehulyuvannya rozvytku ta bezpeky sotsial'no-ekonomichnykh system. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 6, 123-129.
 10. Semyhina, T. V., Mishchenko, K. S., Kicha, T. H. (2007). *Sotsial'ni posluhy v Ukrayini: s'ohodennya ta perspektyvy*. Kyiv: Zirka, Proekt Tasis «Posylennya rehional'nykh sotsial'nykh sluzhb».
 11. Troshchyns'kyy, V. P., Sytnyk, P. K., Skurativs'kyy, V. A. (2008). *Kontseptual'ni zasady derzhavnoyi polityky v sotsiohumanitarniy sferi na rehional'nomu rivni*. Kyiv: NADU.
 12. Myshchak, I. M. (2015). *Reformuvannya zakonodavchoho zabezpechennya prava na osvitu lyudey z osoblyvymy potrebamy v Ukrayini. Konstytutsiyana reforma v Ukrayini: novyy etap ta suchasni vyklyky*. Kyiv: Instytut zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrayiny.
 13. Myshchak, I. M. (2014). Pravove zabezpechennya zaprovadzhennya inklyuzyvnoyi osvity v Ukrayini. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrayiny*, 5, 37-43
 14. Baymuratov, M. O. (2015). Suchasni tendentsiyi pravovoho zabezpechennya nadannya osvity posluh v yevropeys'kykh krayinakh. *Visnyk Mariupol's'koho derzhavnogo universytetu*, 9-10, 129-135.
 15. Gryshova, I. Nikoliuk, E., Shestakovska, T. (2017). Conceptualization of the Organizational Management Mechanism of the Development of the National Education System in the Context of Its Quality. *Science and education*, 10, 118-125.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2018 р.

Наталія Валеріївна ТЕРЕНТ'ЄВА

викладач,
кафедра управління персоналом і маркетингу,
Запорізький національний університет

Олександр Григорович ЧЕРЕП

доктор економічних наук, професор,
кафедра управління персоналом і маркетингу,
Запорізький національний університет

АНАЛІЗ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Терент'єва, Н. В. Аналіз методичних підходів до оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю [Текст] / Наталія Валеріївна Терент'єва, Олександр Григорович Череп // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 318-324. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проаналізовано методичні підходи до оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю промислових підприємств, виділено критерії оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємств виділено, визначено етапи дослідження ефективності. У дослідженні визначено, що поняття ефективності збутової діяльності – системне, багатокритеріальне та вимагає аналізу, врахування і планування показників, що характеризують ефективність управління з різних позицій. Методологічні засади оцінки ефективності збутової діяльності промислових підприємств в умовах значної невизначеності зовнішніх факторів в Україні досліджені недостатньо, що зумовлює виникнення труднощів при проведенні оцінки ефективності збутової діяльності в реальному секторі економіки.

Ключові слова: ефективність управління збутовою діяльністю; показники ефективності; ринок збуту; рентабельність; частка ринку; стратегія.

Nataliia Valeriivna TERYTYEVA

Lecturer,
Department of Personnel Management and Marketing,
Zaporizhzhya National University

Oleksandr Hryhorovych CHEREP

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Personnel Management and Marketing,
Zaporizhzhya National University

ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF EFFICIENCY OF SALES ACTIVITY MANAGEMENT

Abstract

The article analyses the methodical approaches to the evaluation of the efficiency of sales activity management of industrial enterprises. The criteria for assessing the efficiency of sales activity management of enterprises are determined. The stages of research of the effectiveness are identified. It is determined that the effectiveness of sales activity management is a systemic, multicriteria concept. It requires the analysis, consideration and planning of indicators that characterize the effectiveness of sales activity management from different positions. The methodological principles for assessing the efficiency of sales activity of industrial enterprises in conditions of significant uncertainty of external factors in Ukraine are studied insufficiently. Such situation causes difficulties in assessing the efficiency of sales activities in the real sector of the economy.

Keywords: *efficiency of sales activity management; efficiency indicators; outlet; profitability; market share; strategy.*

JEL classification: M31

Вступ

В умовах загострення конкурентної боротьби як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках менеджмент підприємства повинен звертати значну увагу на оцінку збутової діяльності, оскільки від цього суттєво буде залежати фінансова стійкість підприємства. У зв'язку з необхідністю розв'язання проблем організації діяльності промислових підприємств особливої актуальності набувають питання формування ефективної системи управління збутової діяльності на основі сучасних принципів і методів управління. Діагностика ефективності управління збутової діяльності підприємства передбачає аналіз показників результативності діяльності, внутрішніх та зовнішніх ключових факторів її зростання, оцінювання рівня використання потенціалу підприємства (як виробничого, так і комерційного), ризиків збутової діяльності, а також перспектив та можливостей розвитку підприємства.

Останнім часом питанням оцінки ефективності управління збутовою діяльністю промислових підприємств присвячується щораз більше уваги закордонних вчених, в т. ч. Р. Берна, Г. Дж. Болта та ін. Діагностика ефективності системи збуту передбачає не тільки розрахунок показників її ефективності, а й аналіз факторів, що вплинули на відхилення планових і фактичних показників збуту.

Ефективність управління збутовою діяльністю передбачає оцінку її ефективності загалом як системи, її окремих елементів та відповідність управління збутовою діяльністю стратегічному управлінню підприємством та бізнес-концепції. Результатом діяльності підприємства є показники ефективності вирішення конкретних поставлених завдань, одним із найважливіших з яких є питання щодо процесу управління збутовою діяльністю підприємства в умовах посилення конкуренції на ринках збуту, підвищення витрат, які пов'язані з реалізацією та просуванням товарів, а також підвищення вимог споживачів до якості обслуговування для вітчизняних виробників.

Мета статті

Мета статті полягає у аналізі питання оцінки ефективності управління збутовою діяльністю промислових підприємств у сучасних умовах. На жаль, у вітчизняній економіці воно опрацьоване недостатньо, що значно зменшує можливості використання управлінцями підприємств реального сектору економіки методичних розробок, що відповідають сучасним умовам господарювання в Україні та враховують особливості розвитку вітчизняної промисловості. Водночас слід зазначити, що останнім часом вітчизняні вчені почали переосмислювати питання оцінки ефективності управління збутовою діяльністю, в тому числі – використання інноваційних для українського промислового сектору методів оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Діагностика ефективності системи збуту передбачає не тільки розрахунок показників ефективності системи збуту, а й аналіз факторів, що вплинули на відхилення планових і фактичних показників збуту. Кількісна оцінка ефективності передбачає порівняння у динаміці та визначення темпів зміни і відхилення показників ефективності збутової діяльності [1].

До показників оцінки ефективності управління збутовою діяльністю промислового підприємства український дослідник М. Г. Шевчик [1] відносить: обсяг збуту (чистий дохід від реалізації продукції); чистий прибуток від реалізації продукції; собівартість реалізованої продукції; рентабельність продукції (розраховується як відношення обсягу збуту до собівартості); середні товарні запаси (розраховується як середнє арифметичне значення обсягу товарних запасів на початок і на кінець періоду); коефіцієнт інтенсивності оборотності товарних запасів (відношення обсягу збуту до середнього обсягу товарних запасів); товарооборотність (кількість днів у певному періоді (році), поділена на коефіцієнт інтенсивності оборотності товарних запасів); частку нереалізованої продукції у вартості товарної маси (відношення собівартості реалізованої продукції до середніх товарних запасів); обсяг збуту та прибуток від реалізації в розрахунку на 1 м² збутової площі підприємства; обсяг збуту та прибуток від реалізації в розрахунку на 1 працівника, що займається збутом; фонд оплати праці збутового персоналу; питому вагу фонду оплати праці збутового персоналу в загальному фонді оплати праці підприємства.

С. О. Музичка [2, с. 65] зазначає, що оцінка ефективності управління збутовою діяльністю підприємств повинна здійснювати згідно з розробленою моделлю за напрямками оцінки внутрішньої (оцінка досягнення цілей збуту, оцінка ефективності реалізації збутових стратегій підприємств, оцінка економічної ефективності збутової діяльності підприємства) та зовнішньої (оцінка позиції підприємства на ринку, оцінка ефективності клієнтурної політики підприємства, аналіз прихильності споживачів) ефективності.

Серед критеріїв оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємств виділено [2, с. 66]: збільшення числа клієнтів, збільшення обсягу реалізованих послуг, збільшення кількості регіональних представництв.

Серед показників (індикаторів) оцінки ефективності управління збутовою діяльністю на основі [1, с. 106] визначено такі [2, с. 66]: частка ринку загальнодержавна, маркетингова привабливість, інтенсивність конкуренції, коефіцієнт концентрації ринку місцевий, індекс Розенблюта, темп приросту ринкової частки промислового підприємства, темп приросту ринку (сукупного обсягу реалізації), темп приросту збутових витрат, частка витрат на збут у валовій реалізації, збутова місткість витрат, коефіцієнт приросту зростання обсягу реалізації від приросту витрат, рентабельність витрат на маркетинг і збут, маркетингова місткість витрат у чистому прибутку, показник зростання доходів від додаткових вкладених витрат на маркетинг, коефіцієнт приросту зростання обсягу реалізації від приросту витрат, показник зростання доходів від додаткових витрат на збут.

Закордонні дослідження управління збутовою діяльністю [3] вказують на те, що дослідження ефективності можна здійснювати в наступні етапи:

- I. Побудова часового графіку коливань об'ємів виручки, визначення типа графіка, вибір методів прогнозування результатів без стимулювання.
- II. Прогнозування значення показника W_0 – об'єму виручки, який був би досягнутий без заходів стимулювання збуту.
- III. Визначення об'ємів виручки W_1 з урахуванням здійснення заходів зі стимулювання (фактичне значення).
- IV. Визначення об'єму виручки W від стимулювання як різниці між W_1 та W_0 .

Згідно з загальноприйнятим підходом до економічної ефективності, оцінка ефективності збутової діяльності повинна визначатися як співвідношення результатів цієї діяльності та об'ємів ресурсів або витрат на здійснення цієї діяльності [4, с. 58].

Рентабельність витрат на збутову діяльність є найбільш поширеним показником, який відображає ефективність здійснення збутової діяльності промислового підприємства:

$$R_{збут} = \Delta_{збут}П / В_{збут}, \quad (1)$$

де $R_{збут}$ – рентабельність витрат на збутову діяльність,
 $\Delta_{збут}П$ – приріст прибутку за рахунок збутової діяльності,
 $В_{збут}$ – витрати на збутову діяльність.

На основі праці Н. Яркіної [5, с. 284] можна виокремити показник, який може бути використаний для оцінювання ефективності управління збутовою діяльністю підприємств:

$$K_{ey} = \uparrow P / \leftrightarrow УЗ \quad (2)$$

де K_{ey} – коефіцієнт ефективності управління. Якщо $K_{ey} > 1$, то роботу апарату управління збутом підприємства загалом можна визнати ефективною;

$\uparrow P$ – позитивна динаміка результату виробничо-господарської діяльності підприємства (виручки від реалізації та (або) чистого прибутку), що характеризується коефіцієнтом зростання, темпом зростання або темпом приросту відповідного показника;

$\leftrightarrow УЗ$ – різноспрямована динаміка сукупних витрат на управління збутовою діяльністю, яка характеризується коефіцієнтом зростання, темпом зростання або темпом приросту витрат на збут підприємства.

Втім слід зазначити, що використання цього показника є досить обмеженим в умовах кризових ситуацій, що спричинені впливом негативних факторів зовнішнього середовища.

Закордонними дослідниками [6; 7] в практиці оцінки ефективності здійснення збутової діяльності використовуються показники, які є аналогами рентабельності витрат на збут:

ROMI (Return on Marketing Investment);
ROM (Return on Marketing);
ROME (Return on Marketing Expenses);
ROMO (Return on Marketing Objectives).

У практиці оцінки ефективності збутової діяльності промислових підприємств доцільно використовувати вищезначені показники з таким поясненням:

$$ROMI = (\text{прибуток} - \text{бюджет витрат на збутову діяльність}) / \text{бюджет витрат на збутову діяльність} * 100 \% \quad (3)$$

Крім того, значна кількість досліджень зазначає також дієвість використання методів економіко-математичного моделювання, зокрема, застосування регресійного аналізу, встановлення залежностей реалізації готової продукції від чисельності населення, доходів населення тощо.

На основі результатів дослідження Капп Т. О. [3, с. 221] встановлено, що аналіз ефективності збутової діяльності повинен містити аналіз таких складових (та їх показників):

- аналіз динаміки об'ємів реалізації продукції;
- аналіз каналів збуту реалізації продукції;
- аналіз виконання договірних зобов'язань;
- аналіз якості реалізованої продукції;
- аналіз асортименту продукції, що випускається;
- аналіз руху складських запасів готової продукції;
- аналіз ціноутворення продукції, що випускається ;
- аналіз сезонності продажів;
- аналіз ритмічності продажів;
- аналіз елементів здійснення збуту продукції.

На основі описаних вище складових аналізу ефективності управління збутовою діяльністю обирається основний критерій – обсяг реалізованої продукції. До числа аналізованих показників важливо віднести асортимент продукції, складський запас і його динаміку, вплив потенціалу маркетингу на результати збутової діяльності. Звернути увагу необхідно також на сезонність і ритмічність продажів, ефективність розподілу продукції, виконання обов'язків перед споживачами, ефективність і своєчасність цінової політики підприємства, кількість рекламаций і повернення бракованої продукції.

Для оцінки ефективності реалізації управління збутовою діяльністю промисловим підприємством закордонними вченими запропоновано також систему показників ефективності збутовою діяльності:

- коефіцієнт отриманих замовлень до товарообороту;
- коефіцієнт отриманих замовлень до заказів, що є;
- коефіцієнт отриманих замовлень до числа клієнтів;
- коефіцієнт обороту замовлень до замовлень, що маютьс'я;
- коефіцієнт обороту до числа клієнтів;
- коефіцієнт обороту до кількості торгових точок і посередників;
- коефіцієнт обороту «портфелів замовлень» до числа клієнтів, які формують «портфель замовлень»;
- коефіцієнт обороту на «вільному ринку» до числа клієнтів на «вільному ринку»;
- коефіцієнт обороту до обороту на «вільному ринку»;
- коефіцієнт обороту «портфеля замовлень» до обороту на «вільному ринку»;
- коефіцієнт рекламаций до обороту;
- коефіцієнт обороту до кількості робітників відділу збуту підприємства.

Аналіз теоретичних джерел щодо оцінки ефективності збутової діяльності виявив значні розбіжності у точках зору як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, отже є сенс проаналізувати основні методи дослідження збутової діяльності.

На думку І. А. Абрамович, до основних методів дослідження збутової діяльності належать:

- метод зіставлення, який передбачає у процесі зіставлення збутової діяльності підприємства оцінювати дані різних років (або інших періодів часу), найближчих конкурентів, лідерів ринку збуту;
- формально-логічний метод — при його застосуванні шляхом опитування спеціалістів галузі та фахівців торгових підприємств можливо ви підприємства;
- економіко-математичні методи, які дозволяють на основі побудови математичних моделей з більшим ступенем вірогідності визначити стан ринку та перспективи його розвитку [8].

Крім того, на думку більшості дослідників особливого значення для визначення набувають показники загальної ефективності діяльності підприємства, в т. ч.: обсяги реалізації продукції та послуг; обсяги доходу та прибутку; динаміка витрат; структура асортименту; динаміка стану цінової політики підприємства; динаміка витрат на рекламу тощо [8].

Крім того, вибір показників оцінки ефективності збутової діяльності промислових підприємств значною мірою залежить від підходу дослідника до оцінки ефективності збутової діяльності підприємства. Взаємозв'язок між показниками та їх економічна сутність були детально розроблені І. А. Абрамович (рис. 1).

Як видно з рис. 1, існує два основних підходи до визначення ефективності збутової діяльності підприємства: ресурсний та витратний. Таким чином, для розрахунку загальної ефективності збутової діяльності машинобудівного підприємства необхідно перш за все визначити основні критерії і сформувати відповідну системи показників.



Рис. 1. Показники ефективності збутової діяльності переробного підприємства [8]

При цьому, на думку сучасних науковців, головна мета дослідника ефективності збутової діяльності підприємства за ресурсного підходу – визначити ефективність діяльності збутової ланки відносно застосованих ресурсів підприємства, в той час, як за оцінки ефективності збуту при використанні витратного підходу розглядають лише витрати підприємства на збутову діяльність, які певною мірою також характеризують ефективність збутової діяльності підприємства. Більш того, на думку А. Ж. Сакун [9] та О. В. Мороз [10], аналіз та оцінка динаміки цих показників є чи не найвагомішим елементом оцінки ефективності збуту.

Крім того, вітчизняними науковцями була також запропонована класифікація, що поділяла показники, які можуть бути використані при оцінці ефективності збутової діяльності промислового підприємства, на дві основні групи:

- показники економічного ефекту;
- показники, що опосередковано характеризують ефективність збуту [3].

Основні засади цієї класифікації, запропоновані І. А. Абрамович, наведені на рис. 2.

Показники економічної ефективності збутової діяльності		
Групи показників	Показники економічного ефекту збутової діяльності	Показники, що опосередковано характеризують ефективність збуту
Мета розрахунку	Одержати оцінку ефективності збуту	Визначити вплив окремих факторів на збутову діяльність підприємства
Показники	Ефективність діяльності підприємства, маркетингу, збуту	Обсяги реалізації, доходу та прибутку, динаміка витрат, склад асортименту та динаміка цінової політики підприємства, витрати на рекламу тощо
Методика розрахунку	$E = \text{результат} / \text{зусилля}$	Різноманітні

Рис. 2. Методологічні особливості розрахунку показників економічної ефективності збутової діяльності підприємств [8]

У дослідженні І. А. Абрамович також запропонована послідовність розрахунку ефективності збутової діяльності підприємства, яка передбачає розрахунок як показників економічного ефекту збуту, так і показників, що характеризують ефективність збуту опосередковано.

Основні етапи оцінки ефективності збутової діяльності підприємства за І. А. Абрамович наведені на рис. 3.

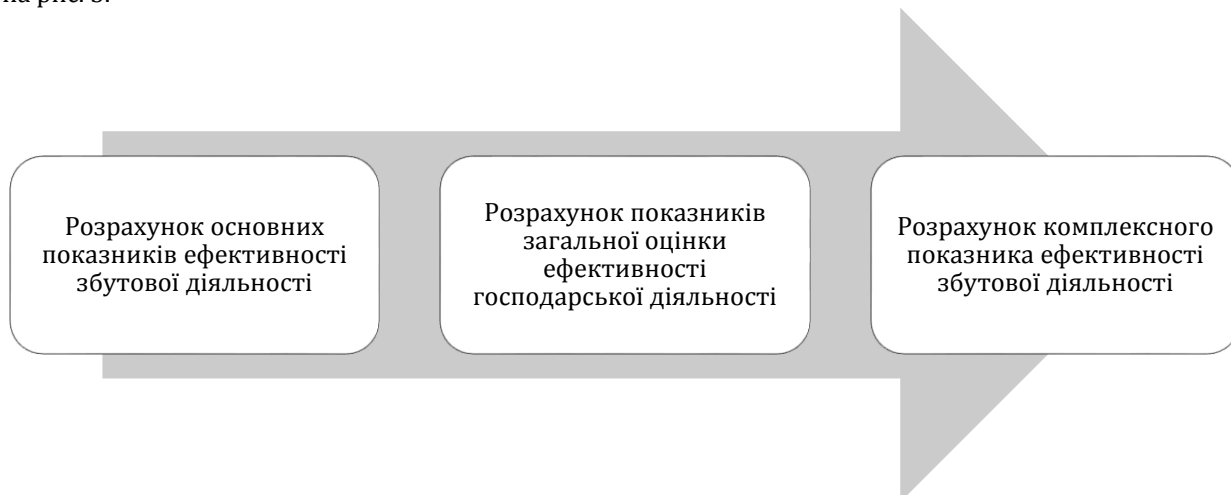


Рис. 3. Основні етапи оцінки ефективності збутової діяльності підприємства за І. А. Абрамович (за даними [8])

Слід зазначити, що основною новелою методології, запропонованою І. А. Абрамович, є обґрунтоване та чітке врахування впливу окремих факторів маркетингового середовища на збутову діяльність підприємства. Відповідно до запропонованої методології дослідження впливу окремих факторів маркетингового середовища підприємства доцільно проводити на першому етапі розрахунку ефективності збутової діяльності.

Крім того, в роботі І. А. Абрамович обґрунтовується необхідність розрахунку комплексного показника ефективності збутової діяльності, хоча безпосередньо розробка цього показника, на жаль, не знайшла свого висвітлення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, аналіз сучасних наукових джерел дозволив встановити, що поняття ефективності збутової діяльності – поняття системне, багатокритеріальне та вимагає аналізу, врахування і планування показників, що характеризують ефективність управління з різних позицій – з позицій, продавця, покупця, виконавця операцій (безпосередньо персоналу відділу збуту), виробника (виробничого персоналу), топ-менеджменту підприємства та інфраструктури ринку, оскільки виконання договірних зобов'язань з реалізації продукції несе за собою низку позитивних ефектів та відкриває додаткові можливості для всіх учасників. Однак слід зазначити, що методологічні засади оцінки ефективності збутової діяльності промислових підприємств в умовах значної невизначеності зовнішніх факторів в Україні досліджені недостатньо, що зумовлює виникнення труднощів при проведенні оцінки ефективності збутової діяльності в реальному секторі економіки.

Загалом питання оцінки ефективності управління збутовою діяльністю промислових підприємств на момент дослідження лише опрацьовується вітчизняною наукою, тому відрізняється значною кількістю методологічних підходів та активними дискусіями серед науковців та фахівців-практиків, що актуалізує необхідність розробки питань оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства. На нашу думку, подальші дослідження щодо можливості розрахунку комплексного показника оцінки ефективності управління збутовою діяльністю мають велике наукове та практичне значення як на мікрорівні (рівні окремих підприємств), так і на мезорівні (рівні регіону або галузі), що актуалізує важливість переосмислення основних питань оцінки ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств у сучасному періоді.

Список літератури

1. Шевчик, М. Г. Інструменти оцінки збутової політики підприємства [Електронний ресурс] / М. Г. Шевчик. – Режим доступу : <http://elibrary.nubip.edu.ua/7926/1/10smg.pdf>.
2. Музичка, С. О. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю туристичних підприємств / С. О. Музичка // Економічний часопис. – XXI Економіка та управління підприємствами. – 2013. – № 11-12(2). – С. 64-67.

-
3. Капп, Т. О. Сбытовая политика подшипникового предприятия / Т. О. Капп. – Экономика и управление. Экономические науки – 2009. – № 12(61). – С. 219-223.
 4. Душин, Б. И. Метод оценки фактической эффективности маркетинговой деятельности / Б. И. Душин // Экономика та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 1(5) – С. 57-67.
 5. Яркіна, Н. Н. Теоретические аспекты оценки эффективности управления предприятием / Н. Н. Яркіна // Проблемы экономики. – 2014. – № 3 – С. 279-285.
 6. Rust Roland T. Return on Marketing: Using Customer Equity to Focus Marketing Strategy / Roland T. Rust, Katherine N. Lemon, Valarie A. Zeithaml // Journal of Marketing. – January, 2004. – Vol. 68. – P. 109-127.
 7. Waller Nico Schinagl. Return on Marketing Investment / Nico Schinagl Waller // Journal of Business Case Studies. – Second Quarter 2007. – Vol. 3, № 2. – P. 41-48.
 8. Абрамович, І. А. Методичні підходи оцінки ефективності збутової діяльності переробних підприємств / І. А. Абрамович // Агросвіт. – 2014. – № 4. – С. 25-28.
 9. Сакун, А. Ж. Логістичне забезпечення організації збутової діяльності / А. Ж. Сакун // Таврійський науковий вісник: Зб. наук. пр. — Херсон: Херсонський державний аграрний університет. — 2010. — Вип. 72. — С. 230-236.
 10. Мороз, О. В. Системні фактори ефективності логістичної концепції збуту на підприємствах: монографія / О. В. Мороз, О. В. Музика. — Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2007. — 166 с.

References

1. Shevchyk, M. H. (n. d.). *Instrumenty otsinky zbutovoyi polityky pidpryyemstva*. Retrieved from: <http://elibrary.nubip.edu.ua/7926/1/10smg.pdf>.
2. Muzychka, S. O. (2013). Otsinka efektyvnosti upravlinnya zbutovoyu diyal'nisty turystychnykh pidpryyemstv. *Ekonomichnyy chasopys* – XXI, 11-12(2), 64-67.
3. Kapp, T. O. (2009). Sbytovaya politika podshpnikovogo predpriyatiya. *Ekonomika i upravlenie*, 12(61), 219-223.
4. Dushyn, B. Y. (2009). Metod otsenki fakticheskoy effektivnosti marketinhovoy deyatel'nosti. *Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy mashynobudivnoyi haluzi: problemy teorii ta praktyky*, 1(5), 57-67.
5. Yarkyna, N. N. (2014). Teoreticheskie aspekty otsenki effektivnosti upravleniya predpriyatiem. *Problemy ekonomiki*, 3, 279-285.
6. Rust, R. T., Lemon, K. N., Zeithaml, V. A. (2004). Return on Marketing: Using Customer Equity to Focus Marketing Strategy. *Journal of Marketing*, 68, 109-127.
7. Waller, Nico Schinagl. (2007). Return on Marketing Investment. *Journal of Business Case Studies*, 3, 2, 41-48.
8. Abramovych, I. A. (2014). Metodychni pidkhody otsinky efektyvnosti zbutovoyi diyal'nosti pererobnykh pidpryyemstv. *Ahrosvit*, 4, 25-28.
9. Sakun, A. Zh. (2010). Lohistychnе zabezpechennya orhanizatsiyi zbutovoyi diyal'nosti. *Tavriys'kyy naukovyy visnyk*, 72, 230-236.
10. Moroz, O. V.& Muzyka, O. V. (2007). *Systemni faktory efektyvnosti lohistychnoyi kontseptsiiy zbutu na pidpryyemstvakh*. Vinnytsya: UNIVERSUM.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2018 р.

Олексій ГАБ

викладач,
кафедра штурманії та кораблеводіння,
Інститут військово-морських сил
Національний університет «Одеська морська академія», Україна

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МОРСЬКИХ ПОРТІВ

Габ, О. Функціонально-організаційні детермінанти забезпечення адаптивної стратегії інноваційного розвитку морських портів / Олексій Габ // 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», 2018. – Том 28. – № 1. – С. 325-330. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Україна набуває особливого статусу як морська держава, на підставі просторових та геофізичних особливостей, місця і ролі у всесвітній та регіональній системах міжнародних взаємозв'язків.

Метою статті є визначення функціонально-організаційних детермінантів забезпечення адаптивної стратегії інноваційного розвитку морських портів.

У статті визначено стратегічні заходи формування конкурентоспроможної у світі національної морської інфраструктури, головні стратегічні пріоритети розвитку конкурентоспроможності морської інфраструктури України, запропоновано механізми забезпечення сталого економічного розвитку в морській інфраструктурі України. Для досягнення цілей формування конкурентоспроможної національної морської інфраструктури запропоновано впровадити додаткові механізми спрощення щодо фінансування задля створення та запровадження національного «Єдиного вікна».

Ключові слова: морська інфраструктура; конкурентоспроможність; і інвестиції; міжнародні транспортні коридори; портовий оператор; порт; міжнародна торгівля; європейська транспортна політика.

Oleksii HAB

Lecturer,
Department of Navigation and Sailing,
Institute of Naval Forces
National University "Odessa Maritime Academy", Ukraine

FUNCTIONAL AND ORGANIZATIONAL DETERMINANTS OF PROVIDING ADAPTIVE STRATEGY FOR INNOVATIVE SEA PORT DEVELOPMENT

Abstract

Ukraine acquires a special status as a maritime power, based on its spatial and geophysical features, place and role in the world and regional systems of international relations.

The purpose of the article is to determine the functional and organizational determinants of providing an adaptive strategy for innovative development of seaports.

The author defined the strategic measures for the formation of a competitive national maritime infrastructure in the world, the main strategic priorities for the development of the competitiveness of Ukraine's maritime infrastructure, and the mechanisms for ensuring sustainable economic development in the maritime infrastructure of Ukraine. In order to achieve the goals of forming a competitive national maritime infrastructure, it is proposed to introduce additional funding facilitation mechanisms for the establishment and implementation of the National Single Window.

Keywords: maritime infrastructure; competitiveness; investments; international transport corridors; port operator; port; international trade; European transport policy.

JEL classification: R41, L91

Вступ

У сучасному глобалізованому світі Україна, як незалежна європейська країна, набуває особливого значення як морська держава, на підставі просторових та геофізичних особливостей, місця і ролі у всесвітній та регіональній системах міжнародних взаємозв'язків. Україна досягла цього статусу завдяки вагомому внеску у розвиток мореплавства та дослідження Світового океану, а ще – завдяки сприятливому географічному розташуванню, а саме: протяжності морського узбережжя та великій площі свого водного простору.

Концептуальні основи адаптивної стратегії інноваційного розвитку окремих пріоритетних напрямів національної економіки розкриті в наукових працях Галицького О. М., Гнат'євої Т. М., Гришової І. Ю., Давидюка О. О., Дяченко О. П., Міщак І. М., Ніколюк О. В., Стоянової-Коваль С. С., Шабатури Т. С., Язлюка Б. О. [1-10]. Проте доцільним є обґрунтування розвитку конкурентоспроможності національної морської інфраструктури, її галузевої інфраструктури, сегменти та види морекористування в умовах зростаючої нестачі природних ресурсів, а також послуг морського походження або морського призначення тощо.

Мета статті

Мета статті – визначити функціонально-організаційні детермінанти забезпечення адаптивної стратегії інноваційного розвитку морських портів.

Виклад основних результатів дослідження

Для нормального функціонування інноваційних механізмів в Україні потрібно модернізувати та, може, й реструктурувати морську інфраструктуру. Найбільш ефективним способом реалізації подібного підходу є потужна інвестиційна та податкова підтримка, а також результативне державне регулювання морської діяльності, форсування вдосконалення морської інфраструктури України за допомогою запровадження перспективних здобутків науково-технічного прогресу, технологічних та організаційних інновацій, сприяння сталості зовнішньоекономічних інтересів суб'єктів морської галузі України на світовій арені.

До стратегічних заходів формування конкурентоспроможної у світі національної морської інфраструктури належать:

- створення інноваційної та технологічної бази портової діяльності, також запровадження організаційних та технологічних інновацій у морську інфраструктуру України;
- поліпшення наукової та технологічної бази систем пошуково-рятувального забезпечення та безпеки морекористування та палаталізація наслідків від морських стихійних лих тощо;
- створення спеціальної інфраструктури морекористування (логістика, гідрографія та океанографія, гідрометеорологія, геодезія, морська картографія, навігація тощо);
- створення кадрового потенціалу морської інфраструктури, зокрема збільшення престижу морських професій, реалізація системи заходів, цілеспрямованих на забезпечення рівноваги між попитом та пропозицією відносно спеціалістів морських професій на ринку праці;
- піднесення туристично-рекреаційного комплексу (круїзний, екологічний, культурно-пізнавальний, паломницький, науковий та науково- експедиційний, екстремальний, проведення конференцій та семінарів, спортивний, лікувальний і загальнооздоровчий туризм);
- забезпечення екологічної безпеки приморських територій та акваторій, беручи до уваги ліквідацію накопичених збитків навколишньому середовищу;
- збереження морської культурно-природної спадщини, зокрема популяризування морської спадщини, інформаційно-просвітницька, наукова та видавнича діяльність, розвиток морських меморіалів, музеїв, архівів, бібліотек, колекцій, історичних міст, поселень та фортифікаційних споруд, інших рухомих й нерухомих об'єктів історико-культурної спадщини [17].

Головними стратегічними пріоритетами розвитку конкурентоспроможності морської інфраструктури України мають стати:

- відродження національного судноплавства за допомогою створення міжнародного (другого) реєстру (реєстру) суден з метою залучення під Державний прапор України суден (вітчизняних та іноземних судовласників);
- поліпшення управління морською інфраструктурою шляхом координації міністерств, які втілюють морську діяльність та місцевих органів виконавчої влади;
- посилення міжрегіональної кооперації між місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування у сфері сприяння розвитку транспорту та стимулювання розвитку транспортної інфраструктури;
- підвищення конкурентоспроможності морських торговельних портів за допомогою створення регіональних логістичних центрів у ключових морських транспортних вузлах з метою оптимізації процесів проходження вантажів та створення регіональних портових кластерів, які поєднують

підприємства різних видів діяльності, пов'язаної з перевалкою та обробкою вантажів, а ще із різними сервісними послугами стосовно вантажів, суден та портів;

- покращення митно-тарифної політики з метою залучення транзитних вантажів та збільшення внутрішнього сполучення (зменшення тарифів на перевезення залізничним транспортом, спрощення процедури митного оформлення тарифних вантажів);
- удосконалення інфраструктури внутрішніх водних шляхів та переорієнтація комбінованих транзитних перевезень за напрямком «ріка-море»;
- покращення організації охорони та супроводу товарів, які транспортуються транзитом через митну територію України, розробка та введення економічно обґрунтованих тарифів;
- розроблення та здійснення заходів стосовно інкорпорації України до міжнародних конвенцій та багатосторонніх угод у галузі морської інфраструктури та вступу до міжнародних транспортних організацій з формулюванням пріоритетів, пов'язаних з інтеграцією морської інфраструктури України до транспортних систем ЄС та подальшим розвитком транзитних перевезень;
- удосконалення транспортної інфраструктури приморських регіонів (зміна існуючих транспортних шляхів держави відповідно до міжнародних стандартів);
- створення ефективної інфраструктури управління суднобудівною та судноремонтною індустрією через створення регіонального кластеру на базі Миколаївської області, що дасть змогу поглибити капіталізацію та підвищити конкурентоспроможність галузі.

Для досягнення стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності морської інфраструктури України необхідно реалізувати низка механізмів, за основними напрямами: законодавчі, економічні, технічні, інституціональні та екологічні. Реформи в законодавчій сфері, що мають бути прийняті з метою здійснення державної транспортної стратегії та імплементації директив ЄС:

1. Гармонізація національного законодавства з актами Європейського Союзу.
2. Імплементація Стратегії виконання Україною своїх обов'язків та зобов'язань як держави прапора, порту та прибережної держави.
3. Забезпечення здійснення документів ІМО.
4. Прийняття Морської доктрини до 2038 року.
5. Зміна нормативно-правових актів у напрямку безпеки відповідно до стандартів, нормативів та директив ЄС.
6. Реформування системи державного контролю за безпекою судноплавства маломірних та малих суден.

Для забезпечення сталого економічного розвитку в морській інфраструктурі України варто реалізувати наступні заходи:

1. Розробка та затвердження сучасних методів розрахунку складових тарифів на морські транспортні послуги.
2. Зростання обсягів транспортування вантажів морською територією України шляхом створення конкурентного середовища.
3. Часткова переорієнтація вантажних перевезень на внутрішній водний транспорт.
4. Залучення інвестицій у розвиток морської транспортної інфраструктури, рухомого складу, підвищення якості надання послуг.

Для формулювання інноваційної та технічної бази морської діяльності необхідно реалізувати:

1. Запровадження сервісу електронного надання адміністративних морських послуг.
2. Запровадження полегшених умов реєстрації суден під Державним прапором України.
3. Введення інноваційних рішень та найкращих міжнародних практик реалізації митних та інших контрольних процедур під час здійснення морських перевезень.
4. Відновлення роботи судноремонтних та суднобудівельних підприємств.
5. Погодження технічних вимог річкових інформаційних систем України із вимогами європейських стандартів.
6. Надійне функціонування гідротехнічних споруджень на внутрішньому водному транспорті.
7. Створення національного сегменту системи обміну інформацією стосовно руху суден і діяльності суб'єктів господарювання у галузі морського судноплавства.

Інституційна реформа та ефективність управління повинна здійснюватися за наступними напрямами:

1. Реструктуризація Міністерства інфраструктури України, служб та агентств.
2. Упровадження принципів корпоративного управління.
3. Зниження людського фактору, корупційних ризиків та усунення конфліктів інтересів.
4. Оприлюднення відкритих даних та подальше впровадження реформи системи електронних закупівель.
5. Упровадження електронного врядування та ERP (інформаційна система для ідентифікації і планування всіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і

обліку в процесі виконання клієнтських замовлень).

Екологічна безпека на морському транспорті гарантуватиметься шляхом:

1. Прийняття Плану заходів зі зниження впливу морської інфраструктури на довкілля, яка позитивно корелюється із запровадженням енергозберігальних технологій, використанням альтернативних моторних палив, регенерацією та розширенням перспектив використання електротранспорту.

2. Здійснення комплексу регуляторних та фіскальних заходів, приміром, упровадження міжнародних екологічних засад для морських транспортних засобів, поліпшення механізму застосування альтернативних моторних палив, диференціація оподаткування морських транспортних засобів залежно від енергоефективності й екологічної безпечності.

3. Створення на базі нотифікованої ООН технічної служби України науково-дослідницького випробувального центру перспективних технологій безпечного, екологічно сприятливого та енергоефективного морського транспорту.

4. Формулюванням суб'єктів, відповідальних за реалізацію аварійно-рятувальних заходів, заходів з ліквідації розливів нафтопродуктів та інших наслідків забруднювальних речовин у зоні відповідальності України [8].

Сукупність усіх вищеперерахованих механізмів підвищення конкурентоспроможності морської інфраструктури України обумовлюють застосування інструментів, що є пріоритетними для збільшення каботажного та транзитного вантажообігу.

За таких умов імплементація ІСПС в Україні узгоджується міжвідомчою робочою групою, до складу якої увійшли представники влади та бізнесу. Метою ІСПС є зменшення паперового документообігу при реалізації всіх операційних процедур у порту, який стосується обробки суден, оформлення вантажів, контрольованої безпеки руху товарів та транспортних засобів за межі порту, прискорення та спрощення процедур контролю без шкоди для їх форм, обсягів, встановлених законодавством, та якості.

Практичний досвід оформлення документів із застосуванням ІСПС демонструє, що суб'єкти господарювання та державні органи, при використанні тільки одного із модулів системи – електронного наряду, одержали потужний механізм для консеквентного запровадження спрощень транспортних операцій та контрольних процедур на різноманітних технологічних етапах обробки зовнішньоекономічних вантажів у порту, що визначає актуальність та доцільність її введення в морських портах України, з максимальним поширюванням на заходи проходження формальностей [9].

Наразі «Адміністрація морських портів України» застосовує заходи для запровадження інформаційної системи «Морського єдиного вікна» державної форми власності на базі Директив ЄС 2010/65, 2002/59 та Поправки 2016 року до Конвенції про полегшення міжнародного морського судноплавства 1965 року. Основним напрямом «Морського єдиного вікна» є спрощення та узгодження адміністративних заходів шляхом оптимізації формальностей з надання даних та передачі інформації в електронному вигляді під час транспортування із застосуванням об'єктів морського транспорту.

Пертурбації, які відбулись в державному законодавстві у напрямку електронного обміну інформацією і електронного документообігу, наявність правових засад для електронного цифрового підпису, електронного декларування товарів, набуття практичного досвіду в проходженні таких формальностей суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, своєчасно об'єктивно обумовили потребу запровадження результативної інформаційної системи портового співтовариства, якою і є ІСПС для портів України.

Головними стратегічними цілями для морської інфраструктури України щодо впровадження «Морського єдиного вікна» мають бути такі:

1. Стати вузловою точкою в торгівлі по міжнародних транспортних коридорах.

2. Відповідати міжнародним стандартам безпеки та спростити методи торгівлі.

3. Створити умови, які сприятимуть підвищенню економічної конкурентоспроможності портових операторів.

4. Підвищити конкурентоспроможність країни (рейтинг у міжнародній торгівлі та інвестиційному кліматі) [2].

Щоб досягти цих цілей, необхідно: опрацювати та впровадити додаткові механізми спрощення щодо фінансування задля створення та запровадження національного «Єдиного вікна», зокрема, через міжнародну технічну та фінансову допомогу; у заходах різних ініціатив «Єдиного вікна» в митних, морських і портових системах здійснювати інтероперабельність усіх цих систем у межах ланцюга поставок від постачальника до замовника через подання та обмін інформацією та документами у вигляді електронного запису на основі наявних стандартів та форматів.

Отже, такий напрям є більш результативним методом швидкісної модернізації при значному зменшенні ризиків та безсумнівному позитивному впливі, що позначається в збільшенні вирішальних показників роботи морської інфраструктури та поліпшенням їх технічних можливостей та

конкурентоспроможності.

Також варто здійснити роботи з днопоглиблення підхідного каналу та акваторії в портах, що зумовитиме:

- перспективу приймати цілком завантажені великогабаритні нафтові танкери та суховантажні балкери;
- розпочати другу чергу глибоководного суднового ходу (ГСХ) річки Дунай – Чорне море;
- у співпраці з Румунією побудувати поромну переправу через річку Дунай у нижній частині течії.

Таким чином, зростає пропускна здатність каналу Дунай – Чорне море та, як наслідок, збільшується вантажопотік, який сприяє сполученню Транс'європейської транспортної мережі з українською національною мережею та МТК №7, який проходить через територію України.

Здійснення фундаментальної та комплексної Угоди про асоціацію з ЄС визначає протягом 10-15 років перехідний період для укладання і виконання двосторонніх договорів між Україною та країнами Європейського Союзу про співробітництво, зокрема у сфері транспорту, які мають реалізовуватися, з огляду на постійні перетворення європейської транспортної політики під дією сучасних тенденцій та форсованого розвитку міжнародної торгівлі.

До основних напрямів співпраці України та ЄС у транспортній сфері належать:

- піднесення транспортної інфраструктури України та інтеграція до європейської транспортної системи;
- підвищення рівня безпеки транспортної інфраструктури та пристосування до національного законодавства за допомогою проекту ЄК TWINNING;
- удосконалення та реконструкція основних фондів та рухомого складу транспорту.

Видатки на інтеграційний процес залежать від необхідності перетворення рівня транспортних послуг, змін транспортної інфраструктури відповідно до міжнародних стандартів, сприяння конкурентоспроможності транспортних компаній, які функціонують на території України, утворення та впровадження нової регуляторної та законодавчої бази [2].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, вигоди, отримані Україною від транспортної інтеграції з ЄС, будуть як прямими: зростання обсягу перевезень та експорту транспортних послуг, удосконалення транспортної інфраструктури, підвищення перспектив доступу до ринків збуту, надходження капіталу, сприяння бюджетній політиці, прямі поставки ресурсів з країн ЄС, так і непрямыми: перерозподіл вантажо- та пасажиропотоків, поліпшення ефективності економічних процесів транспортних та обслуговувальних підприємств, удосконалення розподілу продуктивних факторів, підвищення стандартів надання транспортних послуг та рівня безпеки транспорту, зменшення перешкод у співпраці з країнами ЄС.

Список літератури

1. Гнат'єва Т. М., Кабанова О. П. Сучасні тенденції залучення капітальних інвестицій, як важливий фактор структурної перебудови економіки. *Фінансові дослідження*. Вип. 1(4). 2018. URL: <http://fr.stu.cn.ua/index.pl?task=arcinf&l=ua&j=14&id=107>.
2. Shabatura T. S., Kravchuk A. A., Hnatieva T. M. Model of economic development enterprise in the context to European integration. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 3 (11). Ч. 2. С. 89-94.
3. Глушко О. В., Гришова І. Ю., Лагодієнко Н. В. Ефективний методичний інструментарій прогнозування фінансово-економічної стійкості. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. №1. С. 359-366.
4. Давидюк О. О. Захищеність економічних інтересів бізнесу: еволюція економічної категорії та її складові. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія «Економіка та менеджмент». №8 (69). 2016. С.117-120.
5. Гришова І. Ю., Дяченко О. П. Стратегія державної політики в сфері детінізації економіки України. *Право та державне управління*. 2016. №4. С. 207-213.
6. Дяченко О. П. Державне регулювання у сфері запобігання корупції в контексті рекомендацій міжнародних організацій та експертів. *Право та державне управління*. 2017. №4. Т. 2. С. 62-67.
7. Гришова, І. Ю., Федоркін Д. В. (2017). Концептуальний підхід щодо державного управління екологічною безпекою аграрного виробництва. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*, (6), 161-167. URL: <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/53>.
8. Gryshova I. Yu., Shestakovska T. L., Glushko O. V. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. №4. С. 75-80.
9. Асоціація морських портів України «Укрпорт»: офіційний сайт. URL: www.ukrport.org.ua.
10. Грузооборот морских торговых портов Украины за 2014 год. *Порты Украины*. URL: <https://ports.com.ua/articles/kak-vyglyadyat-porty-ukrainy-na-fone-chernomorskikh-konkurentov>.

-
11. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430>.

References

1. Hnat'yeva, T. M., & Kabanova, O. P. (2018). Suchasni tendentsiyi zaluchennya kapital'nykh investytsiy, yak vazhlyvyi faktor strukturnoyi perebudovy ekonomiky. *Finansovi doslidzhennya*, 1(4). Retrieved from: <http://fr.stu.cn.ua/index.pl?task=arcinf&l=ua&j=14&id=107>.
2. Shabatura, T. S., Kravchuk, A. A., & Hnatieva, T. M. (2017). Model of economic development enterprise in the context to European integration. *Naukovyy visnyk Polissya*, 3 (11), 89-94.
3. Hlushko, O. V., Gryshova, I. Yu., & Lahodiyenko, N. V. (2017). Efektyvnyy metodychnyy instrumentariy prohnouzuvannya finansovo-ekonomichnoyi stiykosti [An effective methodological toolkit for forecasting financial and economic sustainability]. *Aktual'ni problemy ekonomiky – Actual problems of economy*, 1, 359-366. [in Ukrainian].
4. Davydyuk, O. O. (2016). Zakhyshchenist' ekonomichnykh interesiv biznesu: evolyutsiya ekonomichnoyi katehoriyi ta yiyi skladovi. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu*, 8 (69), 117-120.
5. Gryshova, I. Yu., & Dyachenko, O. P. (2016). Stratehiya derzhavnoyi polityky v sferi detinizatsiyi ekonomiky Ukrainy. *Pravo ta derzhavne upravlinnya*, 4, 207-213.
6. Dyachenko, O. P. (2017). Derzhavne rehulyuvannya u sferi zapobihannya koruptsiyi v konteksti rekomendatsiy mizhnarodnykh orhanizatsiy ta ekspertiv. *Pravo ta derzhavne upravlinnya*, 4, 62-67.
7. Gryshova, I. Yu., & Fedorkin, D. V. (2017). Kontseptual'nyy pidkhid shchodo derzhavnoho upravlinnya ekolohichnoyu bezpekoyu ahrarnoho vyrobnytstva. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, (6), 161-167. Retrieved from <https://instzak.com/index.php/journal/article/view/53>.
8. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L., & Glushko, O. V. (2017). The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 4, 75-80.
9. Asotsiatsiya mors'kykh portiv Ukrainy «Ukrport». (2018). Retrieved from: www.ukrport.org.ua.
10. Hruzooborot morskikh torhovykh portov Ukrainy za 2014 hod. (2015). Porty Ukrainy. Retrieved from: <https://ports.com.ua/articles/kak-vyglyadyat-porty-ukrainy-na-fone-chernomorskikh-konkurentov>.
11. Pro skhvalennya Natsional'noyi transportnoyi stratehiyi Ukrainy na period do 2030 roku. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430>.

Стаття надійшла до редакції 28.02.2018 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

*Том 28
№ 1
2018 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 13.04.2018 р. Формат 60х90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-18
Умовно-друк. арк. 41,38. Обл. - вид. арк. 28,16.
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.