

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**



Серія:
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
Випуск 28
Частина 2

Херсон
2018

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

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

Заступник головного редактора:

Стратонов Василь Миколайович, доктор юридичних наук, професор (професор кафедри галузевого права Херсонського державного університету).

Відповідальний секретар:

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

Члени редакційної колегії:

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

Соловійов Ігор Олександрович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки і підприємництва Херсонського національного технічного університету).

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

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

Мохненко Андрій Сергійович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансів, обліку та підприємництва Херсонського державного університету).

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

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

Ушкаренко Юлія Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Херсонського державного університету).

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

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

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

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

Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»

включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 14 лютого 2014 року № 153

Затверджено відповідно до рішення вченої ради

Херсонського державного університету

(протокол від 26.02.2018 № 9)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази даних

Index Copernicus

Свідоцтво про державну реєстрацію

друкованого засобу масової інформації серія KB № 19747-9547P,
видане Державною реєстраційною службою України 15.03.2013 р.

Електронна сторінка видання – www.ej.kherson.ua

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 5

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Філіна А.О., Білоконь О.Л. СКЛАДНИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	7
Халімон Т.М. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ РОЗВИТКОМ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	10

СЕКЦІЯ 6

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Зеленко О.О. СУЧАСНІ ПРЕДИКТОРИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	14
Павлова І.О. БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ	19
Пушкар Т.А., Козін О.Є. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ РЕГІОНІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	25

СЕКЦІЯ 7

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Лісовський С.А., Лісовська О.Л. ЗМІНИ В ПРИРОДОКОРИСТУВАННІ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	31
Пелюх О.Р. СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ ПЕРЕФОРМУВАННЯ ПОХІДНИХ ЯЛИННИКІВ УКРАЇНСЬКИХ КАРПАТ.....	36

СЕКЦІЯ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Білявська А.Ю. СУЧАСНИЙ РИНОК ВНУТРІШНІХ ДОВГОСТРОКОВИХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ.....	42
Гатаулліна Е.І. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	45
Голосенін І.О. МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ БОРГУ В КАПІТАЛ.....	48
Житар М.О., Зелінська В.С. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ.....	54
Жуков В.В. ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ.....	58
Іваськевич Х.І. ОЦІНКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ОБ'ЄКТА ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....	63
Конєва Т.А. ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИЧКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ.....	67
Корнилюк Р.В. СТРУКТУРА ВЛАСНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ.....	71
Kuzmenko O.V., Bozhenko V.V., Dotsenko T.V. FORECASTING OF INCOME INEQUALITY IN THE CONTEXT OF THE INTERGENERATIONAL PROPAGATION IN ASIA.....	79
Наталіч О.С. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСАМИ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ.....	87
Піддубна В.Г. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	92

Скопєнь М.М., Артем'єва О.О. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ НА ПЛАТФОРМІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ EXCEL.....	96
Сокирко О.С., Касянчук Д.С. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ДОХОДІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	102
Стабіас С.М. КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	105
Сташук О.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ДЖЕРЕЛА НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ.....	109
Ткачук І.Я., Ібрагімова Л.С., Чубатенко С.Ю. ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ МОЛОДІ ТА СПОРТУ В УКРАЇНІ.....	112
СЕКЦІЯ 9.	
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Балашова Н.В. ЗМІШАНО-ДУАЛЬНА ФОРМА ЯК ОДИН З НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ БЕЗРОБІТНИХ.....	116
Василик А.В., Кушнір А.І. КОМПЕТЕНЦІЇ HR-ФАХІВЦЯ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	119
Забута Н.В. ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	123
Олійник Н.М., Коверга А.В., Пашкова Н.І., Макаренко С.М. АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПРАЦІ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	128
Понікаров В.Д., Федорищева О.А. НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	133
Сафонік Н.П. ОСОБЛИВОСТІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	136
СЕКЦІЯ 10	
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Антонюк О.Р. ОЦІНЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	141
Гончаренко Н.Г. РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ПРИЙНЯТТІ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	145
Крот Ю.М., Пастернак Я.П. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	148
Пацула О.І. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЧИННОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ В УКРАЇНІ.....	152
Сафарова А.Т., Корольчук І.Р. АНАЛІЗ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	155
Тирінов А.В. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ДРОПШИПІНГУ В УКРАЇНІ.....	160
Трачова Д.М. МІСЦЕ АМОРТИЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНИХ ТА ОБЛІКОВИХ ТЕОРІЯХ.....	163
Чередніченко М.Г. УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ.....	166
СЕКЦІЯ 11	
СТАТИСТИКА	
Білоцерківський О.Б. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	170



CONTENTS

SECTION 5

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Filina A.O., Bilokon O.L. SKLADOVI INNOVATSIYNOHO POTENTIALU PIDPRYYEMSTVA KHARCHOVOYI PROMYSLOVOSTI.....	7
Khalimon T.M. STRATEGIC MANAGEMENT COMPETITIVE DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES.....	10

SECTION 6

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Zelenko O.O. MODERN PREDICTORS OF ECONOMIC RELATIONS DEVELOPMENT.....	14
Pavlova I.A. BRAND MANAGEMENT OF RURAL TERRITORIES OF THE SOUTHERN REGION.....	19
Pushkar T.A., Kozin O.Ie. ESTABLISHING THE SYSTEM OF ECO-NOMIC SAFETY OF MOTOR TRANSPORT COMPLEXES OF THE RE-GIONS IN THE FRAMEWORK OF EUROINTEGRATION PROCESSES.....	25

SECTION 7

ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Lisovsky S.A., Lisovska O.L. CHANGES IN NATURE USE IN UKRAINE AND THEIR INFLUENCE ON THE COUNTRY'S ENVIRONMENTAL SAFETY STATE	31
Pelyukh O.R. THE ESSENCE AND ECONOMIC-LEGAL FOUNDATIONS OF SECONDARY NORWAY SPRUCE STANDS CONVERSION PROCESS IN THE UKRAINIAN CARPATHIANS.....	36

SECTION 8

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Biliavska A.Yu. THE MODERN MARKET FOR DOMESTIC LONG-TERM GOVERNMENT BORROWING IN EUROPE.....	42
Gataullina E.I. TRENDS OF VOLUNTARY MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE.....	45
Golosenin I.O. FRAMEWORK OF DISTRESSED DEBT-FOR-EQUITY SWAP.....	48
Zhytar M.O., Zelins'ka V.S. ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF FORMATION AND MANAGEMENT OF THE INVESTMENT PORTFOLIO OF BANKS OF UKRAINE: PROBLEM ASPECTS.....	54
Zhukov V.V. FEATURES OF CONSIDERATION OF THE RISKS AND UNCERTAINTIES IN THE EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS.....	58
Ivas'kevych K.I. ASSESSMENT OF PUBLIC SUPPORT OF THE AGRICULTURAL SECTOR AS A FINANCIAL CONTROL OBJECTIVE.....	63
Konieva T.A. REDUCTION OF EXPENSES FOR ATTRACTION OF BORROWED FINANCIAL RESOURCES	67
Kornyliuk R.V. BANK OWNERSHIP STRUCTURE UNDER SYSTEMIC RISK.....	71
Kuzmenko O.V., Bozhenko V.V., Dotsenko T.V. FORECASTING OF INCOME INEQUALITY IN THE CONTEXT OF THE INTERGENERATIONAL PROPAGATION IN ASIA.....	79
Natalych O.S. FINANCIAL MECHANISM FOR RESOURCES SUPPORT OF INVESTMENTS TO THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY.....	87

Piddubna V.G. MARKETING COMMUNICATIONS AND THEIR INFLUENCE ON TRANSPARENCY OF THE ACTIVITIES OF THE UKRAINIAN BANKS.....	92
Skopen' N.M., Artemieva O.A. IMPROVING THE EFFICIENCY OF LOCAL TAXATION AND EXPENDITURE APPLICATION FOR THE EXCEL INFORMATION TECHNOLOGY PLATFORM.....	97
Sokyrko O.S., Kasyanchuk D.S. CORPORATE PROFIT TAX AS AN IMPORTANT ELEMENT OF INCOME OF THE STATE BUDGET OF UKRAINE.....	102
Stabias S.N. THE CONCEPT OF FORMING THE MECHANISM OF REGULATION OF THE MARKET OF CORPORATE SECURITIES.....	105
Stashchuk O.V. METHODOLOGICAL RESOURCES OF SCIENTIFIC KNOWLEDGE OF FINANCIAL SECURITY OF JOINT STOCK COMPANIES.....	109
Tkachuk I.Ya., Ibragimova L.S., Chubatenko S.Yu. THE STATE FINANCING YOUTH AND SPORTS IN UKRAINE.....	112
SECTION 9	
DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS	
Balashova N.V. MIXED-DUAL FORM AS ONE OF DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE COMPONENT OF THE SYSTEM OF VOCATIONAL TRAINING OF UNEMPLOYED.....	116
Vasylyk A.V., Kushnir A.I. COMPETENCES OF HR-SPECIALIST IN THE DIGITAL TECHNOLOGIES ERA.....	119
Zabuta N.V. EXTERNAL LABOR MIGRATION: PROBLEM ISSUES AND WAYS TO SOLVE THEM.....	123
Oliinyk N.M., Koverga A.V., Shashkova N.I., Makarenko S.M. ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE CONJUNCTION OF LABOR MARKET IN KHERSON REGION.....	128
Ponikarov V.D., Fedorishcheva O.A. DIRECTIONS FOR REFORMING THE PENSION PROVISION SYSTEM IN UKRAINE.....	133
Safonik N.P. FEATURES OF EMPLOYMENT OF DISABLED PEOPLE IN CONDITIONS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	136
SECTION 10	
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Antoniuk O.R. EVALUATION AND FORECAST OF COMPETITIVENESS OF AUDITOR ACTIVITIES IN UKRAINE.....	141
Goncharenko N.G. THE ROLE OF ECONOMIC INFORMATION IN THE ADOPTION OF EFFECTIVE GOVERNMENT DECISIONS.....	145
Krot Y.M., Pasternak Y.P. THE FORMATION OF AN EFFECTIVE CONSUMPTION MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISES.....	148
Patsula O.I. EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE PERMANENT SYSTEM OF INCOME TAXATION IN UKRAINE.....	152
Safarova A.T., Korolchuk I.R. ANALYSIS OF SALES VOLUME OF FINISHED GOODS.....	155
Tyrinov A.V. ESSENCE AND FEATURES OF ACCOUNTING OF DROPSHIPPING OPERATIONS IN UKRAINE.....	160
Trachova D.M. AMORTIZATION POSITION IN ECONOMIC AND ACCOUNTING THEORY.....	163
Cherednichenko M.H. IMPROVEMENT OF INCOME AND EXPENDITURE CONTROL OF FUTURE PERIODS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES.....	166
SECTION 11	
STATISTICS	
Bilotserkivskiy O.B. CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF INTERNATIONAL TOURISM IN UKRAINE.....	170

СЕКЦІЯ 5 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 339.5.012

Філіна А.О.
старший викладач,
викладач фахових дисциплін вищої категорії
Волинського коледжу
Національного університету харчових технологій

Білоконь О.Л.
викладач фахових дисциплін вищої категорії
Волинського коледжу
Національного університету харчових технологій

СКЛАДНИКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті окреслено складники інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості, а також використання інтегрального показника для комплексної системи оцінювання. Наукові дослідження апробовано на прикладі діяльності ПАТ «Терм-ноХліб». Коротко наведено методику оцінки ефективності інноваційного проекту, запровадженого на підприємстві.

Ключові слова: інноваційний потенціал промислового підприємства, складники інноваційного потенціалу, інтегральний показник, інноваційний проект, дисконтовані доходи.

Філіна А.А. Білоконь О.Л. СОСТАВЛЯЮЩИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье обозначены составляющие инновационного потенциала предприятия пищевой промышленности, а также использование интегрального показателя для комплексной системы оценки. Научные исследования апробированы на примере ОАО «Термно Хлеб». Коротко приведена методика оценки эффективности инновационного проекта, внедренного на предприятии.

Ключевые слова: инновационный потенциал промышленного предприятия, составляющие инновационного потенциала, интегральный показатель, инновационный проект, дисконтированные доходы.

Filina A.O., Bilokon O.L. SKLADOVI INNOVATSIYNOHO POTENTIALU PIDPRYEMSTVA KHARCHOVOYI PROMYSLOVOSTI

The article outlines the innovative potential of the industrial enterprise and the definition of its components, as well as the use of the integral indicator for the integrated evaluation system. Scientific research has been tested on the example of PJSC TeremnoKhlib. The methodology for assessing the effectiveness of an innovative project implemented at the enterprise is briefly outlined.

Keywords: innovative potential of industrial enterprise, components of innovation potential, integral indicator, innovative project, discounted income.

Постановка проблеми. Стабільність становища й успішність розвитку підприємства значною мірою залежить від його інноваційної активності, розроблення і просування на ринку нової ефективної у виробництві і споживанні продукції. Однак вітчизняна й світова практика свідчить, що далеко не всі нові товари сприймаються ринком, а відсоток тих, які досягають успіху, є досить незначним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі сьогодні приділяється багато уваги дослідженню та оцінці потенціалу господарських систем, але більша частина з них присвячена виробничому потенціалу. Необхідність дослідження інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості є дуже актуальним науковим завданням, оскільки знання його основних складників та ступеня їх розвитку визначає майбутні напрями розвитку діяльності підприємства. Необхідно відзначити, що в сучасній науковій літературі приділяється достатньо уваги проблемам стратегічного розвитку підприємства. Так, питанням розроблення та реалізації стратегії, а також її ресурсного забезпечення присвячено роботи таких учених, як: Л. Федулова, М. Чумаченко, А. Чухно, О. Федонін, І. Рєпіна, В. Верба, І. Новикова, А. Гриньов, С. Ілляшенко та ін.

Мета статті полягає у визначенні основних складників інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості, а також особливостей використання інтегрального показника для комплексної системи оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найголовніших факторів успішної діяльності підприємства є його інноваційний розвиток, зокрема його інноваційний потенціал. Інноваційний потенціал потребує дуже ретельного вивчення ринку, адже розроблення та впровадження інновацій будуть виправдані лише за умови забезпечення власному товару конкурентних переваг на ринку. Обов'язковим елементом має стати чітко визначена мета інноваційної діяльності, оскільки конкретні способи та методи її досягнення допоможуть контролювати інноваційний процес, що само собою знівелює можливість хаотичного та неефективного використання наявного інноваційного потенціалу на підприємстві.

Сучасна багатоваріантність визначення поняття «інноваційний потенціал» унеможливує узагальнене трактування цієї категорії. Суперечність щодо тлумачення зазначеного терміну інноваційної теорії породжується відсутністю єдності поглядів на розкриття його змісту. Розглянемо деякі з них.

В.І. Захарченко, Н.М. Корсикова, М.М. Меркулов під інноваційним потенціалом підприємства вважають сукупність ресурсів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку, і факторів, що створюють необхідні умови для ефективного використання цих ресурсів для досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства у цілому [2, с. 147].

М.П. Войнаренко та Р.В. Скалюк розглядають дане поняття як деяку критичну масу ресурсів господарюючого суб'єкта (інтелектуальних, науково-дослідних, інформаційних і т. д.), необхідну та достатню для його оптимального розвитку на основі постійного пошуку і використання нових сфер і способів реалізації ринкових можливостей, які відкриваються перед ним, що пов'язано з модифікацією наявних і формуванням нових ринків збуту [1, с. 12].

В.В. Стадник та М.А. Йохна визначають поняття «інноваційний потенціал» як сукупність ресурсів та умов діяльності, що формують готовність і здатність організації до інноваційного розвитку [5, с. 453].

І.В. Радзівіло вважає, що дане визначення означає складну динамічну систему з одночасним урахуванням та поєднанням впливу факторів і чинників середовища, внутрішніх та зовнішніх можливостей і здатностей, ефективності їх використання, принципів своєчасності та стратегічної спрямованості підприємства [3].

Л.І. Федулова потенціал інноваційного підприємства визначає як міру готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міру готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін [6, с. 144].

А.С. Лузин вважає, що інноваційний потенціал визначається станом гнучкості й адаптаційної здатності елементів господарюючого суб'єкта: організаційної структури, технології, організації праці, стилю управління і т. д., тобто логічно поєднує точки зору вище зазначених авторів.

Ураховуючи всі наведені визначення даного поняття, доцільним буде вибрати такі складники інноваційного потенціалу: фінансовий, кадровий, матеріально-технічний, інформаційний, науковий, інтерфейсний, інтелектуальний (рис. 1).

Фінансовий складник інноваційного потенціалу промислового підприємства утворює сукупність фінансових ресурсів, що використовуються безпосередньо для ведення інноваційної діяльності. Ю. Валеева та Н. Ісаєва розуміють фінансовий потенціал як комплексне поняття, яке характеризується системою показників, що відображають наявність та розміщення коштів, реальні та потенційні фінансові можливості. І. Грошев та Є. Уланова трактують фінансовий потенціал як можливості й спроможність підприємства в перспективі мати достатній рівень фінансових ресурсів. Формування та розвиток інно-

ваційного потенціалу підприємства неможливі без акумулювання та можливості залучення фінансових ресурсів для здійснення інноваційної діяльності.

Кадровий складник є рушійною силою всього інноваційного потенціалу. Тільки висококваліфіковані кадри, що повинні володіти питаннями теорії управління проектами, комерціалізації розробок і трансферту технологій, теорії і практики правового захисту і використання інтелектуальної власності, можуть забезпечити перетворення науково-технічних розробок на інноваційний товар.

Матеріально-технічний складник охоплює усі матеріальні-технічні ресурси, необхідні для здійснення ефективної інноваційної діяльності. На нашу думку, матеріальні ресурси є найважливішим після кадрових фактором ефективності господарювання економічних суб'єктів, що зумовлює дуже важливу їхню роль у формуванні інноваційного потенціалу підприємства.

Інформаційний складник відображає інформаційну забезпеченість підприємства, ступінь повноти, точності і суперечливості інформації, необхідної для прийняття ефективних інноваційних рішень. Так, без наявності достовірної та релевантної інформації стає неможливим застосування стратегії постійних нововведень. На даному етапі необхідною є інформація таких видів: характеристика споживацьких запитів, загальна ситуація на ринку, рівень конкурентної боротьби, найбільш перспективні напрями розвитку НТП, характеристика економічного, політичного, правового, соціального, технологічного, екологічного середовища господарювання, характеристика власного підприємства і підприємств-конкурентів.

Інтерфейсний складник характеризує можливість приведення у відповідність та узгодження різноспрямованих інтересів суб'єктів інноваційного процесу: розробників інновацій; виробників нових товарів; інвесторів, постачальників вихідної сировини, матеріалів і комплектуючих; торгових і збутових посередників; споживачів; суспільства у цілому. Особливо важливим є формування належної системи мотивації суб'єктів інноваційного процесу – залучення всіх задіяних або хоча б головних із них. Найголовнішу роль відіграє наявність або можливість формування спонукальних мотивів споживання і виробництва нової продукції, оскільки за відсутності зацікавленості споживачів і виробників унеможливується успіх будь-якої, навіть найдосконалішої інновації. Виходячи з концепції сталого розвитку, необхідним є й урахування суспільних інтересів. Тобто інновації мають бути економічно ефективні й екологічно прийнятні у виробництві, споживанні та переробці.

Інтелектуальний складник визначає можливості генерації і сприйняття ідей і задумів інновацій і доведення їх до рівня нових технологій, конструкцій, організаційних та управлінських рішень. Це передбачає наявність на підприємстві фахівців із творчим потенціалом, не лише з високою фаховою

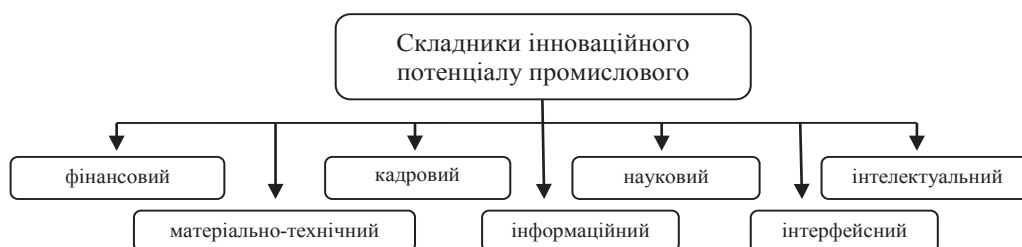


Рис. 1. Складники інноваційного потенціалу

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку оцінки ефективності інноваційного товарного проекту для ПАТ «Термно Хліб»

Сценарій розвитку подій	Імовірність (P)	Грошовий потік за роками, тис. грн.					
		1	2	3	4	5	6
Песимістичний	0,32	-12300	45000	9800	8700	7900	6200
Нормальний	0,56	-17200	8500	12300	11500	11100	10600
Оптимістичний	0,12	-19700	10600	15300	14100	13000	11800

Таблиця 3

Дисконтовані доходи та витрати, тис. грн.

Дієтичний сорт хліба з добавками		
Песимістичний сценарій	Нормальний сценарій	Оптимістичний сценарій
-10000	-13983,7	-16016,2
2980,1	7391,3	7019,9
5268,8	6612,9	8225,8
3815,8	5043,8	6184,2
2811,4	3950,2	4626,3
1791,9	3063,6	3410,4

підготовкою, а й здатних застосовувати свої знання й уміння для продукування нових практично орієнтованих знань, утілювати їх в інновації конкретної спрямованості, що відповідають потребам ринку.

Для комплексної системи оцінювання рівня інноваційного потенціалу промислового підприємства запропоновано використовувати інтегральний показник, який розраховується за формулою:

$$PI = \sqrt[3]{MTC * KC * IC * HC * FC * PC}, \quad (1)$$

де МТС, КС, ІС, НДС, МС, ОУС, ФЕС, ПС – відповідно матеріально-технічний, кадровий, інтелектуальний, науковий, фінансовий, інформаційно-інтерфейсний складники інноваційного потенціалу підприємства.

Після обчислення показників за цим методом можна оцінити інноваційний потенціал підприємства, використовуючи табл. 1 [4, с. 195].

Таблиця 1

Оцінювання рівня інноваційного потенціалу

№ з/п	Показник PI, од.	Рівень інноваційного потенціалу
1	> 1,0	Дуже низький
2	1,0 до 1,3	Низький
3	1,3 до 1,6	Середній
4	< 1,6	Високий

Після виконаних підрахунків проводиться аналіз рівня інноваційного потенціалу підприємства, здійснюється висновок про можливість підприємства проводити інноваційну діяльність або про необхідність розвитку певного складника інноваційного потенціалу підприємства.

Практика свідчить, що успіх майже всіх підприємств, які розвиваються на ринку, базується саме на інноваціях. Регулярне впровадження у виробництво і просування на ринку нових товарів, які забезпечують більший ступінь задоволення споживачів, ніж традиційні, здатні забезпечити й підтримувати постійну, незгасаючу зацікавленість до товаровиробника-інноватора.

Для оцінки ефективності інноваційного товарного напрямку виробництва нового дієтичного сорту хліба ПАТ «Термно Хліб» було використано показники чистого зведеного прибутку (NPV), індексу рентабельності (PI), періоду окупності (PP) і внутрішньої норми доходності (IRR). Було визначено їх значення

для трьох імовірних сценаріїв розвитку подій: песимістичного, нормального та оптимістичного. Вихідні дані подано в таблиці 2.

Для подальших розрахунків необхідно продисконтувати вказані доходи та витрати. Ставка дисконту становить 23% (табл. 3).

Таким чином, підтверджено ефективність вибраного товарного напрямку, оскільки середньозважений за ймовірностями різних сценаріїв розвитку подій чистий зведений прибуток більше нуля, рентабельність більша одиниці. Внутрішня норма доходності становить 57,8%, це більше за ставку дисконту (27%), тому можна говорити про ефективність останнього проекту, запровадженого підприємством.

Висновки. Виходячи з вищесказаного, інноваційний потенціал підприємства слід розглядати одночасно як деяку сукупність ресурсів, необхідну і достатню для вироблення інновацій, утілення їх у конкретні технології, організаційні чи управлінські рішення, здатність до сприйняття інноваційних ідей, можливість і економічну доцільність вироблення та просування інновацій на ринку. Тому потенціал одночасно виступає як ресурсом, який нагромадила система у процесі її розвитку та становлення, так і резервом, що відображає нереалізовані можливості її розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаренко М.П., Скалюк Р.В. Інноваційний потенціал промислових підприємств: сутність, структура, особливості оцінки та перспективи розвитку. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2008. № 1(2). С. 7–12.
2. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсикова, М.М. Меркулов. К.: Центр учбової літератури, 2012. 448 с.
3. Радзівіло І.В. Механізм формування інноваційного потенціалу промислового підприємства: структуризація та ідентифікація елементів. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1-«Ефективна економіка».&z=1295>.
4. Родіонова І.В. Оцінка рівня та напрямів підвищення інноваційного потенціалу підприємств легкої промисловості. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2012. № 4(2). С. 193–196.
5. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент: навч. посібник для студ. вищ. закладів. Київ: Академвидав, 2006. 464 с.
6. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка. Фінанси України. 2006. № 5. С. 142–148.

УДК 631.15

Халімон Т.М.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій***СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМ РОЗВИТКОМ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті розглянуто сутнісно-змістову основу стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств. Визначено чинники, стратегічний контур та глибину стратегічної перспективи цього розвитку. Обґрунтовано послідовність ланцюга розроблення, процедури матричного позиціонування, фільтрації, відбору та реалізації конкурентної стратегії телекомунікаційних підприємств. Запропоновані заходи сприятимуть адаптації телекомунікаційних підприємств до змін в умовах конкурентної боротьби та зміцненню довгострокової ринкової позиції для стабільності конкурентного розвитку.

Ключові слова: стратегічне управління, конкурентоспроможність, конкурентний розвиток, конкурентні переваги, телекомунікаційні підприємства.

Халимон Т.Н. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМ РАЗВИТИЕМ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассмотрена по сущностно-содержательная основа стратегического управления конкурентным развитием телекоммуникационных компаний. Определены факторы, стратегический контур и глубина стратегической перспективы этого развития. Обоснована последовательность цепи разработки, процедуры матричного позиционирования, фильтрации, отбора и реализации конкурентной стратегии телекоммуникационных компаний. Предложенные меры будут способствовать адаптации телекоммуникационных предприятий к изменениям в условиях конкурентной борьбы и укреплению долгосрочной рыночной позиции для стабильности конкурентного развития.

Ключевые слова: стратегическое управление, конкурентоспособность, конкурентное развитие, конкурентные преимущества, телекоммуникационные предприятия.

Khalimon T.M. STRATEGIC MANAGEMENT COMPETITIVE DEVELOPMENT OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

The essence-content basis of strategic management of competitive development of telecommunication enterprises is considered in the article. The factors, strategic outline and depth of the strategic perspective of this development are determined. The sequence of the development chain, matrix positioning, filtering, selection and implementation of the competitive strategy of telecommunication enterprises is substantiated. The proposed measures will promote the adaptation of telecommunications companies to changes in the competitive environment and strengthen the long-term market position for the sake of the stability of competitive development.

Keywords: strategic management, competitiveness, competitive development, competitive advantages, telecommunication enterprises.

Постановка проблеми. Останнім часом значення стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств значно зростає. Переважно це пояснюється важливістю та вагомістю телекомунікаційної сфери й усвідомленням доцільності стратегічного типу управління в умовах, коли конкурентне середовище телекомунікаційних підприємств зазнає суттєвих та динамічних змін. Визначення чинників, стратегічного контуру та глибини стратегічної перспективи конкурентного розвитку телекомунікаційних підприємств у кризових деформаційних умовах сприяє концентрації зусиль і ресурсів щодо підвищення ефективності функціонування та успішного зростання. Система стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств вимагає застосування специфічного набору методологічного інструментарію, що дає змогу ухвалювати обґрунтовані і раціональні рішення. Відповідно, і інструментарій формування стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств значно відрізняється від алгоритмів розроблення стратегічних перспектив й альтернатив у інших галузях національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значущість проблем стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств підтверджується наявністю широкої наукової полеміки, до якої долучилися такі визнані відомі вчені, як: І. Ансофф, С. Боньяр, А. Воронкова, О. Гудзь, Дж. Дей, П. Дойль, Т. Коно, Г. Мінцберг, Н. Пірсі,

М. Портер, П. Стецюк Дж. Робінсон, А. Томпсон, О. Тридід, Р. Фатхутдінов, А. Чандлер та ін. В їхніх працях ґрунтовно розглядаються проблеми сутності поняття конкурентоспроможності, її рівнів та видів, теоретико-методологічні підходи до формування та оцінки систем управління конкурентоспроможністю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте незаслужено мало уваги приділяється особливостям формування стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств, виявленню чинників, стратегічного контуру та глибини стратегічної перспективи цього розвитку. Розгляд цих аспектів актуалізується зростаючою непередбачуваністю змін конкурентного середовища і необхідністю обґрунтування послідовності ланцюга розроблення, процедури матричного позиціонування, фільтрації, відбору та реалізації конкурентної стратегії телекомунікаційних підприємств, що сприяє їх адаптації до змін в умовах конкурентної боротьби та зміцненню довгострокової ринкової позиції для стабільності конкурентного розвитку.

Мета статті полягає у розгляді сутнісно-змістової основи стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств, виявленні чинників, стратегічного контуру та глибини стратегічної перспективи цього розвитку, обґрунтуванні послідовності ланцюга розроблення, процедури матричного позиціонування, фільтрації, відбору та реалізації конкурентної стратегії телекомунікаційних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття конкурентного розвитку акумулює у собі широкий діапазон соціально-економічних та організаційно-управлінських характеристик, які визначають стан телекомунікаційних підприємств на галузевому ринку. М. Портер переконував, що базові чинники конкурентного розвитку «забезпечують фундамент для формування стратегічного плану дій, який дає можливість виявити сильні і слабкі сторони підприємства, визначити ринкову позицію та викрити, які стратегічні напрями дадуть максимальний позитивний ефект» [9]. Тобто конкурентний розвиток «поступово стає об'єктом стратегічного управління, метою якого є досягнення необхідного соціально-економічного результату господарювання за мінімальних витрат виробництва» [8]. У такому зрізі цікавою є позиція З.С. Шершньової та С.В. Оборської, які зазначають, що конкурентний розвиток підприємства не є «постійною характеристикою, він визначає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти в певний період основним конкурентам. Зі змінами у зовнішньому та внутрішньому середовищі змінюються також порівняльні конкурентні переваги щодо інших підприємств галузі» [11, с. 71]. Слід акцентувати, що конкурентний розвиток може відбуватися не лише під впливом управлінських дій телекомунікаційного підприємства, а й бути наслідком відповідної поведінки конкурентів, тому конкурентний розвиток телекомунікаційного підприємства окреслюється високим рівнем мінливості за несприятливих явищ середовища. Зазвичай наявність інструментів підтримання сталого конкурентного розвитку телекомунікаційного підприємства в динамічному середовищі впродовж певного часового періоду пов'язують із його стратегічними альтернативами і можливостями. Р.А. Фатхутдінов обґрунтував, що стратегічний конкурентний розвиток – це «потенційна здатність об'єкта управління конкурувати в майбутньому на конкретних ринках, яка забезпечується зниженням прояву стратегічних неконкурентоспроможних факторів і посиленням прояву стратегічних ексклюзивних конкурентних переваг об'єкта на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкта, параметрів ринку і конкурентів, розробки стратегії» [10, с. 34]. А.С. Шпанко підкреслює каузальний зв'язок стратегічного конкурентного розвитку з «ключовими можливостями» підприємства [12, с. 48]. Дійсно, стратегічний конкурентний розвиток відбувається лише завдяки реалізації конститутивних, «ключових» конкурентних переваг.

Стратегічне управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств зводиться до формування конкурентних переваг, але не окремими інструментами впливу, а комплексними цілеспрямованими заходами. Так, на світовому ринку стабільну конкурентну перевагу формують: визнаний торговий бренд, висока надійність підприємства, сучасний дизайн, висока продуктивність, швидкість, потужність, інноваційні комунікаційні ланцюги, комфортність, екологічність, сучасні інформаційні технології, що визначають диференціацію послуг та сервісу за якісними параметрами. Нині генерування конкурентних переваг за ціновими характеристиками можливе за великих масштабів діяльності та низьких операційних витрат, зазвичай отримуваних завдяки уніфікованості послуг, оціднаних технологій, наявності гострої конкурентної боротьби серед постачальників телекомунікаційних підприємств.

Ланцюг стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств носить циклічний, фактично замкнутий характер. Цей ланцюг починається з визначення мети, завдань, орієнтирів і закінчується виконанням ухвалених заходів, тобто досягненням певних результатів. Після ретельного аналізу отриманої інформації про отримані результати конкретизуються й корегуються раніше ухвалені заходи, розробляються нові, опрацьовуються нові пріоритети та орієнтири, і цикл розпочинається спочатку.

Ключовими завданнями стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств слід уважати: реалізацію стратегічних заходів щодо стабільного конкурентного розвитку; організаційно-економічне та фінансове забезпечення конкурентного розвитку; підтримку обґрунтованих ініціатив щодо концентрації, кластеризації, інтеграції та диверсифікації бізнес-процесів; підвищення інноваційності підприємства.

Зміст стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств «проявляється в реалізації внутрішніх взаємозв'язків» [3, с. 106]. Стратегічне управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств здійснюється на рівні вищого менеджменту підприємства і зорієнтоване на довгострокові пріоритети розвитку. Метою стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств є формування, підтримання та примноження стратегічної конкурентної переваги. Конкурентна перевага підприємства «може бути визнана стратегічною конкурентною перевагою, якщо вона є глобальною, тобто стійкою в часі й привертає широку і постійну увагу з боку зовнішнього оточення підприємства» [7, с. 198].

Загалом у методології стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств виділяють кілька етапів:

- контролююче управління з урахуванням контролю над виконанням, у якому реакція менеджменту підприємства відбувається після виконання заходів. Це реактивна адаптація, що природна для підприємств, але потребує багато часу на проведення змін, опрацювання нової стратегії й адаптацію до неї підприємства (за стрімких деформацій це неприйнятно);

- екстраполяційне управління, коли конкурентна динаміка пришвидшується, але стратегію ще можна розробляти шляхом екстраполяції, враховуючи наявні тенденції;

- управління змінами, коли конкурентна динаміка почала генерувати несподівані процеси, проте ще можна вчасно спрогнозувати майбутні тенденції та опрацювати відповідні конкурентні стратегії;

- гнучке управління, коли необхідно ухвалювати екстрені заходи, яке складається в обставинах стрімких непередбачуваних змін та колізій.

Принципами побудови ефективного стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств є: чітка організаційно-компетентнісна регламентація управління; наукова обґрунтованість формування конкурентних переваг; системний підхід до побудови управління; гнучкість управління; структурованість та різноманіття інструментів та методів управління; функціональна інтеграція, спеціалізація, кластеризація, універсальна інтеграція та централізація управління; збалансованість прав, обов'язків та відповідальності; цілеспрямоване мотивування персоналу щодо активізації конкурентного розвитку; раціональне сполучення ділових комунікацій; гармонізація організаційно-економіч-

ного механізму та технологій управління; адаптація до змін конкурентного середовища за прийнятних часів та ресурсних обмежень.

Отже, стратегічне управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств дослідники пов'язують із перспективними, довготривалими і латентними характеристиками конкурентних можливостей підприємства, що мають забезпечити його успішну майбутню діяльність на ринку. Перспективний характер стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств проявляється через дві форми фіксації:

- наявних резервів конкурентоспроможності, що окреслюється здатністю підприємства до конкурентної боротьби за рахунок наявних конкурентних переваг, які збережуться у довгостроковій перспективі;

- майбутніх резервів конкурентоспроможності, якої може досягти підприємство в довгостроковій перспективі за рахунок генерування нових конкурентних переваг, які б відповідали конкурентній динаміці середовища.

Кожне телекомунікаційне підприємство має свій формат стратегічного контуру. Так, конкурентний розвиток невеликих телекомунікаційних підприємств досить динамічний, що пояснюється швидкими змінами у внутрішньому організаційному ландшафті і нестабільністю телекомунікаційного ринку, де функціонують такі ж підприємства із ситуативними конкурентними перевагами й можливостями.

Стратегічним контуром вважають період, упродовж якого можуть відбутися трансформації в конкурентному середовищі, які здатні вплинути на існування телекомунікаційного підприємства. Якщо вилучити форс-мажорні непередбачувані процеси, то вирішальним чинником впливу на конкурентний розвиток телекомунікаційного підприємства є поява нових гравців, здатних витіснити підприємство з телекомунікаційного ринку. Тому конфігурація стратегічного контуру конкретного телекомунікаційного підприємства знаходиться в часових параметрах необхідних для створення та започаткування операційної діяльності і середнім періодом функціонування телекомунікаційних підприємств. «Стратегічний контур слугує мірилом часу, за який може змінитися склад основних конкурентів і, як наслідок, характер конкурентної поведінки» [2]. У цьому контурі конкурентний ринок може деформуватися настільки, що прояв ризиків функціонування багатьох діючих на ньому телекомунікаційних підприємств стане цілком реальним.

Окреслення стратегічного контуру необхідне не лише для того, щоб ураховувати часовий період, упродовж якого, ймовірно, телекомунікаційне підприємство збереже свої конкурентні переваги. Його тривалість має враховуватися під час здійснення ретроспективного аналізу досягнутого рівня конкурентоспроможності, що передусє розробленню стратегії конкурентного розвитку [2].

Більшість дослідників стратегічне управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств пов'язує його з невикористаними латентними резервами, які мають забезпечити високу конкурентоспроможність підприємства у стратегічній перспективі. Така позиція вважається дискусійною, оскільки наявні латентні резерви можуть бути і невикористані в майбутньому, а їх наявність може засвідчувати неспроможність менеджменту до реалізації конкурентних можливостей. Виклики конкурентного середовища будуть лише нарощувати вимоги до обґрунтованості стратегічних управлінських рішень.

Отже, стратегічне управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств відображає ймовірнісну перспективну здатність телекомунікаційного підприємства зберігати систему конкурентних переваг, що забезпечить високий рівень його конкурентоспроможності у стратегічному контурі. Воно має відносну ефективність, а отже, вважається об'єктом диференційованої оцінки, рівень якого окреслюється:

- глибиною стратегічної перспективи конкурентного розвитку на основі наявних конкурентних переваг;

- ступенем стійкості конкурентних переваг до руйнівних процесів, яка вважається якісною характеристикою, що відображає можливість збереження досягнутого рівня конкурентоспроможності.

Глибина стратегічної перспективи конкурентного розвитку – це диференційований проміжок часу, протягом якого телекомунікаційне підприємство, ймовірно, забезпечить свою прибуткову діяльність. Він розраховується на основі екстраполяції ключових показників досягнутого рівня конкурентоспроможності – обсягу прибутків і рентабельності діяльності.

Таким чином, кількісну оцінку ефективності стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств доцільно здійснювати за розрахунком інтегрального показника з використанням коефіцієнтів стратегічного контуру, конкурентного досвіду, глибини стратегічної перспективи конкурентного розвитку, досягнутої і стратегічної конкурентоспроможності підприємства. Задля отримання аналітичних показників і ухвалення управлінських заходів необхідно розглянути якісну характеристику конфігурації складників стратегічного управління конкурентним розвитком за методом багатомірного матричного позиціонування, що дасть змогу перевести у площину аналітичної конкретики його якісні характеристики та визначити перспективи конкурентного розвитку впродовж визначеного стратегічного контуру.

Даний метод дає змогу оцінити кількісні та якісні параметри ефективності стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств, які можна використати під час характеристики досліджуваних телекомунікаційних підприємств і їх диференціації та кластеризації за певними ознаками.

На ефективність стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств впливають: якість управління підприємством; бізнес-ланцюги; якість матриці конкурентних стратегій; конкурентний потенціал підприємства; організаційно-технічний рівень виробництва; бізнес-комунікації; кваліфікація менеджменту; конкурентна поведінка; стратегічна спрямованість персоналу; якість стратегічного набору підприємства; наявність сучасних інфокомунікаційних ланцюгів.

При цьому мають бути враховані такі чинники: потреба та забезпеченість фінансовими ресурсами; асортимент та диверсифікація продуктів і послуг, їх обсяги та вартість; рівень інноваційності та клієнтоорієнтованості підприємства; постійне оновлення пакетних послуг, імідж підприємства тощо.

Метою стратегічного управління конкурентним розвитком телекомунікаційних підприємств вважається ухвалення стратегічних управлінських рішень, зорієнтованих на зміцнення довгострокової конкурентоспроможності. Виявивши й оцінивши ключових конкурентів, телекомунікаційне підприємство повинно розробити конкурентні стратегії, які сприя-

тимуть генеруванню додаткових конкурентних переваг та здійсненню процедур матричного позиціонування.

Поняття стратегії в науковий економічний обіг увів А. Чандлер, який окреслив стратегію як «метод установлення довгострокових цілей організації, програм її дій та пріоритетних напрямів розміщення ресурсів». І. Ансофф вважає, що «стратегія – це набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності» [1, с. 53]. М. Мескон стверджує, що «стратегія є детальним усебічним комплексним планом, що призначений для того, щоб забезпечити виконання місії організації і досягнення її цілей» [6, с. 260].

Телекомунікаційне підприємство має сформувати «стратегічний набір», що відбиває специфіку функціонування та розвитку суб'єкта, рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі [4, с. 159].

Логічно обґрунтованою вважаємо таку послідовність ланцюга розроблення, процедури матричного позиціонування, фільтрації, відбору та реалізації конкурентної стратегії телекомунікаційних підприємств: виявлення конкурентних переваг; визначення стратегічного контуру; формування матриці конкурентних стратегій; фільтрації, відбору та реалізації конкурентної стратегії; визначення ступеня стійкості конкурентних переваг; оцінка глибини стратегічної перспективи конкурентного розвитку; формування конкурентної поведінки залежно від ситуації на ринку; здійснення процедури матричного позиціонування; оцінка ефективності стратегічного управління конкурентним розвитком; аналіз індикаторів, оцінка відхилень від цільових орієнтирів; корегування й швидка реакція на динамічні зовнішні й внутрішні зміни.

Висновки. Таким чином, розглянута сутнісно-змістова основа стратегічного управління конкурент-

ним розвитком телекомунікаційних підприємств дала змогу визначити чинники, окреслити стратегічний контур та глибину стратегічної перспективи цього розвитку, обґрунтувати послідовність ланцюга розроблення, процедуру матричного позиціонування, фільтрації, відбору та реалізації конкурентної стратегії телекомунікаційних підприємств, що сприяє їх адаптації до змін в умовах конкурентної боротьби та зміцненню довгострокової ринкової позиції для стабільності конкурентного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление в корпорациях. М.: Экономика, 1989. 519 с.
2. Гудзь О.Є. Концептуальні підходи до формування портфеля інноваційних стратегій підприємства. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. Вип. 11. Т. 1. С. 85–91.
3. Дафт Р. Менеджмент; пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина; 8-е изд. СПб.: Питер, 2010. 800 с.
4. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навчальний посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась та ін. К.: КНЕУ, 2006. 527 с.
5. Коломицева А.О., Головань Л.О. Оцінка конкурентної динаміки в умовах впливу інновацій. Маркетинг і менеджмент. 2013. № 2. С. 168–174.
6. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ. М.: Дело, 2005. 720 с.
7. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка і стратегія забезпечення: монографія. Д.: ДУЕП, 2006. 276 с.
8. Перерва П.Г., Романчик Т.В. Механізм управління рівнем конкурентоспроможності продукції підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 4. С. 230–235.
9. Портер М. Конкуренция; пер.с англ. М.: Вильямс, 2003. 496 с.
10. Фатхутдінов Р.А., Осовська Г.В. Управління конкурентоспроможністю організації: підручник. К.: Кондор, 2009. 470 с.
11. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: навч. посібник. К.: КНЕУ, 1999. 384 с.
12. Шпанко А. Про сутність поняття «стратегічна конкурентоспроможність». Економіка України. 2007. № 6. С. 45–49.

СЕКЦІЯ 6

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 330.34.014-044.922(477)

Зеленко О.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля*

СУЧАСНІ ПРЕДИКТОРИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У статті проаналізовано наявні підходи до формування сукупності параметрів розвитку економічних відносин на макро- та мезорівнях. В результаті запропоновано удосконалений комплекс сучасних предикторів розвитку економічних відносин з урахуванням особливостей впровадження соціального діалогу, який є ефективним інструментом стратегічного управління на регіональному та національному рівнях. Його застосування значно спрощує процес прогнозування та довгострокового планування розвитку економічної системи. Запропонований комплекс предикторів може бути використаний як основа для побудови системи моніторингу прогресу соціального діалогу в економічному середовищі.

Ключові слова: економічні відносини, комплекс предикторів, розвиток, соціальний діалог, аналіз.

Зеленко Е.А. СОВРЕМЕННЫЕ ПРЕДИКТОРЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье проанализированы имеющиеся подходы к формированию совокупности параметров развития экономических отношений на макро- и мезоуровнях. В результате предложен усовершенствованный комплекс современных предикторов развития экономических отношений с учетом особенностей внедрения социального диалога, который является эффективным инструментом стратегического управления на региональном и национальном уровнях. Его применение значительно упрощает процесс прогнозирования и долгосрочного планирования развития экономической системы. Предложенный комплекс предикторов может быть использован в качестве основы для построения системы мониторинга прогресса социального диалога в экономической среде.

Ключевые слова: экономические отношения, комплекс предикторов, развитие, социальный диалог, анализ.

Zelenko O.O. MODERN PREDICTORS OF ECONOMIC RELATIONS DEVELOPMENT

The article analyzes the existing approaches concerning formation of parameters set for the development of economic relations on macro and meso levels. As a result, it was proposed an advanced set of modern predictors of economic relations development, taking into account the peculiarities of social dialogue introducing, which is an effective tool of strategic management at the regional and national levels. Its application greatly simplifies the process of forecasting and long-term planning of the economic system development. The proposed set of predictors can be used as the basis for building a monitoring system of social dialogue progress in the economic environment.

Key words: economic relations, complex of predictors, development, social dialogue, analysis.

Постановка проблеми. Процес перетворення національної та регіональних економічних систем України відбувається на постійній основі вже протягом останніх 25 років незалежності нашої держави. Від суто економічних цінностей та верховенства економіки над соціумом наша держава намагається зробити перші невпевнені кроки в бік розвитку соціальної сфери. Остання криза, що розпочала свій поступ у 2014 році та триває досі, вимагає від власників підприємств нових методів господарювання із залученням до процесу та врахуванням точки зору своїх підлеглих. Виникає потреба налагодження постійного діалогу, який в економічній сфері отримав назву «соціальний діалог». Процес моніторингу цих перетворень передбачає визначення певних ключових характеристик, а саме предикторів, які змінюються протягом зазначеного періоду.

Поняття «предиктор» сьогодні є дуже популярним, багатограним, але, з іншого боку, неоднозначним. У загальному розумінні це параметр – термін, який використовується в точних, природничих науках. У загальному розумінні це величина, властива якомусь предмету, пристрою, явищу [1, с. 66]. Спираючись на таке визначення, можемо стверджувати, що параметри економічної системи – це основні характеристики, які якісно або кількісно від-

ображають стан економічних взаємовідносин між учасниками економічної діяльності у конкретний час. Предиктор – це термін, що походить від англійського слова “predictor” («провісник»). Іншими словами, це прогностичний параметр, за яким можна відстежити стан системи у минулому, теперішньому та майбутньому. Цей термін часто використовується під час побудови прогностичних моделей у математиці, соціології, психології та, безперечно, економіці. Проблема визначення таких параметрів-предикторів перетворення сучасних економічних відносин є вельми актуальною для сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою визначення параметрів функціонування економічних систем займається багато вчених сучасності. Серед них варто звернути увагу на роботи таких вчених, як, зокрема, Т. Калінеску, Л. Альошкіна [2], Р. Козаченко [3], О. Соскін [4], О. Мороз, А. Свентух [5], Н. Новосьолова, С. Новосьолов [6], Д. Котенок [7].

Огляд публікацій зазначених та інших авторів свідчить про те, що залежно від мети дослідження параметри, які характеризують стан економічної системи, можуть значно різнитися між собою, навіть якщо йдеться про системи одного рівня (макро-, мезо-, мікроекономічні).

Також для повноти аналізу попередніх досліджень необхідно зазначити, що були спроби визначити певні параметри розвитку соціального діалогу як процесу, який поступово стає невід'ємною складовою економічних взаємовідносин. Цієї проблеми торкалися О. Крутій [8], Т. Азарова [9], Д. Сторожилова [10], А. Русакович [11], А. Гампарцумов [12]. Серед зазначених науковців тільки О. Крутій розглядав зазначене питання в економічній площині. Решта досліджувала цю проблему у площині соціологічних, філософських наук.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Спроби поєднати характеристики перетворення економічних відносин під впливом процесів впровадження соціального діалогу не зробив поки що жоден автор, хоча в сучасних умовах господарювання соціальні процеси в економіці набирають все більших обертів та вимагають фіксації тенденцій їх видозмінення у часовому континуумі.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі проведеного аналізу сформувати комплекс предикторів, які характеризуватимуть минулий, теперішній та майбутній стан економічних відносин в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільш оптимальний підхід до аналізу параметрів трансформації економічних відносин пропонує Р. Козаченко [3]. На основі запропонованого автором варіанта сформуємо власний комплекс предикторів економічних відносин з урахуванням процесів соціалізації економічного середовища.

Зазначений комплекс сучасних предикторів розвитку економічних систем з урахуванням соціального діалогу представлено на рис. 1. Всю сукупність цих характеристик пропонуємо поділити на два блоки: 1) блок предикторів, що характеризують безпосередньо економічні відносини; 2) блок предикторів, що характеризують соціальний діалог. Кожен блок містить основоположні характеристики, які змінюються в часовому ланзі, ретроспективний аналіз яких у перспективі дасть змогу зробити висновки стосовно процесів трансформації, що протікають в економічному середовищі нашої держави, та щодо того, чи є реальним діалог між суб'єктами економічної діяльності, наявність якого свідчить про зрілість суспільства та забезпечує сталій розвиток.

Розглянемо більш детально кожний предиктор у контексті його видозміни за двадцятип'ятирічний період розвитку нашої країни.

Перша складова економічного блоку – механізм розподілу ресурсів. На початку незалежності більшість економічних ресурсів розподілялася державою між сферами економічної діяльності адміністративно-розпорядчим методом. Зараз, після тривалого періоду перебудови, можна з упевненістю стверджувати, що Україна переважно перейшла до ринкової системи, а тільки її кон'юнктура визначає шляхи перерозподілу наявних економічних ресурсів за умови регуляції державою стратегічних сфер соціально-економічного розвитку. Тобто наша держава сьогодні має змішаний механізм розподілу ресурсів з превалюванням ринкових важелів над державними інструментами регулювання.

Також спостерігаються радикальні зміни другого параметру – форми власності. Якщо на початку дев'яностих років у економічній сфері переважала державна форма, то зараз більшість підприємств перебуває в приватній власності. Так, згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, на початок 2017 року зареєстровано

1 185 071 юридичних осіб, з них 202 352 приватних підприємств (17,1%), 532 401 товариств з обмеженою відповідальністю (44,9%), 3 982 державні підприємства (0,3%), 11 677 комунальних підприємств (1%). Процес роздержавлення і приватизації спрямований перш за все на розвиток конкуренції та відродження інноваційної діяльності, яка у формах приватної власності отримує більше стимулів для розвитку, ніж на державних підприємствах, адже усувається державна монополія на засоби та результати виробництва. Саме заміна державної власності на приватну дає змогу змінити також статус інтелектуальної власності, яка перетворюється на погужий інструмент економічного розвитку.

Третій предиктор – система планування, що використовується на державному, регіональному рівнях з початку незалежності та нічим не відрізняється від радянської директивної системи, що передбачала визначення конкретних цілей розвитку в найвищих ешелонах вдали без урахування економічних тенденцій та світового досвіду. На зміну директивному поступово прийшло індикативне планування, тобто радикально-протилежний підхід, який передбачає розробку стратегічних планів розвитку. Саме індикативне планування є тим інструментом, який здійснює певне втручання в ринкову економічну систему. В Україні індикативне планування має кон'юнктуроструктурний (тобто рекомендовано-вказівний) характер. Проте певна частина системи планування так і залишилась директивною, що стосується всіх напрямів діяльності, що фінансуються з державного бюджету. В науковій сфері це досі точиться дискусія щодо меж державного регулювання та ролі держави в цьому процесі, але більшість фахівців схиляється до думки про те, що головна її роль полягає в тому, щоб через стратегічне планування та дієву законодавчу базу гарантувати формування інституційної підтримки та розвиненої ринкової інфраструктури для подальшого розвитку економіки [13, с. 36].

Наступна характеристика – наявна система стимулювання процесів економічного розвитку. Спектр стимулів, які сьогодні застосовуються в Україні, є досить широким. Найбільш дієвим та відомим є податкові пільги, що надаються в пріоритетних економічних сферах розвитку. Для підтримки малого бізнесу в країні запроваджено спрощену систему оподаткування. В рамках політики протекціонізму товарів національних виробників, активно застосовувалося мито для імпортованої продукції, але зараз у зв'язку з підписанням Україною угоди про асоціацію з ЄС відбуватиметься поступове двостороннє скорочення ставок ввізного мита. Крім того, у країні активно застосовується система бюджетних дотацій.

Також реанімовано практику формування спеціальних економічних зон та територій пріоритетного розвитку. Станом на 2017 рік на сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України оприлюднено чинний перелік таких територій. До спеціальних (вільних) економічних зон належать «Азов», «Донецьк», «Закарпаття», «Інтерпорт Ковель», «Курортполіс Трускавець», «Миколаїв», «Порто-франко», «Порт Крим», «Рені», «Славутич», «Яворів». До території пріоритетного розвитку зі спеціальним режимом інвестиційної діяльності належать Автономна Республіка Крим, Волинська область, Донецька область, Закарпатська область, Житомирська область, Луганська область, Чернігівська область, м. Харків, м. Шостка Сумської області. Представлений перелік, безумовно, викликає питання про те, про яку вільну економічну зону

можна говорити у Донецьку та про яку територію пріоритетного розвитку можна говорити в Автономній Республіці Крим. Це території, які сьогодні не підконтрольні Україні.

Відбулася певна трансформація і в методах перерозподілу доходів держави, які фактично базуються на методах бюджетного планування. Серед перелічених варіантів Україна розпочинала процес планування власних доходів та витрат за так званим методом з нуля, тобто планування видатків на основі обґрунтування кожної статті незалежно від того, чи планувалися вони раніше. Метод передбачав планування доходів та витрат строком на 1 рік. На сучасному етапі розвитку Україна здебільшого застосовує програмно-цільовий метод планування, що передбачає управління акумульованими коштами з метою

досягнення конкретних цілей згідно з розробленими стратегіями розвитку.

Останній предиктивний параметр економічних взаємовідносин – це самі методи перетворень, які поділяються на еволюційні та радикальні. Вже з назви кожного зрозуміло, що за еволюційного методу трансформація відбувається поступово, за певними етапами протягом 10–15 років, а революційний метод дає змогу швидкої перебудови системи взаємовідносин. Саме революційний метод (його ще називали методом «шокової терапії») був спочатку застосований в Україні, що дало змогу стабілізувати макроекономічне середовище; лібералізувати всі сфери економічної діяльності; сформувати та дати поштовх для розвитку приватного сектору економіки; реформувати роль держави в регулю-

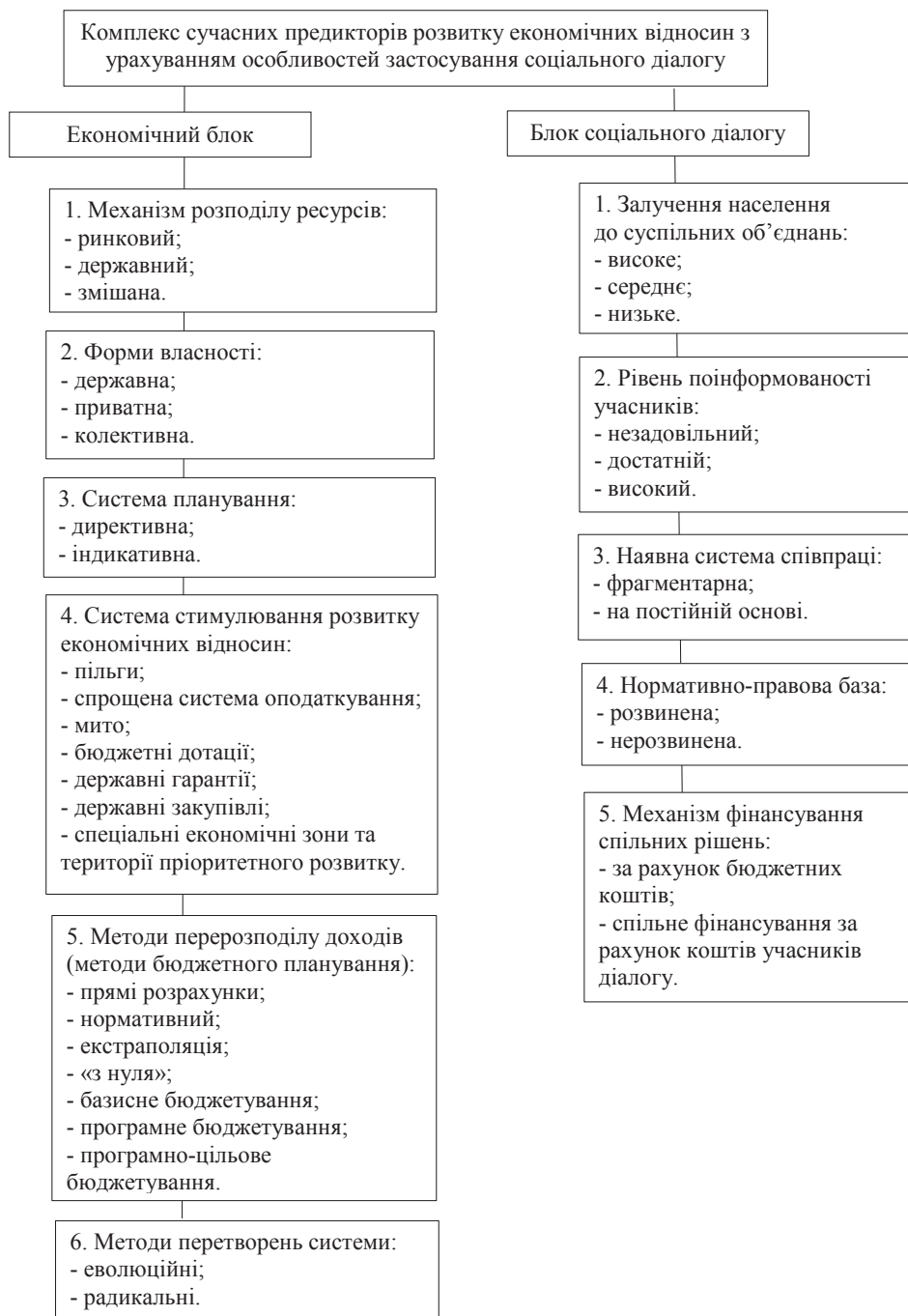


Рис. 1. Комплекс сучасних предикторів розвитку економічних відносин

Джерело: сформовано з використанням [3]

ванні економічних відносин шляхом заміни методів прямого тиску на методи непрямого впливу у сфері податкової та грошової політики. Проте увесь шлях розвитку нашої країни у певні періоди характеризувався зміною методів трансформації економічних відносин, а після досить спокійного періоду 2000–2013 років на зміну еволюційному підходу знову прийшли радикальні методи, викликані новими обставинами життєдіяльності країни.

Розглянувши особливості розвитку економічних відносин під впливом суто економічних предикторів, перейдемо до параметрів другого блоку, що характеризують особливості застосування соціального діалогу, який поступово стає невід'ємною складовою економічної сфери як на регіональному, так і на національному рівнях.

Перший та найбільш очевидний предиктор – залучення населення до суспільних (громадських) об'єднань. Станом на 2016 рік членами таких організацій було зареєстровано 2 443 157 осіб, але цей показник значно менший за дані шестирічної давнини. У 2010 році він складав 30 121 225 осіб. Іншими словами, кількість членів громадських об'єднань за цей період скоротилась на 20%. Цей факт свідчить про те, що населення країни потроху втрачає довіру до таких організацій і вважає непотрібним тримати членство в них, що явно свідчить не на користь налагодження соціального діалогу як в економічному середовищі, так і у суспільному житті регіонів.

Наступний предиктор блоку соціального діалогу – це рівень поінформованості учасників тих самих взаємовідносин. Офіційна статистика не дає нам таку інформацію, але, як свідчать дані соціологічних опитувань, які щорічно проводить Інститут соціології НАН України, на жаль, ситуація з точки зору самого населення змінюється тільки в гірший бік (табл. 1).

Таблиця 1
Рівень поінформованості населення України у 1994 та 2016 роках, % опитуваних

Рівень поінформованості	1994 рік	2016 рік
Значно погіршився	18,2	21,9
Трохи погіршився	18,0	22,4
Залишився незмінним	39,1	44,3
Трохи поліпшився	16,9	8,9
Значно поліпшився	3,9	1,3
Не відповідали	3,9	0,2
Середній бал (за 5-бальною шкалою)	2,7	2,4

Джерело: [14, с. 89]

Загальний рейтинговий бал за п'ятибальною шкалою оцінювання (де 1 – найгірший показник, 5 – найкращий показник), який знизився з 2,7 до 2,4 за останні 25 років, свідчить про те, що мешканці регіонів сприймають власну поінформованість як таку, що знижується, причому у відсотковому співвідношенні збільшується частка людей, які вважають, що ситуація значно погіршилась.

Наступний предиктор – система співпраці у процесі налагодження економічних відносин між учасниками економічної діяльності. Взагалі існують два варіанти співпраці, а саме фрагментарно та на постійній основі. Так, на 1 січня 2017 року в Україні зареєстровано 26 899 профспілок та їх об'єднань, тоді як на початок 2013 року існувало 288 таких організацій [15]. Але, порівнюючи цю статистику з даними соціопитувань щодо залучення осіб до членства у громадських об'єднаннях, можемо зробити висновок,

що реєстрація таких організацій має певною мірою більш формальний та фрагментарний характер. Безумовно, варто відзначити позитивну динаміку: якщо на початку незалежності така взаємодія між роботодавцями, працівниками та владою була взагалі відсутня як така, то зараз можна говорити про наявність фрагментарної взаємодії. Але говорити про реальні позитивні зрушення підстав поки що немає.

Ще одна досліджувана характеристика – нормативно-правова база щодо налагодження соціального діалогу та ефективної співпраці між усіма учасниками економічних взаємовідносин. За роки незалежності в нашій країні сформовано та прийнято велику кількість законодавчих та нормативних актів щодо врегулювання економічної діяльності, зокрема наприкінці 2010 року прийнято Закон України «Про соціальний діалог в Україні» [16], але після семи років його дії більшість експертів стверджує, що цей документ є недосконалим та потребує всебічного перегляду. Особливо гостро проблема реформування законодавчої бази у цій сфері постала після початку воєнно-політичного конфлікту у 2014 році, але процес реформування ще тільки розпочато.

Останній предиктор – механізм фінансування спільних рішень учасників економічних взаємовідносин. Нині більшість рішень, які справді приймаються спільно представниками влади, бізнесу та населення, реалізуються через ті самі суспільні об'єднання громадян, головною метою діяльності яких є не отримання прибутку, а отримання певних соціальних благ для певних категорій населення, зокрема для найманих працівників. Згідно з даними офіційної статистики у 2016 році сума витрачених коштів становить 6 211 967,7 тис. грн., що у 2,3 рази більше, ніж у 2010 році, але така позитивна на перший погляд динаміка викликана процесами інфляції та знеціненням національної валюти у більше ніж три рази. Більше половини цих коштів (56%) складають благодійні внески; третину всіх надходжень – благодійні внески від нерезидентів; надходження від підприємств складають приблизно 15%; надходження від державного та місцевих бюджетів у сумі становлять 7% (4% та 3% відповідно) [17, с. 12].

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

- сьогодні за предикторами першого економічного блоку економічні відносини фактично завершили процес власної видозміни та залишатимуться незмінними у найближчій перспективі, адже їх становище за висвітленими параметрами відповідає стану економічних відносин більшості цивілізованих країн світу;

- ретроспективний аналіз блоку предикторів соціального діалогу, який стає частиною економічних відносин, свідчить про те, що система взаємовідносин з населенням залишається застарілою, а процес провадження соціального діалогу в економічному середовищі має фрагментарний формальний характер, ця негативна тенденція залишиться незмінною найближчим часом;

- аналіз засвідчує, що основним стратегічним завданням державних і регіональних органів влади залишається налагодження ефективного комунікативного процесу з підприємницьким середовищем та населенням;

- зміна негативних тенденцій за блоком предикторів соціального діалогу представленого комплексу сприятиме підвищенню ефективності економічних відносин та нарощенню темпів зростання економіки країни та її регіонів.

Отже, вдосконалений комплекс сучасних предикторів розвитку системи економічних відносин з урахуванням особливостей впровадження соціального діалогу є ефективним інструментом стратегічного управління на регіональному та національному рівнях. Його застосування значно спрощує процес прогнозування та довгострокового планування розвитку економічної системи. Запропонований комплекс предикторів може бути використаний як основа для побудови системи моніторингу прогресу соціального діалогу в економічному середовищі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник української мови: в 11 т. / редкол.: І. Білодід (голова) та інші; Акад. наук Укр. РСР, Ін-т мовознавства ім. О. Потебні. Київ: Наук. думка, 1970–1980. Т. 6. 1975. 832 с.
2. Калінеску Т., Альошкіна Л. Параметризація стимулів ефективного функціонування механізму реалізації соціально-економічної політики. Часопис економічних реформ. 2016. № 1(21). С. 97–102.
3. Козаченко Р. Трансформація соціально-економічної моделі розвитку України: параметри, умови і перспективи. Ефективна економіка. 2014. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3331>.
4. Соскін О. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 1(103). С. 47–56.
5. Мороз О., Свентух А. Економічна ідентифікація параметрів стійкості та ризикованості функціонування господарських систем: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. 168 с.
6. Новоселова Н., Новоселов С. Основные параметры функционирования региональной экономики. Бизнес в законе. 2011. № 4. С. 328–331.
7. Котенок Д. Місто Київ та столиці найбільших Європейських держав: порівняння структурних параметрів економіки. Ефективна економіка. 2013. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?op=1&z=1821>.
8. Крутий О. Соціально-психологічні аспекти врегулювання трудових конфліктів. Соціальний діалог між сторонами соціально-трудових відносин при запобіганні виникненню колективних трудових спорів (конфліктів): матеріали науково-практичної конференції за участю Національної служби посередництва і примирення; Національної академії державного управління при Президентові України; Харківського регіонального інституту державного управління (7 жовтня 2015 року). URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2015-4/doc/1/01.pdf>.
9. Азарова Т. Вимірювання соціального капіталу. Центр місцевої активності України. 2012. 29 серпня. URL: <http://www.lacenter.org.ua/2013-09-10-08-52-50/64-2013-09-10-08-51-24/1162-2012-08-29-09-25-14.html>.
10. Сторожилова Д. Социальный диалог: анализ конструктивного коммуникативного взаимодействия: дисс. ... канд. философ. наук: спец. 09.00.11 «Социальная философия»; Ростовский государственный университет. Ростов-на-Дону. 180 с.
11. Русакович А. Институциональные основы социально-ориентированной рыночной экономики. URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/43769/1/rusakovich_2011_Belarus_Germany.pdf.
12. Гампарцумов А. Коммуникативные отношения власти и общества в современной России: автореф. дисс. ... канд. соц. наук: спец. 22.00.04 «Социальная структура, социальные институты и процессы»; ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет». Ростов-на-Дону. 36 с.
13. Петришина Н. Проблемы трансформации экономики Украины. Економіка. Серія 18: Економіка і право. 2014. Вип. 24. С. 31–38.
14. Результаты национальных ежегодных мониторинговых опитувань 1994–2016 років (таблиці моніторингового опитування «Українське суспільство»). Київ: Інститут соціології НАН України, 2016. 122 с.
15. Кількість об'єктів економічної діяльності за організаційними формами / Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
16. Про соціальний діалог в Україні: Закон України від 23 грудня 2010 року № 2862-VI. Відомості Верховної Ради України. 2011. № 28. Ст. 255.
17. Діяльність громадських організацій у 2016 році: статистичний бюлетень / відп. за вип. О. Кармазіна. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 85 с.

УДК 659.126-043.82:[332.122:338.43](477.7)

Павлова І.О.

здобувач, старший інспектор
відділу аспірантури і докторантури
Одеської національної академії харових технологій

БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ПІВДЕННОГО РЕГІОНУ

У статті здійснено аналіз теоретичних засад бренд-менеджменту, розкрито його сутність в об'єктно-предметному та процесному проявах. Запропоновано маркетингові та менеджментські засоби розширення туристичного бренду сільських територій Південного регіону. Розроблено та представлено як об'єкт бренд-менеджменту типово сільських (аграрних) територій агропродовольчий бренд-проект.

Ключові слова: бренд, брендинг, бренд-менеджмент, життєвий цикл бренду, Південний регіон, сільські території.

Павлова И.А. БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ЮЖНОГО РЕГИОНА

В статье осуществлен анализ теоретических основ бренд-менеджмента, раскрыта его сущность в объектно-предметном и процессном проявлениях. Предложены маркетинговые и менеджментские средства расширения туристического бренда сельских территорий Южного региона. Разработан и представлен в качестве объекта бренд-менеджмента типично сельских (аграрных) территорий агропродовольственный бренд-проект.

Ключевые слова: бренд, брендинг, бренд-менеджмент, жизненный цикл бренда, сельские территории, Южный регион.

Pavlova I.A. BRAND MANAGEMENT OF RURAL TERRITORIES OF THE SOUTHERN REGION

The article analyzes the theoretical foundations of brand management, reveals its essence in object-objective and process manifestations. The marketing and management tools for expanding the tourism brand of rural territories of the Southern region are proposed. Developed and presented, as an object of brand management of typically rural (agrarian) territories, an agro-food brand project.

Key words: brand, branding, brand-management, brand life cycle, rural territories, Southern region.

Постановка проблеми. В умовах реалізації стратегії сталого розвитку України наукової актуальності та практичної значущості набуває проблема подолання диспропорційності сільської та міської територіальних підсистем суспільства. Для її розв'язання використовуються різні засоби управлінського впливу, серед яких особливої популярності набуває інструментарій територіального маркетингу і брендингу територій. Територіальний брендинг сьогодні розглядається як функція менеджменту, а бренд-менеджмент набув статусу самостійного наукового напрямку та практики управління процесом створення та просування бренду територій. Соціальна вага бренд-менеджменту сільських територій Південного регіону (Миколаївська, Одеська, Херсонська області) визначається їх значним ресурсним потенціалом, вигідним географічним положенням, сприятливими природно-кліматичними умовами, наявністю розвинутого агропродовольчого комплексу, регіональними та іншими особливостями, які відіграють ключову роль у формуванні парадигми їх бренд-менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бренд-менеджмент сільських територій є відносно новим напрямом маркетингової діяльності навіть за мірками зарубіжної науки та практики менеджменту. Концепція бренд-менеджменту зародилася на Заході на початку 1930-х років і була пов'язана з процесом створення та просування на ринок продуктових товарних марок. На початку 2000-х років М. Лоуро і П. Кунха запропонували теорію парадигм бренд-менеджменту, які диференціюються залежно від двох параметрів: «ролі бренду» та «ролі споживача», що відображають різне відношення до стратегічної важливості бренду, а також різну ступінь залученості споживачів у процес створення цінності [1]. У 2011 році С. Ханна і Дж. Роулі розробили інтегративну модель стратегічного територіального бренд-менеджменту, згідно з якою бренд місця створюється багатограним процесом взаємодій [2]. Російські маркетологи пов'язують майбутнє територіального брен-

дингу з удосконаленою версією інтегративної моделі, яка включає в себе моделювання змісту та структури самого бренду, алгоритму його розроблення та просування та процесом управління брендингом, або власне бренд-менеджментом [3, с. 26]. Найбільш вивченими є напрями та окремі аспекти бренд-менеджменту, що пов'язані з управлінням капіталу бренду [4], соціальним механізмом управління територіальним брендом [5], комунікаційними стратегіями брендингу територій [6]. Серед вітчизняних досліджень слід назвати дисертаційні роботи Г. Студинської [7], Д. Васюк [8], Т. Вакар [9], в яких розкриваються теоретико-методологічні засади брендингу в системі управління конкурентоспроможністю, основи управління розвитком винного туризму, бренд-менеджменту сільських територій Вінницької обласні, а також статті В. Кобелева і М. Рижова [10], М. Іваннікової [11], О. Мороза [12], В. Борщевського та І. Куліш [13], в яких висвітлюються питання щодо управління життєвим циклом бренду, маркетингового управління лояльністю споживачів, концептуалізації територіального брендингу як універсального управлінського проекту та маркетингу сільських територій у новій парадигмі управління конкурентоспроможністю регіонів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на активізацію в останні роки наукових досліджень за зазначеною проблематикою, бренд-менеджмент сільських територій ще не перетворився на самостійний об'єкт вивчення. Залишаються практично не дослідженими управлінські аспекти брендингу сільських територій регіонального рівня, що і стало підставою для обрання теми статті.

Метою статті є розкриття на підставі аналізу наукових публікацій та управлінської практики сутності та змісту бренд-менеджменту сільських територій Південного регіону та внесення пропозицій щодо розширення й оновлення існуючих брендів цих територій з урахуванням особливостей їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Бренд-менеджмент у більш загальному вигляді – це система управління розвитком бренду. Під час детального аналізу він постає як науково обґрунтований синтез процесів створення, підтримання та розвитку унікальної для кожного бренду системи матеріальних та нематеріальних характеристик, релевантної цінності для споживачів та інших зацікавлених сторін [6, с. 75]. Один із провідних західних маркетологів Ж.-Н. Капферер виділяє у процесі управління брендом такі його складники, як основи бренду та інновації [14, с. 18]. Якщо під основою бренду розуміти його платформу (ідентичність), тоді йдеться про необхідність постійного оновлення бренду та його розширення на засадах інноваційності без руйнування його ключових рис та властивостей. Російські автори, прибічники інтегрованої моделі бренд-менеджменту С. Ханна і Дж. Роулі, позиціонують цю управлінську систему як моделювання процесу управління брендингом, залишаючи за межами її сутнісних характеристик моделювання змісту і структури самого бренду та алгоритму процесу його розроблення і просування [3, с. 26].

На відміну від розробників інтегрованої моделі бренд менеджменту, М. Лоуро і П. Кунха підійшли до визначення сутності та змісту бренд-менеджменту через зіставлення його продуктової, проективної, адаптивної та відносинної складових частин (табл. 1).

Перша з наведених в таблиці характеристик парадигми – продуктова – не є типовою для територіального брендингу. Проте вкрай важливо, що в ній основна увага акцентується саме на цінності продукту. Таким специфічним продуктом позиціонуються сільські території, управління якими має концентруватися на комплексі маркетингу «10Р», до якого відносяться:

- product (продукція, що виробляється в межах сільських територій);
- place (розташування сільських територій);
- price (ціновий вимір ресурсів життєдіяльності, товарів та послуг);
- production (базові галузі, сфери та функції сільських територій);
- promotion (репутація та імідж сільських територій);
- people (рівень людського індексу сільських територій);

- personnel (наявність і якість трудових ресурсів сільських територій);
- patterns (норми та стандарти поведінки населення сільських територій);
- placement of funds (інвестиційна привабливість сільських територій);
- pollution (стан довкілля сільських територій).

Проективна характеристика парадигми орієнтує процес управління брендом на його платформу, або територіальну ідентичність, яка визначається відображенням у бренді унікальних властивостей та рис об'єкта брендуння.

Адаптивна характеристика парадигми демонструє ступень відповідності бренду споживчим очікуванням та перевагам клієнтів. Цінність бренду сприймається споживачами за такими вимірами [15, с. 31–32]:

- функціональний (набір умов, що забезпечують якість та вартість життя);
- емоціональний (сукупність емоцій, що викликані брендом);
- соціокультурний (територіальна субкультура, освіченість населення, а також його толерантність);
- духовно-історичний (сприйняття історико-культурної спадщини території);
- інноваційний (розвиток науки і освіти, наявність інноваційних підприємств);
- вимір глобальної відповідальності територіальної влади (контекст екологічної та військової безпеки).

Відносинова характеристика парадигми відбиває взаємодію розробників та споживачів бренду в процесі створення його сенсу та цінності.

Представлені підходи, моделі, парадигми бренд-менеджменту не формують системного уявлення про специфіку цього феномену територіального управління.

Передусім слід зазначити, що бренд-менеджмент території цілком підпадає під опис класичної (традиційної) системи управління, що складається з об'єкта, суб'єктів та об'єктно-суб'єктних та суб'єктно-суб'єктних відносин, які формуються у процесі виконання управлінських функцій. Проте територіальний бренд-менеджмент має свої особливості, зумовлені насамперед об'єктом (у менеджментському та маркетинговому вимірах) – сільськими територіями як природними та соціально-просторовими утвореннями, що мають складну структурну будову, виконують

Таблиця 1

Відмінні характеристики парадигми бренд-менеджменту*

Параметр	Характеристики парадигми бренд-менеджменту			
	Продуктова	Проективна	Адаптивна	Відносинова
Функції брендингу	Здійснення комунікацій Правовий захист продукту	Створення і підтримання конкурентних переваг за допомогою диференціації	Задоволення потреб споживачів Зміна бренду відповідно до споживчих уявлень	Формування відносин «компанія – споживач» для створення сенсу і цінностей бренду
Сенс бренду	Логотип, правовий інструмент	Система ідентичності	Спосіб скорочення ризиків і створення доданої цінності	Відносини, особистість, суб'єкт, що розвивається
Інструменти комунікації	Комплекс маркетингу	Створення ідентичності бренду	Створення образу бренду	Побудова відносин
Фокус діяльності	Орієнтація на продукт	Логіка брендингу	Орієнтація на споживача	Орієнтація на відносини
Показники ефективності брендингу	Фінансові індикатори	Внутрішні бізнес-процеси	Задоволеність споживачів	Збалансована система показників
Метафори	Мовчання	Монолог	Вислуховування	Діалог

* Джерело: складено автором за [1]

важливі за своїм суспільним призначенням функції. І в цьому сенсі бренд-менеджмент як територіальне управління є процесним, тобто його об'єктом виступають суспільні процеси, що відбуваються в різних сферах та галузях певного сільського простору (територій). Але власне об'єктом бренд-менеджменту (у брендинговому вимірі) сільських територій Південного регіону є не сільські території взагалі, а їх певні унікальні властивості та риси, якими вони відрізняються від інших територій. Саме вони є предметом територіального менеджменту та об'єктом брендингу як процесу створення та просування серед споживачів бренду – привабливого образу сільських територій. У цьому контексті об'єктом впливу процесного бренд-менеджменту є брендинг як певний процес. Об'єктом бренд-менеджменту виступає брендинг, а предметом – бренд як цільова та результуюча складова частина брендингу. Інакше кажучи, матеріальне (соціально-економічне) підґрунтя менеджменту та брендингу – це сільські території, а продуктом брендингу і відповідно предметом бренд-менеджменту є бренд сільських територій. Що стосується ідентифікації брендингу сільських територій як інструменту територіального маркетингу, то вона не викликає заперечень. Однак слід зауважити, що таке його позиціонування не виключає характеристики брендингу як міждисциплінарного наукового напрямку. Більш повне уявлення про природу брендингу та бренд-менеджментської територіальної парадигми дає таблиця 2.

Наведені в таблиці 2 характеристики потребують деяких пояснень. Зокрема, зазначимо, що інформаційна компонента маркетингового складника парадигми включає в себе такі елементи, як consumers (характеристика споживачів), culture (культура середовища), scarcity (виробничо-господарський вимір), commerce (рівень та стан розвитку бізнесу), control (ефективність функціонування адміністрації), competitors (рівень розвитку конкуренції), character (іміджеві характеристики).

Менеджментська складова частина парадигми свідчить про наявність тілесної оболонки бренду, а брендинг – про його «душу» (візуальний та вербальний образ, що закріплений у свідомості у вигляді ментальної картини та атрибутики).

У зв'язку з цим слід наголосити на тому, що образи, які формуються у «дискурсивних практиках у вигляді «картин-репрезентацій», мають властивість швидко відокремлюватися від суб'єктів пізнавальної діяльності, формуючи багато в чому ілюзорний світ символів, знаків, культурних кодів... Візуалізація заміщує реальну картину штучною конструкцією, фантомом, знаком...» [16, с. 439]. Тобто тим самим природні, географічні, соціально-економічні детермінанти відходять на другий план, поступаючись першістю ментальним образам. Проте не слід забувати, що конкуренція передбачає врахування насамперед конкурентоздатності економічних систем, інноваційного та людського капіталу.

Враховуючи зазначене, маркетинг територій має орієнтуватися на привабливість і високу репутацію місць у певному просторі, у цьому разі – сільському, на суспільну цінність зосереджених тут ресурсів та благ, можливості їх розширеного відтворення в інтересах сільського населення Південного регіону і країни загалом.

У цьому сенсі доречно звернутися до практики брендуння сільських територій Південного регіону, які являють собою територіальні складники Миколаївської, Одеської, Херсонської областей, що поділяються відповідно на 19, 26, 18 територій районного і 885, 1124, 658 територій базового рівнів.

Водночас останнім часом здійснюються спроби ревізії географічних принципів, що пов'язані з презентацією «Нового Півдня» у «форматі його трьох субрегіонів: Бессарабії, Причорномор'я та Приазов'я» [17, с. 3, 4]. Як аргументація «нового» підходу висувається докорінна зміна ситуації на південних кордонах України, що пов'язана з фактичною втратою АР Крим та міста Севастополь. З цього приводу виникає питання, по-перше, щодо доречності протиприродної, за своєю сутністю, розширеної ідентифікації географічного Півдня України за рахунок включення до його територіальних меж субрегіону Донбасу на фоні значного зменшення загальної кількості населення України, та, по-друге, некоректності використання термінів «Бессарабія» (назва південної частини Одеської області) як окремої складової частини «Нового Півдня» та звуженого трактування терміна «Причорномор'я», який насправді відбиває територію, яка простирається і за межами України. На нашу думку, за цими новаціями стоять нічим не підкріплені (хіба що пафосом) геополітичні амбіції.

Тому більш важливим є зосередження уваги на визначенні брендів сільських територій Південного регіону як об'єктів менеджменту.

Сільські території Південного регіону активно позиціонуються за туристичним брендом у його оздоровчо-рекреаційному та туристичному вимірах, що пояснюється належністю певної частки цих територій до приморської прибережної смуги. Але в межах 50–60 км доступності цієї смуги перебуває незначна кількість сільських територій. Отже, більшість цих територій, що входять до адміністративних районів, які мають вихід до морського узбережжя, не є привабливими в оздоровчо-рекреаційному відношенні.

Далеко не універсальним та успішним в ціннісному вимірі є бренд сільських територій Південного району як територій винного туризму, а також його різновиду – гастрономічного туризму. Винний туризм розвинуто в окремих місцях сільського простору регіону: село Шабо, в якому створено Центр культури вина (Білгород-Дністровський район Одеської області); село Коблеве (Березанський район Миколаївської області); село Веселе, де функціонує «Виноробне господарство князя П.М. Трубецького» (Бериславський район Херсонської області). Що

Таблиця 2

Міждисциплінарний характер парадигми територіального бренд-менеджменту *

Компоненти складових частин парадигми територіального бренд-менеджменту		
Менеджментська	Маркетингова	Брендингова
1. Об'єктно-територіальна 2. Цільова (цілепокладання, цілеспрямованість) 3. Суб'єктна 4. Відносинково-взаємодієва (об'єктно-суб'єктна, суб'єктно-суб'єктна).	1. Організаційна 2. Функціональна (комплекс маркетингу «10Р») 3. Інформаційна (комплекс «7С») 4. Технологічна	1. Матеріальна (об'єктно-брендингова) 2. Суб'єктна (адресантна) 3. Брендова (атрибути бренду, його емоційний образ, позиціонування, цінність) 4. Комунікаційна 5. Споживацька (адресна)

* Авторська розробка

стосується гастрономічного туризму, місцями дислокації якого є Франція, Італія, Іспанія, Австрія, Японія, Китай, Індія, країни арабського світу, його привабливість щодо сільських територій Південного регіону є відносною.

Вказані бренди є індивідуальними за ознакою їх територіальної належності до перелічених місць.

Проте, враховуючи досить велику кількість локальних територій в межах цих областей, обмежитися розробленням єдиного для них бренду не видається можливим. До того ж, локальні територіальні одиниці розрізняються між собою за предметом брендуння – відмінними рисами та перевагами, які є основою брендів, процес створення яких визначається сукупністю факторів. Ці фактори групуються за трьома критеріями, такими як структурні або стабільні (місцеположення, клімат, історія); мінливі (розмір, чисельність, добробут населення, зовнішній вигляд територій); символічні (геральдика, культурний код, знакові події та особистості, поведінкові та комунікаційні характеристики) [18, с. 112].

Крім того, сільські території диференціюються за їх різновидами на типово сільські (аграрні) території; перехідні, «змішані» території (сільські урбанізовані зони й ареали, «аграрні» міста); території зі спеціальним режимом функціонування (оздоровчо-рекреаційні, прикордонні, гірські), а також класифікуються за певними типами [19].

Насамкінець, за всієї важливості туристичного бренду сільських територій, для них, особливо для типово сільських (аграрних) територій, більш природним є агропродовольчий бренд, управління розробленням та просуванням яких, розраховано на масового споживача – сільське і не тільки сільське населення. Як приклад успішного бренд-менеджменту слід навести бренд «Фрумушика-Нова», що позиціонує кластер, який сформувався в Тарутинському районі Одеської області.

Формування кластера та створення бренду – результат шанобливого ставлення до рідної землі та бережливого ставлення до природних ресурсів місцевих підприємців – сім'ї Паларієвих, предки яких постійно мешкали на цих родючих бессарабських землях. З 1946 року і до початку 1990-х років ці землі використовувалися під військовий полігон, а зараз тут функціонує найбільший у Європі вівчарський комплекс із вирощування каракулевих вівець, кількість яких перевищує 7 тис. голів. З часом у результаті співробітництва з навколишніми підприємствами агропродовольчої спрямованості було сформовано територіальний міжгалузевий кластер, ядро якого утворили ТОВ «Бородіно-А», Центр етнографічного, сільського зеленого туризму і сільського відпочинку «Фрумушика-Нова» та Одеська національна академія харчових технологій. Навколо цього центру

Таблиця 3

Типологія бренд-проектів сільських територій Південного регіону*

Типи бренд-проектів	Типові місця локалізації бренд-проектів за областями		
	Миколаївська	Одеська	Херсонська
Агропродовольчий	19 районних та 885 базових рівнів сільських територій	26 районних та 1124 базових рівнів сільських територій	18 районних та 658 базових рівнів сільських територій
Сервісно-обслуговуючий	19 центрів адміністративних районів та 28 адміністративних центрів об'єднаних територіальних громад	26 центрів адміністративних районів та 25 адміністративних центрів об'єднаних територіальних громад	18 центрів адміністративних районів та 26 адміністративних центрів об'єднаних територіальних громад
Оздоровчо-рекреаційний	сільські населені пункти, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Чорного моря	сільські населені пункти, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Чорного моря	сільські населені пункти, що належать до базового рівня сільських територій, які розміщені в прибережній смузі Азовського моря
Природоохоронний	сільські населені пункти, що розміщені в зоні Національного природного парку «Бузький гард» та Кінбурської коси	сільські населені пункти, що належать до Красносільської об'єднаної територіальної громади Лиманського району (зона Куяльницького лиману), природні острови, що розташовані на річці Дністер (Кілійський район)	населені пункти, що належать до Асканія-Нової об'єднаної територіальної громади (Чаплинський район)
Тематичного туризму:			
– відпочинкового	сільські населені пункти, що розташовані в приморській та в мальовничій смузі річок і лиманів	сільські населені пункти, що розташовані в приморській та в мальовничій смузі лиманів і річок	сільські населені пункти, що розташовані в приморській та в мальовничій річковій смузі
– агротуристичного	19 районних рівнів сільських територій	26 районних рівнів сільських територій	18 районних рівнів сільських територій
– винно-гастрономічного	село Коблеве Березанського району	село Шабо Білгород-Дністровського та селище Таїрове Овідіопольського районів	село Веселе Бериславського району
– історико-культурного	села Кримка Первомайського та Парутине Очаківського районів	сільські населені пункти, що розташовані неподалік від Білгород-Дністровської фортеці; Вилківська «Венеція» (Кілійський район)	Іванівський район (місце народження Л. Трояцького)
– етнічного	сільські населені пункти, в яких проживає значна частка національних меншин	сільські населені пункти південних районів, в яких проживає значна частка болгар, молдован, гагаузів	сільські населені пункти, в яких проживає значна частка національних меншин
– спортивного	село Мигія Первомайського району	сільські населені пункти, що розташовані в приморській смузі лиманів та річок	сільські населені пункти, що розташовані в приморській та річковій смузі

* Складено автором за [22, с. 5, 10]

утворився комплекс фермерських господарств сіл Старосілля та Весела Долина.

На основі кластерної організації отримало подальший розвиток вівчарство, здійснюються виробництво автентичного меду і продуктів бжільництва, доставка на замовлення споживачів фірмових автентичних харчових продуктів, створюється мережа екомагазинів автентичних харчових продуктів, творчих майстерень (бринзарні, виноробні, пекарні), проводяться майстер-класи з технології виробництва відповідної продукції. На черзі – створення науково-дослідного центру здорового та автентичного харчування, маркетингово-консалтингового центру.

Аропродовольчий комплекс Півдня України на фоні занепаду базових галузей промисловості є сьогодні драйвером соціально-економічного розвитку регіону. На основі сільськогосподарського виробництва тут активно розвивається харчова промисловість: в Одеській області її обсяг у структурі промислового виробництва у 2017 році становив 37% [20, с. 74], а в Миколаївській в останні роки – понад 25% [17, с. 29].

Наведені положення є демонстрацією прояву бренд-менеджменту сільських територій Південного регіону в їх об'єктно-предметному прояві.

Не менш актуальним для реалізації продукту брендунання як нематеріального активу є розгляд бренд-менеджменту у його процесному прояві. Йдеться про управління брендом на різних етапах (стадіях) його життєвого циклу, кількість яких, за даними різних джерел коливається від чотирьох до шести. Так, С. Ашимханова вказує на стадії зародження, прискорення та гальмування росту, зрілості та спаду [21]. Більшість дослідників як останню стадію виділяють стадію зникнення, або вмирання бренду. На наш погляд, на окрему увагу заслуговує «нульова» стадія, а саме стадія формування розроблення ідеї бренду. До того ж під час періодизації стадій життєвого циклу бренду слід враховувати специфіку території як специфічного маркетингового продукту. Як відомо, територія, на відміну від товару чи корпорації, не пересувається у просторі, а тим більше нікуди не зникає, відповідно, й її бренд після стадії спаду (скорочення) трансформується в ребрендинг. І в цьому сенсі можна тверджувати, що життєвий цикл бренду сільських територій Південного регіону, зокрема, є більш тривалим, ніж відповідний цикл товару чи корпорації.

На підтвердження ключового значення процесного прояву бренд-менеджменту сільських територій Південного регіону у його життєво-циклічній версії наведемо таблицю 3.

Наведені бренд-проекти є орієнтирами стратегічного бренд-менеджменту сільських територій Південного регіону.

Суб'єктний вимір бренд-менеджменту представлений ініціаторами та розробниками брендів: органами державної влади та органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, засобами масової інформації, бізнес-структурами, професійними іміджмейкерами і брендологами, населенням. Позиціонерами бренду, тобто тими, хто доводить їх до свідомості споживачів, є маркетологи, фахівці з піар-технологій.

Бренд-менеджмент сільських територій Південного регіону орієнтується на певних адресатів бренду – внутрішніх і зовнішніх споживачів. Серед сторін, що зацікавлені в продукті брендунання – місцеві жителі, населення, що проживає в містах та на інших сільських територіях, інвестори, туристи.

Кожна з перелічених категорій по-своєму розцінює користь та вигоду для себе територіального продукту брендингу. Так, менше за всіх бренд потрібен місцевим жителям, які знають, що насправді являє собою їх місце життєдіяльності, але вони не завжди готові до перемін. Інвесторів, які очікують на прибуток від вкладення власних капіталів, цікавить позитивна репутація території, яку створює в їхній свідомості бренд. Для іміджмейкерів та брендологів бренд – це передусім «казка» про територію, образ якої не завжди збігається з існуючою реальністю. Для адміністрації території досконалий бренд – це ознака її певної успішності як вдалих управлінців, які існують для того, щоб перетворити казку на дійсність та отримати від цього не тільки задоволення, а й політичні та інші дивіденди. Для представників засобів масової інформації, інших комунікаторів створення та просування бренду – це повсякденна праця, за яку вони отримують винагороду. Для туристів бренд території, як і продуктів, що виробляються в її межах, є ніщо інше, як візуальний та вербальний символ, віра в який остаточно підтверджується або спростовується лише після перебування на самій території.

Управління процесом формування лояльності споживачів до бренду в кінцевому рахунку має на меті зміну їх ставлення до об'єкта брендунання – сільських територій. Зараз у суспільній свідомості сформоване споживачьке ставлення до сільських територій як до своєрідного резервуару суспільних цінностей, пов'язаних із природним середовищем та простором, у межах якого вирощується сільськогосподарська сировина та виробляється харчова продукція. У більшості сільського населення про сільські території історично склалося уявлення як про непривабливе місце життєдіяльності. Лише у незначній його частині сформувався образ сільських територій як «вернакулярних» (від англ. vernacular – місцевий, народний, рідний) районів. Міські жителі ставляться до сільських територій як до ностальгічних та рекреаційних територій. В уявленні органів публічної влади сільські території – це простір, в межах якого функціонує аграрний сектор економіки, що задовольняє суспільну потребу у вкрай необхідній продукції. Для бізнесових структур сільські території – місце вкладання капіталу та отримання прибутку. Отже, в сучасній свідомості склався образ сільських територій як недостатньо привабливих для життя.

Звідси – необхідність здійснення певного ребрендингу або принаймні розширення існуючих брендів. Під час застосування функцій бренд-менеджменту щодо зазначеного завдання слід скористатися ситуацією, що пов'язана з процесом добровільного об'єднання територіальних громад. Продемонструємо це на прикладі відомого бренду SHABO, який одночасно є товарним, корпоративним та територіальним брендом. Сьогодні місце розміщення виробничих потужностей ТОВ «Промислово-торговельна компанія Шабо» – село Шабо (Білгород-Дністровський район Одеської області) – отримало статус адміністративного центру Шабівської об'єднаної територіальної громади. У зв'язку з цим, на наш погляд, є доречним сконцентрувати розвиток стратегії брендингу компанії «Шабо» на створенні персональних брендів, пов'язаних з перебуванням в місцевості таких історичних постатей, як засновник села Шабо Луї-Венсан Тардан, великий російський поет Олександр Пушкін. Цей історико-культурний напрям туризму в перспективі можна розширити за рахунок використання туристичних об'єктів Білго-

род-Дністровської фортеці, розташованої на відстані 8 км від села Шабо, а також прибережної смуги Чорного моря (відстань – 10 км) як місця оздоровчо-рекреаційного туризму. За умови створення в межах села Шабо сучасної інфраструктури, включаючи й туристичну, його можна перетворити на туристичний центр Бессарабії, враховуючи відстань від м. Одеса, яка становить всього 75 км.

Таким чином, бренд-менеджмент сільських територій Південного регіону дійсно постає як засіб впливу на брендінг цих природних та соціально-просторових утворень, результативність якого має вагомое практичне значення.

Висновки з цього дослідження. Результати аналізу літературних джерел свідчать про недостатню наукову розробленість проблематики бренд-менеджменту сільських територій Південного регіону. У зв'язку з цим у процесі дослідження основну увагу було приділено концептуалізації бренд-менеджменту, висвітленню його сутності та змісту в об'єктно-предметному та процесному проявах. Проаналізовано управління наявними брендами сільських територій Південного регіону, на підставі чого було запропоновано розширення туристичного бренду за новими тематичними напрямками, адекватними ресурсним та соціально-економічним передумовам розвитку цих територій. Запропоновано до впровадження на типово сільських (аграрних) територіях агропродовольчого бренд-проекту. Дослідження суб'єктного та споживацького виміру бренд-менеджменту сільських територій Південного регіону дає підстави для висновку про необхідність удосконалення цього напрямку діяльності з метою зміни іміджу цих територій із негативного на позитивний. Сучасний стан вивчення зазначеної проблеми потребує її подальшого поглиблення за теоретичним та методологічним напрямами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Louro M. Brand management paradigms / M. Louro, P. Cunha // *Journal of Marketing Management*. 2001. Vol. 17(7). P. 849–875.
- Hanna S. Towards a Strategic Place Brand Management Model / S. Hanna, J. Rowley // *Journal of Marketing Management*. 2011. Vol. 27, nos. 5–6. P. 458–476.
- Интегративная модель бренда российского города: региональный аспект: монография / А.М. Бритвина, И. Б. Бритвина, Л. Э. Старостова, под. общ. ред. А.М. Бритвина. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. 172 с.
- Антошкин С.И. Капитал бренда: основные интерпретации и модель управления / С.И. Антошкин // *Вестник С.-Петербур. ун-та. Сер. Менеджмент*. 2014. Вып. 4. С. 68–94.
- Злотницкий Е.Э. Социальный механизм управления брендом региона: автореф. дис...канд. социол. наук; спец.: 22.00.08. Социология управления / Е.Э. Злотницкий. М.: Государственный университет управления, 2008. 24 с.
- Кобякина О.Е. Коммуникационные стратегии территориального брендинга: автореф. дис...канд. филол. наук; спец.: 10.01.10 Журналистика / О.Е. Кобякина. М.: ФГБОУ ВО «Москов. государ. ун-т им. М.В. Ломоносова», 2016. 24 с.
- Студінська Г.Я. Теоретико-методологічні засади брендінгу в системі управління конкурентоспроможністю національної економіки: автореф. дис...д-ра екон. наук; спец. 08.00.03 Економіка та управління національним господарством / Г.Я. Студінська. Одеса: Одеський національний політехнічний ун-т, 2017. 38 с.
- Басюк Д.І. Теоретико-методологічні основи управління розвитком винного туризму в Україні: дис...д-ра екон. наук; спец.: 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством / Д.І. Басюк. К.: Національний університет харчових технологій, 2015. 507 с.
- Вакар Т.В. Брендінг сільських територій: дис. канд. екон. наук; спец.: 08.00.03 – Економіка та управління національним господарством / Т.В. Вакар. Вінниця: Вінницький національний технічний ун-т, 2016. 232 с.
- Кобелев В.М. Ребрендинг як складова управління життєвим циклом бренду / В.М. Кобелев, М.С. Рижов // *Вісн. національного ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва*. 2015. № 60(1169). С. 12–16.
- Іваннікова М.М. Маркетингове управління лояльністю споживачів / М.М. Іваннікова // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 3. С. 62–71.
- Мороз О.В. Концептуалізація територіального брендінгу як універсального управлінського проекту/ О.В. Мороз. URL: https://ir.lib.vntu.edu.ua/bistream/handle/123456789/18574/Moroz%20O.V.%20_%20
- Борщевський В.В. Маркетинг сільських територій у новій парадигмі управління конкурентоспроможністю регіону / В.В. Борщевський, І.М. Куліш // *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 1(117). С. 12–15.
- Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер; пер. с англ. Е.В. Виноградовой; под общ. ред. В.Н. Домнина. М. Вершина, 2009. 448 с.
- Глущенко М.С. Инструменты формирования бренда малых территорий / М.С. Глущенко, А.В. Мордовин // *Таврический научный обозреватель*. 2015. № 4 (декабрь). С. 29–34.
- Верменич Я.В. Південна Україна на цивілізаційному пограниччі / Я.В. Верменич; відп. ред. В.А. Смолій. К.: Інститут історії України НАН України, 2015. 482 с.
- Український Південь: сучасні виклики та стратегічні пріоритети розвитку: наук. доповідь / автор. кол.: А. Єрмолаєв, В. Лупацій, О. Маркєєва та ін. К.: Ін-т стратегіч. досліджень, 2014. 46 с.
- Визгалов Д. В. Что такое бренд города? / Д.В. Визгалов // *Муниципальная власть*. 2011. № 3. С. 108–114.
- Павлов О.І. Різновиди сільських територій та їхні функціональні моделі / О.І. Павлов // *Економіка АПК*. 2011. № 10(204). С. 116–123.
- Смоквін М.В. Стан та основні напрями розвитку підприємств харчової промисловості Одеської області / М.В. Смоквін // *Адаптивні стратегії розвитку підприємств харчової промисловості в умовах мінливого світу: матеріали наукового симпозиуму з міжнародною участю (19 травня 2017 р., м. Одеса) / за ред. О. І. Павлова. Одеса: Астропринт, 2017. С. 74–77.*
- Ашимханова С.З. Жизненный цикл бренда и его анализ / С.З. Ашимханова. URL: http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78416.doc.htm
- Чисельність наявного населення України на 1 січня 2017 року: стат. зб. / Відп. за випуск Тімоніна М.Б. К.: Державна служба статистики України, 2017. 83 с.



УДК 332.1:656.13:

Пушкар Т.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
підприємств міського господарства
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова

Козін О.Є.

аспірант кафедри економіки
підприємств міського господарства
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АВТОТРАНСПОРТНИХ КОМПЛЕКСІВ РЕГІОНІВ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто принципи формування системи економічної безпеки автотранспортних комплексів регіонів. Обґрунтовано підхід до формування системи економічної безпеки автотранспортного комплексу регіону в умовах розвитку процесів європейської інтеграції України. Визначено ієрархічні рівні забезпечення економічної безпеки регіональних автотранспортних комплексів.

Ключові слова: регіон, автотранспортний комплекс регіону, економічна безпека, система економічної безпеки, рівні економічної безпеки.

Пушкар Т.А., Козін А.Е. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АВТОТРАНСПОРТНЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

В статье рассмотрены принципы формирования системы экономической безопасности автотранспортных комплексов регионов. Обоснован подход к формированию системы экономической безопасности региона в условиях развития процессов европейской интеграции Украины. Определены иерархические уровни обеспечения экономической безопасности региональных автотранспортных комплексов.

Ключевые слова: регион, автотранспортный комплекс региона, экономическая безопасность, система экономической безопасности, уровни экономической безопасности.

Pushkar T.A., Kozin O.E. ESTABLISHING THE SYSTEM OF ECONOMIC SAFETY OF MOTOR TRANSPORT COMPLEXES OF THE REGIONS IN THE FRAMEWORK OF EUROINTEGRATION PROCESSES

In the present paper we view the principles of establishing the system of economic safety of motor transport complexes of regions in the conditions of development of European integration. The hierarchy levels of ensuring economic safety of regional motor transport complexes are determined.

Key words: region, regional motor transport complex, economic safety, system of economic safety, levels of economic safety.

Постановка проблеми. Курс на активну інтеграцію в європейський економічний простір, напружена соціально-політична ситуація у країні, розрив господарських зв'язків між певними частинами окремих регіонів країни, висуваючи нові вимоги до функціонування автотранспортних комплексів на регіональному рівні, лише підвищують актуальність питань формування і забезпечення їх економічної безпеки.

Транспортна Стратегія України на період до 2020 р. визначає транспорт як одну із базових галузей національної економіки, без якої неможливе забезпечення національних економічних інтересів, підвищення обороноздатності держави, підвищення якості життя населення [1]. Основними пріоритетними напрямками розвитку транспортного комплексу держави, які задекларовано у Стратегії, є розвиток транспортної інфраструктури, оновлення рухомого складу, поліпшення інвестиційного клімату. Концептуальні положення, які визначені у Транспортній Стратегії України до 2020 р., отримали чітке визначення у прийнятих пріоритетних напрямках розвитку окремих видів транспорту. Зокрема, на автомобільному транспорті такими напрямками є :

1) розвиток ринку автотранспортних послуг;

2) підвищення безпеки дорожнього руху та його енергоефективності, що передбачає:

– розподіл повноважень з управління дорожнім

рухом між центральними та місцевими органами влади;

– створення системи управління, яка буде гармонізована з загальноєвропейською;

– посилення вимог до автоперевізників стосовно питань безпеки та якості послуг;

– упровадження вимог Європейської угоди щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які працюють на міжнародних перевезеннях, і Конвенції Міжнародної організації праці 1979 року № 153 про тривалість робочого часу та періоди відпочинку на дорожньому транспорті, що спрямовано на поліпшення якості умов праці;

– удосконалення системи допуску транспортних засобів до перевезень;

– упровадження міжнародних екологічних норм «ЄВРО-3» і «ЄВРО-6»;

– створення єдиної системи навчання і сертифікації працівників на автомобільному транспорті згідно європейськими стандартами;

3) забезпечення ефективності діяльності автомобільного транспорту шляхом:

– удосконалення технології автомобільних перевезень, упровадження комбінованих перевезень;

– оновлення рухомого складу [1].

Транспортна Стратегія України містить низку концептуальних положень, які виступають підґрунтям інтеграції автотранспортного комплексу в Єдину

європейську транспортну систему. Але наявність задекларованих намірів пот-ребує обґрунтованого комплексу заходів із реалізації цих положень, пид час здійснення яких необхідне чітке визначення регіонального рівня.

Отже, незважаючи на значну увагу до питань розвитку транспортного комплексу, функціонування транспортної системи держави, виділення в окремих блоках питання функціонування автодорожнього комплексу (як синонім транспортно-дорожній комплекс, автотранспортний комплекс, дорожньо-транспортна система регіону тощо), значне коло питань залишається недостатньо дослідженими. Зокрема, питання визначення сутності, принципів забезпечення економічної безпеки АТК регіону, а також підходів до оцінки її стану, розроблення стратегічних напрямів її забезпечення на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам функціонування транспортно-дорожнього комплексу, використання його транспортного потенціалу, формування заходів на макроекономічному, мезоекономічному та мікро-економічному рівні присвячені праці багатьох провідних учених-економістів України і фахівців у галузі функціонування автомобільного транспорту. Зокрема, питання розвитку транспортного потенціалу, транзитного потенціалу, дорожньо-транспортної інфраструктури розглянуто у наукових доробках Т. Блу-дової, Ж. Дерія, Г. Жовтяк, О. Котлубая, Н. Кудрицької, Ю. Пащенко, Д. Прейгера, Т. Пушкар, І. Садловської, О. Собкевича [2–10].

Питання економічної безпеки протягом років незалежності України залишаються одними із пріоритетних у сфері економічних відносин. Значний внесок у розвиток теоретичних і методичних засад формування і забезпечення ЕБ соціально-економічних систем різних рівнів зробили В. Геєць [11], О. Власюк [12], І. Дмитрієв [13], Н. Дулеба [14], Т. Клебанова [11], О. Макара [15], Т. Пушкар [16], А. Штангрет [17].

Мета статті – обґрунтування підходу до формування системи економічної безпеки автотранспортного комплексу регіону АТКР в умовах розвитку процесів європейської інтеграції України.

Виклад основного матеріалу. Формування і забезпечення функціонування системи економічної безпеки АТКР (ЕБ АТКР) повинне відбуватися із дотриманням певних принципів. Принципи формування системи ЕБ АТКР включають як загальні принципи системи (системності, цілеспрямованості, на-уковості, обґрунтованості, ієрархічності, адекватності), так і специфічні (законності, узгодженості інтересів, рівності, екологічності, соціальності, ефективності) (рис. 1). Акцентуємо увагу на наявності принципу соціальності, оскільки функціонування АТКР, задовольняючи потреби підприємств і населення регіону в автотранспортних перевезеннях, повинне забезпечити доступ до цих послуг усіх верств населення регіону.

Запобігання соціальної напруги у регіоні, створення соціальної інфра-структури, забезпечення соціально захищених верств населення є однією із базових цілей регіональних політик і, відповідно, повинне враховуватися під час розроблення програм розвитку регіональних комплексів.

Узгодженість інтересів передбачає, з одного боку, пошук компромісів між інтересами усіх суб'єктів системи ЕБ АТКР, з іншого – наявність їх певної ієрархії, яка визначає пріоритет національних інтересів і підпорядкованість економічних інтересів

суб'єктів регіонального і підприємницького рівнів національним.

Новим принципом формування і забезпечення системи ЕБ є принцип соціальної відповідальності. Цей принцип визначає необхідність створення соціально відповідального бізнесу, підвищення ділової і соціальної репутації автопе-ревізників як необхідної умови їхнього успішного функціонування в новітньому конкурентному середовищі.

Необхідною умовою підвищення соціальної відповідальності є підвищення відповідальності влади перед сферою бізнесу і споживачами автотранспортних послуг.

Обов'язковим принципом формування і забезпечення ЕБ АТКР є підвищення екологічності функціонування автотранспорту. Врахування екологічним норм і стандартів, упровадження міжнародних екологічних норм автоперевезень, вимог до автотранспортних засобів, підвищення безпеки перевезень небезпечних вантажів є обов'язковим складником ЕБ АТКР.

Багатомірність підходів до визначення економічної безпеки зумовлюється не тільки об'єктами, стосовно яких розглядається її стан, формування і забезпечення, але і цілями, які постають при проведенні дослідження.

Визначення й оцінка економічної безпеки транспортних комплексів регіонів і, зокрема, автотранспортного базуються на трьох основних підходах:

- 1) підходи, який визначає економічну безпеку як певний стан соціально-економічної системи;
- 2) підходи, який визначає економічну безпеку транспортного комплексу (у тому числі автотранспортного) як здатність протидіяти впливу загроз будь-якого виду і рівня;
- 3) підходи, який визначає економічну безпеку як певну здатність до стало-го розвитку.

Прикладом першого підходу є визначення ЕБ, яке надають І. Александров, В. Полонин. Автори визначають ЕБ як «стан системи, за якого економічні параметри дозволяють зберегти головні властивості соціально-економічної системи: рівновагу і стійкість» [20, с. 80].

Основні сутнісні ознаки другого підходу яскраво відображено у визначеності ЕБ як спроможності вітчизняного транспорту якісно забезпечувати попит економічних суб'єктів на внутрішні та міжнародні перевезення; конкурувати на ринках міжнародних перевезень; ефективно реалізовувати транзитний потенціал [21, С. 92]. Превалюючим підходом до визначення ЕБ є нівелювання та протидія зовнішніх і внутрішніх загроз. Цей підхід набув найбільшого поширення у працях вітчизняних авторів і значну кількість інтерпретацій.

Прикладом такого підходу може слугувати визначення ЕБ, яке надає

Н. Дулеба. ЕБ автор визначає як «захищеність підприємства від впливу визначальних факторів зовнішнього середовища шляхом оптимізації впливу на його господарську діяльність визначальних факторів внутрішнього середовища» [14, с. 289].

Особливістю дослідження формування системи економічної безпеки є чітке виділення рівнів, на яких вона створюється. Базуючись на розробках

І. Голікова, який виділяє мегарівень, макрорівень, мезорівень і мікрорівень ЕБ [18, с. 124], О. Чердиченко, яка виділяє глобальний, національний, регіональний рівень ЕБ, ділове і внутрішнє середовище [22, с. 77], В. Пономаренка і Т. Клебанової, які пропонують розподіл на міжнародну, дер-

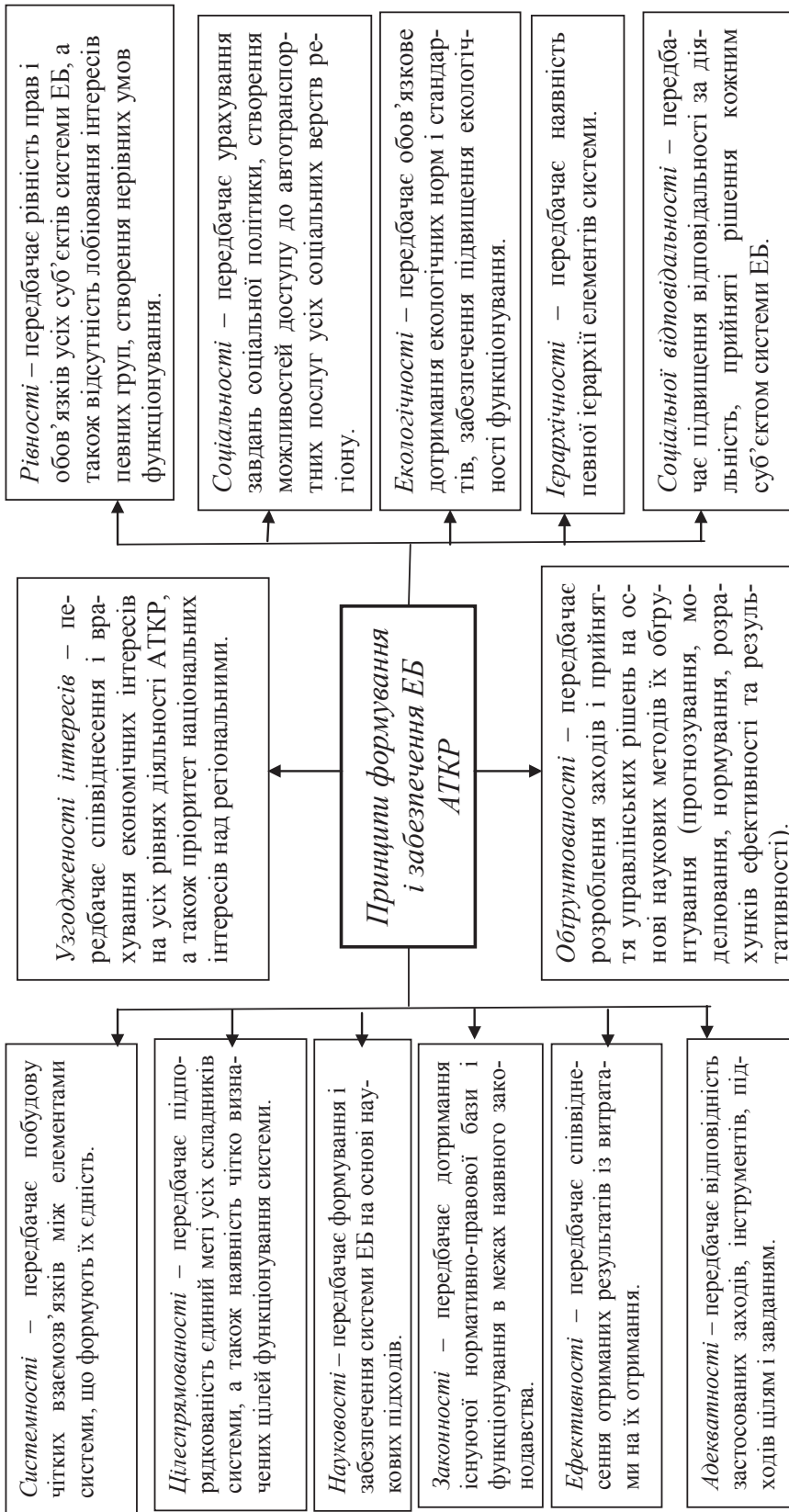


Рис. 1. Принципи формування і забезпечення економічної безпеки АТКР регіонів

Джерело: узагальнено автором за матеріалами [18, с. 126; 15, с. 135; 19, с. 42; 11, с. 15]

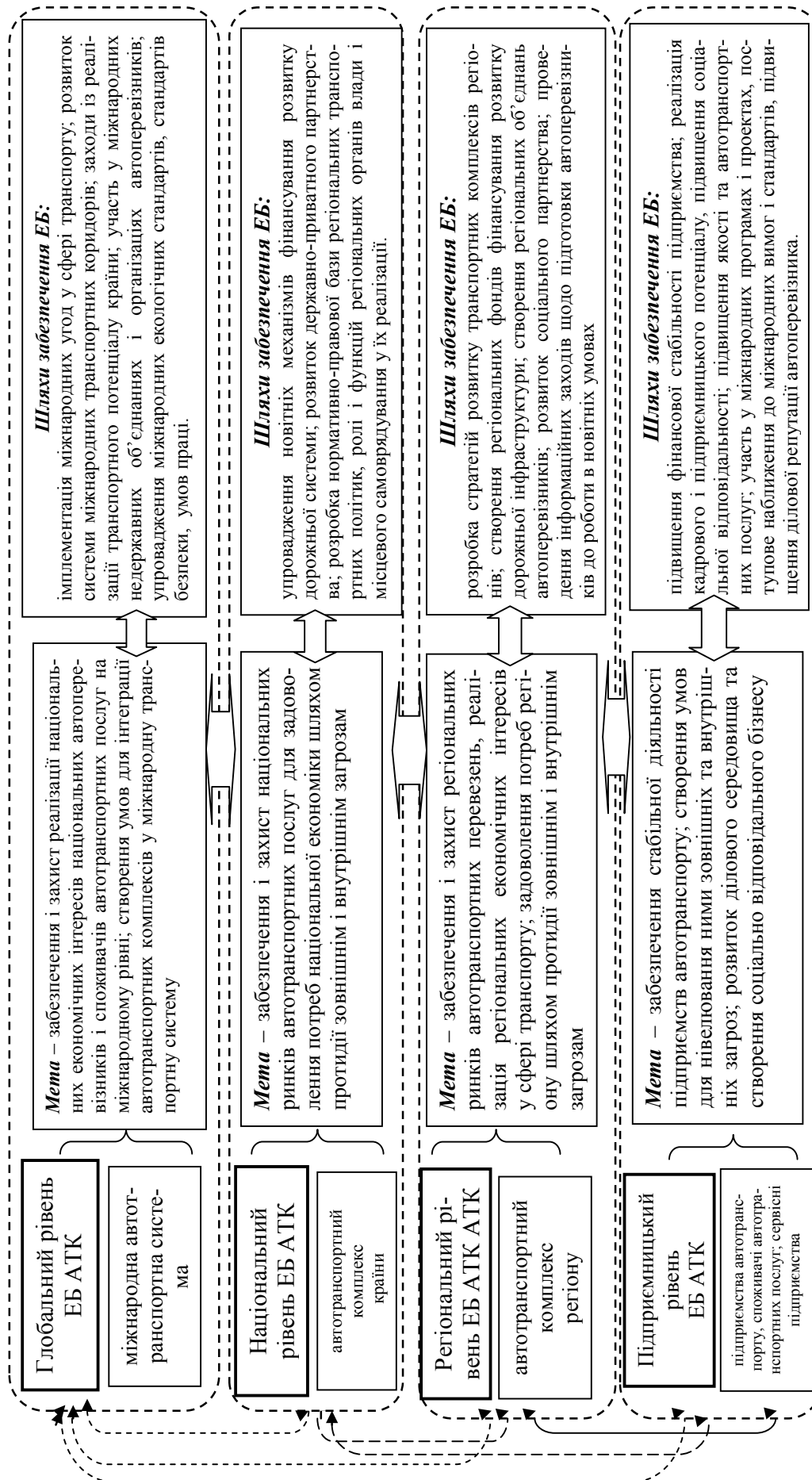


Рис. 2. Ієрархічні рівні забезпечення ЕБ АТК

Джерело: розроблено автором

жавну ЕБ, ЕБ регіону та ЕБ фірми [19, с. 14–16], автори пропонують ієрархічну схему рівнів ЕБ автотранспортного комплексу (рис. 2).

Зауважимо, що під час розгляду ЕБ АТКР слід розмежувати поняття безпосередньо економічної безпеки та поняття «система ЕБ» і «забезпечення ЕБ».

Під системою ЕБ АТКР пропонується розуміти комплекс суб'єктів, об'єктів ЕБ, механізмів та інструментів їх взаємодії. Забезпечення ЕБ АТКР передбачає комплекс заходів, які спрямовані на підтримання її належного стану та формування максимально результативної системи ЕБ.

Кожен із підходів, маючи як певні переваги, так і недоліки, відображає не тільки погляди науковців на це питання, але і цілі та завдання, що постають під час розроблення системи забезпечення ЕБ.

На нашу думку, під час визначення сутності ЕБ в умовах розвитку інтеграційних процесів у країні необхідно застосовувати комплексний підхід, який поєднує усі три вищезазначені, залежно від рівня і складників ЕБ АТКР:

- стосовно автотранспортних підприємств ЕБ виступає як певний запас міцності, який дає можливість зберігати тенденції до сталого розвитку, і дозволяє нівелювати внутрішні та зовнішні загрози їх діяльності; мета – забезпечити стабільну діяльність, зростання та збереження конкурентних позицій на ринку автотранспортних послуг;

- стосовно кожної із компонент АТКР (інфраструктурної та виробничої) ЕБ виступає як певна властивість, яка дає можливість, використовуючи внутрішні та зовнішні резерви розвитку, запобігти погіршенню ситуації у АТКР загалом; мета – забезпечення якісних умов функціонування автотранспорту і дорожньої інфраструктури у регіоні;

- стосовно АТКР ЕБ виступає як певний його стан, який дає змогу, використовуючи наявну інфраструктуру та виробничий потенціал регіону, у стратегічному плані забезпечити інтеграцію АТКР у єдину європейську транспортну систему з мінімальними втратами.

При цьому слід враховувати взаємовплив усіх ієрархічних рівнів ЕБ АТК. Особливої уваги заслуговує той факт, що з погляду прийняття управлінських рішень з метою реалізації стратегії розвитку автомобільного транспорту, а також враховуючи цілі функціонування, система формування економічної безпеки АТКР повинна розглядатися на двох основних рівнях: рівні держави і рівні регіону. Відповідно, забезпечення ЕБ АТКР є системою дій, заходів, інструментів державного і регіонального управління (рис. 2).

Неготовність автотранспортних підприємств до роботи у більш жорстких вимогах конкуренції, якості автотранспортних послуг, підвищення вимог до безпеки автоперевезень, їх екологічності, розвиток повноважень і підвищення регіональних органів влади у вирішенні питань функціонування АТКР, стратегія ЄС на скорочення автотранспортних перевезень з метою забезпечення екологічності транспортних перевезень висувають на перший план питання готовності до діяльності в новітніх умовах.

Отже, основними загрозами АТКР в умовах поглиблення євроінтеграції виступають:

у виробничій сфері:

- зміна умов до допуску до роботи та ліцензування діяльності автотранспортних підприємств;

- введення підвищених умов до безпеки й екологічності перевезень;

- підвищення вимог до підготовки, кваліфікації і рівня професійної підготовки керівних кадрів;

- підвищення вимог до фінансової стабільності підприємств;

- підвищення вимог до соціальної відповідальності автоперевізників, закріплення цієї вимоги на законодавчому рівні;

- зміна підходів до взаємодії «перевізник – споживач», зростання впливу споживача на діяльність автоперевізника;

- упровадження квот, які застосовуються у країнах ЄС, до обсягів автоперевезень;

- зростання конкуренції на ринках автоперевезень; вихід на українські ринки більшої кількості автоперевізників;

- зростання вимог до технічного стану, зберігання, обслуговування рухомого стану;

- зміни в умовах оподаткування, зростання податкового навантаження на автоперевізників;

- зміни у допуску і квотуванні автотранспортних міжнародних перевезень, більш жорстка конкуренція на ринках міжнародних перевезень;

в інфраструктурній сфері:

- невідповідність стану дорожньої інфраструктури стандартам ЄС, необхідність у значних інвестиційних ресурсах;

- зростання навантаження на дорожню мережу певних напрямків (наприклад, вплив отримання безвізового режиму на зростання автотуризму у країні ЄС);

- модернізація пунктів пропуску на державному кордоні відповідно до змін;

- підвищення самостійності та відповідальності регіональних органів влади за стан і функціонування дорожньої інфраструктури.

Але наявність певної дорожньої інфраструктури і певний рівень виробництва автотранспортних послуг у регіоні не визначають стан економічної безпеки АТКР. Наявність певного запасу міцності за виробничою і інфраструктурною компонентами є лише основою її забезпечення. Безпосередньо стан економічної безпеки АТКР в умовах євроінтеграційних процесів визначає готовність їх працювати у більш жорстких умовах, наявність комплексу заходів на регіональному рівні, які спрямовані на поступовий перехід до нових умов функціонування.

Економічна безпека АТКР в умовах поглиблення інтеграційних процесів є певним його станом, який визначає можливість і готовність працювати під час подальшої імплементації угод про євроінтеграцію країни без значних втрат у зв'язку із їх невиконанням і дає змогу надавати автотранспортні послуги в регіоні у повному обсязі та належної якості, сприяти розвитку автотранспортної інфраструктури і створювати умови для становлення соціально відповідального автоперевізника, який може повноцінно функціонувати в умовах розвитку інтеграційних процесів.

Висновки. Отже, економічна безпека АТКР за подальшого розвитку інтеграційних процесів, базуючись на принципах системності, цілеспрямованості, науковості, законності, соціальності, обґрунтованості, узгодженості інтересів, ієрархічності, знаходить свій прояв на чотирьох основних рівнях: підприємницькому, регіональному, національному, глобальному. Комплекс заходів із забезпечення ЕБ АТКР повинен охоплювати усі чотири рівні, виконуючи певні функції. Основна функція із формування нормативного підґрунтя, опрацювання стратегічних пріоритетів і розроблення організаційної структури

ЕБ АТКР при-падає на національний рівень, але практична реалізація цих положень орієнтована на регіональний рівень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Транспортна стратегія України на період до 2020 р. URL: http://mtu.gov.ua/files/transport_strategy_ua.pdf, вільний. (дата звернення: 11.07.2017). Назва з екрана.
2. Блудова Т.В. Транспортний потенціал України: формування і розвиток: монографія / Т.В. Блудова. – Київ: НІПМБ, 2006. 274 с.
3. Дерій Ж. В. Економічний розвиток транспортно-підприємницького комплексу прикордонних територій : дис... канд. екон. наук: 08.07.04 / Жанна Володимирівна Дерій; Чернігівський держ. технологічний ун-т. Чернігів, 2006. 215 с. – укр.
4. Кудрицька Н.В. Проблеми модернізації автомобільного транспорту України / Н.В. Кудрицька // Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 7(134). С. 88–93.
5. Кудрицька Н.В. Методологічні засади сценарного прогнозування розвитку транспортно-дорожнього комплексу України / Н.В. Кудрицька // Економіст. 2014. № 3. С. 46–50.
6. Пащенко Ю.Є. Транспортно-дорожній комплекс в інтеграційних процесах / Ю.Є. Пащенко, Є.М. Сич, О.В. Бойко // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 39. С. 93–100.
7. Прейгер Д.К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період : аналіт. доп. / [Прейгер Д.К., Собкевич О.В., Ємельянова О.Ю. ; за заг. ред. Я. А. Жаліла] ; Нац. ін-т стратег. дослідж. К.: НІСД, 2012. 106 с.
8. Пушкар Т.А. Світовий досвід розвитку транспортної інфраструктури / Т.А. Пушкар, С.М. Шматько // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія економічні науки. Черкаси: ЧДТУ. 2011. Випуск 29. Ч.ІІ. С. 111–123.
9. Садловська І.П. Напрями реалізації державної політики в сфері транспортної інфраструктури / І. П. Садловська // Ефективна економіка. – Вип. 10, 2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1495>, вільний (дата звернення: 18.05.2016).
10. Собкевич О.В. Механізми ефективного використання та розвитку потенціалу транспортно-дорожнього комплексу України : аналіт. доп. / [О.В. Собкевич, К.М. Михайличенко, О.Ю. Ємельянова] ; Нац. ін-т стратег. до-слідж. Київ : НІСД, 2014. 87 с. : табл. (Серія «Економіка» ; вип. 21).
11. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [монографія] / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О. Черняк. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. 240 с.
12. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку : наук. доп. / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжн. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. Київ, 2008. 48 с.
13. Дмитрієв І. А. Управління економічною безпекою автотранспортного підприємства: [монографія] / І.А. Дмитрієв, А.О. Близнюк, В.Ю. Онісіфорова. Харків: ХНАДУ, 2014. 237 с.
14. Дулеба Н.В. Визначальні фактори впливу на економічну безпеку автотранспортних підприємств / Н.В. Дулеба // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. 2011. Вип. 8. С. 289–291.
15. Макара О.В. Економічна безпека як фактор розвитку підприємницької діяльності у системі формування соціальних орієнтирів національної економіки / О. В. Макара // Науковий вісник НЛТУ. 2013. Вип. 23.18. С. 131–137.
16. Пушкар Т.А. Особливості економічної безпеки підприємств будівельної галузі / Т.А. Пушкар, К.С. Дяченко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: 36. наук. праць ХНАДУ. № 2(5). 2013. Х.: ХНАДУ, 2013. С. 134–139.
17. Штангрет А.М. Безпека соціально-економічної системи: теоретичні аспекти / А.М. Штангрет // Наукові записки [Української академії друкарства]. № 3. 2012. С. 24–29.
18. Голіков І. В. Теоритичні засади економічної безпеки транспортної галузі / І. В. Голіков // Бізнесінформ. 2014. № 7. С. 123–125.
19. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование : [монографія] / Пономаренко В.С., Клебанова Т.С., Чернова Н.Л. Харьков: ИД «ИНЖЕК», 2005. 176 с.
20. Александров І.О. Економічна безпека: трактування, поняття, класифікація / І.О. Александров, О.В. Половин // Теоретичні та прикладні питання економіки. Вип. 4. Київ: КНУ імені Тараса Шевченка, 2004. С. 77–84.
21. Васильєв О.Л. Напрями забезпечення економічної безпеки залізничного транспорту / О.Л. Васильєв, О. М. Лук'янова / Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків: Укр ДАЗТ, 2013. № 41. С. 92–95.
22. Чередниченко О.Ю. Систематизація факторів впливу на економічну безпеку залізничного транспорту / О.Ю. Чередниченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. Харків: Укр ДАЗТ, 2014. № 48. С. 73–78.

СЕКЦІЯ 7 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 911.3:502.171

Лісовський С.А.
доктор географічних наук,
заступник директора з наукової роботи
Інституту географії
Національної академії наук України

Лісовська О.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри національної безпеки
Національної академії
Служби безпеки України

ЗМІНИ В ПРИРОДОКОРИСТУВАННІ УКРАЇНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СТАН ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена дослідженню змін, що сталися у природокористуванні України з початку трансформаційних процесів. Проаналізовано основні чинники, що зумовили зміни в природокористуванні країни та її окремих регіонів. Проведено оцінку впливу зазначених змін на стан екологічної безпеки держави. Опрацьовано рекомендації щодо оптимізації регіонального природокористування для покращення стану екологічної безпеки держави.

Ключові слова: Україна, трансформація економіки, природокористування, збалансований розвиток, екологічна безпека.

Лисовский С.А., Лисовская Е.Л. ИЗМЕНЕНИЯ В ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИИ УКРАИНЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОСТОЯНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена исследованию изменений, произошедших в природопользовании Украины с начала трансформационных процессов. Проанализированы основные факторы, обусловившие изменения в природопользовании страны и ее отдельных регионов. Проведена оценка влияния указанных изменений на состояние экологической безопасности государства. Разработаны рекомендации по оптимизации регионального природопользования для улучшения состояния экологической безопасности государства.

Ключевые слова: Украина, трансформация экономики, природопользование, сбалансированное развитие, экологическая безопасность.

Lisovsky S.A., Lisovska O.L. CHANGES IN NATURE USE IN UKRAINE AND THEIR INFLUENCE ON THE COUNTRY'S ENVIRONMENTAL SAFETY STATE

The article is devoted to the research of changes that have taken place in the nature management in Ukraine since the beginning of transformation processes. The main factors that have caused changes in the nature management of the country and its individual regions have been analyzed. An assessment of the consequences of these changes on the state of country's ecological safety has been carried out. The recommendations for optimization of regional nature use to improve the state of the country's ecological safety have been developed.

Key words: Ukraine, transformation of economy, nature management, balanced development, ecological safety.

Постановка проблеми. У 90-х роках ХХ століття внаслідок дії різних чинників Україна посідала одне з перших місць у світі за рівнем споживання енергії, води та інших ресурсів на одиницю ВВП. Обсяги промислових відходів на душу населення перевищували аналогічні показники багатьох країн світу. Значні та різноманітні природні ресурси країни протягом тривалого історичного періоду зазнавали масштабної екстенсивної експлуатації, що привело до їх значного вичерпання та деградації. Особливо це стосується земельних, водних і лісових ресурсів.

Проблеми природокористування в Україні та її регіонах виникли давно, ще за часів СРСР та перебування території країни в складі різних імперій. Природно-ресурсний потенціал використовувався для задоволення насамперед інтересів метрополій, а не власних потреб. Значною мірою саме внаслідок цього багато його компонентів зазнали виснаження і забруднення. Здобуття Україною незалеж-

ності давало надії на докорінне покращення ситуації. Однак процес реформування економіки України протягом 90-х років, що розпочався в умовах глибокої системної кризи, посилив гостроту старих і породив низку нових проблем природокористування. Низка нових проблем природокористування виникла і у зв'язку з інтеграцією України до глобалізованої світової економіки, приєднання країни до міжнародних угод, що регулюють питання взаємодії суспільства і природи. Це поставило країну перед новими викликами, від ступеня успішності відповідей на які буде залежати її подальше майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оптимізації природокористування в Україні, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни та її регіонів у контексті вирішення завдань переходу країни до сталого розвитку та забезпечення належного рівня екологічної безпеки держави знаходяться у сфері уваги відповідних

вищих органів державного управління, насамперед Міністерства екології та природних ресурсів України, Міністерства регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Ці питання є предметом дослідження широкого кола дослідників, що працюють в установах НАН України (зокрема, Інститут географії НАН України, ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», ДУ Інститут економіки та прогнозування НАН України, «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України, Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України). Зазначена проблематика опрацьовується в установах галузевих академій, у вищих навчальних закладах держави.

Серед комплексних публікацій, у яких опрацьовані питання раціонального природокористування, наукові засади впровадження в Україні принципів сталого розвитку, можна, зокрема, назвати роботу авторського колективу у складі Б.В. Буркинського, Л.Г. Руденка, А.Г. Шапаря, М.А. Ємця, С.А. Лісовського, С.К. Харічкова, Є.В. Хлобистова та інших авторів [1]. Зазначена проблематика висвітлена і у працях багатьох інших авторів. Однак новизна проблем, з якими зіткнулася країна у сфері природокористування, сталого розвитку та екологічної безпеки об'єктивно вимагає розширення наукових розробок представниками всіх сфер наукового знання на засадах координації досліджень та інтегрування їх результатів.

Постановка завдання. Метою статті було дослідження змін, що сталися у природокористуванні країни та її регіонів, та виявлення й аналіз основних внутрішніх і зовнішніх чинників, що зумовили зазначені зміни.

На основі отриманих результатів передбачалося розроблення рекомендацій щодо оптимізації регіонального природокористування, забезпечення ефективного використання природно-ресурсного потенціалу території країни для покращення стану екологічної безпеки держави, забезпечення передумов для практичного переходу держави до моделі сталого (збалансованого) розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні риси природокористування, що визначали його характер упродовж всього періоду перебування України в складі СРСР, були закладені у другій половині XIX століття, ще за часів Російської імперії. У цей період українські землі, окрім традиційного статусу «житниці імперії», стали основною базою важкої промисловості Росії. Зазначена спеціалізація зберігалася і в радянський період. Природні ресурси України використовувалися для потреб усього СРСР, а природокористування в межах її території мало ресурсоемний характер, що приводило до значних негативних наслідків для стану компонентів довкілля, що, зокрема, проаналізовано в ґрунтовній праці за ред. Л.Г. Руденка. [4] Отже, на стартових позиціях із часу здобуття незалежності українська економіка мала чітко виражений екстенсивний характер природокористування з надмірними показниками сільськогосподарської освоєності території, значним розвитком гірничо-добувної промисловості, чорної металургії, хімії, інших природоємних видів економічної діяльності.

Основними еколого-економічними проблемами, зумовленими особливостями цієї структури, для

України були і залишаються: загальний високий ступінь антропогенної змінності; надвисокий рівень сільськогосподарської освоєності, насамперед розораності; зумовлене цим порушення пропорцій у співвідношенні рілля, луків та лісових площ; невисокий рівень лісистості, значна частка техногенно змінених земель; наявність великих площ порушених угідь, що потребують рекультивативації; низький відсоток земель, на яких встановлений природно-заповідний режим; вкрай незначна кількість територій, що зберегли свій первісний природний стан; поширення на землях сільськогосподарського використання таких негативних процесів, як ерозія, дефляція, підтоплення, заболочення, засолення тощо.

З часу становлення України як незалежної держави та початку реформ у країні за період із 1991 р. кардинально змінилися:

- масштаби використання природних ресурсів у регіонах;
- масштаби використання ресурсів окремими видами економічної діяльності (галузями);
- система управління використанням ресурсів;
- порядок плати за ресурси та система цін на їх окремі компоненти;
- можливості доступу України та її регіонів до окремих компонентів природних ресурсів;
- інституційні засади управління ресурсокористуванням;
- структура економіки країни;
- структура зовнішньоекономічних зв'язків.

Окрім того, Україна приєдналася до багатьох міжнародних угод, які регулюють питання ресурсокористування та господарського використання природно-ресурсного потенціалу. У наш час питання регіонального розвитку набувають все більш важливого значення як на міжнародному рівні, так і в межах України.

Особливо негативний вплив на характер природокористування значних за площею територій мали наслідки анексії Криму та агресія Росії на Донбасі.

Все це зумовило досить значні зміни, які сталися в регіональному природокористуванні в Україні.

Водночас за всі роки незалежності в економіці країни не відбулося якісних змін в інноваційному оновленні та здійсненні принципової структурної перебудови, яка б дала можливість забезпечити належний рівень конкурентоспроможності, економічної ефективності, зменшила б рівень природоєм-

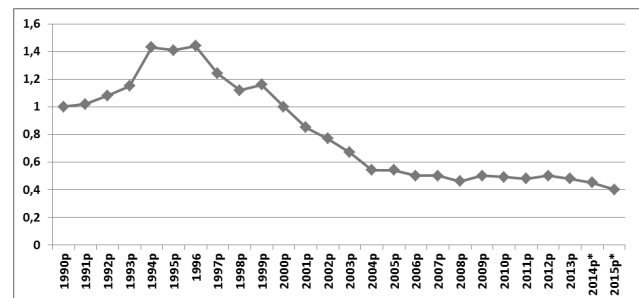


Рис. 1. Динаміка індексу водоемності ВВП України, 1990–2015 рр.¹

Укладено за даними Державної служби статистики України

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

ності виробництва та забезпечила реальний перехід до сталої моделі розвитку національної економіки. Підтвердженням цього може бути динаміка індексу водоемності економіки (рис. 1.)

Як видно з даних рисунку 1, за період незалежності водоемність ВВП країни суттєво зменшилася. При цьому в період 2004–2011 рр. величина індексу водоемності практично не змінювалася. Але загальний рівень водоемності ВВП України в 2014 р. у понад 2 рази перевищував середньосвітовий рівень.

Це свідчить про відсутність позитивних зрушень щодо використання водних ресурсів на засадах впровадження моделі сталого водоспоживання. Схожа динаміка спостерігається і щодо індексу викидів шкідливих забруднюючих речовин в атмосферне повітря (рис. 2).

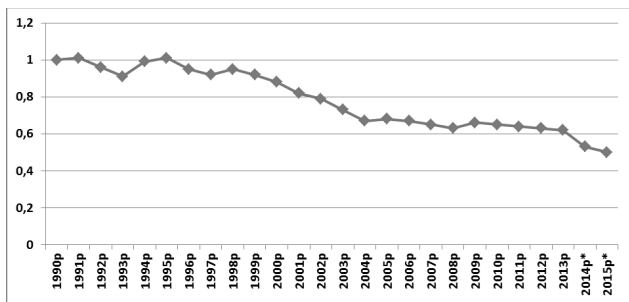


Рис. 2. Динаміка індексу викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря на одиницю ВВП України, 1990–2015 рр.²

Укладено за даними Державної служби статистики України

Як видно з рисунку 2, за період із часу незалежності України індекс викидів шкідливих речовин в атмосферу на одиницю ВВП в Україні суттєво не зменшився. Незважаючи на певне зниження питомих об'ємів використання ресурсів під час виробництва одиниці ВВП, економіка України залишається однією з найбільш природоємних у світі (рис. 3).

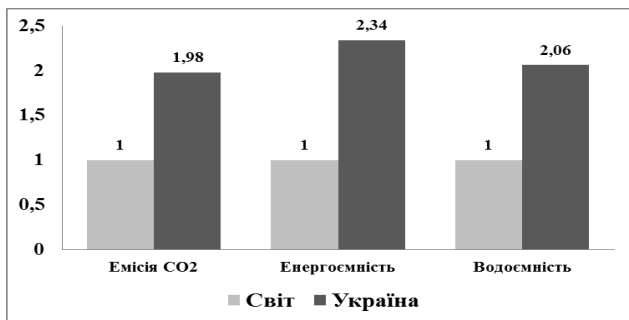


Рис. 3. Україна і світ. Співвідношення індексів природоємності, 2013 р.

Понад 2/3 загального обсягу реалізованої промислової продукції країни припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси. Гіпертрофована енергосировинна спрямованість промислового виробництва сформувалася під визначальним впливом зовнішнього фактора – сприятливої світової кон'юнктури на базові низькотехнологічні сировинні категорії товарного експорту. Така ситуа-

ція законсервувала неефективну структурну деформацію промисловості без відповідної уваги до переробних галузей. Неефективна бюджетна підтримка високотехнологічних галузей промисловості привела до зменшення у структурі випуску частки видів промислової діяльності, орієнтованих на внутрішній ринок. Іншою важливою тенденцією стали низькі темпи модернізації виробництва. На відміну від розвинених країн світу, промисловість України базується переважно на традиційних технологіях, започаткованих ще на ранніх стадіях індустріалізації. [2]

Показником, який найкраще відображає наслідки низької еколого-економічної ефективності природокористування в Україні, можна вважати показник скоригованих чистих заощаджень. Зазначений індикатор показує, наскільки ефективно використовуються природні ресурси для забезпечення економічного розвитку.

Згідно з його значеннями Україна в 2014 р. належала до 8 країн світу з від'ємним значенням зазначеного показника (рис. 4) Дані свідчать, що показники ефективності природокористування в Україні поступаються навіть російським, і хоча РФ має надзвичайно виражений сировинний характер економіки, однак використовує свої ресурси більш ефективно.

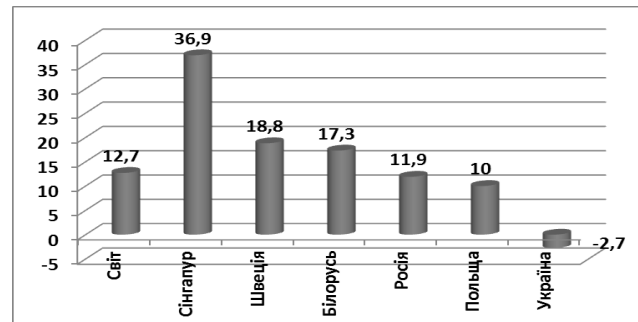


Рис. 4. Україна, окремі країни світу. Показник скоригованих чистих заощаджень, 2014 р. [6]

З початку 90-х років відбулися значні зрушення в показниках, що відображають територіальні аспекти природокористування в Україні та антропогенний вплив на навколишнє природне середовище. Зазначені зміни зумовлені різними темпами розвитку регіонів, змінами в структурі регіональних економік, рівнем технологій тощо.

Так, внаслідок спаду виробництва в Україні та регіонах обсяги водоспоживання зменшилися майже втричі. Найбільшою мірою вони скоротилися у Вінницькій (до 6,1% від рівня 1990 р), Луганській (14,85), Кіровоградській (18,5), Закарпатській (20,8), Одеській (22,8) областях. Водночас у країні збереглася диспропорція між рівнем водозабезпеченості та рівнем водоспоживання – найбільш абсолютні обсяги спостерігалися в Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій і Херсонських областях.

Порівняно з 1990 р. значно скоротилися викиди шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення.

Порівняно з 1990 р. кількість викидів в атмосферу скоротилася більш ніж удвічі, переважно внаслідок економічної кризи в першій половині 90-х років. Скорочення викидів відбулося в усіх регіонах країни, особливо у Кіровоградській, Херсонській та Чернівецькій областях. Меншою мірою це стосувалося

² Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

³ З часу агресії Росії на Донбасі точні дані щодо частини районів регіону відсутні.

Таблиця 1

Україна. Утворення відходів, 1995–2015 рр. [3]

Утворено відходів, 1000 т/р.	1995	2000	2005	2010	2015
Усього	176 400,2	184 192,4	231 189,5	425 914,2	312 267,6
Сільське, лісове та рибне господарство	642,2	1251,3	2593,0	8568,2	8736,8
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	161 817,6	321 889,8	232 642,4
Переробна промисловість	54 800,8	75 950,4	56 506,3
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиціо- йованого повітря	12 817,7	10 066,1	81 04,7	8641,0	6597,5
Будівництво	54,8	19,1	198,7	189,0	89,9
Інші види економічної діяльності	28925,4	1025,6	3674,7	3953,4	1047,2
Домогосподарства	6722,4	6053,3

регіонів, які були головними забруднювачами атмосфери в 1990 р., зокрема Донецької і Дніпропетровської областей. У 2012 р. та у 2014 р. вони відзначалися найбільшими обсягами викидів³.

За окремими видами економічної діяльності в 2015 р. максимальні обсяги викидів припадали на: постачання електроенергії, газу, пари та кондиціо-ваного повітря (енергетика), металургійне виробництво, добувну промисловість (рисунк 5).

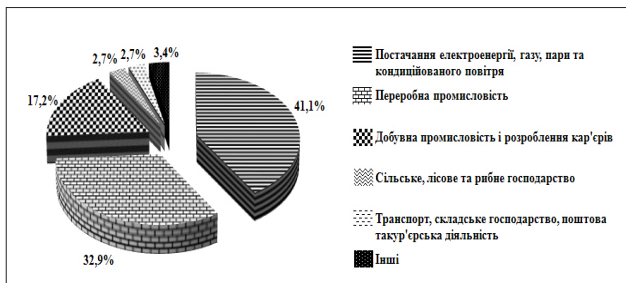


Рис. 5. Викиди забруднюючих речовин в атмосферу в Україні за видами економічної діяльності у 2015 р.⁴

Укладено за даними Державної служби статистики України

Значною проблемою в Україні залишається значна кількість відходів, динаміка утворення яких за видами економічної діяльності подана в таблиці 1. З урахуванням динаміки ВВП України можна зазначити, що рівень утворення відходів надмірно зріс – із 675,1 кг/1000 дол. США в 1995 році до 1004,2 кг/1000 дол. США в 2015 р.

Окремим питанням є особливості змін у сільськогосподарському природокористуванні, використання земельних ресурсів загалом.

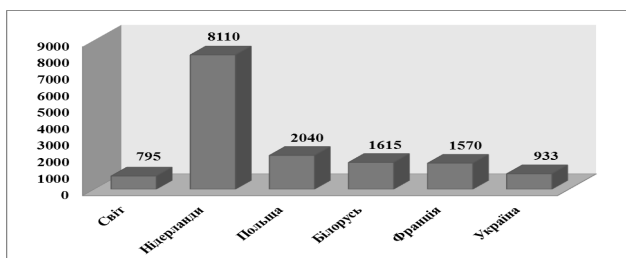


Рис. 6. Світ, окремі країни. Виробництво сільськогосподарської продукції на одиницю сільськогосподарських земель, дол./га, 2014 р. [5; 7; 8]

⁴ Без даних про тимчасово окуповані АР Крим та м. Севастополь. Дані по Донецькій і Луганській областях можуть бути уточнені.

Незважаючи на наявність родючих ґрунтів, історичного досвіду господарювання, за ефективністю використання сільськогосподарських земель Україна значно поступається багатьом країнам світу, в тому числі сусідам із гіршими природними передумовами ведення сільського господарства (рис. 6).

Після 1990 р. розвиток сільського господарства України відбувався в умовах трансформаційних перетворень економіки, які супроводжувалися кризовими явищами і спадом виробництва основних видів сільгосппродукції. З кожним роком пріоритетом сільського господарства все більше ставало виробництво високоприбуткових, однак ґрунтовиснажуючих технічних (сояшнику, ріпаку та сої) і водоемних зернових (кукурудзи) культур.

Висновки. Трансформація національної економіки, що її разом з іншими державами Центральної та Східної Європи розпочала на межі 90-х рр. минулого століття Україна, виявилася для неї набагато складнішим та болючим процесом, ніж це уявлялося на початку перехідного періоду.

У структурі виробництва збільшилася частка ресурсоемних галузей, що привело до відповідних змін у характері природокористування в країні. Системним підтвердженням негативних тенденцій у природокористуванні є одне з найгірших у світі значення показника адаптованих чистих заощаджень, яке має Україна. Низька ефективність використання ресурсів є однією з причин того, що за останні 25 років Україна мала найгірші серед країн світу показники динаміки ВВП. Хоча, як показав проведений аналіз, з часу проголошення незалежності показники питомої ресурсоемності України зменшилися (зокрема, показники водоемності та шкідливості для атмосфери – приблизно вдвічі), вони і досі перевищують середньосвітові (питомі викиди, енергоємність, водоемність ВВП) у понад 2 рази. І це ще раз підкреслює нагальну потребу впровадження «зелених» технологій, переходу до ширшого використання альтернативних джерел енергії, зміни моделей виробництва і споживання.

У сільському господарстві також збереглася деформована структура земельного фонду. Надмірно висока частка і досі належить сільськогосподарським угіддям (з екстремальними значеннями частки ріллі). Спостерігаються негативні тенденції змін у сільськогосподарському виробництві. Зокрема, у структурі посівів відбулося стрімке збільшення частки ґрунто-виснажуючих культур. Перехід до багатоукладності привів до концентрації значних земельних масивів в агрохолдингах, що спеціалізуються переважно на вирощуванні монокультур з метою їх подальшого експорту. Це привело до порушення пропорцій між рослинництвом і тваринництвом, стрімкого зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин, дефіциту органічних добрив тощо. У результаті за ефектив-

ністю використання сільськогосподарських земель Україна значно поступається багатьом країнам світу, в тому числі – найближчим сусідам із гіршими природними умовами ведення сільського господарства.

Негативні тенденції у природокористуванні держави зумовлені низкою об'єктивних і суб'єктивних причин зовнішнього і внутрішнього характеру. Серед них – труднощі інтеграції до глобалізованої світової економіки, проблеми подолання трансформаційного періоду тощо. Водночас головною причиною ситуації, що склалася, можна вважати кризу менеджменту, відсутність у правлячих «еліт» державницької позиції, стратегічного бачення цілей та орієнтирів розвитку країни.

Ми визначаємо екологічну безпеку як стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави, людства загалом, біоти Землі від несприятливого впливу навколишнього середовища, зумовленого природними (біотичними й абіотичними) та антропогенними факторами. Забезпечення екологічної безпеки на практиці потребує проведення системи цілеспрямованих дій, заходів і процесів, що здійснюються в межах держави і мають гарантувати підтримання динамічної рівноваги і стабільності взаємодії природного і суспільного складників на її території, забезпечити довготривалий збалансований розвиток країни та задовольнити потреби кожного індивіда і суспільства у природних ресурсах та сприятливих і якісних параметрах навколишнього природного середовища. Одним із висновків, що випливає із цих положень, є те, що в основі забезпечення екологічної безпеки лежить регулювання відносин суспільства і природи (гармонізації основ життєдіяльності суспільства в природі), тобто забезпечення на державному рівні дотримання відповідних законів їх взаємодії.

Одним з інтегральних показників, що ілюструє негативні наслідки сучасної практики природокористування для стану екологічної безпеки, можна вважати високі показники смертності населення та найбільшу в Європі частку фактора забрудненості навколишнього середовища як їх причини.

Зазначимо, що оптимізація ситуації у природокористуванні України, стабілізація екологічної ситуації у межах території країни потребує широкого спектру узгоджених заходів.

I. Серед них одним із головних слід назвати запровадження сучасних підходів територіального планування, комплексного планування економічного, соціального, екологічного розвитку регіонів.

II. Важелі для коригування ситуації, що склалася, Україна заклала, взявши на себе зобов'язання, що містяться в міжнародних документах, які визначають завдання переходу до сталого (збалансованого) розвитку, а також ухваливши низку національних законів у сфері природокористування. Саме виконання комплексу зобов'язань щодо зменшення природоємності, енергоємності економіки, збільшення

частки відновлюваних джерел у загальному енергоспоживанні, розширення територій із природно-заповідним режимом, впровадження сталих моделей виробництва і споживання, переходу до низьковуглецевої економіки, збереження біорозмаїття, боротьби з опустелюванням та змінами клімату сприятиме оптимізації стану природокористування та поліпшенню екологічної ситуації в країні.

III. Особливої уваги потребують заходи щодо *раціоналізації землекористування* в Україні, насамперед використання найціннішого її природного багатства – родючих земель сільськогосподарського використання.

IV. Окремим пунктом є приділення особливої уваги розробленню та реалізації політики *міського розвитку на засадах збалансованості*.

V. Важливими є заходи *інституційного та організаційного порядку*.

VI. Окремим важливим інтегральним завданням є *врахування наслідків аварії на ЧАЕС* у процесі управління територіями.

Реальні можливості забезпечити належний стан екологічної безпеки в межах всієї території України з'являться тільки після деокупації Криму та припинення агресії Росії на Донбасі.

Головним принципом забезпечення оптимізації природокористування та забезпечення належного рівня екологічної безпеки в країні має стати курс на упередження екологічних ризиків і загроз, а не боротьба з наслідками.

Для практичного впровадження цього в Україні має бути затверджена Стратегія сталого (збалансованого) розвитку. Дорожньою картою з виконання завдань Стратегії мають бути відповідні Національні плани дій та індикатори, що містяться у 17 глобальних цілях сталого розвитку ООН, відповідно адаптовані до конкретних умов України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наукові засади розробки стратегії сталого розвитку України: монографія / ІПРЕЕД НАН України, ІГ НАН України, ІППЕ НАН України. Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2012. 714 с.
2. Проект доповіді України до конференції ООН зі сталого (збалансованого) розвитку Ріо + 20. / С.А. Лісовський, Г.Б. Марушевський, П.Г. Павличенко, Л.Г. Руденко, Т.В. Тимочко. К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2012. 60 с.
3. Статистичний збірник «Довкілля України» за 2014 рік. URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_dov_zb.htm.
4. Україна: основні тенденції взаємодії суспільства і природи у XX ст. (географічний аспект) / За ред. Л.Г. Руденка. К.: Академперіодика, 2005. 310 с.
5. Central Intelligence Agency. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>.
6. The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.ADJ.SVNG.GN.ZS?view=chart>.
7. The World Bank. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.ADJ.SVNG.GN.ZS>.

УДК 330

Пелюх О.Р.

аспірант кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України

СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСУ ПЕРЕФОРМУВАННЯ ПОХІДНИХ ЯЛИННИКІВ УКРАЇНСЬКИХ КАРПАТ

У статті досліджено сутність поняття «переформування деревостанів» у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі. Проведено аналіз сучасного стану економіко-правового регулювання процесу переформування похідних ялиників Українських Карпат. Обґрунтовано необхідність удосконалення правового поля для здійснення таких лісогосподарських заходів і подальше формування законодавства з питань сталого лісокористування. Встановлено, що перехід до такого типу лісокористування вимагає не лише прийняття відповідних законів, але й систематизованих і послідовних дій щодо створення ефективної системи менеджменту за дотриманням цього законодавства на всіх рівнях управління лісовим господарством.

Ключові слова: переформування, нормативно-правові акти, похідні ялиники, стале лісокористування, послуги лісових екосистем, Українські Карпати.

Пелюх О.Р. ПОНЯТИЕ И ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА ПЕРЕФОРМИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДНЫХ ЕЛЬНИКОВ УКРАИНСКИХ КАРПАТ

В статье исследована сущность понятия «переформирование древостоев» в отечественной и зарубежной научной литературе. Проведен анализ современного состояния экономико-правового регулирования процесса переформирования производных ельников Украинских Карпат. Обоснована необходимость усовершенствования правового поля для осуществления таких лесохозяйственных мероприятий и дальнейшего формирования законодательства по устойчивому лесопользованию. Установлено, что переход к такому типу лесопользования требует не только принятия соответствующих законов, но и систематизированных и последовательных действий по созданию эффективной системы менеджмента за соблюдением этого законодательства на всех уровнях управления лесным хозяйством.

Ключевые слова: переформирование, нормативно-правовые акты, производные ельники, устойчивое лесопользование, услуги лесных экосистем, Украинские Карпаты.

Pelyukh O.R. THE ESSENCE AND ECONOMIC-LEGAL FOUNDATIONS OF SECONDARY NORWAY SPRUCE STANDS CONVERSION PROCESS IN THE UKRAINIAN CARPATHIANS

In the article explores the essence of "forest stands conversion" in domestic and foreign scientific literature. The analysis of the current state of the economic and legal regulation of secondary Norway spruce stands conversion process in the Ukrainian Carpathians is carried out. The necessity of improvement is substantiated of the legal field for implementation of such forestry measures and further formation of legislation on sustainable forest management. It has been established that the transition to such a type of forest requires not only the adoption of relevant laws, but also systematic and consistent actions to create an effective management system for compliance with this legislation at all levels of forestry management.

Key words: conversion, legal acts, secondary Norway spruce stands, sustainable forest management, forest ecosystem services, Ukrainian Carpathians.

Постановка проблеми. Лісові екосистеми як системи *PHDMFR* (педосфери (*P*), гідросфери (*H*), лісо-сировинних ресурсів деревного походження (*D*), ресурсів недеревного рослинного походження (*M*), ресурсів тваринного походження (*F*), багатосторонніх корисних функцій – послуг лісу (*R*), атмосфері (*A*)) [1] відіграють провідну роль у функціонуванні глобальної екосистеми та забезпечують нас послугами, необхідними для життя. Це підтверджують результати досліджень Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), які викладені у звіті «Про стан лісів 2016» [2, с. 14], де зазначено, що ліси відіграють ключову роль у водорегулюванні, збереженні ґрунтів, поглинанні вуглецю, захисті місць проживання; мають важливе значення для адаптації та пом'якшення наслідків зміни клімату. Незважаючи на це, людство не дотримується науково обґрунтованих засад концепції сталого лісокористування, продовжуючи підривати підвалини свого існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посилення антропогенного навантаження та зміна кліматичних умов змушують змінити теорію та практику ведення лісового господарства, перейти до сталого управління лісами в межах екосистемної парадигми, що відображає триєдину економічну, екологічну та соціальну природу лісу, змінити структуру та склад лісових екосистем штучного походження шляхом застосування рубок переформування. Якщо екологічні та лісогосподарські аспекти цього лісогосподар-

ського заходу є досить опрацьованими у вітчизняній (Р.І. Бродович, Ю.М. Дебринюк, Ю.Ю. Дербаль, М.М. Запоточний, В.Л. Коржов, В.О. Крамарець, Г.Т. Криницький, В.В. Лавний, В.І. Парпан, Т.В. Парпан, П.Я. Слободян, І.П. Соловій, М.В. Чернявський, Ю.С. Шпарик, та ін.) та зарубіжній літературі (А. Brunner, М. Hanewinkel, D.C. Malcolm, Н. Hasenauer, Е. Macdonald, В. Mason, Н. Pretzsch, Н. Spiecker etc.) з менеджменту лісового господарства, то питання оцінювання його еколого-економічної ефективності потребують широких міждисциплінарних досліджень, підґрунтям яких має стати узгодження їхнього категоріального апарату та аналіз економіко-правових засад його здійснення.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «переформування деревостанів» та здійсненні аналізу сучасного стану економіко-правового регулювання процесу переформування похідних ялиників Українських Карпат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіко-правові засади у сфері лісокористування в Україні регулюються Конституцією України (1996 р.), Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» (1991 р.), Законом України «Про рослинний світ» (1999 р.), Законом України «Про мораторій на проведення суцільних рубок на гірських схилах в ялицево-букових лісах Карпатського регіону» (2000 р.), Лісовим кодексом України (2006 р.), а також прийнятими відповідно до них нор-

мативно-правовими актами. Інституціональна основа вирішення соціо-еколого-економічних проблем лісокористування та екологізації лісового господарства, яка закладена в «Концепції реформування та розвитку лісового господарства України» (2006 р.) та «Концепції національної екологічної політики України на період до 2020 року» (2007 р.), передбачає вдосконалення організаційно-економічних механізмів функціонування лісового господарства на ринкових засадах [3]. Регуляторні інструменти та політику щодо сталого розвитку лісоресурсної сфери окреслює Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» (2010 р.), який містить програмно-цільові положення щодо розвитку лісоресурсної сфери. Значна увага приділяється проблемам та напрямам невиснажливого використання тваринних та рослинних ресурсів, екологізації лісового господарства відповідно до принципів екологічно збалансованого, сталого лісокористування [4].

Україна приєдналася до багатьох міжнародних угод щодо сталого розвитку лісового господарства. Зокрема, ратифіковані такі міжнародні угоди, як Конвенція про охорону всесвітньої культурної і природної спадщини (Париж, 1972), Конвенція про охорону дикої флори та фауни та природних середовищ їх існування в Європі (Берн, 1979 р.), Конвенція про охорону біологічного різноманіття (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.), Картагенський протокол про біобезпеку до Конвенції про біологічне різноманіття (Монреаль, 2000 р.), Європейська ландшафтна конвенція (Флоренція, 2000), Рамкова конвенція про охорону та сталий розвиток Карпат (Київ, 2003 р.), Протокол про стале управління лісами до Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат (Братислава, 2011). Міжнародні принципи та правила сталого розвитку лісового господарства відображені у підписаних Україною Резолюціях Міністерських конференцій із захисту лісів у Європі (Ministerial Conference on the Protection of Forests in Europe, 1993–2015). Приєднання України до Панєвропейського процесу щодо збереження та захисту лісів Європи дало можливість визначити рівень ведення національного лісового господарства порівняно з європейськими країнами, окреслити напрями реформування лісових відносин у напрямі сталого ведення лісового господарства на міжгалузевій основі [3].

Незважаючи на розвинуту нормативно-правову базу, вирішити проблеми у сфері лісового господарства не вдається і до сьогодні. Так, у схваленій Кабінетом Міністрів України Стратегії реформування лісового господарства України на період до 2022 р. (2017 р.) [5] зазначено, що однією з основних проблем лісової галузі є погіршення санітарного стану лісів, недосконала нормативно-правова база щодо можливостей реагування і попередження втрати лісових насаджень. Зокрема, тривожним залишається стан похідних ялинових деревостанів, створених на території Українських Карпат за часів Австро-Угорської імперії, які зараз масово висихають на площі 19,3 тис. га [6, с. 20]. Посилення антропогенного навантаження, зміна клімату, тривале ігнорування багатofункціональності цих лісів у минулому спричинили зміну їхньої структури, композиції та функціонування, погіршення продукування послуг лісових екосистем та добробуту місцевого населення [7].

Виконаний аналіз результатів експертного опитування щодо сприйняття стейкхолдерами послуг чистих і мішаних деревостанів у контексті парадигми екосистемних послуг [8; 9], показав, що експерти

висловлюють вищі переваги до мішаних лісів порівняно з чистими, оскільки вони вважають, що мішані ліси забезпечують краще продукування всього різноманіття ПЛЕ – базового складника добробуту суспільства (МЕА, 2005). Отримані результати цього дослідження підтверджують необхідність і привабливість здійснення процесу переформування похідних ялиників Українських Карпат.

Результати досліджень науковців, які вивчали стан, причини розладнання та висихання похідних ялинових деревостанів, таких як М.В. Чернявський (1991), С.А. Генсірук (1992, 2002), М.А. Голубець (1978, 2005), Ю.Г. Масікевич (1999), Ю.М. Дебринюк (2004, 2011), В.І. Парпан (2008), В.М. Худинець (2008), Г.Т. Криницький (2009), В.О. Крамарець (2009), Т.В. Парпан (2011), П.Я. Слободян (2012) та ін., свідчать, що для підвищення біологічної стійкості та стабільності, а також продуктивності цих деревостанів в Українських Карпатах пріоритетним є застосування рубок переформування – комплексних рубок, спрямованих на поступове перетворення одновікових чистих у різновікові мішані багатоярусні лісові насадження [10]. Spiecker et al. [11] наводять два основні аргументи, які підтверджують необхідність проведення переформування похідних ялиників. По-перше, зі зростанням упродовж тривалого часу рівня якості життя зріс інтерес суспільства до численних і різноманітних послуг екосистем (зокрема, посилення уваги до культурних послуг). По-друге, ефективна для минулих десятиліть практика ведення лісового господарства у похідних ялинових деревостанах сьогодні стає непринятною, оскільки зіткнулася із серйозними загрозами у вигляді підвищення ризиків виникнення стихійних лих і поширення патологічних процесів, зумовлених зміною клімату.

Теоретичні та практичні засади, а також сутність процесу переформування похідних деревостанів в Українських Карпатах досліджують такі вітчизняні науковці, як Р.І. Бродович (2008), Ю.М. Дебринюк (2011), В.В. Лавний (2014), Г.Т. Криницький та В.О. Крамарець (2009), В.І. Парпан (2014), І.П. Соловій (2011), Ю.С. Шпарик (2014), М.В. Чернявський (2006, 2008), М.М. Запоточний (2016) та ін. Тлумачення ними поняття «переформування» наведено в таблиці 1. Зокрема, І.П. Соловій та ін. [12, с. 220] формулюють поняття переформування як один із напрямів наближеного до природи лісівництва, що спрямований на поступове перетворення одновікових чистих у різновікові мішані багатоярусні лісові насадження. М.В. Чернявський та ін. [13, с. 39] уточнюють це визначення, додавши перелік лісогосподарських заходів, способів переформування деревостанів. Водночас Г.Т. Криницький та ін. [14], уточнюючи мету проведення переформування похідних деревостанів, трактують переформування як рубки, які спрямовані на створення та подальше підтримування лісостанів з вертикально та горизонтально зімкнутою структурою на підставі природного насінного поновлення. В.І. Парпан та ін., досліджуючи сутність цього процесу, розкривають основні його завдання [15]. М.М. Запоточний [16] визначає поняття переформування як процесу формування, підтримки та забезпечення стійких параметрів лісової екосистеми за допомогою спрямованого антропогенного впливу лісогосподарськими заходами.

У зарубіжній науковій літературі для визначення процесу переформування використовують два поняття: «conversion» та «transformation». В. Mason [17] проводить чітку роздільну лінію

між цими поняттями зазначаючи, що «conversion» передбачає зміну породного складу деревостану, а «transformation» – вікову структуру. Такі автори, як D.C. Malcolm et al. [18] та E. Macdonald [19] також чітко вказують, що «transformation» передбачає створення різновікового деревостану. M. Hanewinkel [20], хоча і включає в поняття «transformation» два аспекти – зміну породного складу та вікової структури деревостану, останнє все ж таки розглядає як основну мету переформування. За визначенням Н. Hasenauer [21], «conversion» передбачає безпосередньо зміну породного складу і/або вікової структури, а «transformation» – поступову зміну вікової структури деревостану і/або породного складу в результаті лісгосподарської діяльності. У цьому разі, на відміну від «transformation», поняття «conversion» акцентує увагу на обов'язковій зміні породного складу. M. Nieuwenhuis [22] наголошує, що в основному термін «conversion» означає перехід від однієї системи лісівництва/менеджменту до іншої (від суцільносічних рубань до вибіркових), іноді як зміну породного складу деревостану.

Отже, в українській мовній науковій літературі використовують термін «переформування», але у двох трактуваннях: у вузькому трактуванні як рубки переформування одновікових чистих у різновікові мішані деревостани та в ширшому – як багатоступеневий послідовний процес, який включає проведення різних, зміщених у часі та просторі, лісгосподарських заходів: певних способів рубок головного користування, рубок догляду, стимуляції репродуктивних процесів, сприяння природному поновленню, збереження самосіву, підросту, введення відповідно до типу лісу відсутніх корінних порід, регулювання вікової і просторової структури лісостану тощо.

В англійській науковій літературі вживають два терміни: «conversion» та «transformation», де перший термін трактується як зміна породного складу деревостану, а другий – як зміна вікової структури. На основі проведеного аналізу ми пропонуємо трактувати переформування деревостанів як процес поступового переходу від чистих до мішаних, від одновікових до різновікових лісових насаджень.

Основні правові положення, які регулюють здійснення переформування похідних ялиників Українських Карпат, представлені у чинному українському законодавстві (табл. 2). Зокрема, у «Правилах поліпшення якісного складу лісів» (2007 р.) [10] зазначено, що рубки переформування – це комплексні рубки, спрямовані на поступове переформування одновікових чистих у різновікові мішані багатоярусні лісові насадження, які проводяться з метою забезпечення: 1) багатодільного ведення лісового господарства на основі принципів, наближених до природи, з урахуванням соціальних, екологічних та економічних вимог; 2) збереження і підвищення біорізноманіття лісу на основі підтримання природних процесів шляхом вирощування різновікових мішаних деревостанів з багатоярусною вертикальною і складною горизонтальною структурою.

Важливим для попередження та запобігання поширення всихання ялинових деревостанів є моніторинг цих насаджень. Так, відповідно до «Положення про державну лісову охорону» (2009 р.) [24] основним джерелом інформації про всихання ялиників є повідомлення лісової охорони, які заносяться у «Книгу динаміки осередків хвороб і шкідників».

Якщо ж всихання та пошкодження деревостану шкідниками і хворобами лісу мало місце, то на основі матеріалів лісовпорядкування, обліку осеред-

Таблиця 1

Визначення поняття «переформування деревостанів» у науковій літературі*

Автор, рік	Тлумачення
Соловій І.П. та ін. (2011) [12, с. 220]	Переформування: один із напрямів наближеного до природи лісівництва; – комплексні рубки, які спрямовані на поступове переформування одновікових чистих у різновікові мішані багатоярусні лісові насадження
Чернявський М.В. та ін. (2012) [13, с. 39]	Переформування – це багатоступеневий послідовний процес, який включає проведення різних, зміщених у часі і просторі, лісгосподарських заходів: певних способів рубок головного користування, рубок догляду, стимуляції репродуктивних процесів, сприяння природному поновленню, збереження самосіву, підросту, введення, відповідно до типу лісу, відсутніх корінних порід, регулювання вікової і просторової структури лісостану тощо
Криницький Г.Т. (2012) [14]	Переформування – рубки, метою яких є утворення різновікових мішаних (або чистих залежно від типу лісу) лісостанів з вертикальною та горизонтальною змікнутою структурою на підставі природного насінного поновлення та подальше підтримання цієї структури лісівничими заходами
Парпан В.І. та ін. (2013) [15]	Переформування – переформування одновікових чистих у різновікові мішані багатоярусні деревостани; сприяння природному поновленню корінних деревостанів
Запотоцький М.М. (2016) [16]	Переформування – процеси спрямованого антропогенного впливу лісгосподарськими заходами для отримання певного стану, прогнозованого результату чи утримання ситуації в певних параметрах
Nieuwenhuis, M., (2000) [22]	Переформування (conversion) – зміна породного складу деревостану від однієї породи (складу порід) до іншої
D.C. Malcolm et al. (2001) [18]	Переформування (transformation) – це процес внаслідок якого одновікові деревостани змінюються на різновікові, характеризуються широким діапазоном розміром дерев і постійним лісовим покривом
M. Hanewinkel (2001) [20]	Переформування (transformation) – включає два аспекти: зміну породного складу деревостану від чистого до мішаного; зміну структури деревостану від одновікової до різновікової
Н. Hasenauer (2004) [21]	Переформування (conversion) – безпосередня зміна породного складу і / або вікової структури в результаті лісгосподарської діяльності. Переформування (transformation) – поступова зміна вікової структури деревостану і / або породного складу в результаті лісгосподарської діяльності
Е. Macdonald (2009) [19]	Переформування (transformation) – передбачає створення більш різноманітної та строкатої структури деревостану
В. Mason (2012) [17]	Переформування (conversion) – зміна породного складу деревостану Переформування (transformation) – зміна вікової структури деревостану

*Розроблено автором на основі опрацювання літературних джерел [12-22]

ків шкідників і хвороб лісу та актів лісопатологічних обстежень насаджень плануються та здійснюються заходи з поліпшення санітарного стану лісів та недопущення зростання площ осередків усихання [25].

Переформування похідних ялинових деревостанів здійснюють у всіх категоріях лісів, а на всихаючих і пошкоджених шкідниками і хворобами лісу ділянках цих деревостанів, як правило, проводять вибірково та суцільні санітарні рубки [25] та вузьколісосічні рубки головного користування – якщо ділянка відноситься до експлуатаційної категорії лісів [26].

Оскільки переформування є одним із заходів у системі наближеного до природи лісівництва [27], то його економіко-правове регулювання здійснюється схваленою Державним комітетом лісового господарства України (нині Держагентство лісових ресурсів України) «Концепцією просування наближеного до природи лісівництва» (2011 р.) [28]. Однак через недосконалість інституційно-правової бази лісогосподарські підприємства дуже повільно імплементують і реалізують викладені у Концепції положення. Тому сьогодні перспективним є продовження досліджень з опрацювання механізмів і принципів запровадження в Україні наближеного до природи лісівництва [29].

Окрім правового забезпечення, фахівцями провідних наукових установ розроблені рекомендації щодо здійснення процесу переформування з метою поступової зміни та відновлення пошкоджених ялинових деревостанів новими більш різновидовими та складнішими за структурою лісовими угрупованнями на лісотипологічній основі [15]. Зокрема, за результатами багаторічних науково-дослідних робіт науковцями Українського науково-дослідного інституту гірського лісівництва ім. П. Пастернака та Національного лісотехнічного університету України розроблено «Рекомендації з ведення лісового господарства у похідних ялиниках Українських Карпат» [15] та «Пропозиції до регіональної програми переформування похідних смеречників Українських Карпат» [30] у яких визначено основні критерії, стадії, способи та методи переформування.

Дослідивши економіко-правове регулювання процесу переформування похідних ялиників Українських Карпат, можна стверджувати, що в державі існує правове поле для здійснення таких лісогосподарських заходів. Проте, як зазначив Г.Т. Криницький на навчальному семінарі для керівників та спеціалістів державних лісогосподарських підприємств «Перехід до вибіркової системи рубань лісу на засадах

наближеного до природи лісівництва», воно недосконале, що є перешкодою для широкого застосування рубок переформування.

Зокрема, відповідно до «Змін до постанов Кабінету Міністрів України від 27 липня 1995 р. № 555 та від 12 травня 2007 р. № 724» [31], заборонено вирубувати дерева, в тому числі всихаючі ялинники, у заповідних зонах біосферних заповідників, національних природних і регіональних ландшафтних парків, природних заповідниках, пам'ятках природи, заповідних урочищах, що сприяє поширенню патологічних процесів і всиханню цих деревостанів.

Я.В. Целень [31] серед інших підходів до реформування лісового господарства, пропонує переглянути чинну правову і нормативну базу щодо правил рубок лісу з метою переходу на засади наближеного до природи лісівництва. Г.Т. Криницький та М.В. Чернявський [29] вважають за необхідне переглянути і внести зміни у чинні нормативні документи, опрацювати та ухвалити нові нормативно-правові акти – Наставки або Правила наближеного до природи лісівництва в Україні, затвердити розроблену Інструкцію зі способів наближеного до природи лісівництва і рубок переформування для рівнинних і гірських лісів. Здійснення такого реформування є вельми актуальним для ведення господарства у похідних ялиниках Українських Карпат, оскільки менеджер, пов'язаний з гірськими лісовими екосистемами, як зазначає І.М. Синякевич [33, с. 74], повинен бути екологічно орієнтованим, відповідати загально визнаним принципам, критеріям та індикаторам сталого екологічно збалансованого лісокористування. Для переходу до такого менеджменту Г.С. Гулик [34, с. 10–11] пропонує застосовувати інтегровані еколого-економіко-правові важелі. Зокрема, він наголошує на необхідності оновлення окремих положень чинного Лісового кодексу України, активізації економічного стимулювання та екологічної відповідальності.

На нашу думку, реалізація переходу до сталого екологічно збалансованого лісокористування вимагає не лише прийняття відповідних законів, але й систематизованих і послідовних дій щодо створення ефективної системи менеджменту за дотриманням цього законодавства на усіх рівнях управління лісовим господарством. Такий перехід дасть змогу забезпечити примноження біологічного розмаїття, підвищить життєздатність і продуктивність лісових екосистем, покращить добробут лісозалежних громад, тобто зба-

Таблиця 2

Законодавчо-правовий базис проведення переформування похідних ялинових деревостанів Українських Карпат*

Назва нормативно-правового акту	Дата затвердження	Основні положення в контексті переформування похідних ялинових деревостанів
Санітарні правила у лісах України [25]	27 липня 1995 р.	Охарактеризовано проведення вибіркового та суцільних санітарних рубок у похідних ялинових деревостанах, а також здійснення профілактики виникнення та поширення осередків шкідників і хвороб лісу та боротьби з ними
Правила відтворення лісів [23]	1 березня 2007 р.	Означено, що відтворення, у тому числі і в похідних ялинових деревостанах, повинно сприяти поліпшенню якісного складу лісів, підвищенню їх продуктивності та біологічної стійкості, здійснюватися на лісотипологічній основі відповідно до потенційних лісорослинних умов
Правила поліпшення якісного складу лісів [10]	12 травня 2007 р.	Сформульовано суть, мету, умови та охарактеризовано етапи здійснення переформування деревостанів
Правил рубок головного користування в гірських лісах Карпат [26]	22 жовтня 2008 р.	Зазначено, що в експлуатаційних похідних ялинових деревостанах можуть проводитися вузьколісосічні рубки головного користування
Положення про державну лісову охорону [24]	16 вересня 2009 р.	Визначено, що одним із завдань державної лісової охорони є забезпечення охорони лісів від шкідників і хвороб

*Розроблено автором на основі опрацювання літературних джерел [10, 23-26]

лансе екологічні, економічні та соціальні функції лісів на місцевому, національному та глобальному рівнях (Pio-1992, Pio-2002, MCPFE 1990–2015).

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження сутності поняття «переформування» показало деяку відмінність у трактуванні цього терміна вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема, зарубіжні вчені вживають терміни: «conversion» акцентуючи на меті зміни породного складу, а «transformation» – зміни вікової структури. Вітчизняні вчені об'єднують обидві цілі поняттям «переформування» і, судячи з визначення, наданого у «Правилах поліпшення якісного складу лісу» (2000) [10], розширяють його сутність.

Із проведеного аналізу економіко-правового регулювання процесу переформування похідних ялиників Українських Карпат можна дійти висновку щодо необхідності його удосконалення в частині регулювання здійснення рубок головного користування, правил рубок поліпшення якісного складу лісів, санітарних правил, Закону України «Про природно-заповідний фонд України» з урахуванням сучасних умов європейського та світового досвіду з метою широкого впровадження рубок переформування задля вирішення проблем із всиханням похідних ялиників Українських Карпат.

Здійснене узгодження категоріального апарату та аналіз економіко-правових засад здійснення рубок переформування похідних ялиників Українських Карпат є основою для широких міждисциплінарних досліджень, зокрема ідентифікації та оцінювання еколого-економічного ефективного цього лісгосподарського заходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Туниця Ю.Ю. Екоеконіміка і ринок: подолання суперечностей. К.: Знання. 2006. 314 с.
2. Food and Agricultural Organisation. State of the World's Forest 2016. Forests and agriculture: land-use challenges and opportunities. Rome. 2016. 126 p.
3. Мішеніна Г.А. Еколого-економічні засади розвитку підприємства в лісоресурсній сфері: канд. екон. наук, спец.: 08.00.06 – економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / Г.А. Мішеніна. Суми : Вид-во СумДУ, 2010. 236 с.
4. Ярова, І.Є. Організаційно-економічні засади екологічно орієнтованого управління лісгосподарством: канд. екон. наук, спец.: 08.00.06 - економіка природокористування та охорони навколишнього середовища / І.Є. Ярова. Суми : Вид-во СумДУ, 2011. 263 с.
5. Стратегія реформування лісової галузі до 2020 р. URL: <http://forpost.lviv.ua/txt/ekonomika/8242-pryiniata-stratehiia-reformuvannia-lisovoho-hospodarstva-ukrainy-do-2022-rokudumky-hromadskykh-aktyvistiv-ta-ekspertiv>.
6. Парпан В.І. Особливості ведення лісового господарства в похідних ялиниках Українських Карпат / В.І. Парпан, Ю.С. Шпарик, П.Я. Слободян, Т.В. Парпан, В.Л. Коржов, Р.І. Бродович, Г.Т. Криницький, Ю.М. Дебринюк, В.О. Крамарець, І.Д. Чебан // Наукові праці Лісівничої академії наук України: збірник наук. пр. Львів : РВВ НЛТУ України. 2014. Вип. 12. С. 20–29.
7. Загвойська Л.Д., Пелюх О.Р. DPSIR-модель взаємодії соціальної та екологічної систем: феномен всихання ялинових деревостанів в Українських Карпатах / Л.Д. Загвойська, О.Р. Пелюх // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2016. Т. 21, Вип. 8. С. 82–88.
8. Загвойська Л.Д., Пелюх О.Р. Порівняльний аналіз сприйняття стейкхолдерами послуг чистих і мішаних деревостанів у контексті парадигми екосистемних послуг / Л.Д. Загвойська, О.Р. Пелюх // Збірник тез І міжнародної науково-практичної конференції «Інституціоналізація процесів євроінтеграції: суспільство, економіка, адміністрування». Рівне, 2015. С. 157–159.
9. Zahvoyska L., Pelyukh O., Maksymiv L. Methodological considerations and their application for evaluation of benefits from the conversion of even-age secondary Norway spruce stands into mixed uneven-aged woodlands with a focus on the Ukrainian Carpathians // Austrian Journal of Forest Science. 2017. Vol. 134. P. 251–281.
10. Правила поліпшення якісного складу лісів / Постанова Кабінету Міністрів України № 724 від 12 травня 2007 року. 9 с.
11. Spiecker H. Norway Spruce Conversion – Options and Consequences / H. Spiecker, J. Hansen, E. Klimo, J.P. Skovsgaard, H. Sterba, K.von Teuffel // European Forest Institute Research Report. Brill Leiden, Boston. 2004. № 18. P. 252–260.
12. Соловій І.П. Еколого-економічна оцінка рубок переформування у контексті наближеного до природи лісівництва // Еколого-економічні та соціальні проблеми, зумовлені неефективним і несталим веденням лісового господарства та незаконними лісозаготівлями в Україні: зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф., 2–3 груд. 2010 р., м. Львів / за ред. І. Соловія, М. Чернявського, Я. Геніка. – Львів : Товариство «Зелений Хрест», Ліга-Прес. 2011. С. 219–224.
13. Чернявський М.В. Концептуальні засади наближеного до природи лісівництва / М.В. Чернявський, Г.Т. Криницький, В.І. Парпан, М.М. Ведмідь, В.О. Тарасенко // Наукові праці Лісівничої академії наук України : зб. наук. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. 2012. Вип. 10. С. 43–47.
14. Криницький Г.Т. Вибіркова система лісгосподарування – теорія, практика і перспектива для України / Г.Т. Криницький, В.В. Лавний, Я.П. Целень // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. : Лісівництво та декоративне садівництво. 2012. Вип. 171(3). С. 38–48.
15. Парпан В.І. Рекомендації з ведення лісового господарства в похідних ялиниках Українських Карпат / В.І. Парпан, Г.Т. Криницький В.Л. Коржов, В.П. Гульчак, П.Я. Слободян, Я.М. Слободян, Ю.С. Шпарик, Р.І. Бродович, Т.В. Парпан, В.О. Крамарець. Затв. Секція організації управління лісовим господарством наук.-тех. ради Держлісагентства України (протокол № 1 від 27.02.2013 р.). Івано-Франківськ : 2013. 29 с.
16. Запоточний М.М. Відновлення корінних деревостанів як основа застосування вибіркової системи господарування / М.М. Запоточний // Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип. 26.3. С. 78–81.
17. Mason B. Transformation of even-aged conifer forests in Britain: opportunities and risks / B. Mason. Materials of COST Action FP1206: EuMIXFOR - Training School "Conversion of pure even-aged forests to mixed uneven-aged and climate change resilient forests", Eberswalde, Germany. 2014 (unpublished).
18. Malcolm D.C. The transformation of conifer forests in Britain – regeneration, gap size and silviculture system / D.C. Malcolm, W.L. Mason, G.C. Clarke // Forest Ecology and Management. 2001. Vol. 151. P. 7–23.
19. Macdonald E. The effects of transformation of even-aged stands to continuous cover forestry on conifer log quality and wood properties in the UK / E. Macdonald, B. Gardiner, W. Mason // Forestry. 2009. Vol. 83(1). 14 p.
20. Hanewinkel M. Economic aspects of the transformation from even-aged pure stands of Norway spruce to uneven-aged mixed stands of Norway spruce and beech / M. Hanewinkel // Forest Ecology and Management. 2001. Vol. 151. P. 181–193.
21. Hasenauer H. Glossary of terms and definitions relevant for conversion. Norway spruce conversion-options and consequences / H. Hasenauer. European Forest Institute Research Report. 2004. Vol. 18. P. 5–23.
22. Nieuwenhuis M. Terminology of Forest Management. IUFRO World Series Vol. 9-en. IUFRO 4.04.07 SilvaPlan and SilvaVoc. Vienna. 2000. 166 p.
23. Правила відтворення лісів / Постанова Кабінету Міністрів України № 303 від 01 березня 2007 року. 7 с.
24. Положення про державну лісову охорону / Постанова Кабінету Міністрів України № 976 від 16 вересня 2009 року. 6 с.
25. Санітарні правила в лісах України / Постанова Кабінету Міністрів України № 555 від 27 липня 1995 року. 20 с.
26. Правила рубок головного користування в гірських лісах Карпат / Постанова Кабінету Міністрів України № 929 від 22 жовтня 2008 року. 14 с.
27. Чернявський М.В. Рубки переформування в системі методів і способів наближеного до природи лісівництва / М.В. Чернявський // Науковий вісник НЛТУ України. 2008. Вип. 18.4. С. 16–24.
28. Кінцевий звіт Швейцарсько-українського проекту розвитку лісового господарства в Закарпатті. Ужгород, 2011. URL: http://www.forza.org.ua/sites/default/files/forza_zavershalniy_zvit.pdf.



29. Криницький Г.Т., Чернявський М.В. Концептуальні засади запровадження в Україні наближеного до природи лісівництва. URL: http://www.ekoinform.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=192%3A2016-05-12-09-35-30&catid=7%3A2009-07-06-09-51-16&Itemid=41&lang=uk.
30. Шпарик Ю.С. Пропозиції до регіональної програми переформування похідних смеречників Українських Карпат / Ю.С. Шпарик, В.В. Леснік // Зб. «Лісівництво України в контексті світових тенденцій розвитку лісового господарства». Львів, 2006. С. 45–46.
31. Про зміни до постанов Кабінету Міністрів України від 27 липня 1995 р. №555 та від 12 травня 2007 р. №724 / Постанова Кабінету Міністрів України № 213 від 23 березня 2016 року. 1 с.
32. Целень Я.В. Пропозиції щодо зміни в нормативно-правові акти з ведення лісового господарства. URL: <http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/archive/docview?typeld=178793>.
33. Синякевич І.М. Екологізація лісокористування в контексті подолання глобальних екологічних загроз / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. І.М. Синякевича. Львів : Камула, 2014. 592 с.
34. Гулик Г.С. Сучасні еколого-економіко-правові проблеми реалізації концепції сталого лісокористування в Україні / Г.С. Гулик // Науковий вісник НЛТУ України. 2015. Вип. 25.7. С. 7–13.

СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.275

Білявська А.Ю.

аспірант

*Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СУЧАСНИЙ РИНОК ВНУТРІШНІХ ДОВГОСТРОКОВИХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ В КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Стаття присвячена аналізу світових тенденцій та сучасної динаміки розвитку механізму державних цінних паперів. Проаналізовано зарубіжний досвід здійснення державних запозичень, їх форми, інструменти та методи залучення, визначено особливості проведення боргової політики. Надано рекомендації щодо застосування досвіду економічно розвинутих країн світу під час акумуляції фінансових ресурсів, які залучаються за допомогою державних запозичень в Україні.

Ключові слова: державні боргові цінні папери, боргова політика, країни-емітенти, стратегія оптимізації державного боргу.

Белявская А.Ю. СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ВНУТРЕННИХ ДОЛГОСРОЧНЫХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАИМСТВОВАНИЙ В СТРАНАХ ЕВРОПЫ

Статья посвящена анализу мировых тенденций и современной динамики развития механизма государственных ценных бумаг. Проанализированы зарубежный опыт осуществления государственных заимствований, их формы, инструменты и методы привлечения, определены особенности проведения долговой политики. Предоставлены рекомендации по применению опыта экономически развитых стран мира при аккумуляции финансовых ресурсов, привлекаемых с помощью государственных заимствований в Украине.

Ключевые слова: государственные долговые ценные бумаги, долговая политика, страны-эмитенты, стратегия оптимизации государственного долга.

Biliavska A.Yu. THE MODERN MARKET FOR DOMESTIC LONG-TERM GOVERNMENT BORROWING IN EUROPE

The article is devoted to the analysis of world trends and the current dynamics of the development of the mechanism of government securities. It analyzes the foreign experience of the implementation of state borrowing, their forms, tools and methods of attraction, features of the implementation of debt policy. Recommendations on the application of the experience of economically developed countries of the world in the accumulation of financial resources, which are involved with the use of state borrowing in Ukraine.

Key words: government debt securities, debt policy, issuing countries, strategy of optimizing public debt.

Постановка проблеми. У зв'язку з ускладненням міжнародних відносин у 2014–2017 роках вплив світової економічної кризи позначився на стані державних фінансів зарубіжних країн, призвів до зростання дефіцитності бюджетів та абсолютної суми державного боргу. Обмеженість власних ресурсів, неефективне використання кредитів, порушення строків виконання боргових зобов'язань на тлі загострення негативних кризових та посткризових тенденцій обумовили значне зростання обсягу світової заборгованості. Погіршенням стану боргового ринку характеризуються і розвинені країни Європи, і країни, що розвиваються. За цих умов для державної політики багатьох країн світу актуалізуються завдання додаткового оздоровлення балансів фінансового сектору, зокрема поступового зменшення заборгованості. Водночас зростаючі потреби стимулювання економічного зростання в умовах обмежених фінансових можливостей державного сектору потребують визначення напрямів та механізмів формування зваженої боргової політики. Динаміка і тенденції її розвитку засвідчують, що ключову роль у формуванні джерел запозичених коштів відіграють цінні папери. Отже, дослідження ролі та перспектив емісії державних цінних паперів у контексті реалізації боргової політики є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням внутрішнього ринку довгострокових державних запозичень присвячено цілу низку праць вітчизня-

них науковців. Серед цих вчених слід відзначити таких, як Н.В. Приказюк, Т.П. Моташко, Т.П. Вахненко, І.І. Коблик, О.О. Солодовнік, К.І. Докуніна, С.А. Дяченко, О.В. Василенко.

Мета статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду здійснення державних запозичень, виявленні особливостей ринку державних запозичень в Україні та розробці пропозицій щодо його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині економіка більшості країн світу характеризується наявністю великого державного боргу. Уряди розвинених країн та країн, що розвиваються, залучають грошові ресурси з фінансових ринків через державні запозичення з метою фінансування зростаючих бюджетних витрат, покриття бюджетних дефіцитів. Великі розміри та швидке зростання державного боргу у більшості країн надає важливість питанню розробки підходів до регулювання функціонування внутрішнього ринку довгострокового ринку державних запозичень у країнах Європи.

Загальна ситуація на європейському ринку внутрішніх державних запозичень свідчить про утримання нарощених позицій на внутрішньому ринку запозичень розвиненими країнами та стрімке зростання ринків внутрішніх запозичень у країнах з низьким і середнім рівнями доходів останніми роками, що викликане проведенням політики урядів і корпорацій цих країн, спрямованої на мінімізацію

обсягів зовнішніх комерційних позик, які відзначаються високою мінливістю [1].

Дослідження внутрішнього ринку довгострокового ринку державних запозичень в ЄС дало можливість виділити основні сегменти цього ринку:

1) внутрішні державні боргові цінні папери, що виступають головним інструментом державних запозичень, які дають змогу залучати значні фінансові ресурси; у цьому разі важливим є те, що під час розміщення облігаційних позик перевага віддається довгостроковим запозиченням в національній валюті, які проводяться на внутрішньому ринку;

2) муніципальні запозичення під державні гарантії, які здійснюють органи місцевого самоврядування в рамках делегованих їм повноважень [2, с. 65–77].

Пріоритетними напрямками внутрішньодержавних довгострокових і середньострокових стратегій в країнах Єврозони є розширення та диверсифікація бази інвесторів (Португалія); диверсифікація джерел залучення державних позик; підтримання попиту на облігаційні боргові інструменти за рахунок терміну їх погашення (від 1 дня до 70 років); підтримання ліквідності вторинного ринку (Австрія); збільшення ліквідності первинного ринку державних боргових паперів, яке буде досягатись за допомогою усунення технічних та правових перешкод під час емітування та розміщення боргових паперів; публікація графіка розміщення облігацій; підвищення ролі первинних дилерів під час розміщення боргових паперів на фінансовому ринку; організація прямих зустрічей з інвесторами та консультації з учасниками первинного ринку; розширення бази інвесторів на фінансовому ринку (Польща); акцентування основною уваги в стратегії на викупі короткострокових облігацій, які були розміщені на внутрішньому та зовнішньому фінансових ринках (Фінляндія); корегування структури державного боргу, в якій частка внутрішньої заборгованості має скласти 51%, а зовнішньої – 49% (Румунія); скорочення бюджетного дефіциту; підвищення суверенного кредитного рейтингу та зниження прибутковості державних облігацій; розширення ринку первинних дилерів за рахунок компаній-нерезидентів; мінімізація боргових ризиків; публікування поточної інформації для інвесторів про стан державного боргу (Чехія); стандартизація процедур та інструментів залучення позикового капіталу, які відповідають стандартам ЄС; зниження кількості короткострокових боргових цінних паперів шляхом реструктуризації боргового портфеля; введення нових боргових інструментів, що забезпечить оперативність під час зміни кон'юнктури на фінансовому ринку; раціоналізація та оптимізація витрат, пов'язаних з фінансуванням державного боргу в середньостроковій та довгостроковій перспективі; оптимізація та контроль ризиків, включених до боргового портфеля; прозорість та відкритість під

час оголошення аукціонів продажу боргових цінних паперів; забезпечення широкого доступу до інформації щодо стану державного боргу; поліпшення прозорості емітента (Міністерство фінансів Словацької республіки) та його зв'язок з інвесторами на фінансових ринках; дюрація портфеля цінних паперів; забезпечення незалежності від політичного впливу під час управління державним боргом та ліквідністю (Словаччина); зниження боргового навантаження на резидентів-платників податків, яке має бути досягнуте за допомогою виконання основних завдань, таких як збільшення ефективності державних боргових цінних паперів і портфеля диверсифікації, зменшення зовнішнього боргового фінансування та загального боргу по відношенню до ВВП (Франція) [3].

Аналіз міжнародної практики функціонування внутрішніх державних облігацій дає змогу визначити деякі особливості, притаманні таким облігаціям, і виділити низку ознак, які відрізняють їх від інших видів облігацій, зокрема корпоративних і муніципальних.

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику окремих критеріїв випуску облігацій, яка дає змогу виділити такі відмінності інфраструктурних облігацій від інших видів облігацій:

– кошти, які залишаються у приватного партнера, спрямовуються на вжиття конкретних заходів, визначених в інфраструктурному проекті;

– незважаючи на низький рівень дохідності інфраструктурних облігацій, дохід виплачується з коштів, отриманих від експлуатації інфраструктурного проекту [4].

Розміщення облігаційних позик здійснюється в документарній і бездокументарній формах, що залежить від методу їх продажу. Борговими інструментами, які емітуються державами на внутрішніх та зовнішніх ринках, є різноманітний спектр боргових цінних паперів, які відрізняються за функціональною ознакою та терміном розміщення. До боргових цінних паперів, які розміщуються для залучення позикового капіталу на внутрішньому ринку, належать казначейські сертифікати, казначейські векселі, казначейські ноти, національні казначейські облігації, казначейські зобов'язання, казначейські бони (Франція), державні боргові сертифікати, облігації (індексовані до рівня інфляції, з фіксованою та плаваючою процентною ставкою), аграрні боргові облігації, ощадні боргові облігації та векселі, ощадні пенсійні облігації та іменні ощадні облігації (Канада), ощадні сертифікати (Португалія), преміальні облігації, облігації військової позики, амортизаційні облігації (Ірландія), федеральні ноти та федеральні облігації (Німеччина), федеральні боргові облігації (Австрія), іменні акції розвитку та єврокомерційні папери (Кіпр), податкові сертифікати, облігації Гілтс, дитячі бонусні облігації (Великобританія) [3].

Таблиця 1

Порівняльна характеристика окремих критеріїв випуску облігацій

№	Критерій порівняння	Внутрішньодержавні облігації	Корпоративні облігації	Муніципальні облігації
1	Емітент	Підприємство (в рамках внутрішніх державних запозичень)	Суб'єкти господарювання (промислові підприємства, фінансові компанії, банки тощо)	Місцеві органи влади
2	Строк обігу	15–25 років (довгострокові)	1–10 років (середньострокові)	10–20 років (довгострокові)
3	Об'єкт фінансування	Інфраструктурні об'єкти	Поточна господарська діяльність	Фінансування місцевих проектів
4	Дохідність	Низька	Досить висока	Середня

Джерело: [4]

Окрім державних облігацій, органи місцевого самоврядування у країнах ЄС як структури, діючі у повноваженнях, наданих державою, використовують систему внутрішніх державних запозичень під державні гарантії, тому такі запозичення можна вважати також внутрішніми державними запозиченнями.

Найбільш вагому роль у фінансуванні дорогих інвестиційних проектів відіграють саме облігації внутрішньої місцевої позики. Облігаційна позика як механізм фінансування місцевого економічного розвитку передбачає розміщення облігацій органами місцевого самоврядування на внутрішньому фондовому ринку на умовах строковості, платності та повернення. Облігаційні позики є одним із вагомих інструментів фінансування важливих суспільних потреб, таких як, зокрема, розвиток систем електропостачання, водопостачання та водовідведення, транспортних мереж, будівництво житла, закладів освіти, охорони здоров'я, культури, спорту [5].

Слід зазначити, що залучення фінансового ресурсу на інвестиційні потреби місцевого самоврядування з фінансового ринку останнім часом набуває все більшої ваги. Вагомі теоретичні та практичні здобутки в зарубіжних країнах досягнуті у сфері муніципальних запозичень. Розвинуті в них фінансовий, а в його складі фондовий ринки зумовлюють значні параметри диверсифікації та емоності ринку муніципальних запозичень як ефективного інструмента перерозподілу грошових ресурсів в інвестиційну сферу на територіальному рівні, дієвого засобу фінансування інвестиційних видатків органів місцевого самоврядування. За показником «відношення обсягу місцевих запозичень до валового внутрішнього продукту» «середнє значення вказаного показника для країн Європейського Союзу перевищує 5% ВВП». При цьому в Іспанії цей показник становить 9,1%, у Норвегії – 9,7%, Бельгії – 9,8%, а в Німеччині – 26,8%. В Україні ж його значення не перевищує 1% [6].

Зарубіжна практика внутрішніх запозичень демонструє широке їх використання, а також значний попит потенційних інвесторів на подібне розміщення коштів. Найбільш поширеними їх формами є випуск облігацій місцевої позики та комунальний банківський кредит. До інших видів муніципальних позик належать також угоди оренди, лізингу обладнання та майна, податкові позики тощо. В Європі ринок муніципальних облігацій широко розвинений у Німеччині та Франції. Вважається, що німецькі міста епохи Середньовіччя стали родоначальниками муніципальних цінних паперів у світі. У цій країні, як і у Франції, муніципалітети мають право на здійснення запозичень без попереднього узгодження з центральним урядом, але при цьому мають бути дотримані певні правила. Наприклад, у Конституції Німеччини міститься вказівка на те, що напрями муніципальних запозичень повинні мати виключно інвестиційний характер. Муніципальні облігації Німеччини (Kommunalobligationen), зокрема залізничні (Bundesbahn), поштові (Bundespost) облігації, складають квазіпублічний сектор німецького фондового ринку. У Франції облігації муніципальних позик емітуються у складі неурядових цінних паперів, до кола яких, окрім цінних паперів фінансових інститутів, входять цінні папери регіональних та муніципальних фінансових агентств (переважно цінні папери компанії "Crftdit Local" та її дочірньої фірми "FLORAL"); державні комунальні облігації (облігації «громадського користування») (переважно облігації залізничної компанії "SNCF" ("Socmtfi Nationale des

Chemins de Fer"), "ELStricitfi de France Carbonnade de France") [7].

Існують різні підходи до обсягу муніципального боргу, який вважають безпечним. Як правило, його співвідносять з річними доходами місцевого бюджету, а безпечним вважається обсяг боргу у 30–40% річних доходів місцевого бюджету. В Угорщині ухвалено закон, який допускає, що борг може досягати 70% річного обсягу доходів місцевого бюджету. Досвід країн з перехідною економікою, таких як Чехія, Естонія, Словаччина, свідчить про можливість досягнення місцевими запозиченнями рівня 2–3% ВВП без створення серйозних загроз для фінансової стабільності. Найпоширенішими формами комунального кредиту є облігаційні та безоблігаційні позики. Такі позики досить привабливі як для інвесторів, так і для емітентів. Муніципальні облігації класифікуються, як правило, залежно від забезпечення, під яке вони випускаються. Сформувалися два основні типи облігацій місцевих органів влади. Забезпеченням першого є податки, що збираються на відповідній території. Другий тип складають прибуткові облігації (revenue bonds), забезпечені майбутніми платежами за послуги, що надаватимуться завдяки реалізації проектів, профінансованих випуском облігаційної позики. Можливості емітувати цінні папери першого типу залежать від статусу муніципалітету, що вирішив таким чином фінансувати свою діяльність. Це пояснюється тим, що повноваження вводити податки і розпоряджатися зібраними сумами залежать від рівня того чи іншого органу влади.

У багатьох країнах світу одним з альтернативних та значних джерел фінансування місцевого економічного розвитку виступають саме муніципальні запозичення. Так, за рахунок позичок у країнах ЄС формуються, як правило, 10–15% доходів місцевих бюджетів. Найвищий показник у Сан-Марино, де він становить 69%, у Нідерландах – 19%, у Бельгії – 13%, на Кіпрі – 12%, у Чехії – 11%, в Іспанії та Франції – 10%.

Отже, внутрішні запозичення органів місцевого самоврядування країн ЄС є додатковим способом залучення коштів місцевими бюджетами, але, на відміну від інших доходних джерел, він обов'язково передбачає дотримання визначених процедурних умов, а також має цільовий характер. Як зазначають дослідники, здійснення таких місцевих запозичень у різних формах призводить до виникнення муніципального боргу; останній як публічна категорія, крім погашення, передбачає можливість існування різноманітних способів управління (обслуговування, трансформація, скорочення тощо).

Висновки. Таким чином, підсумовуючи характеристики довгострокового ринку внутрішніх державних запозичень у країнах ЄС, зазначаємо, що цей ринок включає два сегменти, такі як державні довгострокові запозичення та система довгострокових муніципальних запозичень. Державні довгострокові запозичення в рамках внутрішньодержавного позикового ринку покликані диверсифікувати механізми управління державним боргом та покриття потреб державного бюджетного дефіциту. Основними тенденціями тут слід вважати збільшення терміну розміщення цінних паперів, посилення поінформованості населення та інших суб'єктів ринку, упровадження різноманітних методів і систем розміщення цінних паперів, диверсифікацію боргових програм щодо звільнення від оподаткування тощо. Водночас важливим інструментом внутрішньодержавної боргової політики виступає розгалужена і вже традиційна для

країн ЄС система муніципальних запозичень, котра здійснюється в рамках державних гарантій і дає змогу вирішувати проблеми розвитку інфраструктури територіальних громад, зменшення навантаження на державний бюджет і посилення фінансової автономії місцевих бюджетів. Загалом слід констатувати, що ринок довгострокових внутрішніх державних запозичень у країнах ЄС виступає дієвим та ефективним джерелом вирішення проблем дефіциту бюджету і створює додатковий фінансовий потенціал, котрий забезпечує альтернативу банківським кредитам та дає можливість забезпечувати фінансування стратегічних проектів з мінімізацією фінансово-валютних ризиків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Приказюк Н.В., Моташко Т.П. Державні запозичення: світовий досвід та особливості здійснення в Україні. Економіка та держава. 2009. № 5. С. 12–14.
2. Вахненко Т.П. Перспективні напрями політики державних запозичень в Україні. Економіка і прогнозування. 2005. № 31. С. 65–76.
3. Коблик І.І. Зарубіжний досвід здійснення державних запозичень та можливості його застосування в Україні. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 13. С. 113–118.
4. Солодовнік О.О., Докуніна К.І. Удосконалення механізму фінансування інфраструктурних проектів шляхом випуску інфраструктурних облігацій. Бізнес-Інформ. 2014. № 7. С. 289–293.
5. Дяченко С.А. Розширення фінансової автономії органів місцевого самоврядування шляхом розвитку ринку муніципальних запозичень. Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 19. С. 110–114.
6. Василенко О.В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. Держава та регіони. 2009. № 2. С. 29–36.
7. Світовий досвід проведення муніципальних запозичень. URL: <http://mybiblioteka.su/7-53995.html>.

УДК 369.06 (477)

Гатаулліна Е.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

*Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті зазначено основні тенденції розвитку ринку добровільного медичного страхування, а також проаналізовано його основні переваги та недоліки, які впливають на розвиток ринку добровільного медичного страхування в Україні, вивчено фінансові показники діяльності страхових компаній з добровільного медичного страхування.

Ключові слова: добровільне медичне страхування, страхування життя, обов'язкове медичне страхування, страхові компанії, страховий поліс.

Гатаулліна Э.И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье указаны основные тенденции развития рынка добровольного медицинского страхования, а также проанализированы его основные преимущества и недостатки, которые влияют на развитие рынка добровольного медицинского страхования в Украине, изучены финансовые показатели деятельности страховых компаний по добровольному медицинскому страхованию.

Ключевые слова: добровольное медицинское страхование, страхование жизни, обязательное медицинское страхование, страховые компании, страховой полис.

Gataullina E.I. TRENDS OF VOLUNTARY MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE

The article outlines the main trends of the development of the market for voluntary health insurance and analyzes its main advantages and disadvantages, which influence the development of the market of voluntary medical insurance in Ukraine. Also, financial indicators of insurance companies' activities on voluntary health insurance are analyzed.

Key words: voluntary medical insurance, life insurance, compulsory health insurance, insurance companies, insurance policy.

Постановка проблеми. Від початку 90-х рр. ХХ ст. в Україні почали виникати певні форми добровільного медичного страхування. Всі загальнострахові компанії почали займатися медичним страхуванням у різних обсягах. Останніми роками почало стихійно виникати добровільне страхування в некомерційній формі – так звані лікарняні каси. Але за відносно незначного поширення добровільного медичного страхування комерційна форма і тут превалює. На думку багатьох експертів, із соціально-економічним станом країни, розбалансованістю, несталістю та продовженням спаду промислового виробництва пов'язані багато проблем запровадження медичного страхування. Розвиток ринкових відносин в Україні сприяв формуванню ринку послуг з медичного страхування. Сьогодні в Україні активно функціонує лише добровільна

форма медичного страхування, що дало змогу сформувати певну структуру ринку ДМС (добровільне медичне страхування). Цей ринок можна подати як багаторівневу систему зі складним механізмом взаємозалежних зв'язків між усіма структурними одиницями, зокрема державними органами нагляду за страховою діяльністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем медичного страхування були присвячені праці вітчизняних та закордонних вчених, таких як, зокрема, В. Базилевич, Ю. Ганущак, А. Городецька, А. Залетов, С. Ніколаєнко.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значний доробок науковців у сфері медичного страхування, залишаються актуальними питання удосконалення системи добровільного медичного страхування. Останніми роками від-

чується значна зацікавленість українських вчених цією проблемою.

Мета статті. Соціальний захист громадян є одним із пріоритетних напрямів діяльності кожної держави. Багато науковців та експертів вважають, що соціальний захист не може бути частковим чи вибірковим, тому його постійне забезпечення вимагає від влади виконання всіх його складових. Добровільне медичне страхування не є винятком, тому що сьогодні для кожного громадянина воно є єдиним способом отримання на достатньому рівні належної медичної допомоги.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах для реалізації послуг медичного страхування та отримання результату від їх надання необхідно виробити дієвий механізм здійснення медичного страхування. Цей механізм включає в себе суб'єкти, об'єкти, мету, завдання, інструменти, методи, принципи та нормативно-правове забезпечення.

Обов'язкове медичне страхування охоплює практично все населення і задовольняє основні першочергові потреби, але воно не може охопити весь обсяг ризиків, тому незадоволений страховий інтерес реалізується організацією добровільного медичного страхування. Добровільне медичне страхування для кожного громадянина – це спосіб отримання на достатньому рівні належної медичної допомоги. Розвиток галузі медичного страхування в Україні нині стримує низка причин, серед яких слід назвати зменшення державного фінансування галузі охорони здоров'я, застарілу матеріальну базу, дефіцит лікарських препаратів, показники демографічного розвитку країни та рівня захворюваності населення [4].

З урахуванням того, що підвищення державного фінансування галузі охорони здоров'я є проблемним внаслідок незадовільної економічної ситуації в державі, необхідно знайти інші шляхи залучення коштів до зазначеної галузі. За відсутності обов'язкової форми добровільне медичне страхування може вирішити значну кількість проблем. Втім, користувачами послуги добровільного медичного страхування в Україні є не більше 3% населення. При цьому, згідно з оцінкою Ліги страхових організацій (ЛСОУ), на корпоративне добровільне медичне страхування в Україні припадає понад 40% страхових премій. На ринку страхування здоров'я працюють понад 50 страховиків з досвідом роботи понад 10 років [5].

За своїм призначенням медичне страхування є формою захисту інтересів громадян у разі втрати ними здоров'я з будь-якої причини. Воно пов'язане з компенсацією громадянам витрат, зумовлених оплатою медичної допомоги, та інших витрат, пов'язаних з підтримкою здоров'я.

Добровільне медичне страхування може бути індивідуальним і колективним. За індивідуального страхування страховальниками, як правило, виступають окремі громадяни, які уклали договір зі страховиком про страхування себе або третьої особи (дітей, батьків, родичів) за рахунок власних грошових засобів [6].

За колективного страхування страховальником, як правило, є підприємство, організація чи установа, що укладає договір зі страховиком про страхування своїх працівників або інших фізичних осіб (членів сімей працівників, пенсіонерів тощо) за рахунок їхніх грошових засобів.

Страховий поліс з добровільного медичного страхування обумовлює обсяг надання медичних послуг, можливість вибору умов отримання медичної допомоги тощо. Програми добровільного медичного страхування розширюють можливості і поліпшують умови надання профілактичної, лікувально-діагностичної та реабілітаційної допомоги.

Тарифи на медичні та інші послуги з добровільного медичного страхування встановлюються за згодою страховика та медичної установи, що обслуговує застрахованих.

Договір з добровільного медичного страхування може, зокрема, передбачати:

- ширше право вибору застрахованим пацієнтом медичних установ, лікарів для обслуговування;
- поліпшення умов утримання застрахованого в стаціонарах, санаторіях, профілакторіях;
- надання спортивно-оздоровчих послуг та інших засобів профілактики;
- подовження тривалості післялікарняного патронажу та догляду за пацієнтом у домашніх умовах;
- діагностику, лікування та реабілітацію з використанням методів нетрадиційної медицини;
- розвиток системи сімейного лікаря;
- страхування виплат з тимчасової непрацездатності, вагітності, пологів та материнства на пільгових умовах за строками і розмірами грошових виплат.

Розглядаючи ситуацію розвитку ринку добровільного медичного страхування, можемо відзначити певні тенденції. Зокрема, кількість страхових компаній у 2017 р. порівняно з 2016 р. зменшилась на 45 страхових компаній. У 2017 р. спостерігається зростання валових страхових премій з медичного страхування на 317,3 млн. грн. порівняно з 2016 р., що у відсотковому відношенні становить 21,5%, розміри зборів страхових премій, сума та рівень виплат відображені в табл. 1 [5].

Кількість громадян, котрі бажають отримати поліс медичного страхування, збільшується з року в рік, такі тенденції змушують страховика задовольняти

Таблиця 1

Фінансові показники діяльності страхових компаній з добровільного медичного страхування

№	Страхова компанія	Премії, тис. грн.		Виплати, тис. грн.		Рівень виплат, %	
		2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.	2016 р.	2017 р.
1	«ПРОВІДНА»	195 295,5	236 369	107 752,0	124 423	55,17	52,64
2	«НАФТОГАЗСТРАХ»	150 975,0	180 327	104 904,9	116 463	69,48	64,58
3	«АХА СТРАХУВАННЯ»	93 102,0	145 025	47 834,0	64 723	51,38	44,63
4	«УНІКА»	122 822,2	136 207	88 108,7	83 405	71,74	61,23
5	«АЛЬФА СТРАХУВАННЯ»	43 993,0	121 085	36 812,7	42 898	83,68	35,43
6	«ІНГО УКРАЇНА»	85 027,9	103 529	50 709,9	48 181	59,64	46,54
7	«PZU УКРАЇНА»	70 191,3	96 691	33 547,0	43 125	47,79	44,6
8	«УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУППА»	55 636,0	69 572	35 300,7	36 246	63,45	52,1
9	«ІЛЛІЧІВСЬКЕ»	53 815,7	66 006	28 195,6	35 683	52,39	54,06

Джерело: систематизовано автором на основі [7]

і роздільний попит. Страхіві продукти, які пропонують нині страховими компаніями, здебільшого є стандартними і включають програми, які можна придбати як окремо, так і комплексно. Крім того, вони гарантують у разі настання страхового випадку виплату страхового відшкодування безпосередньо медичній установі, чим забезпечується можливість вибору медичної установи та лікуючого персоналу, контролю та експертизи за якістю лікування, що дає відчуття захищеності застрахованим особам.

За ДМС страховики підвищили ціни на 25%, але на ринку спостерігається скорочення бюджетів корпоративних клієнтів і зниження кількості застрахованих. Проте експерти прогнозують, що ринок ДМС у 2018 р. покаже зростання на 25–30% за рахунок інфляції. Навіть незважаючи на високу збитковість медичного страхування та фінансовий результат, близький до нуля, страховикам він усе одно буде цікавий. Купівля поліса ДМС означає можливість планувати свої медичні витрати на рік уперед. Усі непередбачені витрати з надання медичної допомоги оплачує страхова компанія. Концепція ДМС передбачає надання тільки якісної медичної допомоги. Лікарі-експерти страхових компаній ретельно контролюють процес надання медичних послуг установами, з якими вони мають договірні зобов'язання. Зараз купити поліс ДМС – це отримати доступ до широкої бази медичних установ у всій Україні, включаючи комерційні, відомчі та спеціалізовані. Лікарі-координатори страхових компаній у разі потреби спрямовують хворого в ту установу, яка найбільш ефективно допоможе вирішити його проблему [5]. У страховому портфелі групи лідерів ДМС займає 23%. Незважаючи на відсутність податкових преференцій, лідерство забезпечується конкурентними програмами корпоративного ДМС, спрямованого на забезпечення соціальним пакетом працівників промислових підприємств, торговельних установ і фінансового сектору. Ринок ДМС в Україні має високий потенціал зростання. Рівень проникнення ДМС в Україні сьогодні становить 2–3%. При цьому портфелі страхових компаній по ДМС на 95% складаються з договорів корпоративного страхування. Зараз усе частіше медичне страхування стає частиною соціального пакета роботодавця, і ця тенденція дає надію. Прогрес ринку ДМС підтверджується тим, що навіть у роки кризи цей сегмент зростає щорічно на 10–15%, а в наступному році очікуються такі самі темпи зростання [5].

Існують і певні недоліки, зокрема дискусійним залишається питання ціни. Поліси добровільного медичного страхування можуть дозволити собі лише досить забезпечені громадяни. Проте поступове наповнення ринку новими страховими компаніями, які пропонуватимуть практично стандартні програми страхування, сприятиме підвищенню конкуренції на ринку медичного страхування та зниженню цін, що зробить страховий продукт більш доступним для різних верств населення. Розміри страхових внесків встановлюються на договірній основі страховика і страхувальника з урахуванням оцінки ймовірності захворювання страхувальника у зв'язку з віком, професією, станом здоров'я тощо [8].

Як зазначають результати досліджень, значною перешкодою розвитку добровільного медичного страхування є відсутність податкових заохочень, адже підприємства, на долю яких припадає оплата 41% страхових платежів, сплачують їх за рахунок чистого прибутку після оподаткування. Така

ситуація щодо відсутності податкових преференцій для добровільного медичного страхування суттєво гальмує процес детінізації сектору медичних послуг та залучення ринкових механізмів фінансування галузі охорони здоров'я. Прийняття змін до Податкового кодексу щодо віднесення витрат добровільного медичного страхування до складу загальноновиробничих та адміністративних витрат, витрат, пов'язаних з наданням послуг, витрат подвійного призначення, витрат, дозволених до включення до податкової знижки, а також врегулювання питань, пов'язаних з визначенням розміру таких витрат для звітного податкового періоду, що сприятиме підвищенню якості медичних послуг, дасть значний поштовх детінізації ринку медичних послуг і збільшенню надходжень до державного та місцевого бюджетів. Також це сприятиме формуванню конкуренції серед постачальників медичних послуг і розвитку добровільного медичного страхування як одного з ефективних шляхів забезпечення соціального захисту населення.

Державна політика розвитку медичного страхування як частина загальної соціальної та економічної політики України повинна визначати основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу у сфері соціального захисту населення з урахуванням державних інтересів та пріоритетів, зокрема шляхом підтримки медичного страхування в таких основних напрямках, як формування нормативно-правової бази, удосконалення податкової політики, удосконалення державного нагляду, підвищення фінансової надійності страховиків, підвищення страхової культури населення, підготовка та перепідготовка кадрів [6].

Реалії сьогодення свідчать про необхідність суттєвого оновлення системи організації охорони здоров'я громадян. Поряд зі збереженням відношення до медичної діяльності як однієї із соціальних функцій держави останнім часом виникли та посилились тенденції охорони здоров'я громадян як фактору забезпечення національної безпеки України. Існують чимало обставин, котрі свідчать про необхідність зміни пріоритетів стосовно основних напрямів організації у сфері охорони здоров'я. Основними зі вказаних обставин є такі:

- урізноманітнення форм власності лікувальних установ, де громадянам може надаватись медична допомога;
- необхідність урахування прав, свобод і законних інтересів пацієнтів у процесі надання медичної допомоги;
- потреби зміни акцентів під час визначення державного фінансування сфери медичної діяльності в Україні.

Висновки. Механізм здійснення медичного страхування недосконалий та потребує модифікацій для отримання найбільш ефективного результату. У сучасних умовах в Україні сформувалась певна структура ринку добровільного медичного страхування. Цей ринок можна розглядати як багаторівневу систему зі складним механізмом взаємозалежних зв'язків між усіма структурними одиницями. Для стабільного розвитку ринку медичного страхування потрібно об'єктивно інформувати всіх його учасників про основні умови, вимоги та ризики у процесі їх діяльності, відпрацювати механізм фінансування процесів медичного страхування, розширювати продуктову лінійку, коригувати окремі положення податкового законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19 листопада 1992 р. № 2801-XII; зі змін. і доп. від 9 квітня 2015 р. № 28. Ст. 237. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України: щодо стимулювання добровільного медичного страхування: Пояснювальна записка від 25 червня 2014 р. № 4164а. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51468.
3. Про страхування: Закон України від 7 березня 1996 р. № 86/98-ВР; зі змінами і доповненнями від 20 грудня 2016 р. URL: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Костак З., Завійська О. Зарубіжний досвід розвитку загальнообов'язкового державного медичного страхування. URL: http://www.lac.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/kafedry/Bankivskoi_Spravy/Docs/Kaf_Banku_Presentation_Kostak_2014.pdf.
5. Медичне страхування. ТОП-10 страхових компаній. Forinsurer. URL: <http://forinsurer.com>.
6. Николаенко С. Маркетингові дослідження ринку добровільного медичного страхування. Економіка. Управління. Інновації. Серія: Економічні науки. 2016. № 3.
7. Оцінка діяльності страхових компаній. Ліга страхових організацій України. URL: <http://uainsur.com/massmedia>.
8. Пахненко О., Лисенко В. Мікрострахування як підґрунтя для розвитку добровільного медичного страхування в Україні. URL: <https://docviewer.yandex.ua/?url=http%3A%2F%2Fbusinessinform.net>.

УДК 336

Голосенін І.О.
здобувач*Київського національного торговельно-економічного університету*

МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ БОРГУ В КАПІТАЛ

Реструктуризація проблемної заборгованості шляхом зарахування вимог у капітал має багато переваг для банків-кредиторів та підприємств-позичальників, але в Україні найбільше підходить для великих корпорацій та банків, що входять до складу промислово-фінансових груп або знаходять інвесторів, зацікавлених у придбанні. Передумовою для використання механізму обміну боргу на капітал є прийняття банком у заставу ключових активів позичальника або пакета акцій. Обмін боргу на участь в капіталі є привабливою альтернативою банкрутству для компаній. Набуття банком статусу власника вимагає дотримання передових стандартів корпоративного управління.

Ключові слова: банки, кредити, кредитний ризик, проблемні активи, реструктуризація кредитів, робота з проблемними кредитами.

Голосенін І.А. МЕХАНІЗМ ТРАНСФОРМАЦІЇ ДОЛГА В КАПІТАЛ

Реструктуризація проблемної задолженности путем зачета требований в капитал имеет много преимуществ для банков-кредиторов и предприятий-заемщиков, но в Украине больше подходит для крупных корпораций и банков, которые входят в состав промышленно-финансовых групп или находят инвесторов, заинтересованных в приобретении. Предпосылкой для использования механизма обмена долга на капитал является принятие банком в залог ключевых активов заемщика или пакета акций. Обмен долга на участие в капитале является привлекательной альтернативой банкротству для компаний. Приобретение банком статуса владельца требует соблюдения передовых стандартов корпоративного управления.

Ключевые слова: банки, кредиты, кредитный риск, проблемные активы, реструктуризация кредитов, работа с проблемными кредитами.

Golosenin I.O. FRAMEWORK OF DISTRESSED DEBT-FOR-EQUITY SWAP

The scheme for restructuring distressed debt by its conversion into equity of borrower provides many advantages for lenders and enterprises, but in Ukraine it is most suitable tool for large corporations and some banks that belong to industrial-financial groups or find investors interested in the following re-sale. A prerequisite for the use of debt-for-equity is the acceptance by the bank of critical asset of the borrower or a significant stake of shares. The debt-for-equity is an attractive alternative to bankruptcy for companies. The acquisition of the status of the owner requires from the bank to comply with advanced standards of corporate governance.

Key words: banks, loans, credit risk, problem assets, loan restructuring, work with problem loans.

Постановка проблеми. Вихід з кризового стану банківської системи обумовлений ефективним врегулюванням проблемної заборгованості. Радикальне покращення якості активів дасть змогу відновити кредитування реального сектору економіки. Поряд з використанням традиційних підходів в роботі з проблемними кредитами українські банки мають вкрай обмежений досвід конверсії боргу в капітал корпоративних позичальників. Практика проведення досить складної структуризації вказує на необхідність опрацювання не тільки правових, але й фінансових аспектів. На відміну від розвинутих економік, банки в Україні вимушені працювати в умовах слабого захисту прав кредиторів, нерозвинутого фондового ринку та деформацій на ринку проблемних активів. Зазначені обставини обумовлюють необ-

хідність дослідження організаційно-економічних та фінансово-економічних аспектів трансформації боргу в капітал в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні економісти розглядають форми реструктуризації кредитів як складову управління кредитним портфелем банків. Вагомий внесок у дослідження методів управління проблемними кредитами зробили О.І. Барановський, Т.М. Болгар, О.В. Дзюблюк, І.Б. Івасів, В.І. Міщенко, Л.М. Прийдун, Л.Н. Слобода та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас головна увага дослідників звертається на причини та констатацію проблеми, а серед форм реструктуризації кредитів не виділяється конверсія боргів у капітал підприємств [5; 7].

Практично не вивченим залишається питання врегулювання проблемної заборгованості шляхом обміну боргу на участь в капіталі. Зарубіжний досвід цієї форми роботи з проблемними кредитами залишається поза увагою. Водночас багато правознавців розглядають юридичні аспекти реструктуризації кредитів, але щодо оформлення переходу права власності [2].

Мета статті полягає в аналізі можливостей форми врегулювання проблемної заборгованості корпоративних клієнтів банків шляхом обміну боргу на участь в капіталі підприємств-позичальників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обмін боргу на капітал є різновидом фінансової реструктуризації, за допомогою якої заборгованість у певній пропорції обмінюється на задалегідь визначену суму капіталу або акцій. Обмін боргу на акції часто відбувається тоді, коли у компанії виникають фінансові проблеми, а без такої трансформації вона не буде здатна погасити зобов'язання перед кредитором або кількома кредиторами, не потрапляючи до банкрутства. Кількість придбаних акцій (часток у капіталі) визначається сумою непогашеної заборгованості та вартістю акцій. Пропорція обміну визначається зазвичай за поточною курсовою вартістю, але регулятор може запропонувати інші пропорції, щоб змусити власників акцій та боргів брати участь в обміні. Це також може допомогти компаніям підвищити рейтинг своїх облігацій або змінити структуру свого капіталу, щоб скористатися поточною вартістю акцій. Конверсія заборгованості у капітал може відігравати певну роль під час вирішення проблем надмірного корпоративного боргу та зменшення обсягу банківських кредитів до погашення. Вона зменшує обсяг проблемної заборгованості та загальне боргове навантаження на корпорації, а також врегулює заборгованість фірми шляхом зміни власності. Конверсія заборгованості у капітал успішно використовувалася в багатьох країнах.

Основним елементом будь-якого обміну заборгованості на капітал є реструктуризація балансу корпоративного боржника для того, щоб відповідні кредитори-учасники (головним чином фінансові кредитори) отримували частки в його капіталі за рахунок зменшення своїх боргових вимог до компанії. В результаті розмір та структура активів не змінюються, а певна частина боргу переходить у капітал (рис. 1).

У найпростішій формі це може бути шлях, за допомогою якого компанія може уникнути неминучого або майбутнього банкрутства, викликаного тривалими негативними грошовими потоками та неплатоспроможністю. До того ж обмін боргу на акції пропонує кредиторам пакет, що дає їм істотну або контрольну частку в капіталі боржника. Така опція виправдана, коли відсутні будь-які переваги погашення боргу за рахунок притягнення компанії до формальної процедури неспроможності або реалізації застави.

Такий обмін слід відрізнити від конвертації зобов'язань банку перед великими кредиторами (або певними сегментами кредиторів) у капітал чи списання боргу за зобов'язаннями в разі задалегідь визначених ознак

погіршення фінансового стану боржника. В цьому разі згода кредитора не потрібна.

На практиці використовується формально звичайна реструктуризація проблемної заборгованості за класичними формами (продлонгація, часткове прощення, зниження ставки, відстрочення повернення основного боргу тощо), що супроводжується режимом жорсткого контролю за бізнесом та активами позичальника з боку банку-кредитора. При цьому представники банку можуть входити до складу керівних органів підприємства-позичальника (своєрідний «інститут кураторів від банку» на місяцях) або здійснювати контроль через афільовані з банком (власником банку) підприємства («інститут делегованої власності»).

Специфіка України полягає в тому, що не завжди придбання акцій необхідне задля отримання реального контролю над бізнесом. Розглянемо типову ситуацію (рис. 2). Якщо борг обслуговується нормально, то інститут кураторів та інститут делегованої власності перебувають в анабозі або використовуються для інших випадків. У разі сталого погіршення фінансового стану позичальника та появи ознак підготовки до уникнення від сплати боргу банк негайно запускає один із зазначених інститутів.

Як конкретний приклад розглянемо кредитування великих позичальників в одному з провідних банків України. В результаті інтерв'ювання менеджера цього банку автором виявлено, що в ньому створено спеціальний підрозділ з управління корпоративними правами, до функцій якого входить кураторство проблемними підприємствами-позичальниками. Управління очолює заступник Голови наглядової ради банку. Таким підконтрольним підприємствам банк оформив продлонгацію погашення боргу наприкінці строку (більше 10 років) за ставкою нижче ринкової. Фінансовий стан підприємств незадовільний, оскільки вони функціонують на неповну потужність, мають проблеми зі збутом продукції, що не дає змогу отримати перевищення доходів над

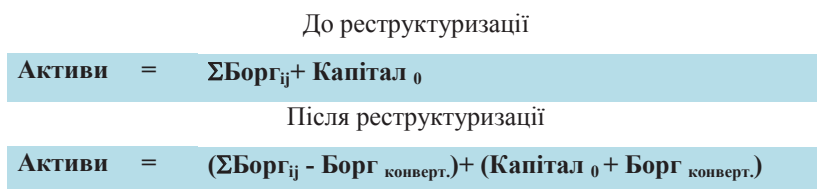


Рис. 1. Схема реструктуризації шляхом конвертації боргу в капітал
Джерело: складено автором

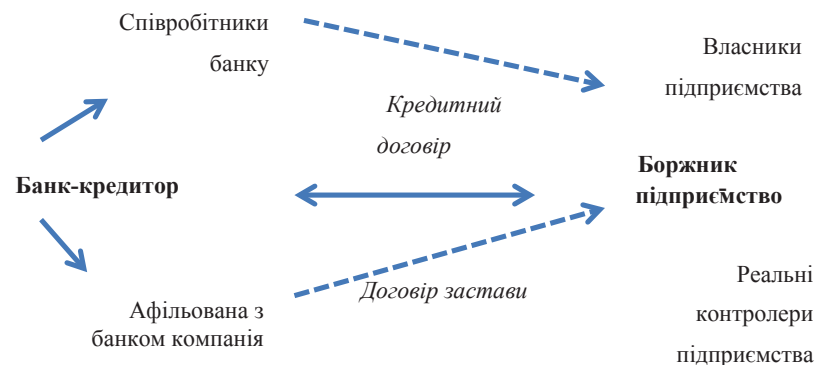


Рис. 2. Використання схеми опосередкованого контролю банку-кредитора за бізнесом проблемного позичальника
Джерело: складено автором

витратами. Основну суму боргу такі підприємства повернути не здатні, тому банк регулярно переносить їх погашення або кредитує по черзі пов'язані між собою підприємства, які далі спрямовують отримані кошти не на розвиток бізнесу, а на обслуговування раніше отриманих кредитів. Реальний вихід із ситуації можливий лише в разі продажу бізнесу стратегічним інвесторам, яких в умовах системної кризи практично неможливо знайти.

В Україні угоди з обміну боргу на участь в капіталі проводяться без публічності, тому дуже складно оцінити статистику таких операцій. Перехід власності відбувається з використанням офшорних компаній. Як правило, банки або споріднені з ними структури брали контрольну або суттєву участь у капіталі. Опосередкований (прихований) контроль давав змогу включити до складу наглядової ради акціонерного товариства представників нового акціонера. Найбільш відомі такі операції були проведені російським «ВЕБ-банком» в Україні щодо боргів підприємств групи ІСД у період 2008–2010 років («Запорожсталь», «Алчевський меткомбінат», «Алчевськкокс», «Дніпровський меткомбінат»). Український банк «Мегабанк» у вересні 2015 року фактично став ключовим контролером ПАТ «Завод по обробці кольорових металів», коли кредити стали простроченими, але навіть після цього банк продовжував його активно кредитувати. До складу наглядової ради та правління заводу були включені представники банку-кредитора. Через визнання Національним банком України цього підприємства пов'язаною стороною у 2017 році банк був вимушений вивести зі складу наглядової ради своїх представників. Вище-

зазначені підприємства продовжують перебувати у фінансовій скруті, переживаючи падіння продажів, збитки, що призводить до зростання обсягу прострочених кредитів.

Особливість кредитування великих корпорацій, для яких банки-кредитори схильні застосовувати схему обміну боргу на участь у капіталі, полягає у високому рівні запозичень по відношенню до капіталу (фінансового важелю). Типова картина, коли український концерн або холдинг залучає кредити від 5–10 вітчизняних та іноземних банків, випускає корпоративні облигації. Крім того, такі корпорації мають мережу неформально споріднених компаній у статусі малих та середніх підприємств. Банкам як кредиторам дуже складно виявити повний периметр такої групи підприємств, оскільки контролери використовують навмисно заплутані схеми опосередкованого контролю. Як правило, за кожним успішним малим або середнім підприємством стоїть певна олігархічна група, що обумовлене дуже складними умовами бізнесу в Україні. Так, згідно з результатами незалежного дослідження «Doing Business», проведеного у 2017 році, Україна піднялась на 4 сходинки і досягла 74 місця, а ключовими проблемами для ведення бізнесу в Україні є договірна дисципліна, захист прав інвесторів та кредиторів, процедура неплатоспроможності, доступ до кредитних ресурсів, реєстрації власності [10].

Аналіз, проведений автором, показав, що підприємства таких холдингових структур виконують різні функції. Наприклад, багатопрофільна промислово-фінансова група тривалий час отримує кредити в різних українських банках на різні підконтрольні

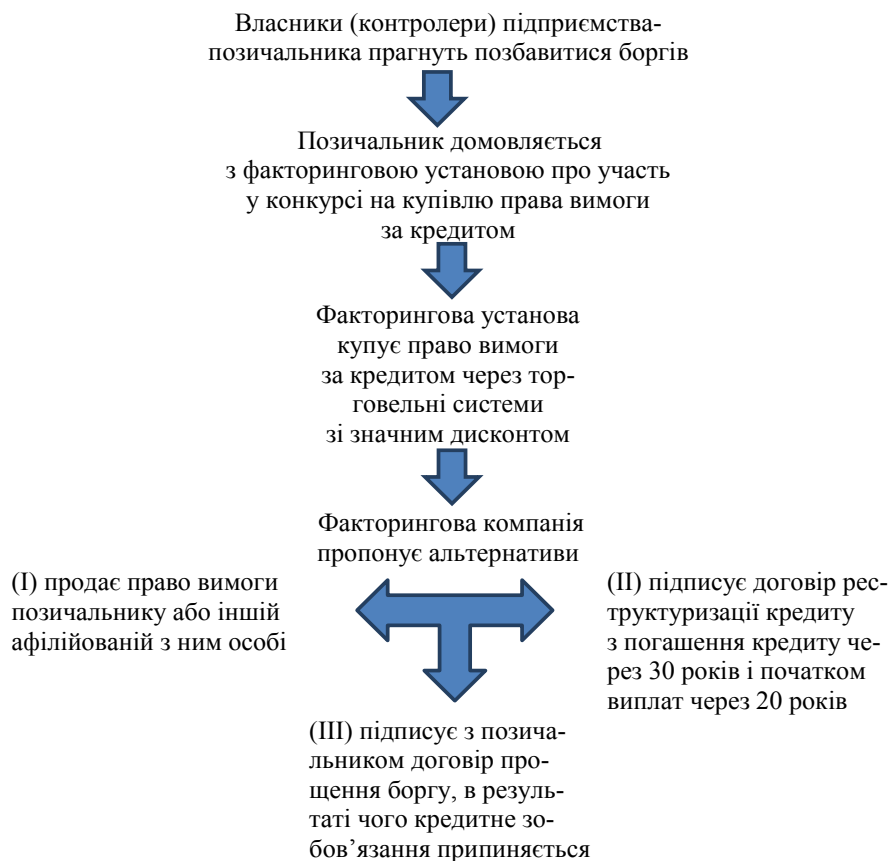


Рис. 3. Схема уникнення відповідальності за сплату кредиту

Джерело: складено автором за даними [9]

підприємства, але нормально обслуговує та повертає кредити лише тим кредиторам, хто видавав нові кредити. Забезпечення за кредитами надається поручителями, які мають ліквідні активи, але не отримують кредити. Для таких напіввідкритих груп банкам неефективно проводити обмін боргу на участь в капіталі, адже контролери групи можуть швидко перевести ключовий бізнес (і надходження за реалізацію продукції) на інші фірми, а конкретне підприємство залишать без підтримки «як жертву».

Ситуація з агрохолдингами «Мрія», «Креатив» показала, що їх власники в разі наближення колапсу групи встигають вивести привабливі, функціональні активи з-під застави та відкрити згодом нове підприємство.

Суттєво ускладнюється в Україні реалізація механізму обміну боргу на капітал внаслідок відсутності повноцінного фондового ринку. В конверсії боргу неможливо використовувати поточні курси акцій та боргових інструментів через відсутність активних торгів, переважають схемні угоди з метою штучного формування ринкових цін. Досі регулятор намагається подолати явище фіктивних угод з цінними паперами [6]. Тому неможливо скористатися котируваннями акцій кредитора на біржі, щоб оцінити ринкову вартість придбаного пакета.

В Україні також відсутній повноцінний та ефективний ринок проблемних активів. Дуже складно порівняти вигоди обміну боргу на капітал з варіантом продажу прострочених кредитів компаніям з управління активами або факторинговим компаніям. Навіть через систему «Prozorro» власники проблемних позичальників-підприємств викупувають у банків або ліквідаторів свої борги зі значним дисконтом (до 80%), фальсифікуючи конкуренцію на тендерах [8]. Це руйнує зацікавленість власників корпорацій до використання обміну боргу на участь у капіталі.

В Україні останніми роками з'явилося багато фірм-посередників, які пропонують послуги для бажаючих позбавитися обов'язків щодо сплати кредиту. Такі фірми радять клієнтам придбати свої кредити за схемою, що представлена на рис. 3.

Така схема розрахована на те, що сторонні особи не будуть зацікавлені купувати право вимоги за кредитом, оскільки не мають достатньої інформації та можливостей для «монетизації» цього активу.

В рамках обміну заборгованості на акції кредитори компанії зазвичай погоджуються скасувати частину боргу або весь борг в обмін на акціонерний капітал у компанії. Головне, щоб у цієї компанії був

потенціал виживання на ринку. Ознаками життєздатності підприємства, на наш погляд, можуть бути такі:

1) здатність підприємства підтримувати прибутковість бізнесу з достатньою для конкретної галузі маржею операційного прибутку, диверсифікацією джерел знаходжень;

2) можливість погашати кредити впродовж дії кредитного договору без отримання нового фінансування;

3) міцний фінансовий стан реальних власників цього підприємства, які готові і здатні вкладати власні кошти, не використовуючи лише позичені ресурси;

4) обґрунтовані прогнози поліпшення можливостей для збуту продукції підприємства (потенціал ринку, позиція підприємства на ринку, конкурентні переваги).

Перетворення боргу на акціонерний капітал дає змогу підприємству не тільки позбавитися від зобов'язання повернути запозичені кошти, але й виплатити відсотки. Все це посилює грошові надходження компанії.

З іншого боку, в рамках обміну боргових зобов'язань на акції наявним власникам доведеться відмовитися від монополії на контроль залежно від того, скільки компанія винна та скільки кредитор вимагає. Кредитор відмовляється від свого права на отримання наданих кредитних коштів у обмін на частку в компанії, яка може або збільшитися за вартістю, або власти до нуля. Компанія з проблемними грошовим потоком може опинитися під загрозою неплатоспроможності, а якщо вона збанкрутує, то кредитор може отримати лише частину того, що йому потрібно, або взагалі нічого. Якщо фірма має цінні основні активи, перетворення боргу на пакет акцій може також надати додаткову користь кредитору (табл. 1).

Якщо велика корпорація має значний борг та відчуває дефіцит ліквідності в поточному стані і на перспективу, то вона може бути зацікавлена у використанні механізму заміни боргу на капітал. Напруження з ліквідністю має тимчасовий характер, компанія розраховує на стале покращення у найближчі два роки. Банк, що надав позику, розраховує на майбутню вигоду від статусу акціонера в обмін на повне або часткове списання кредиту. Обмін може принести вигоду обом сторонам, оскільки велика компанія матиме кращу структуру для обслуговування своїх боргів, тоді як банк поліпшить профіль ризиків свого

Таблиця 1

Привабливість обміну боргу боржника на участь у його капіталі

Сторона	Привабливість
Боржник/позичальник/емітент облігацій або інших фінансових зобов'язань	Висока оцінка вартості курсу акцій на фондовій біржі або зростання вартості боргу також може зробити привабливим обмін боргу на акції як спосіб викупу наявного боргу в обмін за нові акції. Остаточні параметри обміну є результатом переговорів між керівництвом компанії та держателями облігацій або кредиторами. Іноді емісії облігацій та кредитні угоди містять заборону на здійснення свопу.
Держатель облігації або стороння особа	Можуть бути зацікавлені в набутті прямої участі в капіталі конкретної компанії, використовуючи обмін боргових зобов'язань. Якщо це третя сторона, яка бажає брати участь у капіталі, або якщо держатель облігації не має можливостей отримати пряме право власності на частку в компанії, то держатель облігації може продати її на вторинному ринку третій стороні, яка потім зможе здійснити потрібний обмін на капітал. Обмін боргу на акції може бути результатом обмежень розміру регулятивного капіталу. Це особливо стосується банків.
Інвестор	Володіння частками у капіталі в багатьох країнах дає більше пільг щодо корпоративного податку, оскільки дивіденди, як правило, оподатковуються за нижчою ставкою порівняно з доходами за облігаціями. Інвестор може мати певні позитивні погляди на наявні та майбутні проекти. Асиметрична інформація між керівництвом та інвестором частково обмежена законом про торгівлю з інсайдером.

Джерело: складено автором

кредитного портфелю, отже, уникне потреби формування дорогого та важкодоступного буфера капіталу.

Водночас для банку як кредитору придбання участі в капіталі підприємства, що є проблемним боржником, є непрофільною та витратною діяльністю. По-перше, володіння певним активом потребує його збереження та примноження, прийняття стратегії розвитку бізнесу. По-друге, таке підприємство стає для банку пов'язаною стороною, що буде обмежувати обсяги кредитування за вимогами регулятора і потребує включення в консолідовану звітність.

З іншого боку, фахівці банку можуть на цьому підприємстві налагодити управління фінансами, провести санацію бізнесу, для операційного управління залучати прийнятних менеджерів, сприяти розширенню кола контрагентів, а в подальшому знайти покупців (інвесторів) серед своєї клієнтури або своїх акціонерів.

Розглянемо модифікацію процедури обміну боргу на капітал з урахуванням специфіки вітчизняної економіки (рис. 4). На відміну від західної практики, такий обмін може відбуватися за участі чотирьох сторін, а саме банка-кредитора, позичальника (групи), радника (експерта, оцінювача) та інвестора:

- експерт проводить для банку оцінку бізнесу боржника та вартості пакета акцій (частки в капіталі) підприємства-позичальника;
- інвестор розглядає висновок про оцінку бізнесу позичальника та висловлює зацікавленість у придбанні частки в капіталі;
- банк оцінює пропозицію експерта та визначає пропорцію обміну номіналу заборгованості та частки в капіталі;
- банк проводить переговори з боржником щодо пропорції обміну та процедури проведення трансформації;
- банк та боржник укладають угоду про врегулювання заборгованості, а банк набуває право власності на частку в капіталі підприємства;
- банк продає інвестору частку в капіталі в обмін на суму боргу позичальника.

Ускладнює проведення такої процедури наявність інших кредиторів, якими можуть бути банки, держателі облігацій, постачальники та покупці. У банків можуть перебувати у заставі менш або більш ліквідні активи підприємства-позичальника та його поручителів. Банк може отримати частку в капіталі не самого корпоративного клієнта, а пов'язаних з ним підприємств.

В умовах ринкової економіки обмін боргу на участь в капіталі – це досить простий та давно апробований метод врегулювання проблемних кредитів. В рамках своєї компанії погоджується з кредитором

списати частину або весь борг в обмін на частку власності в компанії. Пропорція визначається на основі даних про ринкову вартість облігацій (або кредиту) та акцій цього підприємства.

Зазвичай фондовий ринок сильно реагує на таку капіталізацію. По-перше, якщо збільшується фінансовий важіль за рахунок збільшення запозичень, то ціна на акції часто підвищується через очікуване зростання суб'єкта господарювання та корпоративного податкового забезпечення для звичайних акцій. По-друге, якщо кредитний ресурс компанії зменшується, то ціна акцій здебільшого зменшується. Учасники ринку вважають, що зворотний обмін капіталу на борг є поганою новиною про фірму. Отже, існує компроміс між зниженням ціни через капіталізацію та більш високим очікуваним банкрутством, переговами та судовими витратами в разі затримки обміну боргу на капітал.

Розглянемо спрощений варіант своєї боргу на капітал у західній компанії. Припустимо, що поточний курс акцій публічної корпорації складає 20 дол. за штуку, а зобов'язання перед банком за кредитом становлять 1 млн. доларів. Якщо у компанії не вистачає готівкових коштів для погашення своїх боргів або якщо вона просто віддасть перевагу використанню грошових коштів на інші цілі, то вона може запропонувати банку 50 000 своїх акцій в обмін на анулювання боргу. Банк відмовляється від права забрати 1 млн. доларів, але стає власником компанії, що має частку в капіталі, яка коштує на ринку 1 млн. доларів. Описана послідовність на практиці доповнюється експертними оцінками стану та перспектив позичальника.

У Британії операція обміну боргу на капітал глумачиться щодо оподаткування таким чином. Якщо позичальник зазнає труднощів, кредитор може брати акції позичальника замість погашення [11]. Це може бути частиною програми санації підприємства. Вартість акцій може бути меншою, ніж сума непогашеної заборгованості, але в рамках угоди кредитор зменшує обсяг зобов'язань. Стандарт оподаткування СТА09/S356 дає змогу обмежувати обтяження знецінення, якщо кредитор задовольняє трьома умовами:

- 1) кредитор повинен розглядати зобов'язання як списане;
- 2) він повинен це робити в обмін на звичайні акції боржника (окрім привілейованих акцій з фіксованими дивідендами);
- 3) кредитор не був пов'язаний з боржником до початку проведення угоди про своп (обмін).

Кредитору дозволяється звільнення від сплати податку лише суми боргу, який був обмінений, і тільки в звітному періоді, в якому відбувався обмін. Всі інші наявні борги розглядаються так, як і звичайні борги. Звільнення від оподаткування для подальших знижень не надаються, оскільки кредитор і боржник тепер є сторонами. Компанія-боржник розглядається як пов'язана з її кредитором і відповідним чином оподатковується.

Китайський уряд видав у жовтні 2016 року правила проведення операцій з обміну боргу на капітал для державних банків (доповнено нормативним документом регулятора у серпні 2017 року). Банкам пропонується створити дочірні компанії з управління проблемними активами. Такі трансакції повинні проводитися

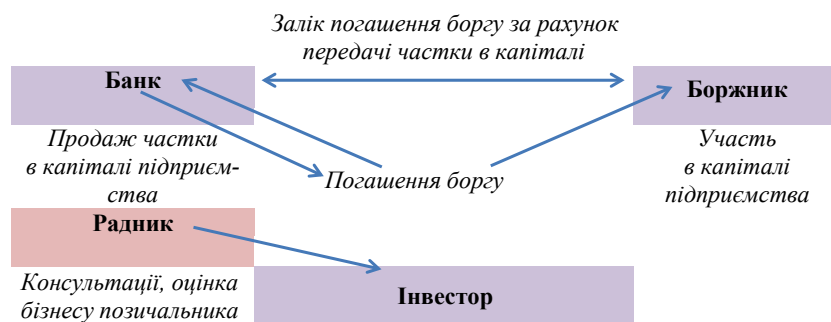


Рис. 4. Обмін боргу на участь в капіталі

Джерело: складено автором

на ринкових принципах, учасники ринку самостійно визначають конкретні параметри своєї та самостійно приймають рішення з укладення таких договорів без втручання державної влади. Це сприяє захисту прав кредиторів. Водночас зазначено, що уряд не буде приймати на себе збитки, які виникнуть під час подібних транзакцій. З метою захисту прав кредиторів роз'яснюється відповідальність за невиконання фінансових зобов'язань, а також вимагається, щоб акціонери першими взяли на себе збитки від знецінення активів. Банки можуть проводити такі операції лише з життєздатними компаніями.

Експерти МВФ визначають основні умови успіху китайської програми у застосуванні цього інструмента [12].

По-перше, регулятор має запровадити суворі критерії визнання платоспроможності та життєздатності корпорацій. Для цього необхідно проводити попередню оцінку платоспроможності бізнесу (справжня економічна вартість активів порівняно із зобов'язаннями) та життєздатність (здатність генерувати економічний прибуток) незалежними експертами. Компанія, яка є платоспроможною та життєздатною, але має надмірний важіль (занадто великий борг порівняно з капіталом), може мати право на конверсію. Незалежний процес оцінки життєздатності та платоспроможності компаній перед запуском програми конвертації боргу-акцій може допомогти запобігти зловживанням програмою.

По-друге, участь банку в капіталі має бути досить суттєвою, щоб він міг контролювати бізнес або впливати на нього, призначати керівників, схвалювати суттєві правочини, не допустити розграбування підприємства, а сам пакет був цікавим для потенційного інвестора. Час володіння часткою в капіталі банку повинен бути обмеженим, оскільки відволікає його від банківської діяльності та породжує конфлікти інтересів. Паліативним рішенням може бути передача права власності не на банк, а на спеціально створену компанію для управління проблемними активами.

По-третє, набуття банком статусу власника вимагає дотримання передових стандартів корпоративного управління. Підприємства повинні бути добре керовані, а якщо ні, то банки в ролі нових власників акцій повинні мати можливість замінити склад керівництва, навіть якщо він є міноритарним акціонером. Банк повинен делегувати до наглядової ради належних за кваліфікацією експертів.

Висновки. Подальшого дослідження заслуговує взаємозв'язок між реструктуризацією боргу, фінансовою та операційною реструктуризацією. Розглянута форма реструктуризації боргів не розкривається у звітності банків та підприємств. Схема реструктуризації заборгованості шляхом зарахування вимог у капітал найбільше підходить для великих корпорацій та банків, що входять до складу

промислово-фінансових груп або знаходять інвесторів, зацікавлених у придбанні. Якщо банк не знаходить інвестора, зацікавленого у придбанні конкретного підприємства, то він, по-перше, делегує своїх представників у наглядову раду акціонерного товариства, а по-друге, призначає керуючих на ключові посади (правління, бухгалтерія). Передумовою для використання механізму обміну боргу на капітал є прийняття банком у заставу ключових активів позичальника або пакета акцій. Без ключових активів підприємство та група, до якої воно належить, не зможе вести бізнес. Обмін боргу на участь в капіталі є привабливою альтернативою банкрутству компанії. Регулятори (Національний банк та Комісія з цінних паперів та фондового ринку) повинні регламентувати такі операції, дозволяючи їх проводити лише життєздатним підприємствам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болгар Т.М. Вплив наслідків «очищення» банківської системи України на її діяльність. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2017. Вип. 1(49). С. 231–237.
2. Бородкін О.В., Ющенко С.Г. Переведення боргу в капітал: можливості та перспективи. Юридична Газета. 2016. № 33(531). С. 24–25.
3. Крук А.М. Конверсія зобов'язань на внески до статутного капіталу: закордонний досвід Польщі та можливості проведення на Україні. Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка». Вип. 14. С. 213–220.
4. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Стратегічні підходи до управління ризиками функціонування нежиттєздатних банків і обслуговування проблемних активів. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2014. № 10(163). С. 40–45.
5. Прийдун Л.М. Особливості виникнення кредитного ризику в сучасних умовах та управління проблемною заборгованістю. Світ фінансів. 2017. № 3. С. 39–48.
6. Про затвердження Положення про встановлення ознак фіктивності емітентів цінних паперів та включення таких емітентів до списку емітентів, що мають ознаки фіктивності: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 10 липня 2015 року № 980. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0861-15>.
7. Слобода Л.Н., Дунас Н.О. Напрями вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період. Вісник Національного банку України. 2011. № 4. С. 46–51.
8. Три клана Фонда гарантування: хто і як ділитимуться банками. URL: <http://zerkalo.mk.ua/novini/tri-klana-fonda-garantirovaniya-kto-i-kak-delit-imushchestvo-bankov.html>.
9. Як закрити кредит в банку з тимчасовою адміністрацією (факторинг). Mayorov Group. URL: www.mayorovgroup.com.ua.
10. Comparing business regulation for domestic firms in 190 economies. Doing Business 2018. A World Bank Group Flagship Report. 15th Edition. URL: www.doingbusiness.org.
11. Corporate Finance Manual. HMRC internal manual. HM Revenue & Customs. Published: 16 April 2016. Updated: 4 August 2017. URL: www.gov.uk/hmrc-internal-manuals/corporate-finance-manual.
12. Daniel J., Garrido J.M., Moretti M. Debt Equity Conversions and NPL Securitization in China: Some Initial Considerations. IMF. April 26, 2016. URL: <https://www.imf.org/en>.

УДК 336.6

Житар М.О.*заступник директора
навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України***Зелінська В.С.***здобувач вищої освіти
навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України*

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ ТА УПРАВЛІННЯ НИМ: ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану формування інвестиційного портфеля банків України та управління ним, а також проблемам активізації цього виду діяльності. Запропоновано п'ять груп проблем участі вітчизняних банків в інвестиційних процесах.

Ключові слова: банк, інвестиції, інвестиційний портфель, кредитно-інвестиційний портфель, цінні папери.

Житарь М.О., Зелинская В.С. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВ УКРАИНЫ И УПРАВЛЕНИЯ ИМ: ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ

Статья посвящена анализу современного состояния формирования инвестиционного портфеля банков Украины и управления им, а также проблемам активизации этого вида деятельности. Предложены пять групп проблем участия отечественных банков в инвестиционных процессах.

Ключевые слова: банк, инвестиции, инвестиционный портфель, кредитно-инвестиционный портфель, ценные бумаги.

Zhytar M.O., Zelins'ka V.S. ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF FORMATION AND MANAGEMENT OF THE INVESTMENT PORTFOLIO OF BANKS OF UKRAINE: PROBLEM ASPECTS

The article is devoted to the analysis of the current state of formation and management of the investment portfolio of Ukrainian banks, as well as the problems of activating this type of activity. Five groups of problems of participation of domestic banks in investment processes are offered.

Key words: bank, investments, investment portfolio, credit and investment portfolio, securities.

Постановка проблеми. В українських банках інвестиційні операції паперами за значимістю та розмірами посідають друге місце серед активних операцій банку після кредитування. Хоча надання кредитів залишається основною функцією банків, все частіше менеджмент переглядає структуру активів з метою збільшення питомої ваги інвестиційного портфеля в сукупних активах. Такі структурні зрушення обумовлені двома групами факторів. З одного боку, це недоліки, які притаманні кредитним операціям (кредити – найбільш ризикова частина активів банку, які мають низьку ліквідність і не можуть бути швидко повернуті тоді, коли банку необхідні кошти); з іншого боку, портфель цінних паперів виконує низку важливих функцій, що і спонукає банки до перегляду структури активів на його користь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування та розвитку фондового ринку, управління та формування інвестиційним портфелем розглядаються на теоретичному та методологічному рівнях у фундаментальних роботах таких вітчизняних вчених, як М.Ю. Алексєєв, Б.І. Альохін, В.Н. Амітан, А.І. Амоша, О.І. Береславська, Т.А. Васильєва, О.В. Васюренко, О.Д. Вовчак, Н.І. Волкова, М.О. Житар, Л.А. Ключко, М.О. Кужелев, Б.Л. Луців, О.В. Пернарівський, Л.О. Приємостка, Б.В. Самородов, І.О. Школьник, та таких зарубіжних науковців, як Т.Дж. Уотш, К. Паррамоу, В. Шарп, Г. Александер, Г. Марковіц, Е. Хербест.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану формування інвестиційного портфеля банків України та управління ним, а також виявленні проблемних аспектів цього виду діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні діяльність, пов'язана з інвестиціями, реа-

лізується через налагоджену систему фінансових інститутів, але ключову роль тут відіграє банківська система. Займаючись кредитно-інвестиційною діяльністю, банки виходять на інвестиційний ринок як особливі суб'єкти, які виконують не стільки роль інвестора, скільки роль посередника, який акумулює на ринку тимчасово вільні грошові кошти фізичних і юридичних осіб та трансформує їх у кредитні ресурси інвестиційного призначення. Участь банків в інвестиційних процесах сприяє рівномірному розподілу фінансових ресурсів між різними сферами підприємницької діяльності.

Розмір інвестиційних ресурсів банків на інвестиційному ринку характеризується насамперед величиною кредитно-інвестиційного портфеля як основної складової активів банку і показника напрямів його діяльності щодо отримання доходу. Економічною основою нарощування кредитно-інвестиційного потенціалу банківської системи є валові заощадження [1].

Так, динаміка сукупних активів протягом останніх восьми років відчувала динамічний ріст (табл. 1, рис. 1). Незважаючи на істотне уповільнення збільшення величини банківських активів до 2010 р., з початку кризи банки наростили їх величину на 111,1%.

Загалом за загального зростання сукупних активів банків їх вкладення в цінні папери збільшувались меншими темпами. Найбільший темп росту спостерігався в січні 2011 р., коли він становив 212,4%.

У 2010-х рр. спостерігається динаміка до зниження вкладень в цінні папери, що пов'язане як з несприятливими політичними та макроекономічними умовами, так і з антикризовою політикою в банківській сфері, пов'язаній з використанням всіх

резервів для підвищення стабільності, надійності та ефективності. Однак вже з січня 2011 р. темпи зростання вкладень у цінні папери помітно прискорилися і склали 93,97 млрд. грн.; до початку 2012 р. цей показник склав 104,11%, 2014 р. – 186,85%. Це стало результатом пошуку банками ефективного розміщення грошових ресурсів в умовах потепління щодо виходу з кризи. В результаті у III кварталі 2017 р. частка цінних паперів у портфелі активів банків склала 20,97% (рис. 1).

Незважаючи на помітні темпи зростання вкладень банків у цінні папери, їх питома вага у складі активів банків за 2010–2017 рр. мала позитивну тенденцію, що дає право стверджувати, що вітчизняні банки приділяють увагу інвестиційній діяльності, але традиційні операції та послуги залишаються пріоритетними.

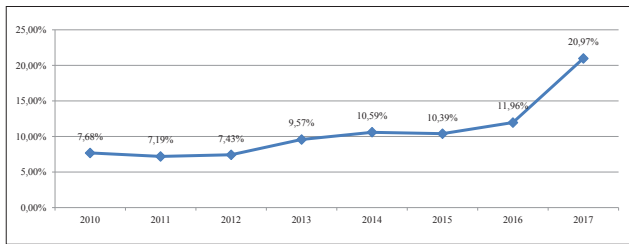


Рис. 1. Питома вага інвестицій у цінні папери у складі активів банків України

Найменший обсяг інвестицій в активах банків спостерігався у 2011 р., коли він становив 7,19%, а найбільший – у 2017 р., коли він займав п'яту частину обсягу активів.

Кредитно-інвестиційний портфель (КІП) є основним показником, який дає змогу більш повно охарактеризувати діяльність банків у сфері інвестиційного кредитування. У табл. 2 представлено Топ-10 українських банків, що мають найбільші обсяги цінних паперів у структурі кредитно-інвестиційного портфеля у червні 2017 р.

Станом на червень 2017 р. вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції по банківській системі становили 352 197 млн. грн., а на аналізова-

них нами 10 банків припадають 141 984,4 млн. грн., що становить 40,3% від загальних вкладень у цінні папери. У III кварталі сукупна частка державних цінних паперів у чистих активах банків не змінилася (26,2% з нарахованими доходами). Зростання ОВДП в активах банків компенсоване зменшенням обсягу депозитних сертифікатів НБУ на 16,8 млрд. грн., або на 31,4%. У структурі чистих активів кредити бізнесу та населенню зросли на 0,4 в. п. та 0,3 в. п. за квартал відповідно [3]. Структура чистих активів представлена на рис. 2.

Як бачимо, на інші цінні папери припадає не більше 1–2%, найбільша частка, як і зазначалось, припадає на кредити фізичним особам (ФО) та юридичним особам (ЮО): у 2013 р. вона становить 62,1%, а у 2017 р. – 42,0%. Це пояснюється тим, що зросли обсяги цінних паперів у структурі чистих активів.

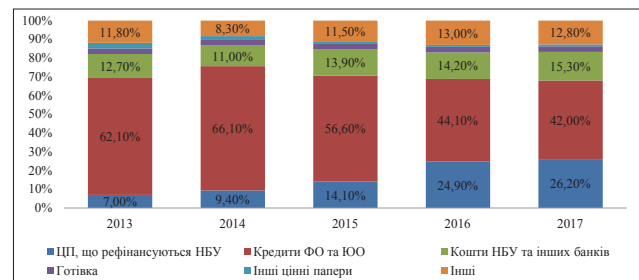


Рис. 2. Структура чистих активів сектору за складовими за 2013–2017 рр. [3]

Більш детальний аналіз показав, що участь українських банків в операціях на ринку цінних паперів нерівнозначна. Зберігається тенденція, що найбільш активно на ринку цінних паперів працюють банки 1-ї групи, в яку входять найбільш великі за розміром активів і власного капіталу банки, такі як «Перший Український Міжнародний банк», «Райффайзен Банк Аваль», «Укрсоцбанк», «Промінвестбанк», а також державні банки, такі як «Ощадбанк», «Укресімбанк», «Укргазбанк» [4]. Найбільший показник за першою групою банків спостерігався на початку 2014 р., коли він склав 78,6%. Найменші показ-

Таблиця 1

Активи банків України на кінець 2010 р. – III квартал 2017 р., млрд. грн. [58]

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	III кв. 2017 р.
Кількість банків	175	175	174	180	145	117	96	88
Активи банків	1 090	1 212	1 264	1 409	1 477	1 571	1 737	1 756
Цінні папери в портфелях банків	83,7	87,14	93,97	134,87	156,39	163,15	207,7	368,26

Таблиця 2

Топ-10 українських банків, що мають найбільші обсяги цінних паперів у структурі КІП станом на червень 2017 р, млн. грн. [2]

Банк	КІП	Міжбанківські кредити	Комерційні кредити	Цінні папери	Частка, %
«Приватбанк»	333 700,41	50,00	225 937,71	107 712,70	32,28
«Райффайзен Банк Аваль»	59 526,3	266,66	46 263,77	12 995,87	21,83
«ОТП Банк»	28 205,55	342,58	22 934,06	4 928,91	17,47
«Альфа-Банк»	35 834,43	267,31	32 262,21	3 304,91	9,22
«Міжнародний Інвестиційний Банк»	5 302,55	0,00	2 337,15	2 965,40	55,92
«Кредобанк»	10 150,97	28,00	7 195,60	2 927,37	28,84
«ІНГ Банк Україна»	8 785,08	9,83	6 275,19	2 500,06	28,46
«Укрсоцбанк»	39 674,83	833,52	36 592,43	2 248,88	5,67
«Правексбанк»	2 396,57	155,51	739,95	1 501,11	62,64
«Universal Bank»	4 604,82	0,00	3 705,63	899,19	19,53

ники, як правило, припадають на 4 групи банків і складають в середньому близько 5%. Із загального числа діючих на початок 2017 р. банків 33 банки не мали інвестицій в цінні папери, і всі ці банки входять в 3 і 4 групи.

На рис. 3 представлена динаміка значень нормативів Н11 та Н12 банками України протягом 2010–2017 рр.

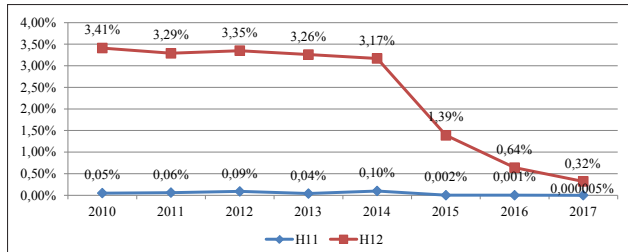


Рис. 3. Динаміка значень нормативів Н11 та Н12 по банківській системі за 2010–2017 рр. [5]

Протягом аналізованого періоду значення нормативу інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (Н11) має тенденції до зменшення від 0,05% до 0,000005% і жодного разу не перевищує достатнє значення. Норматив загальної суми інвестування (Н12) також знижується, а у 2017 р. становить 0,32%, коли у 2010 р. він дорівнював 3,41% і також не перевищує достатнього значення. Хоча економічні нормативи Н11 та Н12 не перевищують достатніх значень, але це не пояснює ситуацію окремо по кожному банку, проте це свідчить про мінімізацію ризиків банками під час здійснення інвестиційної діяльності.

Проведений аналіз підтвердив, що сьогодні особливо гостро постає проблема активізації інвестиційної діяльності. Банківська система України протягом останніх декількох років знаходиться у кризовому стані, що зумовлене сировинною моделлю розвитку національної економіки, постійним дефіцитом довгострокових банківських ресурсів, диспропорціями банківських балансів та неефективними діями монетарного регулятора, що, зрештою, призвело до трикратної девальвації гривні, вразливості банків та їхніх клієнтів до валютних шоків.

У звіті «Глобальний індекс конкурентоспроможності 2016–2017» Україна посідає останнє місце серед 138 держав за показником «Надійність банків», 116 місце за показником «Доступність фінансових послуг» та 112 місце за показником «Легкість доступу до кредитів» [6].

Так, проблеми участі вітчизняних банків в інвестиційних процесах значною мірою пов'язані зі специфікою становлення та розвитку банківського сектору в Україні, що визначає необхідність аналізу участі банків в інвестуванні економіки у взаємозв'язку з процесом формування банківської системи України. Виходячи з цього, вважаємо доцільним виділити такі групи проблем.

Перша група проблем пов'язана з дослідженням макроекономічних умов і чинників зміни характеру інвестиційної діяльності, основних напрямів розвитку банківської системи і кредитного ринку, виявлення причин і наслідків інвестиційної кризи в Україні. Нині макроекономічна ситуація не сприяє активній інвестиційній діяльності банків, що зумовлене слабкою конкурентоздатністю значної частини вітчизняних підприємств. Інфляція витрат, деформуючи структуру ціни, підвищуючи ресурсну складову, викликає зростання цін. Крім того, негативно

позначаються на процесах інвестування неплатежі, що порушують нормальний відтворювальний цикл.

Підтвердженням цього є Інфляційний Звіт НБУ за жовтень 2017 р., де, згідно з даними НБУ, споживча інфляція прискорилася до 16,4% р/р у вересні 2017 р. (із 13,5% у травні 2017 р.). Базова інфляція прискорилася до 7,7% р/р у вересні (порівняно з 6,5% р/р у травні) внаслідок посилення впливу вторинних ефектів від підвищення цін на сирі продукти, збільшення виробничих витрат, а також пошавлення споживчого попиту. Небазова інфляція також прискорилася та становила 25,7% р/р у вересні (20,7% р/р у травні), хоча очікувалося її незначне уповільнення. Це насамперед зумовлене вищими темпами зростання цін на сирі продукти [7].

Друга група проблем залежить від характеру та обсягу сформованої ресурсної бази. Нині банкам ще не вдалося залучити значні обсяги довгострокових ресурсів, що гальмує інвестиційну активність банків. Сьогодні більшість банків не має у своєму розпорядженні достатньої власної бази для великих і надійних інвестиційних вкладень.

Тому важливими проблемами активізації інвестиційної діяльності банків є вкрай низькі розміри власного капіталу багатьох українських банків, незадовільна структура і якість пасивів, їх переважаючий короткостроковий характер, незбалансованість структури активів і пасивів.

Так, на кінець 2017 р. загальний розмір капіталу банків становить 170 389 млн. грн. (13,28%) від усього обсягу пасивів. В Україні суттєве нарощування капіталу банків за ринкових умов не відбувається і через те, що рентабельність банківського капіталу є невисокою і становить 1,31% на кінець 2017 р. Варто зауважити, що близько 90% усієї потреби в грошових ресурсах для активних операцій банків, зокрема інвестицій, покривається за рахунок залучених коштів, основну частину яких становлять депозити. Водночас у структурі зобов'язань кошти корпорацій та населення за III квартал 2017 р. зросли на 1,0 в. п. до 76,2%.

Третя група проблем залежить від створення сприятливих умов для здійснення банками інвестицій, що тісно пов'язане з макроекономічною політикою держави. До головних засобів або інструментів державного регулювання банківської інвестиційної діяльності належать правові інструменти (закони і законодавчо-нормативні акти) та економічні інструменти (важливі грошово-кредитної політики; важелі податкової політики; використання іноземних інвестицій, портфельні інвестиції; державні гарантії тощо).

Державне регулювання банківського фінансового інвестування набирає все чіткіших форм і методів, а також має всі перспективи дієво впливати на ефективність банківських інвестицій. Однак в державі практично відсутні механізми, які б чітко регулювали спільну діяльність банків та держави у сфері інвестування, а також розподіл між державою та комерційними банками ризиків за довгострокових інвестицій [8].

Так, найвагомішу частку капітальних інвестицій (96,7% загального обсягу) освоєно в матеріальні активи, з яких у будівлі та споруди спрямовані 48,4% усіх інвестицій, у машини, обладнання та інвентар і транспортні засоби – 44,3%. У нематеріальні активи вкладені 3,3% загального обсягу капітальних інвестицій. На капітальний ремонт активів спрямовані 25,6 млрд. грн. капітальних інвестицій (7,8% від загального обсягу).

Відповідно, з огляду на слабкий інвестиційний потенціал виникає четверта група проблем, а саме низька активність банків у фінансуванні інвестиційної діяльності. Згідно з даними НБУ більшість банківських інвестицій сьогодні здійснюється у формі інвестиційних кредитів. Так, питома вага кредитів інвестиційного характеру в складі кредитного портфеля банків має досить незначну частку порівняно з обсягами коштів, які надаються з метою фінансування поточної діяльності [9].

Існує й п'ята група проблем, які пов'язані з недостатнім асортиментом інвестиційних продуктів банків України. Аналіз показує, що продукти інвестиційного банкінгу здебільшого розвинуті у найбільших і великих банках, які обслуговують різні категорії клієнтів, а саме корпоративних, індивідуальних клієнтів, фінансово-кредитні установи, місцеві органи влади (з питань супроводження емісії муніципальних цінних паперів). Разом з інвестиційним кредитуванням та вкладенням коштів у корпоративні цінні папери банки цих груп здійснюють андеррайтинг, виконують функції зберігача цінних паперів, здійснюють брокерське та дилерське обслуговування, а також низку послуг щодо супроводу інвестиційної діяльності клієнтів.

Малі та середні банки, як правило, здійснюють інвестиційне кредитування, а також брокерську, дилерську діяльність та функції зберігача цінних паперів. Таку ситуацію можна пояснити тим, що банки цих груп володіють набагато меншими ресурсними та організаційними можливостями порівняно з найбільшими та великими банками, а також відсутністю у них ліцензій на здійснення таких послуг та, відповідно, кваліфікованих спеціалістів у сфері інвестиційного банкінгу.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз підтвердив, що проблемами, які створюють перешкоди на шляху активізації банківської діяльності в інвестиційному процесі, є низька капіталізація банківської системи загалом, існування значної кількості дрібних банків. Так, згідно з даними НБУ, на 20 найбільших банків припадає 91,1% чистих активів, тоді як на решту 68 – лише 8,9%. Позиції державних банків поступово укріплюються. За III квартал їхня частка в активах зросла на 0,4 в. п. унаслідок докапіталізації «Приватбанку» і, відповідно, в депо-

зитах ФО. Це викликане необхідністю несення емітентами суттєвих витрат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів; низьким рівнем інвестиційної привабливості більшості емітентів та їхніх інвестиційних проектів; слабкими можливостями вітчизняних банків і підприємств щодо виходу на зовнішні фінансові ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляхова О.О., Шокало Т.П. Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні. Економічний часопис – XXI. Гроші, фінанси і кредит. 2011. № 5–6. С. 58–61.
2. Офіційний сайт Finance.ua про гроші. URL: <https://finance.ua/>
3. Огляд банківського сектору: Національний банк України. 2017. № 5. С. 1–12. URL: <https://bank.gov.ua/43970>.
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://bank.gov.ua>.
5. Значення економічних нормативів в цілому по системі: Національний банк України. 2010–2017 рр. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/&cat_id=3479859.
6. Пурій Г.М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України. Фінансовий простір. 2017. № 3(27). С. 41–47. URL: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1703/17pgmbsu.pdf>.
7. Інфляційний звіт: Національний банк України. Жовтень 2017. С. 64. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/21>.
8. Вовчак О.Д. Банківська інвестиційна діяльність в Україні. Кредитвест. 2006. № 11. С. 20–22.
9. Пшик Б.І., Печенко О.О. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2014. Вип. 2. С. 24–32. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2014_2_5.
10. Кужелев М.О., Житар М.О. Фінансова гнучкість прийняття рішень в інвестиційній діяльності банків: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 176 с.
11. Житар М.О. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в умовах фінансової нестабільності економіки України. Економіка і організація управління. 2016. № 1(21). С. 93–101.
12. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і перспективи розвитку: монографія. Суми: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС НБУ, 2008. 348 с.
13. Самородов Б.В., Азаренкова Г.М., Мельниченко О.В. Моніторинг показників діяльності банку для підвищення його кредитоспроможності. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 12(162). С. 356–368.
14. Береславська О.І. Діяльність банків на ринку цінних паперів України. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2016. № 2. С. 21–30.

УДК 338.28:330.322:330.131.7

Жуков В.В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ ТА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ПІД ЧАС ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

У статті досліджено методи аналізу чутливості результатів та аналізу ризиків. Ці методи застосовуються під час планування інвестицій. Проаналізовано альтернативні методи аналізу та можливість підвищення якості оцінювання інвестиційних проектів за допомогою методів логічного аналізу. Проаналізовано, а також описано сучасні методи оцінювання інвестиційних пропозицій та можливості їх застосування.

Ключові слова: інвестиційний проект, методи, ризики, невизначеність, ефективність інвестиційного проекту.

Жуков В.В. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА РИСКОВ И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье исследованы методы анализа чувствительности результатов и анализа рисков. Эти методы используются при планировании инвестиций. Проанализированы альтернативные методы анализа и возможность повышения качества оценки инвестиционных проектов при помощи методов логического анализа. Проанализированы, а также описаны современные методы оценки инвестиционных предложений и возможности их использования.

Ключевые слова: инвестиционный проект, методы, риски, неопределенность, эффективность инвестиционного проекта.

Zhukov V.V. FEATURES OF CONSIDERATION OF THE RISKS AND UNCERTAINTIES IN THE EVALUATION OF INVESTMENT PROJECTS

The article describes the methods of sensitivity analysis and risk analysis. These methods are used when planning the budget. Analysis of alternative methods of analysis and the opportunity to improve the quality of evaluation of investment projects using logical analysis. Analyzed and described modern methods for evaluating investment proposals and possibilities of their use.

Key words: investment project, methods, risks, uncertainty about the effectiveness of the investment project.

Постановка проблеми. Особливості врахування ризиків та невизначеності під час оцінювання інвестиційних проектів, що розглядаються нижче, безпосередньо застосовуються під час планування інвестицій, оскільки вони дають змогу не тільки одержати оптимальний результат, але й виявити різні можливі варіанти інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання врахування ризиків та невизначеності під час оцінювання інвестиційних проектів розглянуто в працях вітчизняних та зарубіжних учених. Серед них слід виділити таких, як А.А. Пересада, Т.В. Майорова, О.О. Ляхова, Д.А. Рябих, Л.М. Сатир, І.М. Волков, Ю.Ф. Бріггем, Г. Арнольд, М. Бреннан, Г. Мотт, Д. Уотсон, Е. Хед, Д. Фіш, С. Твінн, М.Ф. Хілл, Ф. Фі [2–16].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас слід відзначити недостатній розвиток методологічних положень щодо створення та застосування комплексних методів і підходів до оцінювання економічної ефективності інвестиційних проектів.

Мета статті полягає у вивченні теоретичних аспектів методів та підходів до оцінювання економічної обґрунтованості та ефективності інвестиції; аналізі теоретичного матеріалу; дослідженні сучасного стану проблеми та її економічного значення; наданні пропозицій щодо використання методів оцінки ефективності інвестиційної пропозиції під час фінансування реальних інвестиційних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рішення щодо інвестицій належать, мабуть, до найбільш важливих і складних, які приймаються вищими керівниками компаній, оскільки:

- стосуються надзвичайно великих капітальних витрат;
- як правило, впливають протягом тривалого періоду;

– використовуються для досягнення стратегічних цілей діяльності компанії;

– характеризуються високим рівнем невизначеності результатів інвестування, оскільки ґрунтуються на прогнозованих значеннях показників діяльності компанії в майбутньому і часто потребують суб'єктивної оцінки перспектив.

Як правило, інформація про потенційні проекти, що потребують фінансування, розглядається інвесторами шляхом вивчення інвестиційних пропозицій ініціаторів проектів. Аналіз поняття «інвестиційна пропозиція» представлено в табл. 1.

В разі прийняття рішень щодо інвестицій враховуються різні показники, що характеризують результати інвестицій, можливі в майбутньому. До таких показників належать визначеність, ризик, невизначеність.

На думку Г. Арнольда [4, с. 99], керівництво компанії нечасто має точні прогнозовані дані щодо майбутніх доходів, які будуть одержані в результаті інвестування. Точніші дані можна одержати за результатами оцінки діапазонів можливих надходжень і матеріальних витрат.

Прийняття рішень щодо інвестицій в умовах ризику та невизначеності є процесом, в якому прогнозуються значення кількох різних критеріїв, що характеризують кожний варіант інвестицій за умов відомої ймовірності практичного здійснення кожного варіанта.

До найбільш поширених методів оцінки фінансової життєздатності інвестиційних проектів належить метод визначення періоду окупності інвестицій, метод визначення середньої облікової норми прибутку на вкладений капітал, метод визначення чистої дисконтованої вартості і метод визначення внутрішньої норми прибутку [6, с. 29].

За допомогою методу визначення періоду окупності інвестицій компанія може визначити тривалість

періоду часу, необхідного для компенсації витрат, пов'язаних з початковими інвестиціями [7, с. 39]. У цій же праці Г. Мотта стверджується, що простота є основною перевагою цього методу, оскільки, згідно з методом, визначається кількість років, протягом яких очікується компенсація витрат, пов'язаних із початковими інвестиціями. На думку Д. Уотсона та Е. Хеда [8, с. 115], перевагами цього методу є:

- простота застосування, а також те, що метод забезпечує керівництву компанії можливість вибору певних принципів фінансового обліку;

- можливість часткового врахування ризику завдяки припущенню, що коротший період окупності інвестицій є переважним порівняно з тривалішим періодом.

Деякі аналітики стверджують, що метод є зручним для застосування в умовах, коли вимагається обмеження фінансових засобів для інвестицій, але зазначають, що метод має два основні недоліки:

- не враховує зміну вартості коштів з часом;
- дає перевагу проектам з меншим періодом окупності інвестицій порівняно з проектами з більшими періодами окупності; крім того, у ході прийняття рішень враховуються надходження коштів, які виникають протягом періоду окупності, водночас ігноруються надходження коштів за межами цього періоду [9, с. 68].

Деяких обмежень можна уникнути, застосовуючи метод визначення дисконтованої окупності інвестицій. Цей метод подібний до попереднього, але всі майбутні надходження і витрати коштів визначаються та уточнюються відповідно до поточних умов. Метод визначення дисконтованої окупності інвестицій дає змогу встановити тривалість періоду окупності за збереження поточного курсу долара. Найвищий пріоритет має проект з найкоротшим періодом дисконтованої окупності.

Метод визначення дисконтованої окупності інвестицій має перевагу перед простим методом визначення окупності, оскільки враховує зміну вартості коштів з часом. Однак залишається недолік попереднього методу, який полягає в тому, що не враховуються кошти, які створюються за межами періоду окупності.

Іншим привабливим методом (але не без недоліків) прийняття рішень за бюджетного планування довгострокових інвестицій є метод визначення середньої облікової норми прибутку на вкладений капітал ARR [10, с. 61]. Деякі автори [4, с. 231; 8, с. 117] вважають, що цей показник є не чим іншим як показником «прибутку на вкладений капітал» ROCE або «доходу на інвестований капітал» ROI, але під іншою назвою. Існують різні визначення середньої

облікової норми прибутку на вкладений капітал, але в будь-якому разі цей показник визначається як відношення середнього облікового прибутку до середньої облікової суми інвестицій [11, с. 245].

Згідно з цим методом інвестиції є прийнятними, якщо значення середньої облікової норми прибутку на вкладений капітал перевищує задане значення. Порівнюючи цей метод з методом визначення періоду окупності інвестицій, можемо зробити висновок [8, с. 121], що за методом визначення середньої облікової норми прибутку на вкладений капітал всі надходження коштів вважаються такими, що зростають протягом періоду існування інвестиційного проекту, а прийнятність проекту визначається порівнянням середньої облікової норми прибутку на вкладений капітал з мінімальною ставкою дохідності, необхідною для схвалення інвестиційного проекту.

Суттєвим недоліком цього методу є те, що середня облікова норма прибутку на вкладений капітал є не економічним показником, а співвідношенням двох облікових чисел, яке не можна порівнювати з показниками прибутку на вкладений капітал, які використовуються, наприклад, на фінансовому ринку.

Крім того, як і метод визначення періоду окупності інвестицій, метод визначення середньої облікової норми прибутку на вкладений капітал не враховує зміну вартості коштів з часом, про що у статті Ф. Хілла та Ф. Фі [12, с. 467] зазначається, що основний недолік методу зумовлений особливостями вибору визначень, які характеризують прибутки та активи [13, с. 1723].

Чиста дисконтована вартість NPV є показником, який безпосередньо характеризує створення цінності і дає змогу здійснювати вибір, а також який показує, чи можливе досягнення заданого показника мінімальної дохідності, наприклад, вартості капіталу, протягом економічно доцільного періоду реалізації пропозиції про інвестування. Однак Д. Уотсон та Е. Хед [8, с. 189] стверджують, що за методом визначення чистої дисконтованої вартості цільова ставка прибутку на капітал або вартість капіталу використовується для зведення всіх надходжень і витрат коштів до поточних надходжень і витрат, а також порівнюється поточна сума всіх надходжень коштів з поточною сумою всіх витрат коштів, тому чиста дисконтована вартість є дисконтованою сумою надходжень коштів, за винятком дисконтованої суми витрат.

Якщо чиста дисконтована вартість позитивна, то існує можливість одержання доходу, який перевищує задане значення, отже, створюється економічна цінність. Крім того, коли існує необхідність вибору одного зі взаємно несумісних інвестиційних проектів,

Таблиця 1

Аналіз поняття «інвестиційна пропозиція»

Автор	Визначення
Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1]	Результат техніко-економічного дослідження інвестиційних можливостей, на підставі яких приймається рішення про реалізацію інвестиційного проекту, оформлений у вигляді пропозиції щодо ініціювання інвестиційного проекту.
І.М. Волков [2, с. 34]	Сукупність об'єктів інвестування в усіх формах, таких як, зокрема, основні фонди, що знову створюються або реконструюються, оборотні кошти, цінні папери, науково-технічна продукція, майнові та інтелектуальні права.
Ю.Ф. Брігхем [3, с. 51]	Документ, що підготовлений спонсором нового інвестиційного проекту для потенційних інвесторів та кредиторів, у якому має бути зазначено характер проекту, обсяги фінансування, що необхідні для його реалізації, та план своєчасного погашення відсотків та основної суми інвестицій.
Г. Арнольд [4, с. 44]	Документ, який призначений для ознайомлення потенційних інвесторів з ідеями власника та перспективами розвитку бізнесу та в якому має бути зазначено терміни реалізації проекту, очікуваний результат та вартість.
М. Бреннан [5, с. 26]	Документально оформлена інформація про проект, умови участі сторін у його фінансуванні та реалізації, ризики, а також умови розподілу прибутку.

правило прийняття рішення просте: визначте чисту дисконтовану вартість для кожного альтернативного варіанта і виберіть проект з найбільшою позитивною чистою дисконтованою вартістю [8, с. 125]. Неприйнятність негативної чистої дисконтованої вартості пояснюється тим, що [9, с. 71]:

- проект призводить до втрат порівняно з інвестиціями на фондовому ринку;
- проект забезпечує менший дохід порівняно з доходом, можливим для подібного рівня ризику на фондовому ринку;
- проект не створює достатні надходження коштів для компенсації фінансових витрат, необхідних для здійснення проекту.

Переваги цього методу такі:

- метод є досить зрозумілим;
- на відміну від методу визначення періоду окупності інвестицій та методу визначення дисконтованої окупності інвестицій, метод визначення чистої дисконтованої вартості враховує суми надходжень за межами періоду окупності інвестицій;
- метод дає змогу кількісно оцінити збільшення акціонерної власності, можливе внаслідок інвестицій з урахуванням ризику.

На думку інших авторів статті [8, с. 126], перевагами методу є те, що він:

- ґрунтується на визначенні надходжень коштів і враховує зміну вартості коштів з часом;
- розглядає надходження коштів, а не обліковий прибуток;
- враховує всі суттєві надходження коштів протягом періоду здійснення інвестиційного проекту.

Недоліком методу є труднощі зіставлення чистої дисконтованої вартості з будь-якими іншими контрольними показниками.

Незважаючи на те, що метод визначення чистої дисконтованої вартості часто застосовується для оцінки інвестиційних проектів, він не дає відповіді на всі питання, пов'язані з економічною привабливістю капітальних витрат [8, с. 129]:

- існують труднощі у визначенні надходжень і витрат коштів протягом періоду здійснення проекту, які необхідні для визначення чистої дисконтованої вартості;
- за умов обчислення чистої дисконтованої вартості вважається, що не тільки вартість капіталу компанії відома, але й те, що вартість капіталу компанії залишається незмінною протягом періоду здійснення інвестиційного проекту.

Внутрішня норма прибутку (IRR) є дисконтною ставкою, за якої чиста дисконтована вартість проекту дорівнює нулю. Однак існують деякі труднощі врахування дисконтованих надходжень коштів, оскільки:

- визначаються надходження і витрати коштів протягом періоду здійснення проекту;
- можуть виникнути труднощі в ході встановлення вартості капіталу компанії;
- вартість капіталу компанії може змінитися протягом періоду впровадження проекту.

Термін «внутрішня норма прибутку (IRR)» є іншою дефініцією доходу на капітал, вкладений у проект. За методом визначення внутрішньої норми прибутку прийнятними є всі незалежні інвестиційні проекти, в яких внутрішня норма прибутку перевищує вартість капіталу компанії або заданий дохід [8, с. 131]. Проекти, що забезпечують найбільшу норму прибутку, вважаються більш привабливими порівняно з проектами з меншою внутрішньою нормою прибутку. Прийнятними для фінансування є тільки проекти з внутрішньою нормою прибутку,

яка перевищує вартість капіталу компанії. Прийнятними є тільки проекти з внутрішньою нормою прибутку, яка становить не менше заданої граничної норми доходу [9, с. 79]. Вважається, що якщо чиста дисконтована вартість за проектом поступово зменшується за умов збільшення дисконтної ставки, то метод визначення внутрішньої норми прибутку забезпечує такі самі результати, як і метод визначення чистої дисконтованої вартості.

Внутрішню норму прибутку можна порівнювати з доходом від акцій або облігацій і з доходом від інших інвестицій. Внутрішню норму прибутку можна також використовувати для визначення оптимального бюджету інвестицій, визначаючи пріоритетність кожного проекту згідно з його внутрішньою нормою прибутку і порівнюючи проекти за граничними витратами на капітал.

Можна порівняти метод визначення чистої дисконтованої вартості з методом визначення внутрішньої норми прибутку. Рівні пріоритету взаємно несумісних проектів, визначені за цими методами, можуть відрізнятися [8, с. 136]. У зв'язку з цим метод визначення чистої дисконтованої вартості необхідно переважно застосовувати:

- в разі порівняння проектів;
- якщо надходження коштів згідно з проектом відрізняються від звичайних надходжень;
- якщо дисконтна ставка змінюється протягом періоду здійснення проекту.

Крім того, іноді проект має негативний потік коштів не тільки на початку, але й наприкінці періоду здійснення проекту, тому внутрішня норма прибутку може бути різною.

Рішення, одержані згідно з розглянутими методами, ґрунтуються на прогнозованих консервативних варіантах надходжень коштів. Всі методи ґрунтуються на припущенні, що надходження коштів є визначеними. Для будь-якого варіанта інвестицій можна розробити прості фінансові моделі, які дають змогу визначити щорічні надходження або витрати коштів [7, с. 45]. Кожна інвестиція є ефективною, якщо вона створює дохід, який перевищує суму інвестиції. Крім того, більшість авторів дійшла загального висновку, що тільки метод визначення чистої дисконтованої вартості дає змогу приймати рішення, що забезпечують максимальну акціонерну власність.

Однак більшість проблем підприємства, пов'язаних з управлінням фінансовою діяльністю, включаючи управління інвестиціями, залишається невирішеною внаслідок невизначеності, яка зумовлена відсутністю достатньої попередньої інформації, необхідної для прийняття рішень. Відсутність будь-якої можливості прогнозувати майбутні події та параметри суттєво впливає на правильність оцінки ефективності інвестиційних проектів і знижує імовірність прийняття правильних рішень щодо інвестицій.

Результати нещодавніх розробок у галузі наукових методів управління сильно впливають на методи бюджетного планування інвестицій, а особливо завдяки поширеному застосуванню комп'ютерних засобів для аналізу управління фінансовою діяльністю. Методи аналізу чутливості результатів та аналізу ризиків, що розглядаються нижче, безпосередньо застосовуються під час бюджетного планування інвестицій, оскільки ці методи дають змогу не тільки одержати оптимальний результат, але й виявити різні можливі варіанти інвестування.

Компанії, застосовуючи прості методи прийняття рішень під час бюджетного планування інвестицій,

зокрема метод визначення чистої дисконтованої вартості, застосовують також кілька методів аналізу ризиків, наприклад методи аналізу чутливості результатів, деревовидну схему прийняття рішень і методи моделювання.

Існують кілька методів, які дають змогу враховувати ризики та невизначеності під час прийняття рішень щодо інвестицій [15–17].

1) Методи аналізу з визначенням категорії ризику.

2) Методи аналізу ризиків на основі середньозваженої вартості капіталу WACC, моделі визначення вартості капітальних активів CAPM і теорії арбітражного ціноутворення АРТ.

3) Методи аналізу чутливості результатів.

4) Методи ймовірнісного аналізу і статистичного аналізу, зокрема метод на основі деревовидної схеми прийняття рішень, метод визначення середньо дисперсної ефективності, метод визначення коефіцієнта варіації очікуваного прибутку, метод аналізу розподілу кумулятивних ймовірностей.

5) Методи теорії корисності.

6) Метод визначення чистої дисконтованої вартості в умовах ризику.

Внаслідок наявності перешкод у ході прогнозування потоків коштів під час прийняття рішень щодо ефективності інвестиційних проектів необхідно застосовувати методи аналізу ризиків. Зокрема, варто звернути увагу на методи аналізу з визначенням категорії ризику. За цим методом інвестиції оцінюються, а за результатами оцінки інвестиціям присвоюється певна категорія ризику. Категорії ризику розділяються на категорії, які дають змогу визначити інвестиції та категорії, які свідчать про ризикованість інвестицій. Правило прийняття рішень полягає в тому, що інвестиційний проект вважається прийнятним, якщо йому відповідає одна з категорій ризику, які дозволені інвестиції [11, с. 247]. Категорії ризику призначені для визначення кредитних ризиків, а не інших інвестиційних ризиків. Категорії ризику дають змогу оцінити якість, а не привабливість інвестицій. Інвестори повинні визначити, які доходи необхідно одержати від інвестицій.

Недостатність критерію для прийняття рішень, який ґрунтується винятково на визначенні доходу від інвестицій або на категорії ризику, показує, що необхідно розробити методи, які б враховували результати аналізу ризиків під час встановлення доходу від інвестицій. Такі методи з аналізом ризиків допомагають спеціалісту-аналітику враховувати невизначеності, які присутні під час прийняття практично кожного рішення щодо інвестицій. Аналіз ризиків полягає в тому, щоб визначити розподіл ймовірностей для кожного параметра, який впливає на прийняття рішення щодо інвестицій, а потім промодельовати можливі поєднання значень кожного параметра з метою визначення можливих результатів та ймовірності одержання кожного можливого результату.

Найбільш поширеними методами прийняття рішень з аналізом ризиків є методи визначення дисконтної ставки з урахуванням ризику. До таких підходів належать методи на основі середньозваженої вартості капіталу WACC, моделі визначення вартості капітальних активів CAPM і теорії арбітражного ціноутворення АРТ, що зосереджені на з'ясуванні дисконтних ставок за умов невизначеності. Якщо модель визначення вартості капітальних активів CAPM застосовується у визначенні очікуваного прибутку на власний капітал компанії, то проект оці-

нюється так, начебто є акціонерним капіталом, що відповідає припущенням, прийнятим для моделі визначення вартості капітальних активів.

Основним принципом цих методів є те, що дисконтна ставка з урахуванням ризику повинна складатись зі ставки, вільної від ризику, і ставки за ризик. Основна проблема для цих методів полягає в тому, що неможливо визначити рівень довірчої ймовірності у визначеній дисконтній ставці.

Аналіз чутливості результатів є обчислювальною процедурою, призначеною для прогнозування впливу змін початкових даних на результати моделі аналізу, вибраної для оцінки ефективності інвестиційного проекту. Така процедура часто використовується в процесі прийняття рішень під час оцінювання інвестиційних проектів в умовах невизначеності. Аналіз чутливості результатів полегшує аналіз ризиків, оскільки дає змогу визначити параметри, які найбільше впливають на чисті прибутки, можливі в результаті здійснення проекту, і забезпечує можливість кількісно оцінити такий вплив [15–17]. Цей метод передбачає вибір оцінки рентабельності проекту за внутрішньою нормою прибутку або за чистою дисконтованою вартістю.

Однак аналіз чутливості результатів має три основні обмеження [15–17]:

- не враховуються ймовірності настання подій;
- не враховуються зв'язки між параметрами;
- зміна значень чутливих параметрів на стандартні відсоткові частки не обов'язково відповідає дійсній або ймовірній зміні значень параметрів, від яких залежать відповідні чутливі параметри.

Альтернативними методами аналізу є методи ймовірнісного або статистичного аналізу, зокрема метод на основі деревовидної схеми прийняття рішень, метод визначення середньо дисперсної ефективності, метод визначення коефіцієнта варіації очікуваного прибутку, метод аналізу розподілу кумулятивних ймовірностей. Деревовидна схема прийняття рішень дає змогу визначити середньозважені значення можливих прибутків, обчислені з використанням вагових коефіцієнтів, які визначаються як ймовірності одержання прибутків.

Одним з недоліків деревовидної схеми прийняття рішень є те, що обчислення швидко стають громіздкими. Крім того, деякі спеціалісти вважають, що цей метод не враховує дисперсію прибутків.

Метод визначення середньо дисперсної ефективності та метод визначення коефіцієнта варіації очікуваного прибутку забезпечують можливість окремого визначення прибутку й ризику. За цими методами обчислюється очікуваний прибуток як показник прибутковості та відхилення від очікуваного прибутку як показник ризику. Труднощі застосування методів пов'язані з визначенням відхилення від очікуваного прибутку як показника ризику. Метод аналізу розподілу кумулятивних ймовірностей застосовується для аналізу ефективності взаємно несумісних інвестиційних проектів з порівнянням даних розподілу кумулятивних ймовірностей можливих прибутків для кожного проекту.

Четвертим методом, який дає змогу одночасно враховувати прибутки та ризики, є метод на основі теорії корисності, за яким використовуються модель очікуваної корисності та узагальнена модель очікуваної корисності. Очікувана корисність визначається як середньозважене значення показників корисності можливих результатів проекту, обчислене за ваговими коефіцієнтами, які визначаються як ймовірності кожного результату. Критерій прийняття

рішення полягає в тому, що чим більше очікувана корисність, тим краще проект. Однак з теоретичної точки зору корисність є ідеальним показником ефективності інвестицій, але в практичних умовах визначення корисності поєднане з труднощами. Характерною особливістю цього методу є суб'єктивність у виборі відповідних функцій корисності, які ґрунтуються на індивідуально визначених переважних ризиках. Як результат, практичне застосування моделі очікуваної корисності ускладнюється.

Висновки. Як показує аналіз, деякі спеціалісти запропонували більш жорсткий метод оцінки інвестиційних проектів, який поєднує переваги методів визначення ризику та фінансових методів. Цей метод відомий як метод визначення чистої дисконтованої вартості в умовах ризику. За ним використовуються середньозважена вартість капіталу WACC та очікувана чиста дисконтована вартість NPV для встановлення мінімальної очікуваної чистої дисконтованої вартості. Метод визначення чистої дисконтованої вартості в умовах ризику є методом визначення середньої дисперсної ефективності з використанням поняття чистої дисконтованої вартості, в якому враховуються зміна вартості коштів з часом і фінансові методи завдяки використанню середньозваженої вартості капіталу як дисконтної ставки.

Проведення всебічного аналізу результатів порівняння різних методів в оцінюванні двох можливих проектів показує, що таке поєднання різних методів дає змогу усунути певні проблеми, характерні для інших методів.

Отже, деякі зарубіжні та вітчизняні дослідники розробляють методи оцінки ефективності та ризику інвестиційних проектів на основі сучасної методики оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів, яка ґрунтується на концепції зміни вартості грошей в часі та передбачає застосування таких динамічних показників оцінки ефективності, як чиста поточна вартість, індекс дохідності, внутрішня норма дохідності та дисконтований період окупності. Економічна природа цих показників є такою, що в разі оцінки ефективності окремого інвестиційного проекту формується однозначний висновок щодо його ефективності або неефективності.

Підсумовуючи вищесказане, зазначаємо, що набагато складнішою може виявитися комплексна оцінка ефективності двох або більшої кількості альтернативних проектів, коли іноді має місце конфлікт між показниками, що не дає змогу сформулювати на їх підставі однозначний висновок щодо вибору з цих аль-

тернативних проектів ефективнішого. Відокремлена проблема конфлікту між динамічними показниками оцінки ефективності альтернативних інвестиційних проектів потребує додаткових досліджень, які дадуть змогу підвищити якість обґрунтування інвестиційних рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII, із змінами, внесеними 5 липня 2012 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/про_інвестиційну_діяльність.
2. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: учебник для вузов. Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 423 с.
3. Бригхэм Ю.Ф. Энциклопедия финансового менеджмента / пер. с англ. 5-е изд. Москва: РАГС-Экономика, 1998. 815 с.
4. Arnold G. Corporate Financial Management, 3 ed., Harlow, Essex: FT Prentice Hal, 2005. 351 p.
5. Brennan M.J., Trigeorgis L. (eds). Project Flexibility, Agency, and Competition: New Developments and Applications of Real Options. Oxford University Press: NY, 2000. 151 p.
6. Hoffman E. Psychological Testing at Work: How to Use, Interpret, and Get the Most Out of the Newest Tests in Personality, Learning Style, Aptitudes, Interests, and More, 2 ed., Blacklick, OH: McGraw-Hill Education Group, 2001. 129 p.
7. Careers Service. Latest Jobs & Careers Events, Newcastle: Open Northumbria University Press, 04 February 2008. 111 p.
8. Watson D., Head A. Corporate Finance, Principles & Practice, 2 ed., Pearson education limited, 2001. 285 p.
9. Crouhy M., Galai D., Mark R. Prototype risk rating system. Journal of Banking and Finance. № 25. P. 47–95.
10. Lumbert E. The role of financial manager. Finance for Managerial Decision Making. 2006. № 41 (5). P. 57–79.
11. Hespos R.F., Strassmann P.A. Stochastic decision trees for the analysis of investment decisions. Management Science. 2005. № 11(10). P. 244–259.
12. Hill F., Fee F. Fuelling the future: The prospects for Russian oil and gas. Demokratizatsiya. 2005. № 10(4). P. 462–487.
13. Boute R., Demeulemeester E., Herroelen W. A real options approach to project management. International Journal of Production Research. 2004. № 42(9). P. 1715–1725.
14. Michailidis A., Mattas K. Estimating the optimal farm size under uncertainty: an application of real options methodology. Department of Agricultural Products Marketing and Quality Control Technological Educational Institute of Western Macedonia. URL: <http://www.fat.admin.ch>.
15. Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О. Проектне фінансування: підручник. Київ: КНЕУ, 2005. 736 с.
16. Ряхих Д.А. Процедури оцінки інвестиційних проектів при проектному фінансуванні. Фінансовий ринок України. 2008. № 9. С. 173–183.
17. Сатир Л.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної діяльності підприємства. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. 2012. № 3(13). С. 82–86.

УДК 657

Іваськевич Х.І.

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка*

ОЦІНКА ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ОБ'ЄКТА ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

У статті здійснено оцінювання державної підтримки аграрного сектору як об'єкта фінансового контролю. Доведено, що чинні методи державної підтримки аграрного сектору потребують переосмислення та вдосконалення, адже надання дотацій та компенсацій не відповідає вимогам сьогодення і не впливає на розвиток сільського господарства, підвищення ефективності господарювання, створення умов для інноваційної якості відтворення в АПК. Виявлено, що темпи зростання загальної підтримки аграрного сектору не відповідають приросту обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, що свідчить про недостатнє використання одного з державних важелів регулювання, а саме державного фінансового контролю.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, державна підтримка, бюджетне фінансування, фінансовий контроль, державне регулювання.

Иваськевич Х.И. ОЦЕНКА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАК ОБЪЕКТА ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

В статье осуществлено оценивание государственной поддержки аграрного сектора как объекта финансового контроля. Доказано, что действующие методы государственной поддержки аграрного сектора требуют переосмысления и усовершенствования, ведь предоставление дотаций и компенсаций не соответствует требованиям сегодняшнего дня и не влияет на развитие сельского хозяйства, повышение эффективности хозяйствования, создание условий для инновационного качества воспроизведения в АПК. Выявлено, что темпы роста общей поддержки аграрного сектора не соответствуют приросту объемов производства сельскохозяйственной продукции, что свидетельствует о недостаточном использовании одного из государственных рычагов регулирования, а именно государственного финансового контроля.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, государственная поддержка, бюджетное финансирование, финансовый контроль, государственное регулирование.

Ivas'kevych K.I. ASSESSMENT OF PUBLIC SUPPORT OF THE AGRICULTURAL SECTOR AS A FINANCIAL CONTROL OBJECTIVE

The article assesses the state support to the agrarian sector as an object of financial control. It is proved that valid state support methods of the agrarian sector require rethinking and improvement, since the provision of subsidies and compensation does not meet the requirements of the present and does not affect the development of agriculture, improving the efficiency of farming, creating conditions for the innovative quality of reproduction in the agro-industrial complex. It was found that the growth rates of general support for the agrarian sector do not correspond to the growth of agricultural production, which indicates that the use of one of the state regulatory instruments – the state financial control – is not sufficiently used.

Key words: agro-industrial complex, state support, budget financing, financial control, state regulation.

Постановка проблеми. Посилення процесів глобалізації та загострення проблем забезпеченості продовольчою продукцією населення світу потребують подальшого розвитку вітчизняного агропромислового комплексу (АПК) та його інтеграції в світову продовольчу систему.

Аграрний сектор має визначальний вплив на рівень життя українського народу, формує продовольчу безпеку та впливає на соціально-економічну ситуацію в державі. У ньому сконцентровані 33% виробничих фондів, зайняті 25% населення країни, формується близько 12% ВВП, а частка в експорті складає 43%. Як наслідок, його зростання є запорукою розвитку економіки України, формування позитивного зовнішньоторговельного балансу та стабілізації валютного ринку.

З урахуванням цього чинні методи державної підтримки аграрного сектору потребують переосмислення та удосконалення, адже надання дотацій та компенсацій не відповідає вимогам сьогодення і не впливає на розвиток сільського господарства, підвищення ефективності господарювання, створення умов для інноваційної якості відтворення в АПК.

Згідно з оцінками низки вітчизняних науковців [12, с. 50] темпи зростання загальної підтримки аграрного сектору не відповідають приросту обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, що свідчить про недостатнє використання одного з дер-

жавних важелів регулювання, а саме державного фінансового контролю. З огляду на це великої актуальності набуває дослідження державної підтримки аграрного сектору економіки України як об'єкта фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою теорії та практики державного регулювання аграрного сектору економіки займається ціла когорта українських учених та практиків, зокрема В. Гмиря, В. Горьовий, Б. Данилишин, І. Дрозд, О. Жидяк, В. Збарський, І. Комарова, І. Конєва, О. Кулініч, С. Кушнір, С. Леонтович, Ю. Мазур, І. Мірошніченко, Т. Острікова, Г. Павлова, О. Панухник, Н. Трач, які у своїх працях розкрили сутність державної підтримки агропромислового комплексу (сільського господарства, інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери) [6; 7; 11; 13; 15; 17], обґрунтували напрями та визначили шляхи подальшої трансформації державної підтримки суб'єктів аграрної сфери економіки України [4; 10; 16], здійснили оцінку стану та визначили стратегію державної фінансової підтримки підприємств АПК [3; 8; 9; 14], а також проаналізували особливості фінансового контролю використання бюджетних коштів у цій сфері [5; 12].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Низка теоретичних та методичних аспектів проблеми формування механізму державної

фінансової підтримки аграрної сфери залишається недостатньо дослідженою та потребує подальшого поглибленого опрацювання.

Мета статті полягає в оцінці державної підтримки аграрного сектору як об'єкта фінансового контролю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна бюджетна підтримка є основним напрямом державного регулювання сільського господарства. Її необхідність зумовлена не тільки економічними факторами, але й перш за все багатофункціональністю сільськогосподарського виробництва. Адже саме цей вид економічної діяльності продукує не лише товари, але й незамінні суспільні блага (послуги) нетоварного характеру, найважливішими з яких є продовольча безпека, економічні умови існування сільського населення, відтворення селянства, підтримання екологічної рівноваги, збереження біорозмаїття тощо.

Після втрат у 2015 р. аграрний сектор у 2016 р. продемонстрував позитивну динаміку зростання: індекс сільськогосподарської продукції становив 106,3%. У 2016 р. зафіксоване збільшення обсягів збору врожаю основних сільськогосподарських культур. Нарощування виробництва сільськогосподарських культур зернової та олійної груп дало змогу суттєво збільшити відвантаження аграрної продукції на експорт, який у 2016 р. становив 15,2 млрд. дол. США, що на 0,7 млрд. дол. США більше, ніж у 2015 р. При цьому позитивне зовнішньоторговельне сальдо за продукцією сільськогосподарської галузі становило 11,4 млрд. дол. США, а її частка в загальному товарному експорті країни

сягнула 42%. У 2017 р. обсяги сільськогосподарського виробництва дещо відстають від минулорічних: за січень-травень індекс сільськогосподарської продукції порівняно з відповідним періодом 2016 р. становив 99,1% [1, с. 592–597].

Державна фінансова підтримка розвитку агропромислового комплексу здійснюється за такими формами, як непряма державна підтримка (надання податкових пільг); пряма державна підтримка (бюджетні асигнування, бюджетні позики) [9, с. 802].

Після скасування з 1 січня 2017 р. (відповідно до вимог МВФ) спеціального режиму оподаткування ПДВ в Україні впродовж 2017 р. використовувалося лише пряме бюджетне фінансування у вигляді бюджетної дотації для розвитку сільськогосподарських товаровиробників та стимулювання виробництва сільськогосподарської продукції (бенефіціарами дотації мали бути ті галузі аграрного сектору, які не мають значної частки на ринку експорту, тобто більшість продукції реалізується на внутрішньому ринку без повернення експортного ПДВ) та часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки й обладнання вітчизняного виробництва.

Аналіз державної бюджетної підтримки повинен враховувати [2, с. 48]:

- макроекономічні аспекти ефективності, результуючими показниками яких є підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції, рівень захисту вітчизняних товаровиробників на агропродовольчому ринку;
- регіональний аспект ефективності, орієнтований на активізацію зміцнення та використання регі-

Таблиця 1

Аналіз розподілу видатків бюджету на державну підтримку аграрної сфери, 2017–2018 рр.

Показники	2017 р.		2018 р.	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Міністерство аграрної політики та продовольства України	9 442 263,1	100	14 154 691,7	100
Апарат Міністерства аграрної політики та продовольства України	5 807 983,8	61,51	6 822 342,8	48,20
Загальне керівництво та управління у сфері агропромислового комплексу	122 250,9	1,29	163 011,2	1,15
Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів	300 000,0	3,18	66 000,0	0,47
Дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку АПК, підготовка наукових кадрів, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільськогосподарської продукції, дослідження та експериментальні розробки у сфері АПК	120 017,5	1,27	132 644,9	0,94
Підвищення кваліфікації фахівців АПК	18 986,7	0,20	21 594,1	0,15
Ліквідація та екологічна реабілітація території впливу гірничих робіт державного підприємства «Солотвинський солерудник» Тячівського району Закарпатської області	–	–	8 483,6	0,06
Фінансова підтримка заходів в АПК	60 000,0	0,64	5 000,0	0,04
Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств	–	–	1 000 000,0	7,06
Витрати Аграрного фонду, пов'язані з комплексом заходів із зберігання, перевезення, переробки та експорту об'єктів державного цінового регулювання державного інтервенційного фонду	–	–	52 200,0	0,37
Організація і регулювання діяльності установ в системі АПК та забезпечення діяльності Аграрного фонду	–	–	128 409,0	0,91
Державна підтримка розвитку хмелярства, закладення молодих садів, виноградників та ягідників і нагляд за ними	–	–	300 000,0	2,12
Державна підтримка галузі тваринництва	170 000,0	1,80	4 000 000,0	28,26
Фінансова підтримка сільгосптоваровиробників	4 774 300,0	50,56	945 000,0	6,68
Для довідки				
Видатки Державного бюджету, млрд. грн.	735,4	991,7		
Частка видатків Державного бюджету на державну підтримку аграрного сектору, %	1,28	1,43		

Джерело: складено автором за даними Законів України «Про Державний бюджет на 2017 рік», «Про Державний бюджет на 2018 рік» та власних розрахунків

ональних конкурентних переваг, підвищення інвестиційної привабливості регіонального АПК;

– мікроекономічний аспект ефективності, який відображає рівень державної підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників і стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання.

Оцінка результативності державної підтримки аграріїв показує, що вона не заохочує власників інвестувати в інноваційні технології та техніку з метою впливу на зниження затратності виробництва та підвищення його ефективності.

Згідно з українським законодавством питома вага видатків на фінансування сільського господарства має становити не менше 5% видаткової частини Державного бюджету. Реальні обсяги фінансування не досягають задекларованих показників (табл. 1).

Загальна сума видатків на галузь АПК в поточному році передбачена в сумі 14,2 млрд. грн., що складає 1,43% від загальних видатків бюджету країни. Найбільшу суму, а саме 4 млрд. грн., що складає 28% бюджету видатків на АПК, планується спрямувати на фінансову підтримку галузі тваринництва (в 2017 р. на досягнення цієї мети спрямовано лише 1,8% видатків на агросферу), а також 1 млрд. грн., що становить 7,06%, – на фінансову підтримку розвитку фермерських господарств (цього напрямку використання бюджетних коштів у 2017 р. не було).

Про низький загальний обсяг державної підтримки сільського господарства в Україні порівняно з іншими країнами свідчить також оцінка підтримки виробника (Producer Support Estimate – PSE), що проводиться Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Так, в ЄС-28 20,99% валової сільськогосподарської продукції компенсується державою за рахунок різних програм державної підтримки, ОЕСР – 18,77%, тоді як в Україні цей показник становить 9,46%.

Названий механізм державної бюджетної підтримки в аграрній сфері характеризується такими недоліками:

- непрозорість механізму розподілу, недоступність одержання бюджетних коштів для значної частини сільськогосподарських господарств населення;
- неефективне використання вкладених бюджетних коштів;
- недосконалість механізмів отримання та розподілу бюджетних коштів, порушення бюджетної дисципліни під час їх використання;
- порушення принципу об'єктивності під час розподілу державних коштів та зміни кінцевих бенефіціантів.

Це потребує зміни умов фінансової підтримки, а саме розроблення нових інструментів субсидування та компенсаційних доплат на виробництво рослинницької та тваринницької продукції, що не суперечить вимогам Світової організації торгівлі; розроблення і затвердження порядку та умов надання державної підтримки для здешевлення страхових платежів сільгоспвиробників; спрощення умов одержання сільгоспвиробниками пільгових кредитних ресурсів і забезпечення прозорості у прийнятті рішень конкурентних комісій; удосконалення порядку розподілу бюджетної дотації на підтримку аграрної галузі з метою забезпечення її доступності середнім і малим сільськогосподарським виробникам.

Отже, головними пріоритетами державної агропромислової політики у сфері фінансування мають стати поступова переорієнтація фінансування сільського господарства у бік збільшення спрямування

державних коштів на розвиток аграрної інфраструктури; екологічна спрямованість аграрної політики та раціональне землекористування; збільшення обсягів фінансування на наукові розробки у сфері енергозбереження, селекції, підвищення професійної кваліфікації сільськогосподарських виробників тощо; стимулювання формування замкнутого циклу виробництва та переробки сільськогосподарської продукції [4].

Одним із найважливіших недоліків процедури фінансового контролю державного фінансування аграрної сфери є відсутність законодавчо визначених ознак, за якими можна було б говорити про ефективне чи неефективне використання коштів. Контроль на сучасному етапі зосереджений переважно на перевірці достовірності обліку та законності здійснення господарських операцій [12].

Для підвищення ефективності використання виділених з бюджету коштів необхідно ставити конкретні завдання та вимагати їхнього виконання від кожного бюджетотримувача. Це спричинить зміну напрямку контрольних дій у бік перевірки результативності, а не просто законності використання отриманих асигнувань, що уможливить вдосконалення дотаційного механізму АПК.

У методиці контролю державної допомоги сільськогосподарським товаровиробникам доцільно спрямувати контрольні дії на оцінку реалізації принципів законодавства ЄС у сфері державної допомоги, викладених в Лісабонському договорі ЄС [5]: 1) цільовий характер підтримки (державна допомога повинна бути спрямована на виконання чітко визначених завдань, проблем соціально-економічного розвитку, які неможливо вирішити без одержання державної допомоги (створення нових виробничих потужностей, нових робочих місць, технологій)); 2) адекватність підтримки (обсяг, форма та механізм надання підтримки повинні бути адекватними проблемі, на вирішення якої спрямовані); 3) зміна поведінки одержувача (завдяки державній допомозі одержувач повинен розпочати, здійснити діяльність, яка була б неможливою без державної допомоги або можливості розпочати яку є обмеженими); 4) спрямованість на допомогу розвитку, а не збиткам (державна допомога, як правило, не повинна компенсувати поточні витрати суб'єктів господарювання, а особливо тих, що працюють збитково, перебувають у стадії банкрутства); 5) державна допомога повинна бути спрямована на часткове відшкодування вартості проекту, що реалізовує її одержувач; 6) результативність (виробничі потужності, робочі місця тощо, досягнуті завдяки державній допомозі, повинні зберігати своє призначення впродовж наступних декількох років); 7) відсутність спотворення конкуренції (позитивні наслідки державної допомоги для розвитку економіки повинні бути збалансованими з можливими негативними наслідками для стану економічної конкуренції).

З урахуванням вищезазначеного процес державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів в аграрній сфері має включати такі чотири стадії: встановлення норм і стандартів фінансового контролю досліджуваного підконтрольного об'єкта; порівняльна оцінка фактичної діяльності об'єкта контролю; механізми контролю очікуваних результатів і фактичного стану об'єкта контролю; оцінка ефективності та результативності вжитих контрольних заходів.

На першій стадії проводиться попередній зовнішній фінансовий контроль об'єкта, що включає кон-

кретизацію формулювання бажаних результатів контролю. На другій стадії проводиться оперативний контроль, безпосередньо вивчається діяльність об'єкта контролю. На третій стадії проводиться регулюючий зовнішній фінансовий контроль, порівнюються, вимірюються та оцінюються фактичні й очікувані результати діяльності об'єкта фінансового контролю. На четвертій стадії розробляються коригувальні дії, дається оцінка ефективності, а також, як ми вже зазначали раніше, сфера контролю має потребу в зворотному зв'язку, що передбачає здійснення контролю його суб'єктом, який має право приймати коригувальні рішення в цій сфері [12, с. 51].

Висновки. Аграрний сектор економіки України має потужний потенціал зростання. Нині вкрай важливо забезпечити зростання результативних показників агросектору за рахунок вироблення і реалізації продукції з більшою часткою доданої вартості, підвищення ефективності використання задіяних у виробництві ресурсів, передусім земельних ресурсів, впровадження дієвих механізмів підтримки аграрного бізнесу з одночасною масштабною дерегуляцією та скасуванням бюрократичних обмежень.

Через недостатню розробленість методик оцінки ефективності економічного механізму фінансової державної підтримки аграрної сфери не використовуються показники планованої та фактичної віддачі бюджетних коштів, а розподіл їх за конкретними товаровиробниками не погоджується з досягнутою ними ефективністю використання державних вкладень.

Державі недостатньо просто виділити кошти, адже потрібно спрямувати їх саме туди, де в цьому є найбільша потреба. Більше того, і самі механізми розподілу за відповідними напрямками та заходами повинні бути ефективними, прозорими та підзвітними.

Держава має підтримувати ті підприємства, які прагнуть до довгострокової діяльності, розширення, покращення екологічної продукції, прийняття інноваційно-техніко-технологічних нововведень, дотримання технологій, спрямованих на збереження, підтримання і відновлення природних ресурсів.

В частині безпосереднього фінансування (кредитування, компенсацій, дотацій тощо) та ефективного використання бюджетних коштів за умов їх обмеженості доцільно звертати увагу на інноваційну складову проектів, а також значущість результатів для споживачів. Критеріями підтримки мають бути показники продуктивності та ефективності.

З урахуванням цього перспективним напрямом наукових розвідок є розробка методик фінансо-

вого контролю в контексті переорієнтації державної бюджетної підтримки із сільськогосподарського виробництва на індивідуальні проекти, що визначаються заздалегідь відомими категоріями, які забезпечують їх високу ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році: Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України. Київ: НІСД, 2017. 928 с.
2. Булат М. Напрями державної бюджетної підтримки сільського господарства. Економіка АПК. 2010. № 3. С. 46–50.
3. Гмиря В. Державна підтримка фінансування аграрного виробництва України. Економіка і управління підприємствами. 2016. № 3. URL: <http://fp.cibs.ubs.edu.ua>.
4. Данилишин Б. Нова державна підтримка агропромислового комплексу – шлях в нікуди. URL: https://lb.ua/economics/2016/04/07/332278_nova_derzhavna_pidtrimka.html.
5. Дрозд І. Фінансовий контроль використання бюджетних коштів на державну підтримку АПК. Незалежний аудитор. 2014. № 5. С. 8–14.
6. Жидяк О. Державна підтримка інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери. Інноваційна економіка. 2013. № 1. С. 80–83. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/inek_2013_1_22.pdf.
7. Збарський В., Горьовий В. Державна підтримка сільського господарства. Бухгалтерія в сільському господарстві. 2010. № 6(255). С. 27–31.
8. Комарова І. Фінансове забезпечення аграрного сектора України за рахунок бюджетних коштів. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2011. № 4 (16). С. 161–165.
9. Конєва І. Державна фінансова підтримка підприємств АПК: стан та стратегія розвитку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. Вип. 14. С. 802–807.
10. Кулініч О. Державна підтримка АПК: необхідні кроки. URL: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/gosudarstvennaya-podderzhka-apk-neobkhodimye-shagi>.
11. Кушнір С. Державна підтримка агропромислового комплексу. Український журнал прикладної економіки. 2017. Т. 2. Вип. 1. С. 48–56.
12. Леонтович С. Фінансовий контроль використання бюджетних коштів у аграрному секторі економіки України. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 12. С. 49–52.
13. Мазур Ю. Державна підтримка АПК України: суть, значення та сучасний стан. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 7. С. 128–136.
14. Мірошниченко І. Виконання бюджету АПК на цей рік провалено. Що може бути у 2018? URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2017/10/27/630536>.
15. Павлова Г. Державна підтримка як складова системи державного регулювання аграрного сектора економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 11. URL: <http://www.investplan.com.ua>.
16. Панухник О. Напрями та шляхи трансформації державної підтримки суб'єктів аграрної сфери України. Актуальні проблеми інноваційної економіки. 2017. № 1. С. 5–10.
17. Трач Н. Державна підтримка як чинник забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва. Економічний блок досліджень. 2013. № 31. URL: <http://sophus.at.ua>.

УДК 658.148

Конєва Т.А.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили*

ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ЗАЛУЧЕННЯ ПОЗИЧКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Стаття присвячена проблемі зниження вартості залучення позичкового капіталу в умовах, коли фінансові ресурси вітчизняних підприємств на 75,5% сформовані за рахунок зобов'язань. Серед основних напрямів скорочення витрат розглянута можливість отримання податкової економії, орієнтація підприємств на формування фінансових ресурсів за рахунок кредиторської заборгованості, об'єднання підприємств у холдинги. Водночас виявлено від'ємну величину диференціалу фінансового левериджу, агресивну політику фінансування, що характеризує діяльність вітчизняних підприємств на сучасному етапі і негативним чином може позначитися на їхній фінансовій рівновазі та вартості бізнесу.

Ключові слова: фінансові ресурси, чисті активи, позичковий капітал, витрати, податкова економія, кредиторська заборгованість, холдинг, ефект фінансового левериджу.

Конєва Т.А. СНИЖЕНИЕ РАСХОДОВ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЗАЕМНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Статья посвящена проблеме снижения стоимости привлечения заемного капитала в условиях, когда финансовые ресурсы отечественных предприятий на 75,5% сформированы за счет обязательств. Среди основных направлений сокращения расходов рассмотрены возможность получения налоговой экономии, ориентация предприятий на формирование финансовых ресурсов за счет кредиторской задолженности, объединения предприятий в холдинги. Вместе с этим выявлены отрицательная величина дифференциала финансового левериджа, агрессивная политика финансирования, что характеризует деятельность отечественных предприятий на данном этапе и негативным образом может отразиться на их финансовом равновесии и стоимости бизнеса.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, чистые активы, заемный капитал, расходы, налоговая экономия, кредиторская задолженность, холдинг, эффект финансового левериджа.

Konieva T.A. REDUCTION OF EXPENSES FOR ATTRACTION OF BORROWED FINANCIAL RESOURCES

The article is devoted to the problem of reducing the costs for attraction of borrowed capital in a situation, when financial resources of domestic enterprises for 75,5% are formed from liabilities. Among the main directions of costs' reduction are considered the possibility of tax savings, the formation of financial resources of enterprises with the help of accounts payable, the merger of enterprises in holdings. Additionally with this, the negative differential of the financial leverage, the aggressive financing policy were revealed, which characterize the activity of domestic enterprises at this stage and can negatively reflect on their financial equilibrium and value of their business.

Key words: financial resources, net assets, borrowed capital, expenses, tax savings, accounts payable, holding, financial leverage effect.

Постановка проблеми. Ситуація, коли лише 24,5% фінансових ресурсів вітчизняних підприємств сформовано за рахунок власного капіталу, об'єктивно підвищує значення зобов'язань у фінансуванні їхньої операційної та інвестиційної діяльності. Тому питання зменшення вартості залучення позичкових коштів, враховуючи невисокий рівень прибутковості суб'єктів господарювання України, набуває для них особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наявні наукові концепції по-різному розглядають роль позичкового капіталу. У межах концепції субординації джерел фінансових ресурсів Г. Дональдсон зазначає, що позичковий капітал, зокрема банківські кредити та боргові цінні папери, може бути залучений підприємством лише за умови вичерпності внутрішніх джерел.

Традиційно визначається U-зв'язок між відношенням боргу до чистих активів і показником середньозваженої вартості капіталу, який має бути мінімізований. Теорія статичного компромісу переконує, що збільшення плеча фінансового левериджу може привести до зростання фінансового ризику та падіння ринкової вартості підприємства.

Згідно з підходом Модільяні-Міллера, вартість фірми не залежить від структури її фінансових ресурсів. Залучення боргів лише впливає на вартість власного капіталу такого підприємства, яка буде вищою за вартість чистих активів фінансово незалежної фірми. Водночас у разі використання боргів

підприємство спроможне оптимізувати свої податкові платежі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості досліджень науковці концентруються на проблемах визначення вартості власного капіталу підприємства та розроблення шляхів її зниження. Хоча β -коефіцієнт, який покладається в основу формули вартості чистих активів, зумовлює рівень операційного та фінансового ризику, ризику дефолту підприємства, що можуть бути спровоковані залученням позичкового капіталу та незадовільною структурою фінансових ресурсів.

У зв'язку з цим визначення напрямів зниження вартості зобов'язань, що формує підприємство, є запорукою ефективності фінансового забезпечення поточної та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі дослідження динаміки та структури позичкового капіталу вітчизняних підприємств, практики їх функціонування, законодавчих передумов виявити шляхи зменшення вартості боргових фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. Згідно з вітчизняною законодавчою базою позичкові фінансові ресурси підприємства представлено у формі 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) за такими розділами, як довгострокові та поточні зобов'язання і забезпечення; зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття [1]. За своїм характером, структурою, вартістю, джере-

лом формування цієї статті пасиву є досить різноманітними формами позичкового капіталу.

Зміна обсягів та структури зобов'язань; витрати, пов'язані з їх залученням та сплатою відсотків за їх використання, відносяться до фінансової діяльності підприємства. Винятком у цьому разі є збільшення/зменшення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги, з оплати праці, за бюджетом тощо. Оскільки зазначені позиції безпосередньо пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, то зміну таких зобов'язань відносять до операційної діяльності підприємства.

Зазвичай необхідність кредитування виникає через сезонність бізнесу, тривалий операційний цикл, особливості впроваджуваної кредитної політики клієнтів, що, в свою чергу, спричиняє нестабільність грошових надходжень на підприємство. Впровадження нових технологій, оновлення основних засобів, розширення діяльності суб'єкта господарювання практично неможливі за рахунок винятково власних коштів (прибутку, амортизаційного фонду). Тому фінансування розвитку підприємства забезпечується довгостроковим банківським кредитуванням, операціями лізингу, франчайзингу.

За всіх інших рівних умов позичковому капіталу надається перевага ще у зв'язку з тим, що таке фінансування не передбачає втрати контролю над управлінням підприємством, прямого втручання у його справи; може сприяти диверсифікації власників капіталу (кредиторів).

Окрім того, використання боргових фінансових ресурсів приносить реальну економічну вигоду. Розглянемо цей момент детальніше. Відсотки за кредит, інші виплати, пов'язані з його залученням та використанням, є фінансовими витратами для підприємства, що зменшує оподатковуваний прибуток. Таким чином, якщо підприємство отримало банківський кредит під 16,2% річних [2], то реальна вартість залученого капіталу завдяки податковій економії становитиме 13,284% річних¹. Аналогічним чином розрахована реальна вартість кредиту для підприємств сфери матеріального виробництва України подана у табл. 1.

Треба зазначити, що під час залучення позичкового капіталу можливість податкової економії не поширюється для підприємств (підприємців) на спрощеній системі оподаткування. У межах 1-ї і 2-ї групи спрощеної системи єдиний податок становить певний відсоток від мінімальної зарплати; в межах-ї групи – відсоток від доходу, в межах 4-ї групи єдиний податок залежить від типу та грошової оцінки земельної ділянки. Таким чином, витратам, зокрема фінансовим – на відсотки за кредит, не має місця в межах такої системи оподаткування.

Інша перевага формування боргового капіталу полягає в ефекті фінансового левериджу. За однакового рівня прибутку та валюти балансу згідно з ефектом фінансового левериджу рентабельність чистих активів буде тим вищою, чим вища частка позичкового капіталу в пасивах суб'єкта господарювання. Ефект фінансового левериджу, порахований на основі даних функціонування вітчизняних підприємств, наведений у табл. 2.

За вітчизняною статистикою, лише у галузі торгівлі можливий ефект фінансового левериджу, оскільки валова рентабельність активів її підприємств перевищує відсоток за кредит. У решті галу-

зей сфери матеріального виробництва, як і загалом по Україні, диференціал фінансового левериджу є від'ємним.

На жаль, причиною залучення боргів вітчизняними підприємствами є зниження ролі власного капіталу у фінансових ресурсах – до 24,5% (табл. 3).

Причиною цього є поступове вихолощення чистих активів через зростання непокритого збитку, загальний обсяг якого по Україні станом на 01.01.2017 р. становить 889 070,3 млн. грн. [4]. У зв'язку з цим для фінансового забезпечення операційної та інвестиційної діяльності вітчизняні підприємства змушені залучати позичковий капітал.

Згідно зі структурою фінансових ресурсів (табл. 3) очевидно, що переважна частка його сформована за рахунок поточних зобов'язань. Якщо загалом по Україні вони формують 58,52% пасивів підприємств, то за різними видами діяльності ця частка варіюється від 61% у промисловості до 86% у торгівлі. Це є небезпечною тенденцією, яка спостерігається протягом тривалого часу. Така структура ресурсів надає агресивності системі фінансування діяльності підприємств, загрожує їхній фінансовій безпеці, особливо коли йдеться про сезонний бізнес або бізнес із тривалим операційним циклом. Наприклад, у сільському господарстві та будівництві частка поточних зобов'язань становить близько 70%.

Висока вартість позичкового капіталу та від'ємна величина диференціалу фінансового левериджу зумовлюють низьку частку банківських кредитів у фінансових ресурсах вітчизняних суб'єктів господарювання – 5%. Зокрема, короткострокові кредити банку в майні промислових, торговельних, будівельних та сільськогосподарських підприємств становлять відповідно 8,36%; 7,56%; 2,43% та 1,89%.

Альтернативою у цьому разі є фінансування підприємств України за рахунок кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань. Незважаючи на обмежений характер цільового використання, зокрема кредиторської заборгованості за поставлені товари, комерційний кредит не потребує застави, пришвидшує оборотність запасів, забезпечує своєчасне фінансування операційної діяльності, має просту процедуру оформлення та є безкоштовним. Вартістю комерційного кредиту в такому разі є лише втрачена знижка, яку можна було б отримати в разі дострокової оплати постачальнику. Але цей факт не є визначальним для вітчизняних суб'єктів господарювання, тому частка кредиторської заборгованості в їхніх пасивах по Україні та в розрізі окремих галузей перевищує суму довгострокових зобов'язань та короткострокових кредитів банків, разом узятих (табл. 3). Так, наприклад, по Україні кредиторська заборгованість формує 26% фінансових ресурсів, зокрема в галузі торгівлі – 44%.

Значна частка кредиторської заборгованості може бути зумовлена ще й тим, що одним зі шляхів зниження вартості позичкового капіталу може бути створення холдингової компанії – акціонерного товариства, яке володіє, користується та розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств [5]. Серед розмаїття причин виникнення холдингових компаній треба відзначити отримання контролю над підприємствами, залучення додаткових виробничих потужностей, диверсифікацію виробництва, зниження ризику, зменшення податкових платежів, а також концентрацію капіталів та фінансових ресурсів.

Можливість зниження вартості позичкового капіталу можна простежити на прикладі холдингової

¹ $16,2\% \cdot (1 - 0,18) = 13,284\%$, де 0,18 (18%) є ставкою податку на прибуток в Україні.

компанії ПРАТ «Молочний Альянс», що об'єднує потужні заводи України з виробництва масла, сиру, у тому числі ПАТ «Баштанський сирзавод», ПАТ «Яготинський маслозавод», ПРАТ «Пирятинський сирзавод», ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат», ПАТ «Городенківський сирзавод» [6].

Підтвердження того, що в межах компаній подібного типу відбувається внутрішній перерозподіл ресурсів, що зменшує вартість на їх залучення ззовні, подано у табл. 4.

Якщо станом на 01.01.2016 р. активи ПРАТ «Молочний Альянс» склалися на 96,8% з довгострокових фінансових інвестицій, то станом на 01.01.2017 р. – на 79% з дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків. Ця стаття ста-

новить до 20–30% активів решти підприємств цієї холдингової компанії. Предметом таких внутрішніх розрахунків можуть бути надані одному товари (роботи, послуги), фінансова допомога, інші матеріальні та фінансові ресурси. Всередині холдингу конкретний вид продукції може бути вироблений або на одному, або на іншому підприємстві залежно від завантаженості виробничих потужностей, попиту на ринку, інших причин. У такому разі на упаковці продукції зазначається номер виробника із переліку, що наведений там само.

Перерозподіляючи капітал всередині холдингової компанії, деякі її підприємства формують до 30–40%, а деякі навіть до 76% своїх пасивів за рахунок кредиторської заборгованості із внутрішніх розрахунків.

Таблиця 1

Вартість кредиту в національній валюті за видами економічної діяльності у листопаді 2017 р., %

Вид економічної діяльності	Середньозважена процентна ставка за новими кредитами нефінансовим корпораціям за видами економічної діяльності [3]	Середньозважена процентна ставка з урахуванням податкової економії
сільське, лісове та рибне господарство	15,8	12,96
промисловість	17,5	14,35
будівництво	20,8	17,06
оптова та роздрібна торгівля	20,6	16,89

Джерело: розраховано автором на основі [3]

Таблиця 2

Ефект фінансового левериджу для підприємств України станом на 01.01.2017 р.

Галузь економіки	К-т валової рентабельності активів (валовий прибуток/ активи), %	Процентна ставка, % [3]	Диференціал фінансового левериджу
Загалом по Україні	10,9	14,2	-3,3
сільське, лісове та рибне господарство	8,1	18,4	-10,3
промисловість	13,2	19,8	-6,6
будівництво	6,3	13	-6,7
оптова та роздрібна торгівля	18,1	15,2	2,9

Джерело: розраховано автором на основі даних [3; 4]

Таблиця 3

Структура фінансових ресурсів вітчизняних підприємств станом на 01.01.2017 р., %

Галузь економіки	Власний капітал / пасиви	Довгострокові зобов'язання / пасиви	Поточні зобов'язання / пасиви	Короткострокові кредити банку / пасиви	Кредиторська заборгованість / пасиви	Інші поточні зобов'язання / пасиви
Загалом по Україні	24,5	16,98	58,52	4,97	25,9	26,7
сільське, лісове та рибне господарство	24	4,03	71,94	1,89	11,2	58,7
промисловість	18,9	20,11	61,01	8,36	37,35	14,0
будівництво	-4,5	33,91	70,58	2,43	24,85	41,6
оптова та роздрібна торгівля	-1,5	15,33	86,19	7,56	44,41	33,6

Джерело: розраховано автором на основі [4]

Таблиця 4

Стан внутрішніх розрахунків станом на 01.01.2017 р.

Підприємство	Показник	Частка дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків в активах, %	Частка кредиторської заборгованості із внутрішніх розрахунків у пасивах, %
ПРАТ «Молочний Альянс»;		79	0,03
ПАТ «Баштанський сирзавод»		29,7	28,4
ПАТ «Яготинський маслозавод»		21,5	23,1
ПРАТ «Пирятинський сирзавод»		17,3	35,9
ПАТ «Золотоніський маслоробний комбінат»		6,9	41,9
ПАТ «Городенківський сирзавод»		24,9	76

Джерело: розраховано автором на основі [6]

На відміну від банківських кредитів, емісії облигацій, навіть комерційного кредиту, кредиторська заборгованість зі внутрішніх розрахунків, як правило, немає ані явної, ані прихованої вартості. Або її вартість набагато нижча за перераховані види фінансових ресурсів, чим і зумовлюється її значна частка в пасивах досліджуваних підприємств холдингу.

Безумовно, використання фірмою позичкового капіталу можливе лише за дотримання принципів строкості, повернення, платності, забезпечення, цільового використання, яке часто є обмеженим у разі товарної форми кредитування. Обсяг внесків власників підприємства є рівнем відповідальності за борги, у зв'язку з чим будь-які рішення щодо зменшення зареєстрованого капіталу, а також реорганізації, ліквідації суб'єкта господарювання неможливі без погодження із кредиторами. Окрім того, порушуючи золоті правила фінансування під час залучення позичкових коштів, підприємство може втратити фінансову рівновагу, підвищити ймовірність свого банкрутства.

Але в ринковій економіці існують об'єктивні причини для залучення зобов'язань, використання яких, до того ж, спроможне принести реальний економічний ефект для підприємства. Окрім того, практикою функціонування різноманітних фірм та законодавчою базою передбачаються можливості для скорочення витрат на формування та обслуговування позичкових фінансових ресурсів.

Висновки. У ситуації, коли фінансові ресурси вітчизняних підприємств на 75,5% сформовані за рахунок позичкового капіталу, неможливо заперечувати його важливої ролі у фінансуванні операційної та інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання України.

Основним методом зменшення вартості боргу є податкова економія. Виплати за залучення та використання позики для підприємства на загальній системі оподаткування визначаються витратами, що зменшує оподатковуваний прибуток.

Статистичні дані свідчать про те, що в умовах вихолощення чистих активів суб'єкти господарювання України формують фінансові ресурси за

рахунок поточних зобов'язань, значна частка яких належить кредиторській заборгованості, що зумовлюється низькими витратами за її використання.

Виходом для деяких фірм є різноманітні об'єднання (холдинги), що дають можливість згрупувати ресурси, виробничі потужності, капітал та відповідним чином зменшити витрати на них.

Залучення позичкового капіталу завдяки ефекту фінансового левериджу дає можливість, у свою чергу, підвищити рентабельність чистих активів, що є однією з основних цілей будь-якого суб'єкта господарювання.

На жаль, диференціал фінансового левериджу вітчизняних підприємств є від'ємним, політика фінансування має агресивний характер. Тому в подальших дослідженнях було б важливим визначити питання, наскільки перераховані методи зменшення витрат на капітал, структура фінансових ресурсів, їхні переваги та недоліки впливають на вартість вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»/ Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013, № 73/ URL: <http://rada.gov.ua/>.
2. Середньозважена процентна ставка за наданими кредитами в національній валюті нефінансовим корпораціям в грудні 2017 р./ Економічні та фінансові показники України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36728.
3. Середньозважена процентна ставка за новими кредитами нефінансовим корпораціям за видами економічної діяльності в національній валюті за видами економічної діяльності у листопаді 2017 р./ Економічні та фінансові показники України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
4. Економічна статистика діяльності підприємств України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
5. Закон України «Про холдингові компанії в Україні» від 15 березня 2006 року № 3528-IV URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3528-15>.
6. Фінансова звітність ПРАТ «Молочний Альянс», ПАТ «Баштанський сирзавод», ПАТ «Яготинський маслозавод», ПРАТ «Пирятинський сирзавод», ПАТ «Золотоніський масло-робний комбінат», ПАТ «Городенківський сирзавод» за 2016 р. URL: www.smida.gov.ua.

УДК 336.7

Корнилюк Р.В.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

СТРУКТУРА ВЛАСНОСТІ БАНКІВ В УМОВАХ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ

У статті досліджено структурні тенденції розвитку банківської системи України заради пошуку відповіді на запитання, які банки з погляду походження власників виявились більш підготовленими до системних шоків, які групи банків виграли чи програли за підсумками десятиліття. Здійснено комплексне ретроспективне дослідження динаміки ключових фінансових індикаторів банків протягом 2006–2016 років, а також порівняльний аналіз окремих груп банків за типом власників. Результати емпіричного аналізу сприяють глибшому розумінню впливу фактора власності на формування системного ризику у банківському секторі України під час попередніх бумів та криз.

Ключові слова: банківська система, системний ризик, фінансова криза, іноземні банки, державні банки.

Корнилюк Р.В. СТРУКТУРА СОБСТВЕННОСТИ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ СИСТЕМНОГО РИСКА

В статье исследованы структурные тенденции развития банковской системы Украины ради поиска ответа на вопросы, какие банки с точки зрения происхождения акционеров оказались более подготовленными к системным шокам, какие группы банков выиграли или проиграли по итогам десятилетия. Осуществлено комплексное ретроспективное исследование динамики ключевых финансовых индикаторов банков в течение 2006–2016 годов, а также сравнительный анализ отдельных групп банков по типу собственников. Результаты эмпирического анализа способствуют более глубокому пониманию влияния фактора собственности на формирование системного риска в банковском секторе Украины во время предыдущих бумов и кризисов.

Ключевые слова: банковская система, системный риск, финансовый кризис, иностранные банки, государственные банки.

Kornyliuk R.V. BANK OWNERSHIP STRUCTURE UNDER SYSTEMIC RISK

The article investigates the structural tendencies Ukrainian banking system development in order to find the answer to the question: which banks, from the point of view of the origin of the owners, were more prepared for systemic shocks? Which groups of banks have won or lost after the end of the period? A comprehensive retrospective study of the dynamics of banks key financial indicators during 2006–2016 was carried out, as well as a comparative analysis of bank groups by type of owners. The results of empirical analysis contribute to a deeper understanding of the ownership influence on the systemic risk formation in the banking sector of Ukraine during the previous booms and crises.

Key words: banking system, systemic risk, financial crisis, foreign banks, state banks.

Постановка проблеми. Протягом 2006–2016 рр. банківська система України зазнала суттєвих структурних змін у розрізі власності. Посилення і падіння впливу європейських чи російських, приватних чи державних банків тісно пов'язане із кредитними циклами останнього десятиліття. Експансія іноземних банків в 2006–2008 рр., що супроводжувалась оптимізмом щодо зростання ринку банківських послуг, бумом іпотечного і споживчого кредитування, змінилася кризовими явищами 2009–2010 рр., результати яких не були подолані впродовж наступних трьох років відносно стабілізації. Сформований за попередні десятиліття системний ризик був реалізований під час так званого «ідеального шторму» 2014–2016 рр, спровокувавши політику очищення банківського сектору з боку регулятора, наслідком якої стало, крім виведення дев'яти десятків неплатоспроможних приватних локальних фінансових інституцій і послаблення російських банків, домінування державного капіталу та посилення ролі європейських інвесторів.

Окреслені структурні зрушення вимагають більш ретельного емпіричного дослідження, яке за умови ретельного аналізу фактів може стати ваговою базою для виявлення параметрів надійних та ефективних банків, встановлення більш зважених орієнтирів на майбутнє, швидшого подолання старих та недопущення повторних помилок банківської практики та регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Емпіричним дослідженням іноземних фінансових посередників у зв'язку з діяльністю та стійкістю банківських систем присвячено чимало зарубіжних наукових праць, серед яких слід відзначити роботи таких учених, як Дж. Бонін, І. Хасан, П. Вочел [1],

С. Класенс, Н. Ван Хорен [2], М. Павловська [3] та інші. Інформація про сучасні тренди у структурі власності глобальних та національних фінансових систем регулярно публікується в аналітичних звітах МФО, регуляторів, банків, аудиторських компаній [4–7]. Низка українських фахівців також звертали увагу на проблематику іноземного та державного капіталу банківської системи (О. Вальчишен, К. Кирушко, Т. Котович [8], О. Дзюблук [9], Л. Примостка [10], І. Шпиг [11]).

Підсумовуючи огляд робіт вітчизняних учених із цієї тематики, варто відзначити, що часто вони мають спеціалізований характер або ж стосуються більш ранніх періодів розвитку банківської системи. Таким чином, актуальним залишається питання розгляду системних проблем на базі більш детальної авторської агрегації емпіричних фінансових даних різних за типом власників банків за довгострокові часові періоди. Така робота розпочата автором у співпраці з В. Рашкованом, результатом її має стати комплексний емпіричний огляд банківської системи України за 2016–2016 рр. [12–13].

Мета статті – поглибити розуміння впливу фактора власності на формування системного ризику у банківському секторі України за допомогою порівняльного аналізу фінансових індикаторів окремих груп банків за типом власників протягом останнього десятиліття. Дослідження структурних змін банківської системи у розрізі типів власності розкриває відповідь на питання, чому одні банки виявились ефективнішими і надійнішими за інших протягом досліджуваного періоду 2006–2016 рр.

Виклад основного матеріалу. Для емпіричних розрахунків використано дані НБУ, які містять індиві-

дуальні показники квартальної фінансової звітності банків за 11 років, доповнені такими категорійними змінними, як тип банку за власником, присвоєними авторами для кожного періоду окремо на підставі офіційних даних.

Так, для визначення типу власника у статті застосовується авторська категоризація на основі країни реєстрації основного бенефіціара. Російські банки виділені в окрему групу «російські», а решта банків із кінцевими мажоритарними бенефіціарами-нерезидентами (в основному європейськими) знаходяться у групі «іноземні». Банки з переважанням українського капіталу поділені на три категорії: «вітчизняні» (з приватним капіталом), «державні» (з державною часткою у власності) і «Приватбанк», який був спеціально виділений в окрему групу, щоб не спотворювати змісту висновків з огляду на його найбільшу ринкову частку. «ПриватБанк» є де-факто єдиним системно важливим банком країни, тому консолідація його індикаторів до складу інших типів фінустанов могла б істотно впливати на середні значення показників груп державних чи вітчизняних банків.

Оцінивши структуру власності в банківській системі на початку 2006 р. і зіставивши її з ринковими частками акціонерів наприкінці 2016 р., можна в загальних рисах побачити, хто виграв, а хто програв за підсумками «втраченого десятиліття». Проте між цими датами пролягав період, багатий на кардинальні зміни лідерських позицій, нестійкі локальні перемоги, стратегічні помилки та хибні тактичні рішення.

Банківська система розпочинала десятиліття надмірно фрагментованою: 67% із 214 млрд грн активів системи перебували під контролем численних приватних вітчизняних власників. Зокрема, ринкова частка найбільшого локального «ПриватБанку» в активах становила всього лише 10%. Державні банки відігравали меншу роль у житті системи, контролюючи 9% чистих активів. Група іноземних банків щойно почала активно розширювати присутність на ринку шляхом неорганічного росту через поглинання дочірніх банків, охопивши 22% активів.

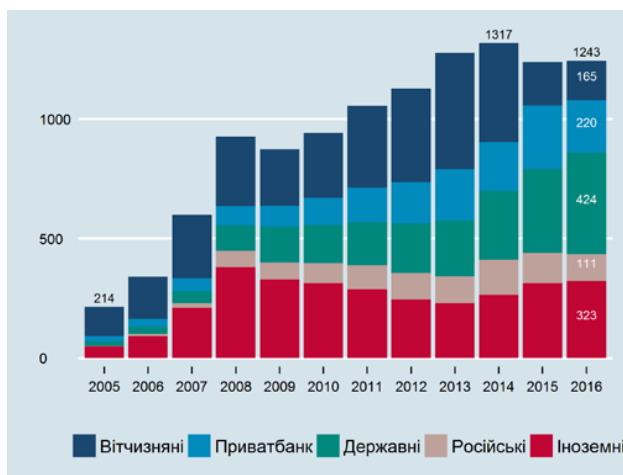
Впродовж періоду буму (2006–2008 рр.) відбувалося стрімке заміщення європейськими інвесторами локального банківського капіталу, що сприяло росту активів системи під їхнім контролем до 379 млрд. грн., і наприкінці 2008 року іноземні

неросійські банки досягли максимальної історичної ринкової частки 45%. Державні банки і «ПриватБанк» під час буму зуміли утримати ринкові позиції, однак етап їхньої швидкої експансії розпочався уже в період кризи 2009–2010 рр., триваючи протягом наступних років. За 2006–2008 рр. усі групи банків наростили свої ринкові частки, за винятком вітчизняних банків, значна частина яких була поглинута іноземними холдингами.

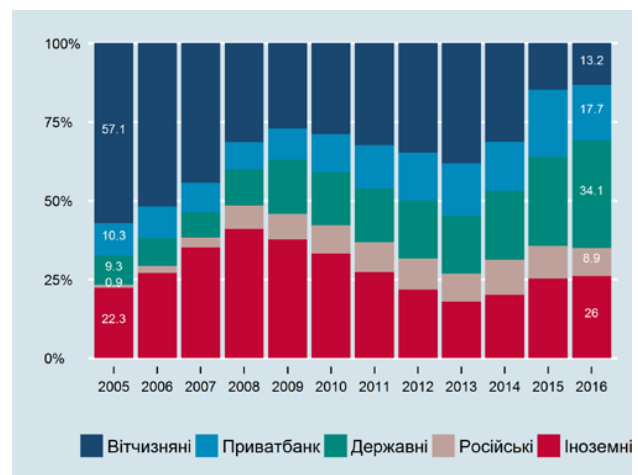
Період кризи 2009–2010 рр. зумовив суттєві структурні зміни банківської системи з погляду типів власників. Найбільший удар прийшовся на групу іноземних європейських банків, котрі, визнавши втрати за кредитними портфелями, здійснили значні відрахування до резервів та вливання капіталу, знизили залежність від материнського фінансування та скоротили витрати. Водночас державні банки розпочали тренд на збільшення ринкових часток через докапіталізацію з бюджетних ресурсів, а також відбулося розширення складу групи через проведення націоналізацію «Укргазбанку», «Родоводу» та «Банку Київ».

Незважаючи на кризу, «ПриватБанк», а децю пізніше і решта вітчизняних приватних банків розпочали нарощувати ринкову присутність. Не відобразивши сповна рівень проблемності кредитів на своїх балансах, вони демонстрували кращі показники рентабельності та платоспроможності. Зростання частки локальних банків у системі у міжкризовий період 2011–2013 рр. було пов'язане з викупом частини іноземних банків та їхніх активів місцевими інвесторами. Впродовж 2009–2013 рр. банки з російським капіталом також продовжували активну експансію на українському ринку, продемонструвавши зростання ринкової частки активів до 8,8% наприкінці міжкризового періоду.

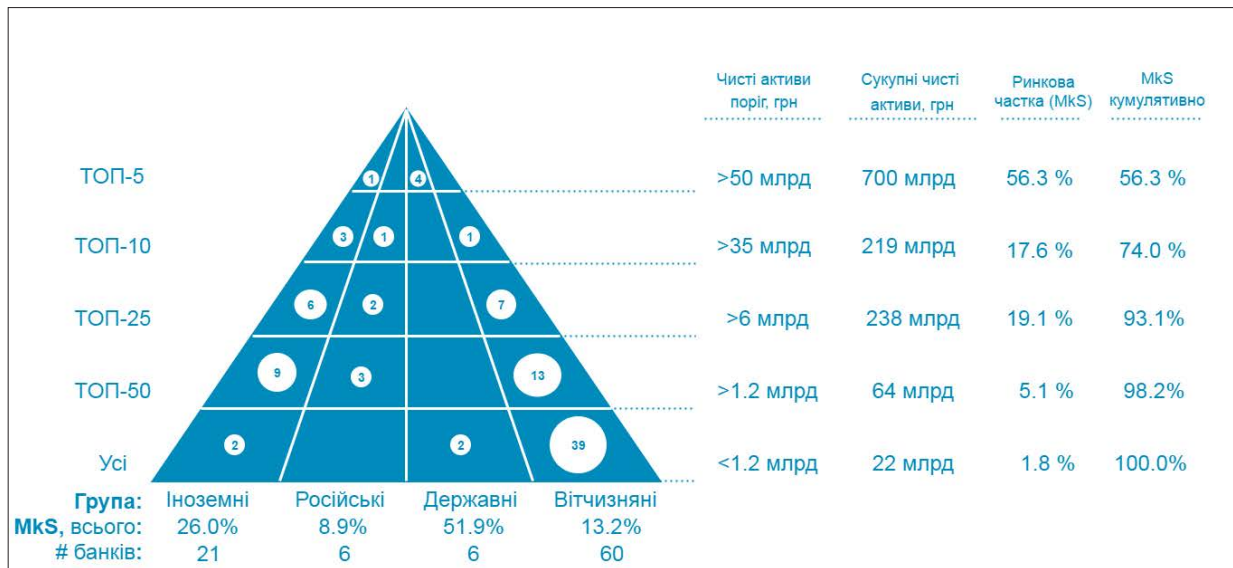
Період 2014–2016 рр. мав специфічний характер з огляду на поєднання макроекономічних, воєннополітичних і фінансових шоків із наслідками регуляторної реакції на ці шоки та накопичені за роки незалежності системні дисбаланси. Це суттєво змінило розклад сил на банківському ринку. Державні банки отримали капітальну підтримку від акціонера та розглядалися клієнтами як більш надійні «гавані» для вкладів. З іншого боку, у цій групі банків значно погіршилася якість активів, ефективність витрат та прибутковість. Вітчизняні приватні банки істотно скоротили ринкову присутність, незважаючи на



Графік 1. Активи банків за групами власників, млрд грн



Графік 2. Ринкова частка активів банків за групами власників, %



Графік 3. Розподіл банків за обсягом активів та групами власників станом на 01.01.2017 р., %

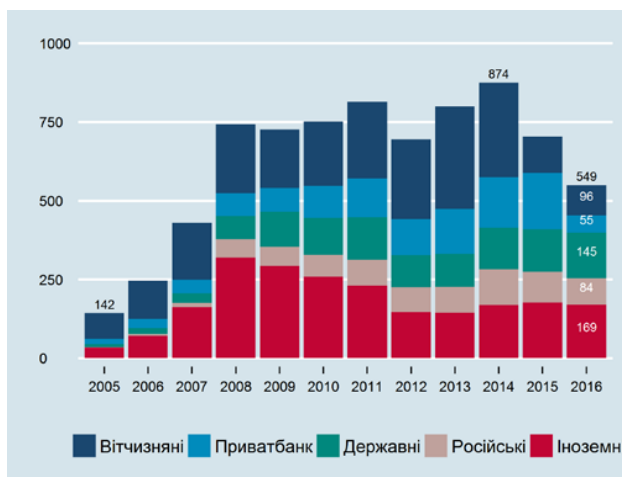
вищі депозитні ставки, оскільки не отримали достатньої підтримки капіталом від власників.

Російські банки зазнали значного відтоку вкладів та збитків через необхідність формування суттєвих резервів під кредитні ризики. Проте акціонери надали їм необхідну фінансову підтримку. Іноземні банки (за винятком російських) отримали переваги від реформ, що були проведені НБУ, жоден із європейських банків не зазнав дефолту протягом 2014–2016 рр. Ринкова частка іноземних банків зростає, а показники фінансової стійкості цієї групи банків виявилися відносно кращими порівняно з рештою банків з огляду на зовнішню підтримку та кращі практики корпоративного управління, кредитної політики та ведення бухгалтерської звітності.

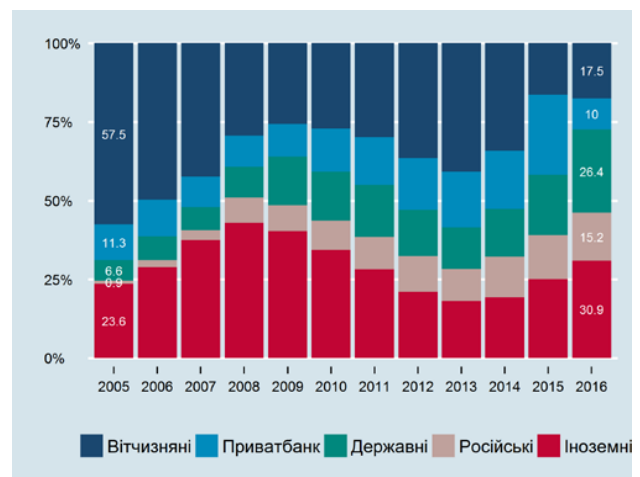
Протягом 2014–2016 рр. з українського банківського сектору було виведено близько 90 банків, більшість яких належали локальним власникам. Внаслідок очищення банківської системи обсяг активів та ринкова частка іноземних банків зростає, тоді як приватні вітчизняні банки суттєво скоротили ринкові частки – до 13,2% з 57,1% за останні 11 років. Таким чином, іноземні банки частково відновили свої позиції, втрачені після кризи 2008–2009 рр. Станом

на 31.12.2016 р. іноземні банки становили близько 26% чистих активів банківського сектору, однак ця група є досить неоднорідною за ринковими частками та діловою активністю. Також спостерігався агресивний органічний ріст ринкової частки банків з державним капіталом, який у 4 кварталі 2016 р. доповнився неорганічним у формі націоналізації «ПриватБанку». Як наслідок, 4 державних банки зосереджені у першій п'ятірці за активами, решта 2 – в нижній частині ренкінгу, сумарно контролюючи 51,9% чистих активів станом на 01.01.2017 р. (гр. 3).

На початок 2017 р. серед топ-10 учасників, що контролюють 74% активів, лишився всього 1 вітчизняний та 1 російський приватний банк, решта – 4 державних та 4 європейських, що становлять кістяк системи. Ринкова частка топ-5 (серед яких, крім державних, є лише 1 іноземний – «Райффазен Банк Аваль») становить 56%. Топ-50 банків контролювали близько 98% системи, що значно полегшує процедури регулювання та покращує можливості для проведення якісного пруденційного нагляду. Поріг для входження до топ-50 банків становить 1,2 млрд грн активів, до топ-10 – 35 млрд. грн, а до топ-5 –



Графік 4. Чисті кредити банків за групами власників, млрд грн



Графік 5. Чисті кредити: ринкова частка банків за групами власників, %

50 млрд. грн. Іноземні банки розподілені рівномірно у групі великих і середніх банків, тоді як більшість із майже 60 локальних банків є досить малими, багато з них мають проблеми з обсягом та адекватністю капіталу.

Як уже зазначалося, максимальний ріст чистих кредитів банків відбувався у пік буму середини 2000-х (зі 142 до майже 750 млрд грн.) в основному за рахунок групи іноземних банків та кращого доступу великих локальних банків до зовнішніх ринків капіталу у формі синдікованих кредитів та єврооблігацій. Частка іноземних банків на ринку кредитування протягом буму зросла з 24% до 44%. Після кризи 2009 р. тренд розвернувся у бік росту ринкової частки локальних, державних та російських банків у кредитах та згорання кредитної активності іноземних до 18% у 2013 р.

Через зниження кількості банків у процесі ліквідації неплатоспроможних вітчизняних фінансових установ та спаду кредитної активності російських банків ринкова частка іноземних на кредитному ринку зросла з 18 до 31% протягом 2014–2016 рр., проте досі не досягла історичного максимуму наприкінці 2008 р.

Попри наявні сигнали повернення довіри до банківського сектору після 2014–2015 рр., кредитування досі не відновилося – економіка переживає масштаб-

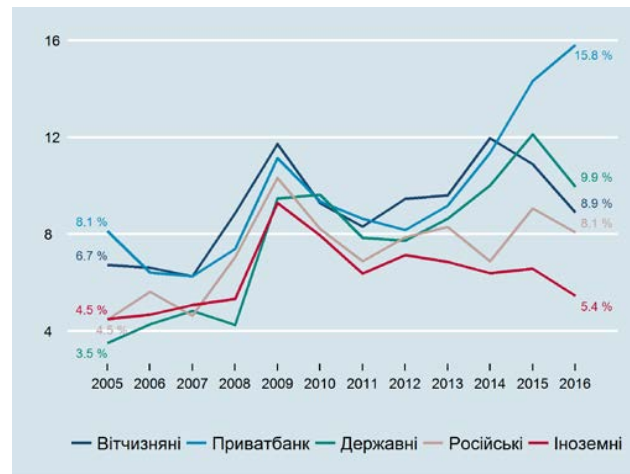
ний кредитний спад. Скорочення чистого кредитного портфеля (за відрахуванням резервів) спостерігалось в усіх групах банків, незважаючи на переоцінку валютних позик після девальвації. Іноземні банки знизили апетит до ризику, ретельно ставляться до відбору позичальників, кредитуючи лише компанії з найвищою кредитоспроможністю.

Показники дохідності кредитно-інвестиційного портфеля в іноземних банках вищі та стабільніші за середні на ринку. Протягом 2014–2016 рр. до них почали наблизитися індикатори вітчизняних приватних банків. Російські та державні банки мають нижчі показники дохідності. Варто зазначити, що високі значення індикатора дохідності активів «ПриватБанку» за 2016 р. мали винятково технічний характер з огляду на різке зниження обсягів робочих активів у знаменнику відповідної формули, тоді як насправді його чистий процентний дохід суттєво знижувався протягом 2015–2016 рр.

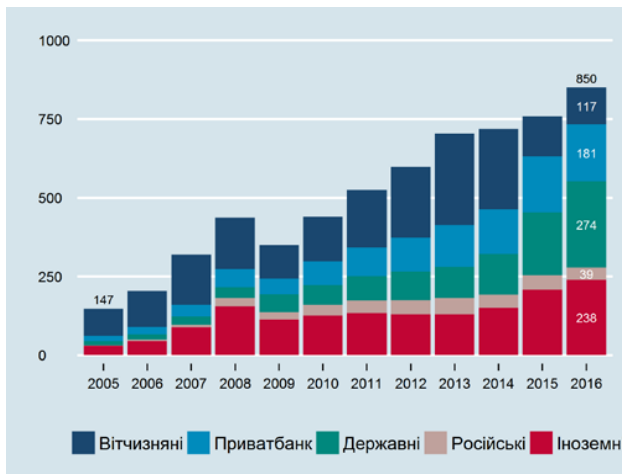
Слід також відзначити процес дивергенції середніх індикаторів дохідності робочих активів за групами власників, що розпочався на фазі очищення. Так, середня операційна дохідність російських та державних банків виявилася на 3–4 п. п. нижчою за групу іноземних і вітчизняних. Усі групи банків знижували дохідність робочих активів протягом 2014–2016 рр.



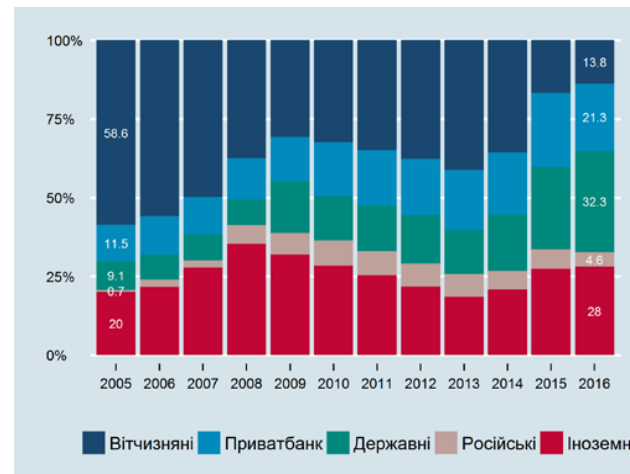
Графік 6. Дохідність робочих активів банків за групами власників, %



Графік 7. Відношення витрат до процентних зобов'язань банків за групами власників, %



Графік 8. Депозити банків за групами власників, %



Графік 9. Депозити: ринкова частка банків за групами власників, %

Ще більше розходження за типами власників починаючи з 2012 р. демонструють середні значення індикаторів вартості ресурсів – відношення витрат до процентних зобов'язань банків. Коефіцієнт витрат до процентних зобов'язань, який і так протягом усього 11-річного періоду в європейських банків був нижчим за ринковий, у 2014–2016 рр. знизився ще суттєвіше, досягнувши 5,4% у 2016 р. Індикатори вартості залучення ресурсів у решті банків були значно вищими: у російських – 8,1%, вітчизняних – 8,9%, старих державних – 9,9%, «ПриватБанку» – 15,5%. Це стало вагомою відмінністю етапу очищення 2014–2016 рр. від кризи 2009–2010 рр., адже у першому разі вартість ресурсів для всіх груп банків зростала синхронно з 4–8% до 9–12%, а в другому іноземні банки через «ефект збирання вершків» мали змогу знижувати депозитні ставки з огляду на лояльність клієнтів, тоді як вітчизняні, державні, і особливо «ПриватБанк» були вимушені проводити цінові заходи стимулювання депозитних продаж для утримання вкладників. Позитивною тенденцією на ринку у 2016 році, попри розходження ставок між банками залежно від їх надійності, стало загальне зниження індикатора витрат до процентних зобов'язань за усіма типами банків. Це свідчить про завершення етапу очищення системи від слабких банків, що створювали нездорову конкуренцію, здимаючи ставки вгору.

Як свідчать результати аналізу, динаміка кредитного ринку була пов'язана з трендами на депозитному, хоча останній розвивався за більш оптимістичним сценарієм з огляду на такі фактори, як:

а) вимушене заміщення внутрішніми депозитами зовнішнього позикового ресурсу в іноземних банках, починаючи з II етапу нашої періодизації;

б) важливість доступу до коштів населення у «типовій» бізнес-моделі вітчизняних банків, яку Рашкован і Поکیدін (2016) називають «домогосподарства-корпорації»;

в) відсутність у фізичних осіб кращих альтернатив для вкладень заощаджень, ніж депозит, через його прибутковість, зручність, ліквідність і дефіцит доступних фінансових інструментів на фондовому ринку.

За підсумками 11 років іноземні банки, хоч і платили меншу ціну за фондування, ніж інші групи, зуміли посилити свою присутність на депозитному ринку. Частка європейських банків у загальних

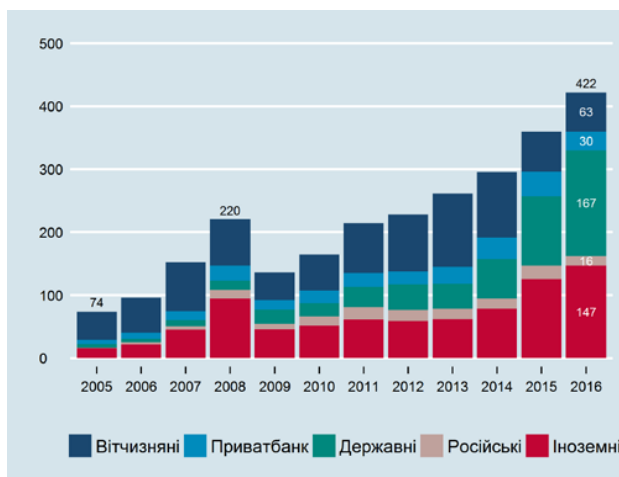
депозитах зросла до 28%, при цьому вони не надто підвищували депозитні ставки у 2014–2015 рр., а в 2016 р. продовжували скорочувати рівень ставок, слідуючи за трендом падіння облікової ставки НБУ. «ПриватБанк» у період до націоналізації вів агресивну депозитну політику, залучаючи кошти під високі ставки, що сприяло нарощенню його частки на ринку вкладів до 21,3%. Старі державні банки, які вважалися більш надійними в очах клієнтів і відносно дорого платили за депозитні ресурси, відчували максимальний притік депозитів протягом усіх 11 років, підвищивши свою частку з 9,1% до 32,3%. Зокрема, результатом притоку вкладів до державного сектору банківської системи стало зростання частки «Ощадбанку» з 5,6% до 17%, «Укрексімбанку» – з 3,5% до 9,9%. Загалом усі державні банки контролювали 53,6% депозитного ринку на початок 2017 р.

У 2009–2010 рр. депозити групи іноземних банків скоротилися, оскільки ті не були особливо зацікавленими у вкладах, оскільки мали доступ до більш дешевого фінансування з боку материнських компаній. Також у цей період розпочався процес виходу частини іноземних інвесторів, що знизило чисельний склад групи.

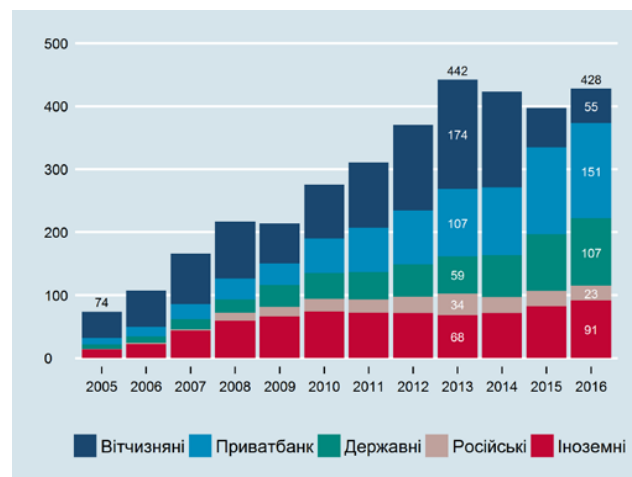
Протягом 2014–2016 рр. відбувалося падіння загального обсягу депозитів приватних вітчизняних банків, пов'язане з високим рівнем банкрутств у межах групи. Також клієнти стали менше довіряти кошти російським банкам, що зумовило відтік ритейлових та корпоративних кредитів у 2014–2016 рр. Після паніки 2014–2015 рр. депозити повертаються до банківського сектору нерівномірно: найбільший притік вкладів зафіксований у групі державних та європейських банків через вищу лояльність із боку населення. Станом на початок 2017 р. локальні та російські банки загалом втратили свої ринкові частки як на корпоративному, так і на ритейловому депозитному ринку.

Специфіка динаміки портфеля корпоративних депозитів за аналізований період полягала у більшому падінні його фактичних значень у 2009–2010 рр. порівняно з 2014–2016 рр., коли номінальний обсяг депозитів юросіб навіть зростав (гр. 10). Натомість обсяг депозитів фізичних осіб більше скоротився у 2014–2015 рр., ніж у 2009 р. (гр. 11).

Повертаючись до аналізу буму 2006–2008 рр., слід згадати, що нерівномірний випереджаючий ріст кредитів щодо депозитів зумовив посилення дисба-



Графік 10. Корпоративний депозитний портфель банків за групами власників, млрд грн



Графік 11. Ритейловий депозитний портфель банків за групами власників, млрд грн

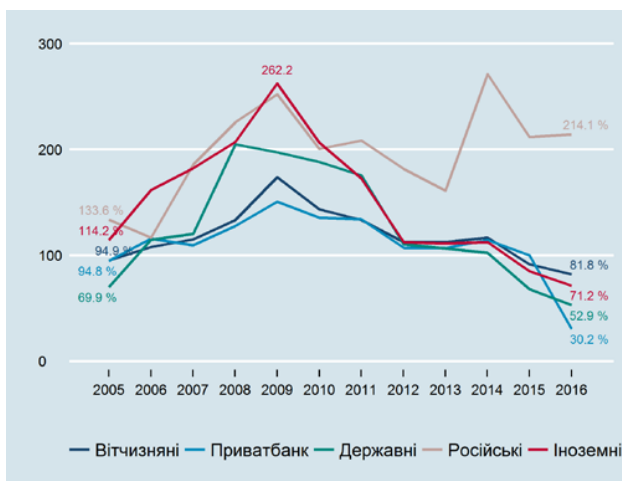
лансу між ними, індикатором якого стало зростання коефіцієнта відношення кредитів до депозитів (LTD) у групі іноземних банків з 114% до 262%, державних банків – з 70% до 197%, вітчизняних – з 95% до 173%. Максимальне і досить ризикове середньогрупове значення показника LTD в іноземних банках було досягнуто за рахунок масового притоку валютних коштів від материнських компаній. Настільки високі рівні LTD свідчили про високу залежність банківської системи від зовнішніх фінансових ринків. Кредитна криза, згорання можливостей для рефінансування синдикованих позик, зростання вартості фінансових ресурсів через високе значення LTD отримали транскордонний канал для поширення глобального системного ризику. Проблема ускладнювалася девальвацією гривні, адже більшість зовнішнього фондування прийшлося повертати у валюті, що зумовило хвилю дефолтів та реструктуризацій.

Сягнувши пікових значень наприкінці 2009 р., LTD почав різко знижуватись у більшості груп банків протягом періоду стабілізації. Відбувалося зниження закредитованості банків та заміщення материнського фондування внутрішніми депозитами. Схожі тенденції, проте у менш істотних масштабах, демонстрували групи вітчизняних приватних і державних банків. Натомість російські банки не знизили LTD у

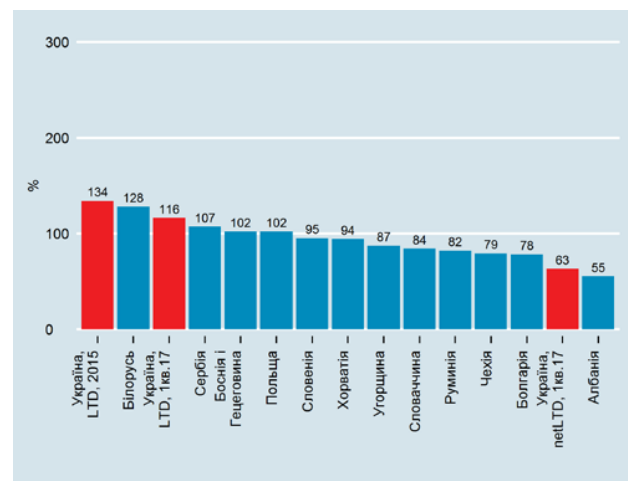
міжкризовий період, а під час кризи 2014–2015 рр. відновили значення понад 200% з огляду на суттєві відтоки депозитних вкладів, що були заміщені зовнішнім позиковим фінансуванням.

Через високу зарезервованість кредитного портфеля індикатор LTD, розрахований на основі чистих кредитів, суттєво відрізняється від LTD валових кредитів – відповідно 95% і 134% станом на 01.01.2016 р. та 63% і 116% станом на 01.04.2017 р. Навіть якщо взяти за основу відношення валових кредитів до депозитів, то поточні значення загальносистемного LTD знизилися на безпечний середньоєвропейський рівень (гр. 13), а групи європейських і державних банків мають ще нижчі значення, особливо після заміщення цінними паперами кредитного портфеля «ПриватБанку».

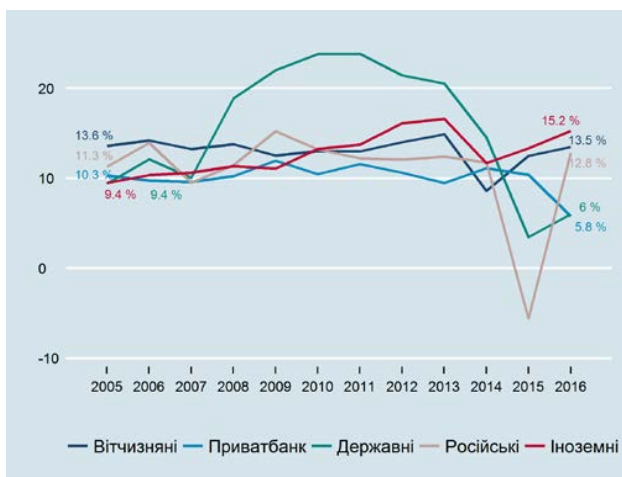
Середня забезпеченість капіталом європейських дочірніх банків у формі індикатора Equity-to-Assets Ratio – відношення власного капіталу до активів – за останні роки підвищилася, незважаючи на спад у 2014 р., і перебуває на вищих рівнях порівняно з рештою структурних груп, становлячи 15%. Натомість під час очищення банківського ринку відбулося суттєве падіння Equity-to-Assets Ratio в державних банках з 20% до критично низького значення 6%. Незважаючи на аномальне падіння цього коефіцієнта в російських банках до (-5,6%), у 4 кварталі



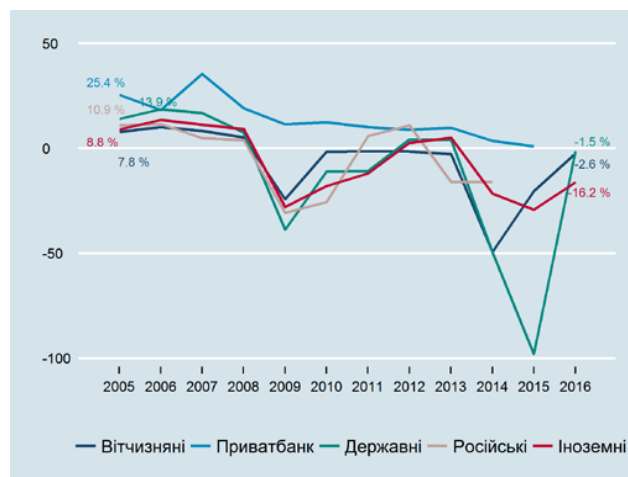
Графік 12. Відношення чистих кредитів до депозитів (LTD) банків за групами власників, %



Графік 13. Відношення кредитів до депозитів (LTD) країн ЦСЄ станом на 01.01.2016 р., %



Графік 14. Відношення власного капіталу до активів банків за групами власників, %

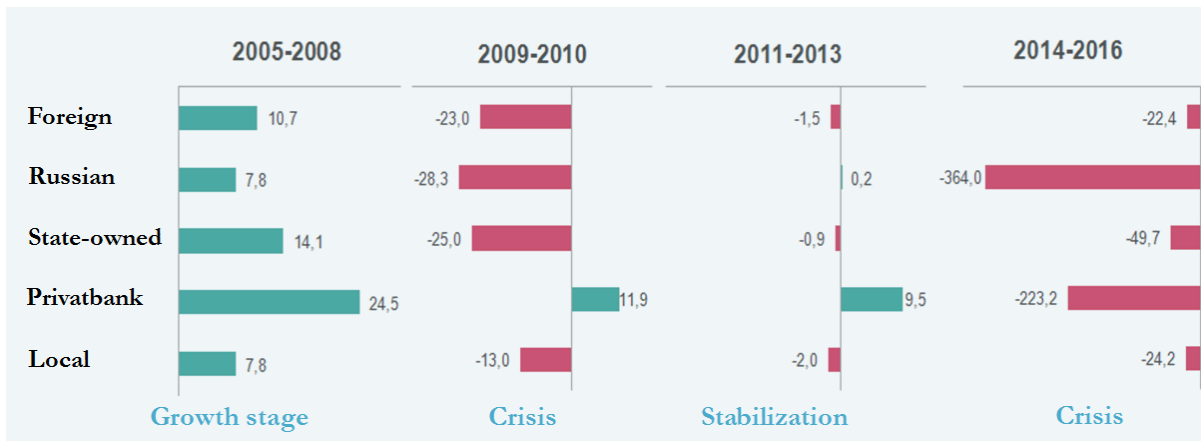


Графік 15. Рентабельність власного капіталу (ROE) банків за групами власників, %

2015 року через визнання ними суттєвих непокритих збитків і відрахування до резервів під кредитні ризики акціонери прийняли рішення докапіталізувати свої установи, відновивши рівень Equity-to-Assets Ratio до позитивних значень 12,8% на початок 2017 р. Загалом точки мінімальної адекватності капіталу уже пройдені усіма групами, а в 2016 р. розпочався процес поступового відновлення капіталізації сектору.

Середня рентабельність власного капіталу залежно від типу банків перебувала у позитивній

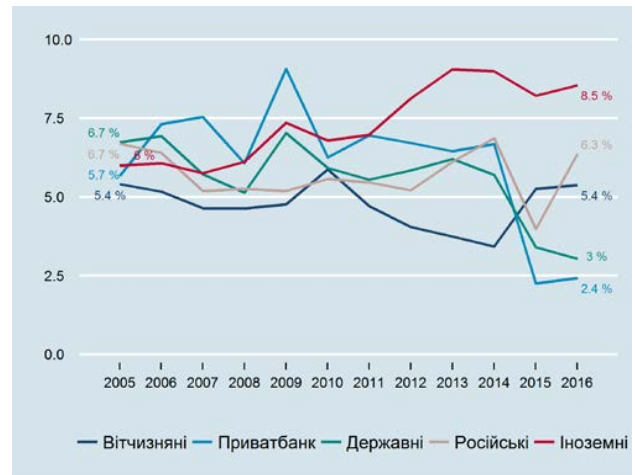
зоні лише у період буму (7–15%), синхронно знизившись до (-25–40%) у 2009 р. У 2011–2013 рр. показники ROE становили близько нуля. Період очищення супроводжувався різким падінням індикаторів ROE: в іноземних банках зниження до -30%, у вітчизняних – до -50%, у державних – до -100%, а у «ПриватБанку» і російських воно сягнуло тризначних від’ємних сум у 2015–2016 рр. Середньогрупові значення ROE для вітчизняних, іноземних і державних банків покращилися протягом 2016 р., залишаючись у негативній зоні (гр. 15).



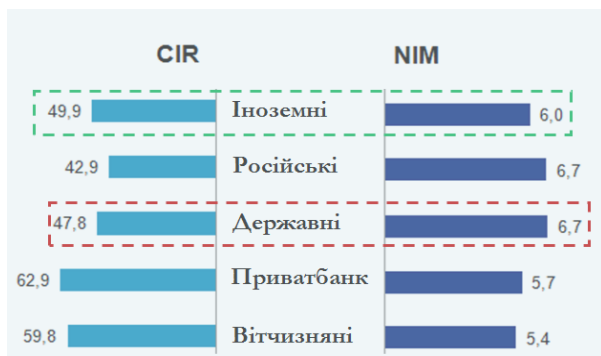
Графік 16. Середньорічна рентабельність власного капіталу (ROE) банків за групами власників на різних етапах розвитку банківського сектору України, %



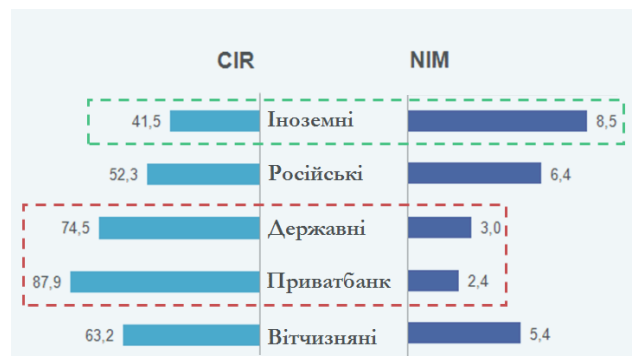
Графік 17. Відношення процентних витрат до доходів (CIR) банків за групами власників, %



Графік 18. Чиста процентна маржа (NIM) банків за групами власників, %



Графік 19. Порівняльний аналіз NIM та CIR банків станом на 31.12.2005 р., %



Графік 20. Порівняльний аналіз NIM та CIR банків станом на 31.12.2016 р., %

Як бачимо, протягом кризових періодів більшість груп банків зазнала суттєвих збитків, що відобразилося на негативних значеннях середньорічної рентабельності капіталу у розрізі періодів. Найбільших середньорічних збитків протягом 2014–2016 рр. зазнали російські банки (ROE = -364%), «ПриватБанк» (ROE = -223%) та старі державні банки (ROE = -50%). Достатні для повноцінного функціонування ринку середньорічні показники ROE в діапазоні банківська система демонструвала тільки у 2005–2008 рр. (гр. 16).

Група іноземних банків демонструє відносно кращі індикатори ефективності з погляду ефективності процентних витрат (CIR) та чистої процентної маржі (NIM), значно випереджаючи решту типів банків протягом II–IV етапів нашої періодизації. Натомість державні банки стабільно погіршували свою ефективність протягом 11 років: CIR групи державних банків зріс із 47,8% до 74,5%, а NIM упав із 6,7% до 3%. Така негативна динаміка індикаторів свідчить про низку проблем в управлінні структурою доходів та витрат.

До речі, найгіршими індикаторами ефективності станом на 31.12.2016 р. відзначався «ПриватБанк» (CIR = 88%, NIM = 2,4%) з огляду на падіння чистого процентного доходу і політику дорогого депозитного фондуювання в попередні роки. Відзначимо також, що операційна ефективність групи вітчизняних банків за період очищення почала зростати не без впливу ліквідації слабких банків. З іншого боку, чиста процентна маржа локальних банків у 2016 р. повернулася до рівня 2005 р. (5,4%), гр. 20.

Висновки. Здійснений ретроспективний аналіз підтвердив, що різні групи банків по-різному пройшли період «втраченого десятиліття».

Локальні банки у період буму 2006–2008 рр. стали об'єктами продажу іноземним інвесторам, а ті, що лишилися, під час наступної кризи мали найбільшу частку банкрутств порівняно з іншими групами. У міжкризовий період окремі вітчизняні банки спробували наростити ринкову частку за рахунок агресивної депозитної політики та купівлі активів розчарованих у нашому ринку західних материнських холдингів, що закінчилося серією гучних банкрутств та націоналізацією лідера ринку. Так, «ПриватБанк» постійно нарощував ринкову присутність за рахунок використання ефекту масштабу, високих депозитних ставок і підвищення якості сервісу, доки не постав перед необхідністю націоналізації через проблеми з інсайдерським кредитуванням та нестійкою політикою дорогого фондуювання за кошти населення.

Державні банки постійно екстенсивно зростали, накопичуючи баласт проблемної заборгованості та операційної неефективності. Ці проблеми роками компенсувалися високою вартістю депозитних ресурсів, пільговими умовами ведення бізнесу та серіями капітальних вливань із державного бюджету.

Російські банки після періоду активної експансії згортають діяльність на українському ринку. Група зазнала значного відтоку депозитних вкладів, а кредитний портфель виявився токсичним, вимагаючи серйозних капітальних вливань для формування резервів. Накладені у 2017 р. санкції на виведення коштів материнських компаній зупинили можливість подальшого розвитку російських державних банків в Україні.

Іноземні банки, які на початок 2006 р. мали лише нішеві корпоративні банки середнього роз-

міру, спочатку швидко захопили кредитний ринок шляхом неорганічного росту за рахунок придбання українських банків і подальшого нарощення материнського фінансування. Частина з цих банків так само швидко, але цивілізовано, без дефолтів, покинула ринок, зафіксувавши збитки. У 2014–2016 рр. стратегічно зацікавлені у присутності в Україні іноземні банки почали відновлювати втрачені позиції та виявилися краще за всіх підготовленими до наступного етапу розвитку банківського ринку.

У підсумку порівняно з початком 2006 року банківська система кардинально змінилася з погляду структури власності: частка державного капіталу зростає, іноземні банки втримали позиції, російські банки після фази росту згортають активність. Загалом у вигравші за результатами десятиліття опинилися іноземні та державні банки, які краще реагували на виклики банківських «американських гірок». Проте навіть у цих груп банків залишаються серйозні проблеми, що стримують подальший розвиток: насамперед домінування державних банків, висока частка проблемних кредитів, невизначеність бізнес-моделей та стратегічних пріоритетів.

Як свідчить досвід «втраченого десятиліття», ключовими гравцями на ринку зможуть залишитися банки, котрі мають прозору структуру акціонерів, що здатні підтримати банк у складні часи, а також чітку зрозумілу бізнес-модель і стратегію розвитку, адекватні практики ризик-менеджменту та корпоративного управління. Іноземні банки виглядають такими, що найбільше підготовлені до нового етапу розвитку банківського бізнесу в Україні, хоча вони і зазнали суттєвих втрат у кризові періоди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bonin J. Bank performance, efficiency and ownership in transition countries / J. Bonin, I. Hasan, P. Wachtel. // *Journal of banking & finance*. 2005. № 29, pp. 31–53.
2. Claessens S. Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability / S. Claessens, N. van Horen., 2011. 46 с. (De Nederlandsche Bank Working Paper № 30).
3. Pawlowska M. Changes in the size and structure of the European Union banking sector – the role of competition between banks / M. Pawlowska. // *NBP Working Paper*. № 205 2015. pp. 4–37.
4. Report on financial structures [Електронний ресурс] // ECB. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/reportonfinancialstructures201610.en.pdf>.
5. CEE Banking Sector Report // Raiffeisen Research. URL: <http://www.rbinternational.com/eBusiness/services/resources/media/829189266947841370-829189181316930732-1162386883983662776-1-2-EN.pdf>.
6. Звіт про фінансову стабільність // НБУ. – 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.
7. Огляд банківського сектору // НБУ. – 2016. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40819104>.
8. Valchyshen A. Banking sector primer: From lending to landing / A. Valchyshen, K. Kyrushko, T. Kotovych., ICU, 2012. 184 с.
9. Дзюблук О.В. Актуальні проблеми розвитку банківської системи / О. В. Дзюблук. // *Банківська справа*. 2016. № 1. С. 3–32.
10. Примостка Л.О. Державний капітал у банківській системі України / Л.О. Примостка. // *Фінанси, облік і аудит*. 2014. № 4. С. 107–120.
11. Шпиг Ф.І. Банківська конкуренція під впливом іноземного капіталу / Ф.І. Шпиг. Суми: Ділові перспективи, 2006. 288 с.
12. Rashkovan V. Banking system of Ukraine: the start of the new era after the lost decade? / V. Rashkovan, R. Korniyuk. // *Manuscript in preparation*. 2017.
13. Рашкован В. Концентрація банківської системи України: міфи та факти / В. Рашкован, Р. Корнилюк. // *Вісник НБУ*. 2015. № 234. С. 6–38.

UDC 330.4

Kuzmenko O.V.*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of Department of Economic Cybernetics,
Sumy State University***Bozhenko V.V.***Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economic Cybernetics
Sumy State University***Dotsenko T.V.***Postgraduate Student at Department of Economic Cybernetics
Sumy State University, Ukraine
Deputy Director of Branch №10018/0145
Sumy Regional Branch of Joint-Stock Company "Oschadbank"*

FORECASTING OF INCOME INEQUALITY IN THE CONTEXT OF THE INTERGENERATIONAL PROPAGATION IN ASIA¹

The article stresses on empirical research of income inequality in the context of the intergenerational propagation and the Fourth Industrial Revolution in Asia with orientation based on analysis of age dependency ratio and expenditure on education. Methodological basis of intergenerational propagation of inequality is econometric modelling of income inequality level that focuses on technological and socio-economic changes in Asia for individual economies of Japan, China, India, and Thailand. The research paper provides conclusions and policy recommendations in relation to forecasting of income inequality by adjusting the Gini index to Google Trends; empirical results concerning the impact of education and intergenerational transfers on income inequality.

Key words: income inequality, age dependency ratio, expenditure on education, Fourth Industrial Revolution, intergenerational propagation, forecasting, Gini index, Google Trends.

Кузьменко О.В., Боженко В.В., Доценко Т.В. ПРОГНОЗУВАННЯ НЕРІВНОСТІ ДОХОДІВ В КОНТЕКСТІ РОЗРИВУ МІЖ ПОКОЛІННЯМИ В АЗІЇ

У статті проводиться емпіричне дослідження нерівності доходів в контексті розриву між поколіннями та четвертої промислової революції в Азії в залежності від відсотку працездатного населення та витрат на освіту. Методологічною базою поширення розриву між поколіннями виступає економетричне моделювання рівня нерівності доходів, що зосереджується на технологічних та соціально-економічних змінах Азії для окремих економік Японії, Китаю, Індії та Таїланду. Дослідження містить висновки та рекомендації щодо прогнозування нерівності доходів шляхом коригування індексу Джині до Google трендів; емпіричні результати щодо впливу освіти та трансферу між поколіннями на нерівність доходів.

Ключові слова: нерівність доходів, відсоток працездатного населення, витрати на освіту, Четверта промислова революція, розрив між поколіннями, індекс Джині, Google тренди.

Кузьменко О.В., Боженко В.В., Доценко Т.В. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ НЕРАВЕНСТВА ДОХОДА В КОНТЕКСТЕ РАЗРЫВА МЕЖДУ ПОКОЛЕНИЯМИ В АЗИИ

В статье проводится эмпирическое исследование неравенства доходов в контексте разрыва между поколениями и четвертой промышленной революции в Азии в зависимости от процента трудоспособного населения и расходов на образование. Методологической базой распространения разрыва между поколениями выступает эконометрическое моделирование уровня неравенства доходов с учетом технологических и социально-экономических изменений Азии для отдельных экономик Японии, Китая, Индии и Таиланда. Исследование содержит выводы и рекомендации по прогнозированию неравенства доходов путем корректировки индекса Джини в Google трендов; эмпирические результаты о влиянии образования и трансфера между поколениями на неравенство доходов.

Ключевые слова: неравенство доходов, процент трудоспособного населения, расходы на образование, Четвертая промышленная революция, разрыв между поколениями, индекс Джини, Google тренды.

Problem formulation. The evolution of income inequality and its impact on social, financial, and economic problems is a fundamental topic in debate among international organizations, state authorities, scientists, and others. Global income inequality stands at very high levels, whereby the richest 8% of the world's population earns half of the world's total income, while the remaining 92% of people are left with the other half. Income inequality has been increasing in many countries all over the world owing to a range of factors, including: inadequately regulated financial integration, trade liberalization processes, institutional and regulatory reforms that

have increased competition in product and factor markets and, of course, technological change, which has favoured high-skilled workers. Both cross-country research and country case studies provide innumerable evidence that there is a strong positive correlation between income inequality and intergenerational persistence.

One of the key factors that affect income inequality and intergenerational propagation is the Fourth Industrial Revolution. Concurrent to the digital revolution, there are set of socio-economic, demographic, financial drivers of change, which is reinforcing one another and leading to such main consequences as: 1) decrease in the number of highly repetitive low-skill jobs and routine medium-skill job. In this context, artificial intelligence will initially affect clerical work, sales, customer services. The World Bank estimates that increasing auto-

¹ Публікацію підготовлено в межах виконання НДР "Моделювання та прогнозування соціо-економіко-політичної дорожньої карти реформ в Україні для переходу на модель стійкого зростання".

mation will put 57% of the jobs in the 35 countries in OECD at risk, including 47% of US jobs and 77% of the jobs in China; 2) efficiency improvement of existing jobs and increase in demand for customized human work; 3) increasing magnitude and probability of risks related to cybersecurity; 4) raising income inequality – the return to skills is likely to benefit those who are rich and lower-paid workers suffer from income underperformance. So, while the Fourth Industrial Revolution is enabling extraordinary levels of innovation and knowledge, it is also contributing to a widening inequality gap.

Therefore, it raises the question of necessity to carry out research and develop economic and mathematical models, which could make it possible to identify factors of income inequality variation influenced by Industry 4.0 and intergenerational propagation and find out the mechanism of its regulation on the basis of correlation analysis, principal components method, non-linear regression, harmonic and decomposition analysis; calculate values of forecasting trends of income inequality on the base of Google Trends.

Analysis of investigations and publications. In recent years, many scholars from different countries [15, 16, 17] have focused on studying and improving the issue of forecasting of income inequality in the context of the intergenerational propagation.

So, analysts in the United States [3] highlighted the view that a relatively large inequality of family income may be characterized by relatively low-income mobility in generations, as well as an increase in the link between incomes for individuals in childhood and adulthood. But in practical experience, it turns out that the transfer of income between different generations may not respond significantly to the corresponding changes in inequality. The same opinion was held by the supporters [6; 13; 20] of the hypothesis that high inequality impedes mobility between generations.

It is also thought that different economic, social, and political aspects also provide different opportunities for the mobility of transformation between generations [1, 4, 8]. Thus, unequal countries have less economic mobility than equals.

The great attention of the authors [2; 9; 18; 19] is given to the relationship between income inequality and general economic growth in general. Therefore, attention to inequality can now contribute to significant long-term growth benefits for other generations. From this point of view, it is considered that there is an improvement in the distribution of income in the course of growth of future changes.

Some researchers [5] in their writings analyse the magnitude of inequality of income through a global perspective. Factors of inequality differ in different countries. To overcome inequality of income, financial inclusion needs to be made in transition economies and developing countries, and for developed countries to concentrate on human capital and skills growth and on improving the tax system.

Many scholars [10; 11; 12; 14] argue that technological progress and an integrated global economy lead to significant changes in production and distribution. Such changes have redirected manufacturing technologies to highly skilled professionals. That is, there are two main features that help maintain wages of ordinary workers when new technologies are developing, such as increasing share of capital in the joint income and the existence of capital and enterprise complementarity.

Works of scholars [7] emphasize the great importance of demographic aspects in the simulation of inequality of income in the context of transformation between gen-

erations. Prediction of inequality of income depends on the following demographic statement: the family has a fixed rate.

Still, some problems of this direction have not yet been able to find full, complete, and comprehensive coverage in literary sources. That is why they need a future comprehensive study. A particular attention should be paid to economic and mathematical methods for forecasting inequality of income in the context of transformation between generations.

Setting objectives. The empirical stepwise of this research paper is based on analysis of the main questions as follows: first, an identification of the relevant indicators of evaluation of technological and socio-economic changes resulting from the Industry 4.0 through using correlation analysis. Second, the authors adjust relevant factors (technological, socio-economic) in the context of impact on income inequality using high-frequency data. Thirdly, the article stresses on forecasting the level of income inequality adjusted with the Fourth Industrial Revolution in Asia for individual economies of Japan, China, India, and Thailand with the application of mathematical methods by decomposition of the considered time series filtering trend and seasonal (cyclic) components. Fourthly, investigation of the impact of education and intergenerational transfers on income inequality in the context of the Intergenerational Propagation using Time-Series Panel Data Models. Lastly, conclusions and policy recommendations in relation to long-term forecasting of income inequality based on age dependency ratio and expenditure on education by adjusting to Google Trends.

Methodology for Collecting, Estimating, and Organizing Data to test the hypothesis of a correlation between the Fourth Industrial Revolution and income inequality thereafter predicts the ratio of income inequality adjusted with Industry 4.0 growth based on two obvious types of data. Firstly, the authors decide to assess the income inequality based on Gini index (World Bank Database) and, as a result, they look at measures of the Fourth Industrial Revolution in the context of technological and socio-economic changes (Share of ICT goods as percentage of total trade, annual, exports; Percentage of Individuals using the Internet; Share of ICT goods as percentage of total trade, annual, import; Employed, information and communication; Estimated yearly shipments of multipurpose industrial robots in selected countries; Number of researchers; R&D expenditure; High technology industry, value added). The hypothesis is tested on a panel data of four Asian countries (Japan, China, India, and Thailand) over the period of 2000–2017. Secondly, as a database for investigating the impact of education and intergenerational transfers on income inequality, there was used panel data concerning age dependency ratio (% of working-age population) and expenditure on education as % of total government expenditure (%) (World Bank Database). For the forecasting of income inequality in the context of the Intergenerational Propagation in Asia, the authors decide to use Google Trends indicators concerning users' requests for income inequality, expenditure on education and Industry 4.0.

Presentation of the main research material. This empirical research paper is aimed at determining main forces of income inequality in Asian countries in the context of the Intergenerational Propagation and the Fourth Industrial Revolution and forecasting these trends.

Firstly, in the context of each Asian countries (Japan, China, India, and Thailand), the authors have defined a set of technological and socio-economic indicators that

carry on a significant influence on the income inequality through using correlation analysis method. Results of the implementation of this stage of modelling and forecasting of trends of income inequality variation influenced by Industry 4.0 are present in Table 1. Choosing relevant impacts on income inequality is based on the pair correlation coefficients, the value of which indicates statistically confirmed weak, average or close relationship.

Thus, based on the data presented in Table 1, it can be concluded that the influential factors of variation on income inequality for all considered countries are the share of ICT goods as a percentage of total trade,

annual, exports, and a number of researchers. Specific indicators of income inequality for China and India are percentage of individuals using the Internet and estimated yearly shipments of multipurpose industrial robots in selected countries; for China and Thailand – share of ICT goods as percentage of total trade, annual, import; for Japan, India, and Thailand – high technology industry, value added. In addition, almost all considered indicators except employed, information and communication and high technology industry, value added is crucial in the study of variations in income inequality in China. The only indicator specified for Japan is employed, information and communication

Table 1

Results of correlation between technological and socio-economic indicators and income inequality

Indicators	Notation	Gini coefficient			
		Japan	China	India	Thailand
Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, exports	ICTE	-0,2648	-0,9903	-0,2620	-0,2880
Percentage of individuals using the Internet	IUI	-0,0189	-0,9781	0,4301	-0,1089
Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, import	ICTI	-0,0928	-0,9883	0,1101	-0,2067
Employed, information and communication	EIC	0,1659	-0,6804	-	-
Estimated yearly shipments of multipurpose industrial robots in selected countries	MIR	0,0412	-0,8367	0,3132	0,1018
Number of researchers	NR	0,2510	-0,8688	-	0,1379
R&D expenditure	RDE	-0,0569	-0,9921	-0,0036	0,1057
High technology industry, value added	HTI	-0,2349	0,0000	0,3383	-0,5683

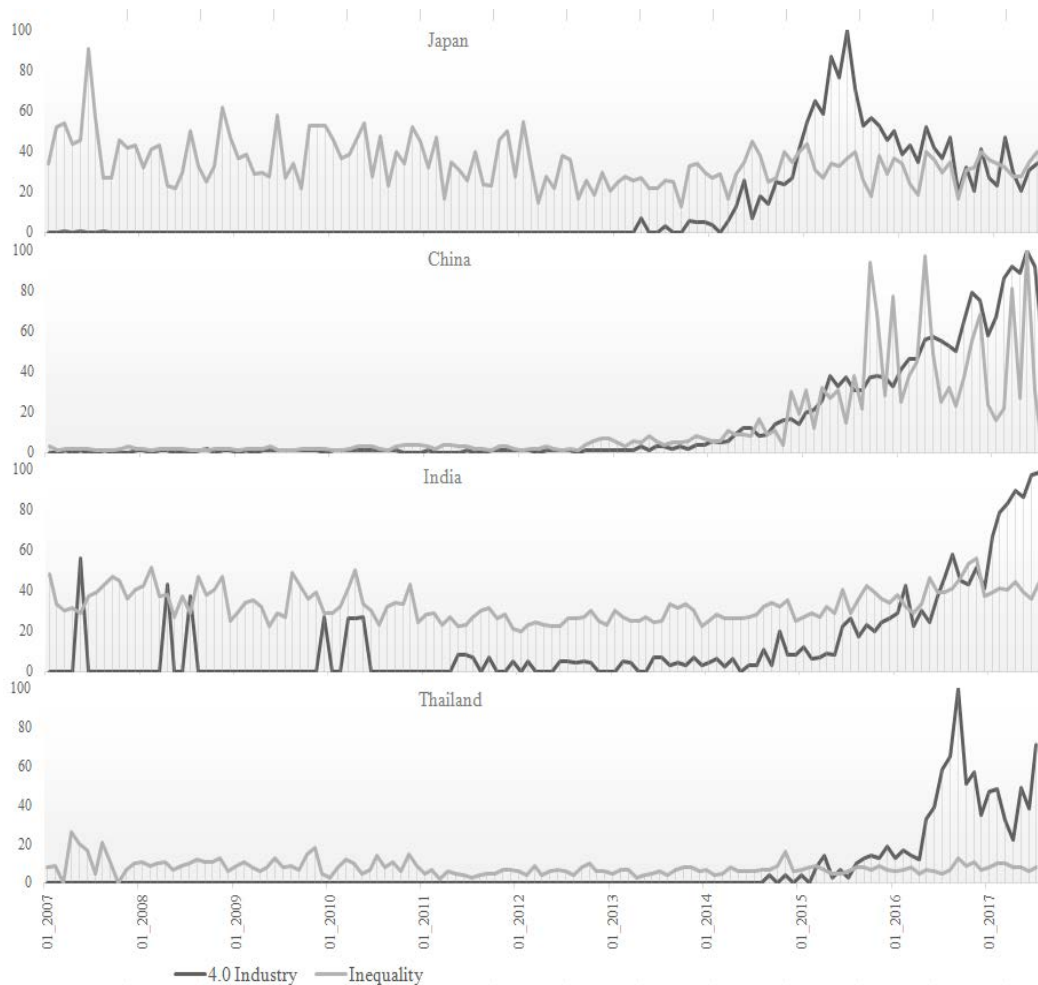


Figure 1. Google Trends of “Industry 4.0” and “Inequality”: selected countries, 2007–2017

and for China – R&D expenditure. The specific country is India because there is the smallest number of relevant features factors.

The next stage is an adaptive adjustment of relevant technological and socio-economic indicators in the context of impact on income inequality on the basis of Internet users' queries in terms of Google Trends. With growing use of the Internet as an information finding tool, new data sources become vital for efficient policy-making decisions. Google Trends helps to aggregate a time series index of the volumes for specific search terms. At this stage, the authors construct such variables as "Inequality" and "Industry 4.0" based on Google search and graphically present its dynamics and characteristics of variations in Figure 1. Charts show the annual growth of queries related to "Industry 4.0" and "Inequality" and correlation between these indicators since 2014.

Secondly, construction based on panel data for the period from 2004 to 2017, econometric models of non-linear regression relationship between income inequality and technological and socio-economic indicators with the use of ordinary least square method for different countries as following decompositions: for Japan – function of GINI coefficient from ICTE, EIC, NR, and HTI; for China – function of income inequality from ICTE, IUI, ICTI, MIR, NR, and RDE; for India – function of GINI coefficient from ICTE, IUI, MIR, and HTI; for Thailand – function of income inequality from ICTE, ICTI, NR, and HTI. Considered results of regression relationship between technological and socio-economic indicators and income inequality in the context of Coefficients, Standard Error, t-statistics, P-level, Lower 95%, and Higher 95% are presented in Table 2 and will be used on the next stage as input information base.

Thirdly, the initial relevant indicators adjustment in the context of each countries time series (technological and socio-economic indicators) by Google Trends is made. The complex transformations based on Google Trends allows pinpointing current technological and socio-economic changes due to Industry 4.0 and implementing an adaptive mechanism for income inequality to these current changes. So, the authors have formalized and quantified the revealed relationships between income inequality and Industry 4.0 depending on the country:

– Japan:

$$GINI_t^J = \left(-5.4610 + 2.4255 \cdot \sin ICTE_t^J \cdot IN_t^{GTJ} - 0.5049 \cdot \cos NR_t^J \cdot IN_t^{GTJ} + 13.7515 \cdot \frac{IN_t^{GTJ}}{HTI_t^J} \right) \cdot IE_t^{JTF}, \quad (1)$$

where $GINI_t^J$ – Gini coefficient at the moment of time t for Japan;

$ICTE_t^J$ – Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, exports at the moment of time t for Japan;

NR_t^J – Number of researchers at the moment of time t for Japan;

HTI_t^J – High technology industry, value-added venture capital investments of GDP at the moment of time t for Japan;

IN_t^{GTJ} – Number of Internet requests "Industry 4.0" (Google Trends) at the moment of time t for Japan;

IE_t^{JTF} – Number of Internet requests "Inequality" (Google Trends) at the moment of time t for Japan.

– China:

$$GINI_t^C = \left(45.3044 - 58350.5305 \cdot \frac{IN_t^{GTC}}{ICTE_t^C} - 0.0351 \cdot \ln IUI_t^C \cdot IN_t^{GTC} - 0.0564 \cdot \cos ICTI_t^C \cdot IN_t^{GTC} + 1938.4511 \cdot \frac{IN_t^{GTC}}{MIR_t^C} - 1.5491 \cdot RDE_t^C \cdot IN_t^{GTC} \right) \cdot IE_t^{GTC}, \quad (2)$$

Table 2

Results of regression relationship between technological and socio-economic indicators and income inequality

	Coefficients	Standard Error	t-statistics	P-level	Lower 95%	Higher 95%
Japan						
Y-intersection	-5,4610	18,8334	-0,2900	0,7772	-46,9130	35,9910
sin ICTE	2,4255	1,4260	1,7009	0,1170	-0,7131	5,5642
EIC ²	0,0000	0,0000	1,8920	0,0851	0,0000	0,0000
cos NR	-0,5049	1,4572	-0,3465	0,7355	-3,7123	2,7024
1/ HTI	13,7515	7,8875	1,7435	0,1091	-3,6087	31,1117
China						
Y-intersection	45,3044	0,2797	161,9884	0,0000	44,6717	45,9370
1/ ICTE	-58350,5305	22490,2816	-2,5945	0,0290	-109227,0819	-7473,9790
ln IUI	-0,0351	0,1324	-0,2653	0,7967	-0,3346	0,2644
cos ICTI	-0,0564	0,0259	-2,1786	0,0573	-0,1149	0,0022
1/ MIR	1938,4511	766,9910	2,5273	0,0324	203,3969	3673,5053
NR ³	0,0000	0,0000	-1,5203	0,1628	0,0000	0,0000
RDE	-1,5491	0,2839	-5,4570	0,0004	-2,1912	-0,9069
India						
Y-intersection	43,8766	11,1870	3,9221	0,0024	19,2542	68,4990
cosICTE	1,2390	1,3210	0,9380	0,3684	-1,6684	4,1465
IUI ²	0,0130	0,0062	2,0811	0,0616	-0,0007	0,0267
ln MIR	-1,7339	1,5216	-1,1395	0,2787	-5,0829	1,6151
HTI	1,2729	6,8948	0,1846	0,8569	-13,9025	16,4483
Thailand						
Y-intersection	-5,2841	15,4175	-0,3427	0,7383	-39,2179	28,6497
sinICTE	1,8186	2,3141	0,7859	0,4485	-3,2747	6,9119
ICTI ²	0,0000	0,0000	-1,3611	0,2007	0,0000	0,0000
cos NR	5,0571	2,0885	2,4214	0,0339	0,4603	9,6539
1/ HTI	20,9366	6,5340	3,2043	0,0084	6,5554	35,3178

where $GINI_t^C$ – Gini coefficient at the moment of time t for China;

$ICTE_t^C$ – Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, exports at the moment of time t for China;

IUI_t^C – Percentage of individuals using the Internet at the moment of time t for China;

$ICTI_t^C$ – Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, import at the moment of time t for China;

MIR_t^C – Estimated yearly shipments of multipurpose industrial robots in selected countries at the moment of time t for China;

RDE_t^C – R&D expenditure at the moment of time t for China;

IN_t^{GTC} – Number of Internet requests “Industry 4.0” (Google Trends) at the moment of time t for China;

IE_t^{GTC} – Number of Internet requests “Inequality” (Google Trends) at the moment of time t for China.

– India:

$$GINI_t^I = \left(\begin{array}{l} 43.8766 + 1.2390 \cdot \cos(CTE_t^I) \cdot IN_t^{GII} + 0.0130 \cdot (IUI_t^I)^2 \cdot IN_t^{GII} - \\ - 1.7339 \cdot \ln(MIR_t^I) \cdot IN_t^{GII} + 1.2729 \cdot HTI_t^I \cdot IN_t^{GII} \end{array} \right) \cdot IE_t^{GII}, \quad (3)$$

where $GINI_t^I$ – Gini coefficient at the moment of time t for India;

$ICTE_t^I$ – Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, exports at the moment of time t for India;

IUI_t^I – Percentage of individuals using the Internet at the moment of time t for India;

MIR_t^I – Estimated yearly shipments of multipurpose industrial robots in selected countries at the moment of time t for India;

HTI_t^I – High technology industry, value-added venture capital investments of GDP at the moment of time t for India;

IN_t^{GII} – Number of Internet requests “Industry 4.0” (Google Trends) at the moment of time t for India;

IE_t^{GII} – Number of Internet requests “Inequality” (Google Trends) at the moment of time t for India.

– Thailand:

$$GINI_t^T = \left(\begin{array}{l} -5.2841 + 1.8186 \cdot \sin(CTE_t^T) \cdot IN_t^{GTT} + 5.0571 \cdot \cos(CTI_t^S)^2 \cdot \\ \cdot IN_t^{GTT} + 20.9366 \cdot \frac{IN_t^{GTT}}{HTI_t^T} \end{array} \right) \cdot IE_t^{GTT}, \quad (4)$$

where $GINI_t^T$ – Gini coefficient at the moment of time t for Thailand;

$ICTE_t^T$ – Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, exports at the moment of time t for Thailand;

$ICTI_t^S$ – Share of ICT goods as a percentage of total trade, annual, import at the moment of time t for Thailand;

HTI_t^T – High technology industry, value-added venture capital investments of GDP at the moment of time t for Thailand;

IN_t^{GTT} – Number of Internet requests “Industry 4.0” (Google Trends) at the moment of time t for Thailand;

IE_t^{GTT} – Number of Internet requests “Inequality” (Google Trends) at the moment of time t for Thailand.

Based on identified trend and the cyclical component of the dynamics of income inequality and indicators, which are characterized by technological and socio-economic changes due to the Fourth Industrial Revolution, the authors forecast the level of Gini ratio adjusted with the Fourth Industrial Revolution growth on the base of Google Trends. At this stage, the visualization of considered time series using dynamics diagrams is performed (Figure 2).

Forecasting results show that income inequality under the influence of the Fourth Industrial Revolution in the coming years will grow rapidly in India. As new technologies tend to complement high-skilled workers and replace low-skilled workers, public authorities of these countries need to pay more attention to problem-solving as for income inequality through equitable access to resources and services, tax transformation, and so on. Currently, the Gini ratio in Japan is about 34% but, in the near future, there will be an increase slightly as a result of technological shifts. According to the projections, the income inequality in India will grow significantly as a result of the active introduction of digital technologies into the production and displacement of the labour force.

Fourthly, there is the necessity to estimate the impact of education and intergenerational transfers on income inequality and make conclusions and policy recommendations relatively long-term forecasting income inequality by adjusting the Gini index to Google Trends. For the empirical realization of this stage, we have to:

- determine the dynamics of Google trends in terms of indicators of age dependency ratio and expenditure on education;
- compare the actual and forecast values of considered indicators, taking into account adjustments to the number of Internet users’ requests;
- identify and analyse trends in the age dependency ratio and expenditure on education for Asian countries for individual economies of Japan, China, India, and Thailand;

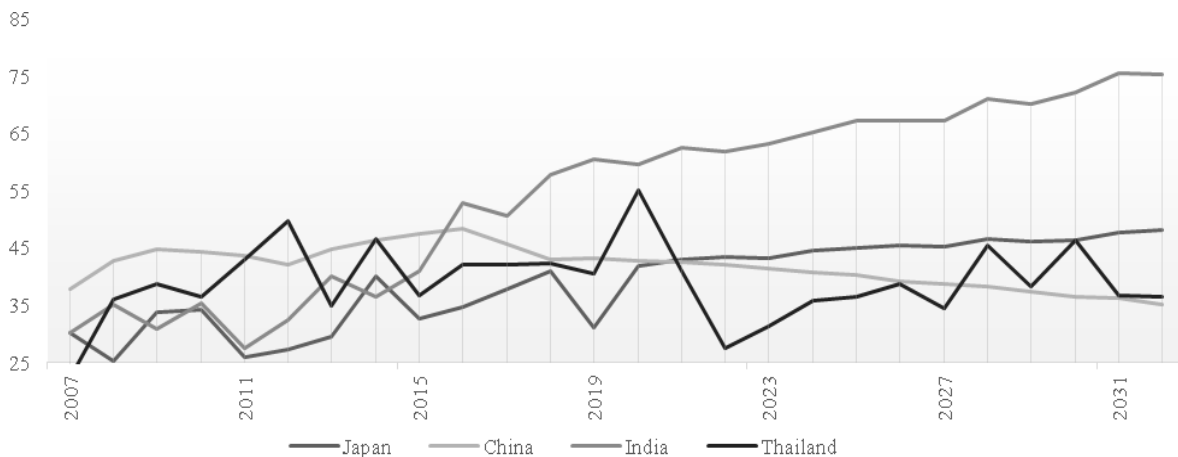


Figure 2. Gini ratio adjusted to the Fourth Industrial Revolution growth

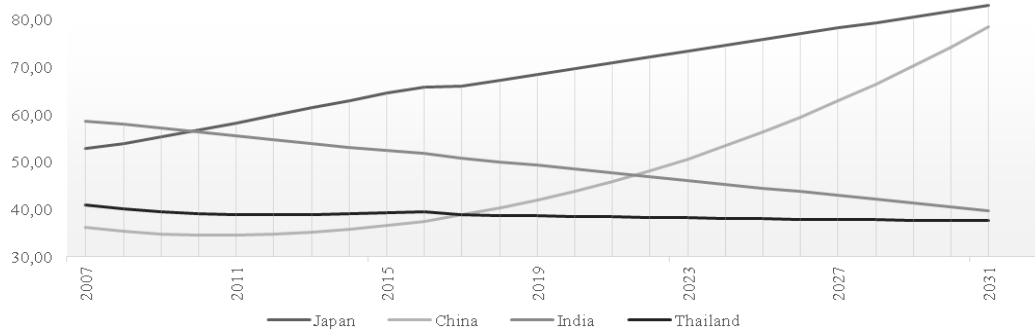


Figure 3. Google Trends of expenditure on education: selected countries, 2007–2017

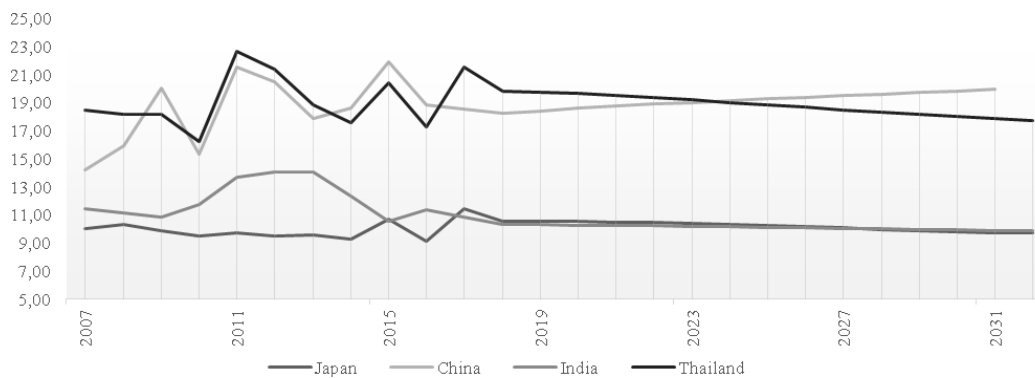


Figure 4. Actual and forecasting values of age dependency ratio (% of working-age population)

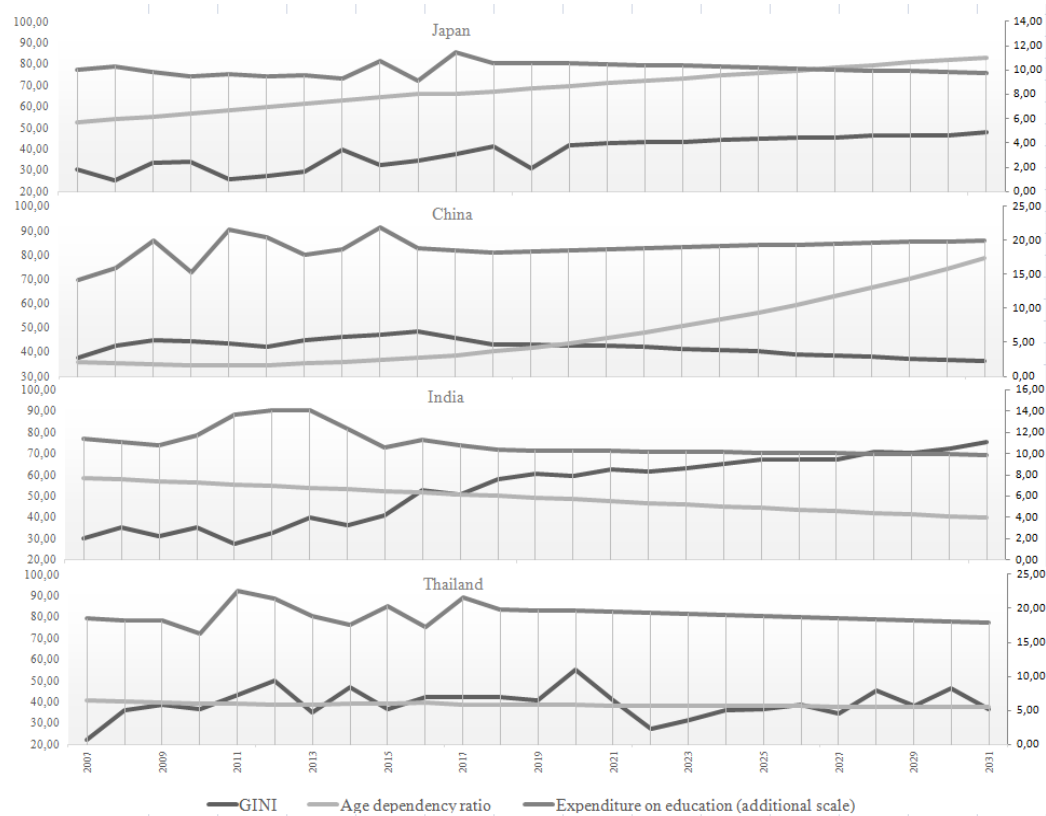


Figure 5. Actual and forecasting values of expenditure on education as % of total government expenditure (%)

Table 3

Results of regression relationship of age dependency ratio and expenditure on education from time indicator

Country	Age dependency ratio (% of working-age population)	Expenditure on education as % of total government expenditure (%)
Japan	$y = 1,2248x + 43,956$, RI = 0,9838	$y = 10,119e^{0,004x}$ RI = 0,2658
China	$y = 0,0011x^3 + 0,0765x^2 - 2,2992x + 49,076$, RI = 0,9974	$y = 3,4363\ln(x) + 7,3613$, RI = 0,4572
India	$y = -0,79x + 65,044$, RI = 0,9995	$y = -1,566\ln(x) + 15,892$, RI = 0,4115
Thailand	$y = -2,246\ln(x) + 45,302$, RI = 0,8441	$y = -2,617\ln(x) + 25,218$, RI = 0,3984

Note: y – regressand, x – time indicator

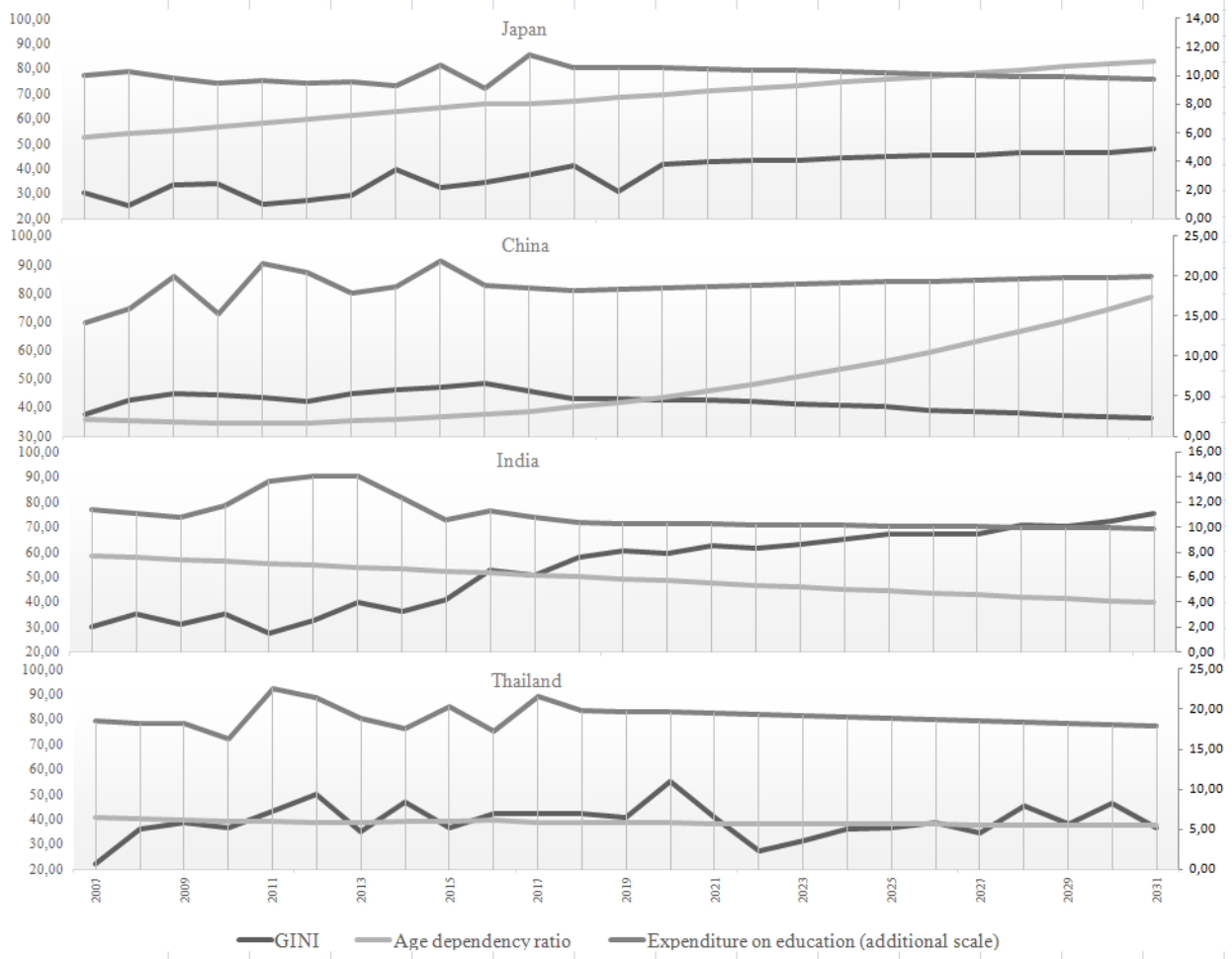


Figure 6. Actual and forecasting values of GINI coefficient, age dependency ratio and expenditure on education: selected countries, 2007–2031

- construct econometric models for determining the level of income inequality from the age dependency ratio and expenditure on education;

- formulate recommendations for Intergenerational Propagation in Asia under the influence of the Fourth Industrial Revolution.

Turning to the study of the variation changes in the trends of indicators of the age dependency ratio and expenditures on education, we note that the statistical base is not sufficient to formulate general regularities and ensure the adequacy of their impact on the Intergenerational Propagation, that is why we will conduct a detailed analysis of the indicator of expenditure on education (Figure 3). So, in the context of Japan, China, and Thailand, the inquiries of Internet users of expenditure on education are similar and reflect global trends: the presence of a constant trend and slight non-cyclical fluctuations during the investigated time interval of 2007–2017. In contrast to the described analytics, India is characterized by a significant vari-

able component from 0 to 60% at the beginning of the analysed period, which eventually fades and the curve of the time series of Google Trends of expenditure on education is saturated.

Turning to the next step – comparison of the actual and forecast values of age dependency ratio and expenditure on education, taking into account adjustments to the number of Internet users’ requests, we have to identify trends in terms of regression relationship of regressands from time indicator (Table 3). So we can see that in the context of age dependency ratio for Japan and India, considered indicator is described by linear trend: with the increase of time indicator, % of the working-age population in Japan will increase; the opposite situation is in India, where in dynamic % of the working-age population will decrease. At the same time, China and Thailand are characterized by nonlinear tendencies: a polynomial of the third order for China and logarithmic function for Thailand. The analysis of Figure 4 stresses on the decrease of age dependency ratio for China till

the 2011 year and increase in this indicator in terms of actual and forecasted values from 2011 till 2031. The individual economy of Thailand in the context of the considered coefficient is characterized by logarithmic function; it means that % of working-age population decreases and leads to saturation with the level of approximately 40%.

Analysing the patterns of expenditure on education (Figure 5), we can distinguish a clear logarithmic trend for China, India, and Thailand, while Japan is characterized by an exponential trend. Thus, over time, only China expects growth of % of total government expenditure on education. In the context of Thailand, there is a tendency to reduce education costs at a much higher pace than for Japan and India.

Taking into account the age structure of the population and the amount of the educational sector funding, the forecast of the Gini index was constructed (Figure 6). The results showed that over the next 20 years, the largest gap between the poor and the rich will be in India, while the smallest in China.

Conclusions. This paper has used data to forecast income inequality adjusted with the Fourth Industrial Revolution growth in five European countries. To forecast future level of Gini ratio, the authors perform the following steps: the identification of the relevant technological and socio-economic indicators that carry on significant influence on the income inequality; data collection using Google Trends tool; recognition trend and the cyclical component of the dynamics of income inequality and Industry 4.0 indicators; forecast Gini ratio with the influence of the Fourth Industrial Revolution. A further contribution of this study lies in the investigation of the correlation between income inequalities in a gender perspective.

REFERENCES:

1. Andrews Dan, Leigh Andrew. More Inequality, Less Social Mobility. *Applied Economics Letters*. 2009;16:1489–92.
2. Berg, A., Ostry, J.D. (2011). Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin? IMF Staff Discussion Note 11/08, International Monetary Fund, Washington.
3. Bloome Deirdre. Income Inequality and Intergenerational Income Mobility in the United States. Retrieved from <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4569595>.
4. Corak Miles. Inequality from Generation to Generation. In: Rycroft Robert., editor. *The Economics of Inequality, Poverty, and Discrimination in the 21st Century*. Santa Barbara, CA: ABC-CLIO; 2013a.
5. Dabla-Norris, E., Kochhar, K., Suphaphiphat, N., Ricka, F., Tsounta, E. (2015). Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective, Staff Discussion Note 15/13, International Monetary Fund. Retrieved from <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=42986.0>.
6. Ermisch John, Jäntti Markus, Smeeding Timothy, Wilson James. Advantage in Comparative Perspective. In: Ermisch John, Jäntti Markus, Smeeding Timothy., editors. *From Parents to Children*. New York: Russell Sage; 2012. pp. 3–31.
7. Isaac Alan G.. The Intergenerational Propagation of Wealth Inequality. 2014. Retrieved from <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/meca.12057/full>.
8. Krueger Alan. The Rise and Consequences of Inequality in the United States. Remarks for the Center for American Progress. 2012 Jan; http://www.whitehouse.gov/sites/default/files/krueger_cap_speech_final_remarks.pdf.
9. Kumhof, M., and R. Rancière, 2010, —Inequality, Leverage and Crises, IMF Working Paper 10/268 (Washington: International Monetary Fund).
10. Krueger, D. and F. Perri 2006 Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory, *Review of Economic Studies* 73, 163-193.
11. Lansing, K.J., Markiewicz, A. (2012). Top incomes, rising inequality, and welfare, Working Paper 10, Norges Bank Research. Retrieved from http://www.norges-bank.no/contentassets/16dd2a93e9f948fe8c5185b7892d49b8/norges_bank_working_paper_2012_10.pdf.
12. Lemieux, T. 2006 Postsecondary Education and Increasing Wage Inequality, *American Economic Review Papers and Proceedings* 96, 195-199.
13. Neckerman Kathryn, Torche Florencia. Inequality: Causes and Consequences. *Annual Review of Sociology*. 2007;33:335–57.
14. OECD 2011 *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. OECD Publishing, Paris. Overview available at www.oecd.org/els/socialpoliciesanddata/49499779.pdf.
15. Papageorgiou, C., Jaumotte, F., Lall, S. (2008). Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization? IMF Working Paper, International Monetary Fund. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08185.pdf>.
16. Park, D., Shin, K. (2015). Economic Growth, Financial Development, and Income Inequality, ADB Economics Working Paper Series, Asian Development Bank. Retrieved from <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/128563/1/ewp-441.pdf>.
17. Perugini, C., Hölscher, J., Collie, S. (2015). Inequality, credit and financial crises. *Cambridge Journal of Economics*. 40, 227-257.
18. Piketty, T., and E. Saez, 2003, —Income Inequality in the United States, 1913–1998, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118, No. 1, pp. 1–39.
19. Rajan, R., 2010, *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy* (Princeton: Princeton University Press).
20. Wilkinson Richard, Pickett Kate. *The Spirit Level*. New York: Bloomsbury; 2010.

УДК 336.767:338.43

Наталіч О.С.
аспірант

Уманського національного університету садівництва

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕСУРСАМИ ІНВЕСТИЦІЙ В АГРАРНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу фінансового механізму забезпечення ресурсами суб'єктів господарювання аграрної галузі. Виокремлено напрями його вдосконалення. Проаналізовано причини зниження ролі кредитних ресурсів в інвестуванні аграрного сектору, вказано на недоліки бюджетного фінансування галузі. Розроблено рекомендації щодо диверсифікації методів фінансування аграрного сектору і підвищення ефективності його бюджетної підтримки.

Ключові слова: фінансовий механізм, інвестиції, аграрна галузь, кредит, прибуток.

Наталыч А.С. ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕСУРСАМИ ИНВЕСТИЦИЙ В АГРАРНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена анализу финансового механизма обеспечения ресурсами субъектов хозяйствования аграрной отрасли. Выделены отдельные направления по его совершенствованию. Проанализированы причины снижения роли кредитных ресурсов в инвестировании аграрного сектора, отмечены недостатки бюджетного финансирования отрасли. Разработаны рекомендации по диверсификации методов финансирования аграрного сектора и повышению эффективности его бюджетной поддержки.

Ключевые слова: финансовый механизм, инвестиции, аграрная отрасль, кредит, прибыль.

Natalych O.S. FINANCIAL MECHANISM FOR RESOURCES SUPPORT OF INVESTMENTS TO THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY

The article deals with the analysis of the financial mechanism of providing resources to the economic entities of the agrarian sector, the directions of its improvement are singled out. The reasons of reducing the role of credit resources in agricultural sector investing are analyzed and the shortcomings of the agricultural sector budget financing are indicated. Recommendations for diversification of financing methods of the agricultural sector and for improvement of its budgetary support efficiency are given.

Key words: financial mechanism, investments, agrarian sector, credit, profit.

Постановка проблеми. Основними факторами сільськогосподарського виробництва є праця, капітал і природні ресурси, які поступово втрачають свої виробничі властивості і потребують оновлення. З огляду на це, своєчасне оновлення ресурсів, які вибувають, є однією із передумов стійкого розвитку аграрного виробництва на умовах розширеного відтворення, самофінансування і самоокупності. Економічним механізмом забезпечення відтворення ресурсів в аграрній галузі є інвестиції.

В умовах глобалізації економіки нагального вирішення потребує проблема інвестування в аграрний сектор економіки з метою нарощування обсягів виробництва продукції та зростання економічної стабільності суб'єктів господарювання. Процес аграрного виробництва за сучасних умов супроводжується скороченням земельних угідь та матеріально-технічних ресурсів, що потребує виваженого підходу щодо пошуку механізмів фінансового забезпечення інвестицій в аграрний сектор економіки. Залучення у виробничий процес інвестицій дає змогу суб'єктам аграрного виробництва підвищити ефективність їхньої господарської діяльності.

Аналіз останніх публікацій. Проблемні питання щодо наявних і пошуку нових механізмів фінансового забезпечення інвестицій в аграрний сектор економіки розглядалися в багатьох наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених-економістів: В. Лаврука [1], А. Чечети [2], В. Андрійчука [3], Е. Стоянова [4], Ю. Бриггема [5], О. Бондаренко [6]. Їхні праці охоплювали питання сучасного стану проблем фінансового механізму забезпечення інвестицій в аграрний сектор економіки.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Здебільшого ці праці висвітлюють результати дослідження оцінки стану джерел фінансування інвестицій. Поглибленого дослідження потребує науково обґрунтоване співвідношення між власними і залу-

ченими джерелами фінансування інвестиційних проєктів, залучення банківських кредитів та коштів іноземних інвесторів.

Метою статті є висвітлення основних тенденцій та надання практичних рекомендацій щодо стану та перспектив управління джерелами фінансування інвестиційних проєктів суб'єктів господарювання аграрного виробництва.

Основні результати дослідження. Аграрна галузь національної економіки є однією із передових зі значною часткою ВВП у національній економіці та формуванні агропродовольчого ринку, продовольчої та економічної безпеки країни. Будучи вагомим галуззю національної економіки, сільське господарство пов'язане із суттєвими фінансовими потоками. Стратегічною функцією аграрної політики є забезпечення продовольчої безпеки країни. Аграрна галузь сприяє розвитку національної продовольчої системи, наближаючи її до міжнародних стандартів. З огляду на це, забезпечення продовольчої безпеки є безперервним процесом, для досягнення якого використовуються значні фінансові потоки, внаслідок чого суттєво змінюються пріоритети щодо розвитку вітчизняної політики.

Сучасна вітчизняна аграрна галузь зорієнтована на експорт сільськогосподарської продукції та її переробку, що потребує суттєвих фінансових вкладень на оновлення засобів виробництва, впровадження прогресивних технологій. Незважаючи на позитивну динаміку щодо зменшення імпортозалежності, вітчизняний аграрний ринок поповнюється імпортованими продовольчими товарами. Внаслідок такого стану важливим стимулом для подальшого розвитку аграрної галузі є різного роду джерела фінансування, включаючи державну підтримку, банківські запозичення та інші джерела, здатні забезпечити інвестиційні проєкти галузі. Удосконалення системи інвестування суб'єктів аграрного виробни-

цтва, стійке і збалансоване економічне зростання галузі за ринкових умов господарювання базується на інноваційній активності всієї сукупності господарюючих суб'єктів, оскільки інновації – це необхідний та об'єктивний чинник їх конкурентоспроможного розвитку.

Сучасний стан інноваційної діяльності в економіці України загалом і в аграрному секторі зокрема потребує нарощування обсягів фінансових ресурсів в інвестиційні проекти. Така ситуація зумовлена дією цілої низки як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. Найвагомим з них є недосконале фінансове забезпечення. Поруч із державною підтримкою найважливішим складником фінансового забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва виступають інвестиції. Тому спільним завданням фінансового забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва є вдосконалення системи їх інвестування. Функціонування системи інвестування інновацій суб'єктів аграрного виробництва передбачає кілька етапів. Дані рис. 1 свідчать, що на можливість їх залучення в аграрну галузь суттєвий вплив мають як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори. До суб'єктивних факторів слід віднести: ступінь психологічної готовності суб'єкта господарювання до запровадження інновацій; рішення керівників господарюючих суб'єктів щодо нововведень; мотивацію інвестування; самостійність суб'єкта господарювання у виборі напрямів інвестицій.

До об'єктивних чинників впливу на джерела фінансування можна віднести: виробничо-організаційний потенціал господарюючого суб'єкта; фінансову спроможність потенційних інвесторів; поточну ринкову кон'юнктуру на ринку інвестицій; нормативно-законодавчу базу управління інвестиційними процесами, зокрема оподаткування, доступ до кредитних ресурсів, процеси мобілізації і залучення

інвестиційних ресурсів: координацію механізмів щодо захисту повернення інвестиційних коштів.

Важливу роль у фінансуванні інвестиційних проектів відіграють іноземні інвестиції. Водночас унаслідок фінансової скрути у вітчизняній економіці, нестабільності законодавчої бази та захисту інвесторів це джерело інвестування аграріїв обмежене. Вирішення питання залучення інвесторів потребує державної підтримки аграріїв у забезпеченні інвестицій.

Сучасні ринкові умови потребують підвищення конкурентоспроможності підприємств та якості їх продукції. Тому на керівників підприємств покладатися відповідальне завдання щодо організації сприятливого клімату для пошуку і розвитку інноваційних напрямів інвестування, здатних забезпечити стійке зростання економічного потенціалу на довгострокову перспективу. Особливого значення набуває організація наукового та інформаційно-консультаційного забезпечення підприємств у напрямі зростання ролі консультаційних служб, зв'язків із науково-дослідними установами, вищими навчальними закладами, зокрема аграрного спрямування. Рух інформаційних потоків, що виникають під час регулювання системи інвестування інновацій у суб'єктів аграрного виробництва, у вигляді моделі зображені на рис. 2.

Розроблення стратегії формування інвестиційних ресурсів є важливим фактором фінансового забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва в прогнозованих обсягах на основі найбільш ефективного використання відповідних інвестиційних ресурсів. Процес розроблення зазначеної стратегії включає такі етапи: визначення потреби в загальному обсязі інвестиційних ресурсів; можливостей забезпечення потреби в інвестиційних ресурсах за рахунок різних джерел; методів фінансування



Рис. 1. Етапи системи інвестування інновацій суб'єктів аграрного виробництва [1]

окремих інноваційних програм і проектів; оптимізації структури джерел формування інвестиційних ресурсів.

Структура інвестиційних ресурсів аграрного підприємства щодо механізмів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва подана на рис. 3. Раціональне управління процесом формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів значною мірою впливає на результати господарської діяльності, а за відповідної інноваційної спрямованості інвестицій загалом надає суб'єктам аграрного виробництва інноваційного характеру.

Виокремлюють декілька підходів до формування оптимальної структури інвестиційних ресурсів підприємства. Зокрема, за результатами дослідження А. Чечети [2], процес покриття потреб в інвестиціях повинен здійснюватися в напрямі використання джерел фінансування з найменшою вартістю до джерел з найбільшою вартістю з урахуванням кількісних обмежень в обсягах коштів, що залучаються з кожного джерела.

З огляду на таке трактування Ю. Брігхем [5] вважає, що під час здійснення інвестиційної діяльності формується певна оптимальна структура джерел інвестування. Саме цієї структури і слід дотримуватися під час залучення інвестиційних ресурсів. Таким чином, в основі оптимальної структури джерел інвестиційних ресурсів закладена не їх вартість, а структура вже сформованого інвестиційного капіталу.

Пріоритетним питанням, яке потребує нагального вирішення під час моделювання оптимальної структури інвестиційних ресурсів аграрного підприємства, на думку К. Ілляшенка [9], є визначення оптимізаційного критерію. В економічній теорії використовують різні критерії для оптимізації структури інвестиційних ресурсів підприємства, пов'язаних із максимізацією вартості, прибутку (доходу), фінансової стійкості, грошового потоку, ефективності використання власних коштів.

Внаслідок цього можна досягнути мінімізації ризиків, витрат підприємства з обслуговування кожного джерела фінансування, приведення до нормативних показників коефіцієнта забезпеченості запасів власних оборотних активів і залучених довгострокових позикових коштів.

Вирішення проблем, пов'язаних з оптимізацією структури інвестиційних ресурсів, можливе за умови вивчення світового досвіду господарської практики, а також специфіки підприємств аграрного сектору економіки, який можна адаптувати у вітчизняні реалії для забезпечення аграріїв інвестиційними ресур-

сами. Основна проблема господарської діяльності підприємства полягає у формуванні прибутку, і вирішення її можливе внаслідок інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери.

За умов гострого дефіциту власних коштів на формування інвестиційних проектів актуальним є вирішення проблеми зростання інвестиційної привабливості суб'єктів аграрного виробництва. Опираючись на методику оцінки інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, О. Гуроров [7] запропонував параметри щодо визначення інтегральної оцінки як критерію для оптимізації структури інвестиційних ресурсів, спрямованих на максимізацію прибутку, із використанням низки показників (табл. 1). Їх застосування дає змогу оптимізувати асортимент продукції за максимального розміру прибутку. За умов ринкової економіки аграрні підприємства повинні враховувати попит на ринку щодо виробленої ними продукції відповідно до економічно обґрунтованих ними виробничих програм з урахуванням обмежень наявного виробничого потенціалу (наявних запасів і ресурсів, зокрема інвестиційних).

Розвиток економіки на сучасному етапі потребує вдосконалення управління інноваційною діяльністю та економічних інструментів її управління в основному із застосування методичних підходів, заснованих на бізнес-плануванні. Інноваційний проект для аграрного підприємства, як правило, спрямований на підвищення технічного рівня виробництва, зниження матеріаломісткості, поліпшення техніко-економічних показників. У цьому разі дохід в окремі роки функціонування проекту буде визначатися як різниця між поточними витратами на виробництво продукції після впровадження проекту і вартістю оцінкою витрат, пов'язаних зі здійсненням інноваційного проекту (витрати на придбання та монтаж обладнання та інші затрати), виокремлюючи ті, які були профінансовані за рахунок власних джерел.

Важливим елементом інвестиційної діяльності є порівняння поточної вартості вкладених коштів і тих, які будуть використані на перспективу. Для цього використовують формулу складних відсотків. Безпосередньо оцінюючи ефективність вкладення інвестиційних коштів в інноваційні проекти, частіше розраховують показники чистої поточної вартості проекту (NPV) і внутрішньої норми рентабельності (IRR). Чиста поточна вартість дає змогу врахувати компроміс щодо потоку коштів між майбутніми доходами і ліквідаційною вартістю в оцінці, еквівалентній поточній вартості. Позитивна чиста поточна вартість свідчить, що цей інноваційний проект за роки його впровадження у виробництво покриває початкове

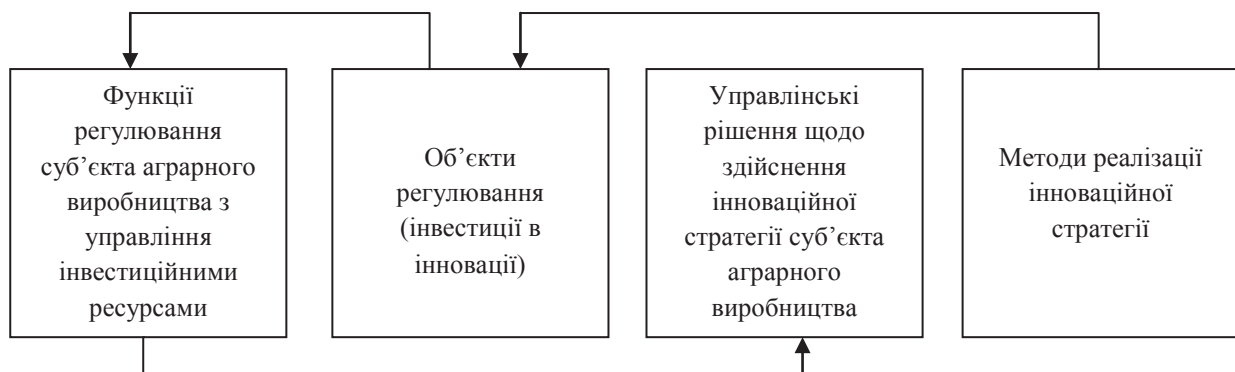


Рис. 2. Модель функціонування системи інвестування інновацій суб'єктів аграрного виробництва [1]

капіталовкладення і натомість дає бажаний рівень прибутковості, забезпечуючи при цьому зростання прибутку. Величина цього показника залежить від прогнозованого рівня прибутку і терміну виконання проектних робіт.

Внутрішня норма рентабельності (IRR) є дисконтною ставкою, за якою чиста поточна вартість проекту (NPV) дорівнює нулю. В основі розрахунку IRR

закладено метод послідовних наближень величин NPV до нуля при різних ставках дисконту. Таким чином, внутрішня норма рентабельності (IRR) – це точка беззбитковості. Якщо IRR більше за вартість інвестованого капіталу, то інвестор отримує прибуток. Якщо IRR менше за вартість інвестованого капіталу, то це означає зменшення поточного капіталу інвестора.

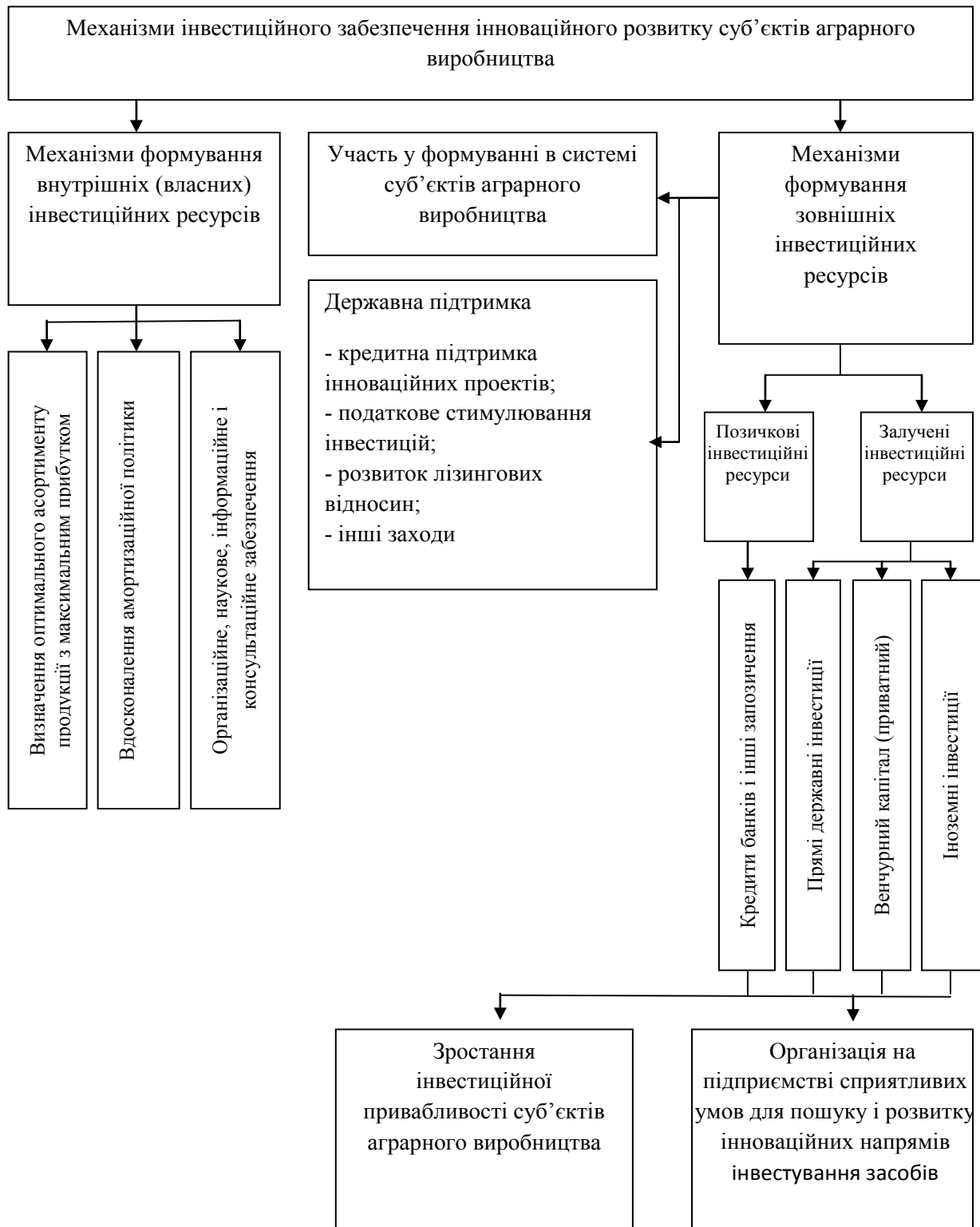


Рис. 3. Механізми інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва [1]

Таблиця 1

Показники для оптимізації структури інвестиційних ресурсів аграрного підприємства на прикладі ФГ «Агрофірма «БАЗИС»

Показник	Нормативне значення	Показники по ФГ «Агрофірма «БАЗИС»
Прибутковість :		
Коефіцієнт рентабельності активів	>0,14	0,17
max Коефіцієнт рентабельності реалізації продукції	35>0	0,08
max Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	>0,2	0,1
max Фінансова стійкість	20>0	0
Коефіцієнт забезпечення власним капіталом	>0,6	0,8
max Коефіцієнт фінансування	20>0	9,8
max Коефіцієнт фінансового левериджу	15 ≤1	10
max Ефективність використання ресурсу землі	20	29
Співвідношення площі ріллі з оптимальним значенням	0,6–1,0	0,7
Співвідношення розміру земельного паю із середньорайонним рівнем	15 ≥1	10 ≥1
Співвідношення грошової оцінки 1 га угідь по підприємству і грошової оцінки 1 га угідь по району:		
сільськогосподарських угідь	10 ≥1	8,2
Ріллі	20 ≥1	11,6

Важливим фінансовим механізмом забезпечення фінансовими ресурсами інвестицій в аграрний сектор економіки, за даними дослідження О. Заруба [8], є прогнозування чинників ризику в інвестиційній діяльності під час прийняття господарських рішень. З огляду на це, вкладення інвестиційного капіталу на тривалий термін завжди обґрунтовується оціночними розрахунками можливих ризиків і обов'язковим страхуванням і перестраховуванням. Тому ефективність механізму інвестиційного забезпечення інновацій суб'єктів аграрного виробництва багато в чому залежить від використання захисних заходів, серед яких слід виокремити профілактичні дії та систему внутрішнього страхування, які зводяться до відмови від фінансових операцій з високим рівнем ризику, якщо ризик невиправдано високий, зниження частки позикових коштів у загальній вартості майна підприємства та збільшення рівня ліквідності активів за рахунок нарощування частки оборотного капіталу в загальній вартості майна.

Дієвим методом профілактики щодо мінімізації ризиків є:

- диверсифікація цінних паперів, валютного та депозитного портфелів підприємства;
- використання норм щодо наявності мінімального рівня високоліквідних активів (не менше 20% від розміру короткострокових заборгованостей);
- дотримання граничного рівня позикових коштів (не більше 70%);
- розміщення максимального розміру коштів на депозитному рахунку лише в одному банку.

Застосування профілактичних захисних механізмів частково мінімізує ризики. З огляду на це, слід використовувати методи внутрішнього страхування, резервування та компенсації. Резервування фінансових ресурсів включає формування страхового фонду і цільового резервного капіталу, а також використання невикористаного прибутку як резерву ліквідації негативного впливу фінансових ризиків.

Світовий досвід страхування ризиків, зокрема в аграрній сфері, відзначається достатньою різноманітністю, насамперед за рівнем участі держави в системі страхування. Зокрема, в Греції діє переважно державна система страхування. В Іспанії та Португалії держава також відіграє ключову роль у системі

страхування, забезпечуючи надання субсидії і страхових премій.

Висновок. За сучасних умов фінансово-економічні інновації в аграрному секторі спрямовані на залучення інвестицій для забезпечення ефективності аграрного сектору в довгостроковому періоді, що потребує стратегії щодо залучення капіталу для інноваційного розвитку, яка дасть змогу підвищити інвестиційну привабливість аграрного сектору економіки.

За умов обмеженості внутрішніх ресурсів найбільш привабливими джерелами фінансування інвестиційних проектів є іноземні інвестиції. Проте натепер їх обсяг та рівень ефективності є недостатніми через наявність таких чинників, як нестабільність законодавчої бази, відсутність належного захисту інвесторів та недостатня прибутковість інвестицій. Для інвестиційного забезпечення аграрного сектору економіки необхідна виважена державна підтримка. Держава має виконувати функції гаранта стабільності інвестиційного клімату за рахунок проведення регламентованої податкової, амортизаційної, митної, цінової та кредитної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лаврук В.В. Інвестування інноваційних проектів у агропромислому виробництві / В.В. Лаврук // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. Суми, 2011, 18 с.
2. Чечета А.П. Экономия материальных ресурсов: пути совершенствования учета и анализа / А.П. Чечета. Москва: Финансы и статистика 1983. 82 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. 2-ге вид., доп. і перероблене. / В.Г. Андрійчук. К.: КНЕУ, 2002. 624 с.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент – теория и практика. Учебник, 2003. 5-е изд. 656 с.
5. Бриггс Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. 10-е изд. СПб.: 2009. 960 с.
6. Бондаренко О.С. Сучасні підходи до обліку дебіторської заборгованості і вітчизняній та зарубіжній практиці господарювання Інвестиції: практика та досвід, 2008. 39 с.
7. Гуров О.І. Інвестування: навч. посібник / О.І. Гуров / Харк. держ. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Х., 2003. 293 с.
8. Заруба О.Д. Страхування: [Підручник] / О.Д. Заруба. К.: Вища школа, 2000. 265 с.
9. Ілляшенко К.В. Перспективні напрями розвитку інвестиційної політики в АПК України / К.В. Ілляшенко // Економіка АПК. 2007. № 11. 125 с.

УДК 339.138:336.717.18

Піддубна В.Г.

аспірантка кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена характеристиці маркетингових комунікацій. Запропоновано концептуальну схему планування маркетингової комунікаційної політики банку. Доведено тісноту зв'язку між маркетинговими комунікаціями та транспарентністю діяльності банків.

Ключові слова: маркетингові комунікації, транспарентність, асиметрія інформації, банк, ринок банківських послуг.

Поддубная В.Г. МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ТРАНСПАРЕНТНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ УКРАИНЫ

Статья посвящена характеристике маркетинговых коммуникаций. Предложена концептуальная схема планирования маркетинговой коммуникационной политики банка. Доказана теснота связи между маркетинговыми коммуникациями и транспарентностью деятельности банков.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, транспарентность, асимметрия информации, банк, рынок банковских услуг.

Piddubna V.G. MARKETING COMMUNICATIONS AND THEIR INFLUENCE ON TRANSPARENCY OF THE ACTIVITIES OF THE UKRAINIAN BANKS

The paper is about marketing communications. It offers the conceptual scheme of planning of marketing communications for banks. It also proves the proximity between marketing communications and the transparency of banking activity.

Key words: marketing communications, transparency, asymmetry of information, bank, market of banking services.

Постановка проблеми. Проблема транспарентності банків пов'язана з відсутністю сучасних теоретичних підходів та методик рейтингування вітчизняних банків щодо їх реальної фінансової стійкості, інформації про ризиковість їхньої діяльності, суттєвості та транспарентності їх фінансової звітності, асиметрії інформації, яка присутня у звітах вітчизняних рейтингових агенціях, та тієї, що надає Національний банк України (тим паче що за методикою НБУ рейтинг банків взагалі не враховує такий складник, як транспарентність, та є закритою інформацією). Діяльність вітчизняних банків повинна стати зразком прозорості. Насамперед це стосується структури власності та відомостей про споріднених осіб, а також непрозорості інформації щодо системи корпоративного управління в банках України. Загострення фінансової, а поряд із цим економічної та соціальної ситуації в Україні актуалізує проблему розроблення дієвих маркетингових комунікацій та вимагає її ретельного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розроблення комунікаційної політики банків у вітчизняній науковій літературі приділено увагу вченими О. Корчинською [1] М. Матвієвим [2], В. Міщенко [3], А. Павленком [4], які визначили основні методи та інструменти комунікаційної політики банків.

Також цій темі присвячені наукові праці таких учених, як Ж. Довгань [5], В. Коваленко [6], М. Мігус [7], Н. Шульги [8] та інші. Науковці пов'язують провідні зміни в методології визначення транспарентності діяльності банків із забезпеченням фінансової стійкості, підвищенням фінансової грамотності населення та визначенням ключових орієнтирів подальшого розвитку ринку банківських послуг.

Постановка завдання. На підставі вищевикладеного доцільним є подальше удосконалення маркетингової комунікаційної політики, яка б забезпечувала транспарентність діяльності банків та їх фінансову стійкість.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікація передбачає зворотну реакцію. З огляду на це в загальному розумінні мету комунікаційної політики банку можна визначити як свідомий його вплив на суб'єктів економіки за допомогою комунікацій для формування у такий спосіб необхідної моделі поведінки економічних суб'єктів, а також забезпечення належної реалізації політики банку [3, с. 9].

Функції і завдання, які сьогодні здійснюються банківським маркетингом: дослідження ринку, потенціалу і можливостей клієнтів, збір і обробка інформації, на основі якої розробляється стратегія, зміцнення конкурентних позицій банку на ринку, створення і підтримка його позитивного іміджу, який би викликав необхідність освоєння банками найсучасніших інструментів маркетингу. Особливістю банківського ринку є низький ступінь диференціації продуктів. Нові продукти в банківському секторі швидко переймають і копіюються банками-конкурентами. У цих умовах особливої важливості набуває здатність банку продемонструвати унікальність своїх продуктів, виділитися із загальної маси.

Комунікаційна політика належить до критичних чинників комерційного успіху банку, ефективно використання яких створює передумови для зміцнення його конкурентних позицій.

Управлінський вплив комунікаційної політики на фактори зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування банку для створення сприятливих умов його фінансово стійкого розвитку передбачає використання і розширення інструментальної бази. Арсенал активних методів маркетингу досить різноманітний, проте особливе місце серед них займають способи, прийоми та інструменти впливу на керовані фактори внутрішнього і зовнішнього середовища.

У формуванні маркетингових комунікацій закладений потенціал адекватного уявлення характеру процесу загалом, а також його складових елементів. Це дає змогу визначити їх узгодженість і функціональну залежність, що в кінцевому підсумку дає

зможу наблизитися до розкриття сутності процесу та формування прийомів ефективного управління [9, с. 123].

Рекламну кампанію банку пропонується подати як якусь сукупність процедур і засобів досягнення його маркетингових цілей, що знаходяться у взаємодії з середовищем функціонування банку на макрота мкрорівнях (рис. 1).

Запропонована модель відображає послідовність стадій планування рекламної кампанії з погляду банку, при цьому враховує ефективність рекламних комунікацій і стимулювання просування банківських продуктів під час реалізації кожної стадії. Таким чином, кожна стадія планування здійснюється, виходячи з прогнозованого ефекту рекламних комунікацій і стимулювання реалізації банківських продуктів.

Як зазначає автор статті [10, с. 107], цифрові технології є невід’ємною частиною нашого життя. За п’ять років в Україні відбулося збільшення інтернет-реклами в медійному складнику маркетингових комунікацій в 2,9 раза – до 2,3 млрд. грн., а обсяг телевізійної реклами скоротився на 8% і становив 3,9 млрд. грн. Медіаринок маркетингових комунікацій в Україні в 2015 році становив близько 9 млрд. грн. Водночас українські банки запізнюються з вирішенням завдання інтеграції цифрового і традицій-

ного маркетингу та, як і раніше, покладаються на потужні відділення і філії, що робить банківський бізнес дорогим. Всі банки в Україні мають доступ в інтернет, мають веб-сайти і використовують соціальні мережі. Тепер цифровий маркетинг повинен бути повністю інтегрований і просто стати частиною банківського маркетингу. Цифрова маркетингова діяльність більше не повинна відділятися від інших видів маркетингової діяльності, а повністю інтегруватися у звичайному режимі і працювати на рівних із традиційними маркетинговими інструментами.

Аналіз відвідуваності веб-сайтів банків за допомогою відстеження трафіку, який здійснює система Alexa [7], дає підстави для твердження, що найпопулярнішими з-поміж українських банків на момент проведення дослідження були «ПриватБанк», «Райффайзен Банк Аваль» та «УкрСиббанк» (табл. 1). Популярність цих веб-сайтів банків співвідносна з якістю самого сайту.

Банківські інтернет-послуги набувають в Україні дедалі більшої популярності: в середньому кількість клієнтів, що користуються послугами через Інтернет, зростає на 3 тисячі осіб щомісячно. Це збільшує дохід (обсяг банківських операцій) банку в середньому на 1098 тис. грн. [1, с. 66].

Таким чином, можемо стверджувати, що між розробленням ефективної маркетингової комунікаційної

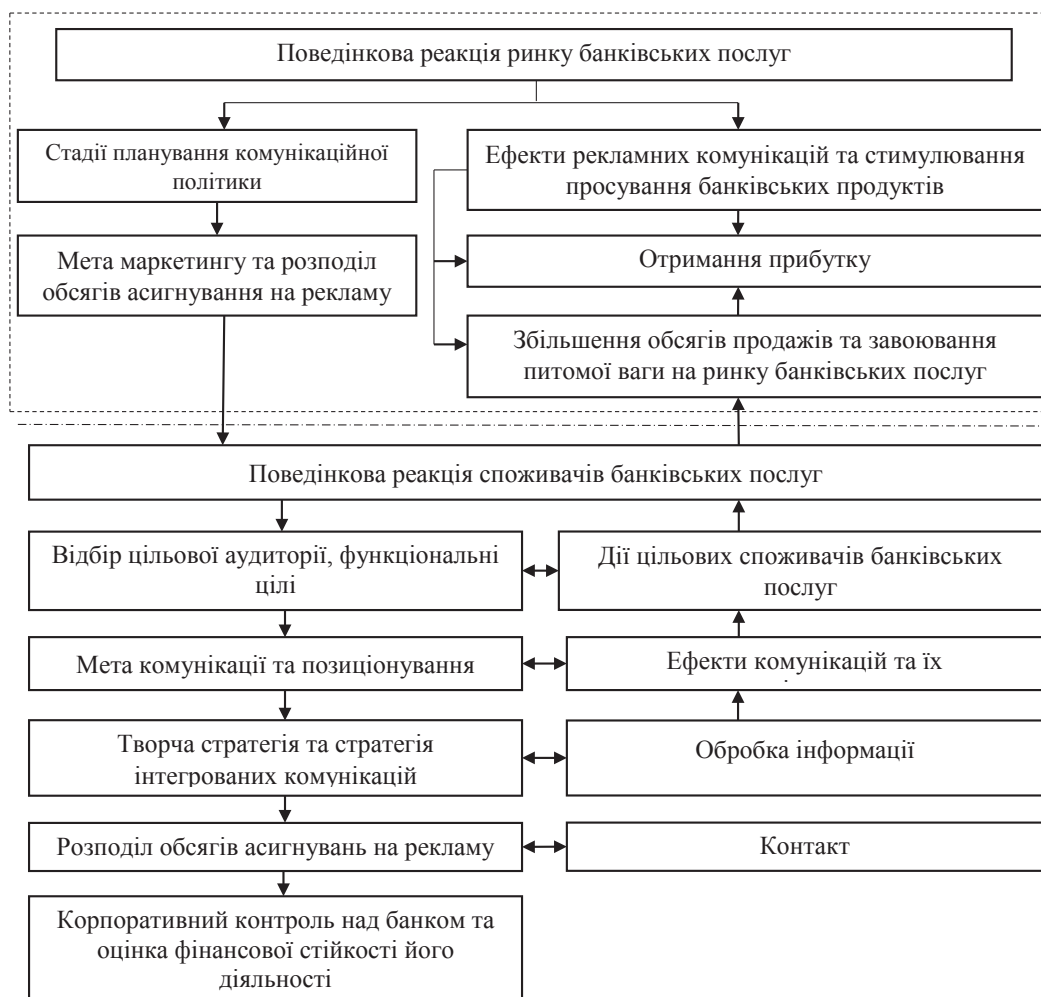


Рис. 1. Концептуальна схема планування маркетингової комунікаційної політики банку

Джерело: розроблено автором за матеріалами [9]

політики та транспортною діяльністю банків існує пропорційний зв'язок.

Транспарентність у сучасних умовах визначається як одна з теоретичних умов ефективності банківського бізнесу. У сучасній економіці прозорість є провідним елементом стратегії розвитку банків та їх зв'язків із зацікавленими сторонами.

Інформаційна відкритість, прозорість, або транспарентність (від англ. Transparency – ясність) банку є одним із головних елементів формування високого рівня довіри клієнтів банків до фінансово-кредитних інституцій та одним із індикаторів якості корпоративного управління [7, с. 323]. НБУ надано таке визначення поняття транспарентності: це розкриття банками усім зацікавленим особам інформації, що пов'язана з цілями діяльності, правовими, інституційними й економічними основами, принциповими рішеннями та їх обґрунтуванням, даними та інформацією, що прямо чи опосередковано пов'язані з діяльністю банку, а також умовами підзвітності в повному обсязі, у доступній формі та на своєчасній основі [12].

З метою забезпечення належного рівня інформаційної прозорості банків регуляторні органи розробляють систему заходів, спрямованих на: зміцнення ринкової дисципліни та налагодження дієвого контролю за правильним та своєчасним відображенням у фінансовій звітності їхньої діяльності; підвищення транспарентності шляхом розширення переліку показників та вимог щодо регулювання їх оприлюд-

нення; встановлення перешкод для доступу на ринок банківських послуг установ із сумнівною репутацією; зміцнення рівня довіри до банків з боку агентів ринку [8, с. 4–5].

Таким чином, банк, діяльність якого спрямована на підвищення його ефективності, повинен мати додаткові бонуси під час розкриття ним повної, достовірної та своєчасної інформації про фінансову стійкість, здатність управляти і контролювати ризики.

Заслугує на увагу рейтинг, який проводить Міністерство фінансів України за рівнем фінансової стійкості банків (табл. 2).

Основними елементами інформаційної політики банків, що отримали найвищі показники транспарентності, є: повнота розкриття інформації про пов'язані компанії; публікація звітності за міжнародними стандартами; публікація внутрішніх документів банку (Статут, Корпоративний кодекс, тощо); публікація інформації про дивідендну політику; публікація документа про управління ризиками; розкриття в окремому розділі інформації про збори акціонерів; публікація повної версії аудиторського звіту; розкриття стратегії розвитку і планів банку; публікація в окремому розділі інформації про повноваження колегіальних органів; публікація рейтингових звітів.

Процес розроблення комунікаційної політики, яка б задовольняла принципам транспарентності діяльності банків, може бути поданий у такий спосіб (рис. 2).

Таблиця 1

Рейтинг популярності сайтів українських банків (станом на 23.01.2018 р.)

Місце	Назва банку	Сайт банку	Alexa Traffic Rank
1	ПАТ КБ «ПриватБанк»	privatbank.ua	16
2	АТ «Райффайзен Банк Аваль»	aval.ua	598
3	АТ «УкрСиббанк»	ukrsibbank.com	619
4	АТ «Ощадбанк»	oschadbank.com	640
5	ПАТ «Альфа-банк»	alfabank.com.ua	686
6	ПАТ «Перший Український Міжнародний Банк»	pump.ua	896
7	ПАТ «Укрсоцбанк»	ukrsotsbank.com	1529
8	АТ «Укрексімбанк»	eximb.com	2252
9	АБ «Укргазбанк»	ukrgasbank.com	2396
10	ПАТ «ОТП Банк»	otpbank.com.ua	3130
11	ПАТ «Банк Восток»	bankvostok.com.ua	5335
12	ПАТ «Марфін Банк»	marfinbank.ua	16004
13	ПАТ КБ «Правекс-Банк»	pravex.com.ua	23025
14	ПАТ «Промінвестбанк»	pib.ua	23860
15	АТ «Піреус Банк МКБ»	piraeusbank.ua	28544

Джерело: розраховано за даними Alexa [11]

Таблиця 2

Рейтингів стійкості топ-банків України за різними джерелами інформації за III квартал 2017 р.

№ пор	Назва банку	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Оцінка аналітиків	Місце у рейтингу за депозитами фізичних осіб
1.	ПАТ «Райффайзен Банк Аваль»	4,37	4,4	4,2	4,56	5
2.	ПАТ «Укрсиббанк»	4,05	3,90	3,9	4,67	9
3.	ПАТ «Креді Агріколь банк»	4,02	3,90	3,80	4,78	13
4.	АТ «Ощадбанк»	3,84	3,10	4,40	4,44	2
5.	ПАТ «ПроКредит Банк»	3,76	3,90	3,20	4,44	16
6.	ПАТ «ОТП Банк»	3,76	3,60	3,60	4,33	10
7.	ПАТ «Кредобанк»	3,75	3,6	3,70	4,22	15
8.	ПАТ «Укрексімбанк»	3,51	3,40	3,30	4,22	3
9.	ПАТ «Укргазбанк»	3,45	3,10	3,40	4,22	6
10.	ПАТ «ПУМБ»	3,44	3,00	3,90	3,67	7

Джерело: Рейтинг стійкості банків за III квартал 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/banks/rating/>



Рис. 2. Етапи розроблення комунікаційної політики банків для підвищення прозорості їхньої діяльності

Джерело: розроблено автором з використанням матеріалів [1; 6]

Ключовими принципами комунікаційної політики банку, мета якої – задоволення потреб користувачів у отриманні якісної та своєчасної інформації та завоювання певного сегменту економіки, є:

- загальні принципи: об'єктивність та загальнодоступність інформації; відповідність професійним стандартам інформації; відповідальність перед поставальниками та користувачами інформації;
- принципи збирання інформації: запровадження стандартів ефективного управління змінами; неухильне дотримання нормативно-законодавчої бази щодо збору даних; інформування (пояснення) поставальників про необхідність отримання даних;
- принципи поширення даних: задоволення потреб окремих груп користувачів; підготовка адаптованої інформації для полегшення її сприйняття; акцент на інформуванні, а не переконанні у правильності політики.

Для діагностування рівня інформаційної прозорості банків України необхідно виділити чотири характеристики прозорості вітчизняних банків, такі як:

- доступність (відкритість) інформації: банк повинен у відкритому доступі або на перший запит надавати інформацію про свою діяльність;
- повнота інформації: необхідно надавати достатній обсяг інформації, щоб пояснити як минуло, так і майбутню політику банку;
- своєчасність інформації: інформація повинна надаватися з мінімальним запізненням у часі;
- цілісність інформації: інструменти та канали інформаційної політики повинні бути сумісні та скоординовані один з одним.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти таких висновків. Для забезпечення лояльного ставлення клієнтів банку до інновації необхідно постійно інформувати їх про бізнес. Маркетингові комунікації забезпечують усунення асиметрії інформації між банками та їх клієнтами, що дає змогу знизити ризик несприйняття ринком інноваційного продукту.

Сьогодні можна виділити такі способи маркетингових комунікацій:

1. Одноканальні маркетингові комунікації, які передбачають спілкування зі споживачем банківських послуг за рахунок використання одного єдиного комунікаційного каналу (взаємодія тільки через сайт або в Of-Line режимі).

2. Багатоканальні (або мультиканальні) маркетингові комунікації, що припускають використання банками у своїй діяльності кількох комунікаційних каналів, що діють незалежно один від одного (розміщення рекламних повідомлень у друкованих виданнях, сайт, працюють менеджери з продажу). Використання декількох каналів під час взаємодії з цільовою аудиторією є необхідним у зв'язку з тим, що вам потрібно бути там, де є ваші клієнти.

3. Крос-канальні маркетингові комунікації, пов'язані з такою особливістю, що сучасний споживач взаємодіє з банком тим способом, який йому найкращий, і він повинен мати можливість переміститися на інший канал комунікації за необхідності. Для забезпечення безперервності взаємодії зі споживачем потрібна інтеграція каналів комунікації між собою, а також полегшення переходу з фізичних каналів (паперові каталоги, друкована реклама, цін-

ники, упаковка) у віртуальні за допомогою QR-кодів, штрих-кодів, інструментів доповненої і віртуальної реальності. Під час взаємодії через крос-канальні маркетингові комунікації споживач може сам вибрати канал його взаємодії з банком.

4. Омніканальні маркетингові комунікації (англ. Omni-channel) припускають об'єднання всіх комунікаційних каналів навколо користувача. Відзначаємо, що подібні омніканальні комунікації є основою сучасного змішаного маркетингу (англ. Blended marketing). Маркетингова стратегія такої спрямованості розглядає синергетичну додану вартість, яку банк отримує від спільного використання різних засобів комунікації. Такий змішаний маркетинг заснований на on-line та of-line комунікаціях.

Подальше посилення конкуренції на ринку банківських послуг та посилення інтеграційних процесів на ринку приведе до збільшення кількості банків, які застосовують омніканальний маркетинг. Умовами подальшого розвитку омніканального маркетингу має стати збільшення частки інтернет-користувачів; модернізація моделі банківських бізнес-процесів; розвиток інформаційних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корчинська О. Ефективність застосування сучасних інформаційних технологій у маркетинговій діяльності банків в Україні / О. Корчинська, М. Веселова // Вісник АПСВТ. 2017. № 1. С. 64–70.
2. Матвієв М. Вірусний маркетинг на міжнародному ринку банківських послуг / М. Маивієв, Лисюк О. // Журнал Європейської економіки. 2012. Т. 11(30). С. 358–376.
3. Міщенко В. Комунікаційна політика Центрального банку / В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова // Вісник Національного банку України. 2015. № 1. С. 6–10.
4. Павленко А.Ф. Формування комплексу маркетингових комунікацій на ринку банківських продуктів: Монографія / А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, І.І. Гончарова. К.: КНЕУ, 2005. 248 с.
5. Довгань Ж. Вплив прозорості на фінансову стійкість банківської системи України // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2011. № 16. С. 66–72.
6. Коваленко В.В. Роль комунікаційної політики Національного банку України в реалізації стратегії макропруденційного нагляду та регулювання / В.В. Коваленко, Б.А. Дадашев // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. № 9(13). С. 7–11.
7. Мігус М.П. Прозорість банку як складова забезпечення його економічної безпеки / М.П. Мігус, Н.В. Дудченко / Бізнес-інформ. 2013. № 10. С. 322–327.
8. Шульга Н.П. Вплив інформаційної прозорості діяльності банків на їх ринкову дисципліну // Н.П. Шульга, К.А. Бусько // Ринок цінних паперів України. 2014. № 8. С. 3–10.
9. Рыжкова Г.А. Метод определения эффективности маркетинговых коммуникаций на основе иерархической модели эффектов / Г.А. Рыжкова // Вісник Української академії банківської справи. 2006. № 1(20). С. 120–127.
10. Поддубная В.Г. Управление лояльностью к инновационным продуктам: маркетинговые коммуникации с клиентами банковской системы / В.Г. Поддубная // Фінансові аспекти розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: Збірник наукових праць молодих вчених та студентів. 2017. Т. 2. С. 106–109.
11. Find Website Traffic, Statistics, and Analytics // Alexa. URL: www.alexa.com/siteinfo.
12. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

УДК 004:336.225

Скопєнь М.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних
економічних відносин і світового господарства
Київського університету туризму, економіки і права*

Артем'єва О.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Університету державної фіскальної служби України*

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ НА ПЛАТФОРМІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ EXCEL

У статті запропоновано один із підходів до автоматизації застосування системи місцевого оподаткування на платформі типового програмного забезпечення EXCEL. На конкретних прикладах описано технологію побудови автоматизованої інформаційної системи місцевих податків і зборів із п'ятьма закладками та встановлення на кожній закладці відповідних елементів управління. Наведені пропозиції щодо низки інформаційних технологій стосовно побудови та подальшого використання автоматизованої інформаційної системи обчислення місцевих податків і зборів забезпечать подальше підвищення ефективності обліково-аналітичної роботи підприємства.

Ключові слова: місцеві податки і збори, ставки податку, автоматизація оподаткування, середовище EXCEL, програмне забезпечення.

Скопєнь Н.М., Артем'єва О.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕСТНЫХ НАЛОГОВ И СБОРОВ НА ПЛАТФОРМЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ EXCEL

В статье предложен один из подходов к автоматизации применения системы местного налогообложения на платформе типового программного обеспечения EXCEL. На конкретных примерах описана технология строения автоматизированной информационной системы налогов и сборов с пятью закладками и установка на каждой закладке определенных элементов управления. Предоставленные предложения по ряду информационных технологий касательно строения и дальнейшего использования автоматизированной информационной системы расчета местных налогов и сборов обеспечат дальнейшее повышение эффективности учетно-аналитической работы предприятия.

Ключевые слова: местное налогообложение, ставки налогов, автоматизация налогообложения, среда EXCEL, программное обеспечение.

Skopen' N.M., Artemieva O.A. IMPROVING THE EFFICIENCY OF LOCAL TAXATION AND EXPENDITURE APPLICATION FOR THE EXCEL INFORMATION TECHNOLOGY PLATFORM

The article proposes one of the approaches to automating the application of the local taxation system on the platform of the typical software EXCEL. The concrete examples describe the technology of construction of an automated information system of local taxes and fees with five bookmarks and the establishment of each tab of the relevant controls. The proposals for a number of information technology in relation to the construction and further use of the automated information system for calculating local taxes and fees will ensure further increase the efficiency of accounting-analytical work of the enterprise.

Key words: local taxes and fees, tax rates, tax automation, EXCEL environment, software.

Постановка проблеми. З метою підвищення ефективності оподаткування Україна поступово адаптує систему формування доходів бюджету до умов і стандартів Євросоюзу. При цьому зусилля спрямовуються на вдосконалення правового регулювання системи місцевих податків і зборів.

Безумовно, підвищення ефективності оподаткування (з погляду поліпшення контролю держави за достовірністю і законністю здійснених операцій) безпосередньо залежить і від засобів автоматизації. Однак сучасна практика автоматизації свідчить про відсутність розкриття питань побудови та використання інформаційної системи місцевих податків і зборів на платформі типового програмного забезпечення, утому числі EXCEL.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У низці літературних джерел проводиться дослідження змін у системі місцевого оподаткування в контексті проведення податкових реформ в Україні [1], застосування відповідних методик з оподаткування [2] та використання EXCEL загалом [3, 4], а також розкривається методологія податкового обліку на підприємствах [5, 7]. На жаль, жодне видання не дає відповіді, яким чином можна створити та ефективно використовувати інформаційну систему місцевих податків і зборів на базі сучасної об'єктно-орієнтованої мови програмування Visual Basic for Applications (VBA) в середовищі EXCEL.

Мета статті – запропонувати низку інформаційних технологій щодо побудови та подальшого використання автоматизованої інформаційної системи обчислення місцевих податків і зборів.

Основні результати дослідження. Нині спостерігається суттєвий вплив нового податкового законодавства на систему місцевого оподаткування та формуються нові можливості її подальшого удосконалення, у тому числі вирішення питання з автоматизації місцевих податків і зборів. Саме це питання і розглядає ця стаття. При цьому за приклад взято програму проведення практичних занять із дисципліни «Інформаційні системи і технології в оподаткуванні» студентами освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» спеціальності «Облік і оподаткування» Київського університету туризму, економіки і права та Університету ДФС України.

Враховуючи податкове законодавство України, автоматизація виконання операцій з визначення конкретних сум місцевих податків і зборів здійснюється у розрізі п'яти їх видів (рис. 1).

Розроблення програмного продукту автоматизованої інформаційної системи місцевих податків і зборів складається з таких етапів, як:

- створення в редакторі VBA електронної форми з п'ятьма закладками;
- встановлення на кожній закладці відповідних елементів управління;

– підготовка програмних кодів для елементів управління на VBA.

При цьому необхідно стежити, щоб нумерація елементів управління на закладках форми відповідала нумерації у програмному коді;

– перевірка операцій визначення податків на контрольних прикладах.

Технологія побудови. Діалогова електронна форма розміром 21 см x 13,5 см конструктивно містить встановлену (за допомогою базового класу *Multi Page*) платформу із п'яти закладок, які переіменовуються у розрізі видів податків і зборів (рис. 2).

На кожній закладці встановлюється необхідна кількість елементів управління, а саме: написи *Label*, рамки *Frame*, поля *Text Box*, поля зі списками *Combo Box*, перемикачі *Option Button*, прапорці *Check Box* та кнопки *Command Button*.

Як правило, закладки мають по дві командні кнопки (*Виконати обчислення* та *Очистити результати*).



Рис. 1. Блок-схема видів місцевих податків і зборів

Для фізичної особи, яка є платником єдиного податку та не зареєстрована платником ПДВ		Для юридичної особи, яка є платником єдиного податку та зареєстрована платником ПДВ	
1. Отримано кошти (попередню оплату) за відпущені (надані) товари (послуги), грн	140000	1. Отримано кошти (попередню оплату) за товари (послуги) всього, грн	180000
		у тому числі: ПДВ	30000
2. Отримано кошти від продажу (надання) товарів (послуг), грн	90000	2. Отримано кошти від продажу (надання) товарів (послуг) всього, грн	120000
		у тому числі: ПДВ	20000
3. Отримав фінансову допомогу від іншого підприємства з поверненням згідно договору, грн	40000	3. Отримав фінансову допомогу від іншого підприємства з поверненням згідно договору, грн	40000
		<input type="checkbox"/> Термін повернення коштів згідно договору порушено	
Ставка єдиного податку, %	4	Ставка єдиного податку, %	2
Виконати обчислення		Виконати обчислення	
Очистити результати		Очистити результати	
Сума єдиного податку, грн	9200	Сума єдиного податку, грн	5000
за станом на:	03.12.2017	за станом на:	03.12.2017
		Вивід	

Рис. 2. Вигляд діалогової форми «Система місцевих податків і зборів» та результати обчислення податків на закладці «Єдиний податок»

Автоматизований виклик електронної форми системи оподаткування із редактора VBA в середовищі Excel здійснюється програмним кодом:

```
Sub Оподаткування()
    UserForm1.Show
End Sub
```

Під час активізації форми завантажуються константи обчислення плати за землю та визначення загальної суми туристичного збору. Наприклад, для розрахунку загальної суми податку на землю програмний код завантаження констант буде мати такий вигляд:

```
Private Sub UserForm_Activate()
    TextBox1 = Format(Date)
    ComboBox1.AddItem «Під забудовою»
    ComboBox1.AddItem «Ведення с/госп.»
    ComboBox1.AddItem «Садівництво»
    ComboBox2.AddItem «Під забудовою»
    ComboBox2.AddItem «Ведення с/госп.»
    ComboBox2.AddItem «Садівництво»
    ComboBox3.AddItem «3–10 тис. осіб»
    ComboBox3.AddItem «11–20 тис. осіб»
    ComboBox3.AddItem «м. Київ»
    ComboBox4.AddItem «1»
    ComboBox4.AddItem «0.1» та ін.
End Sub
```

Для закриття електронної форми використовується програмний код:

```
Private Sub Command Button 1_Click()
    End
```

Технологія розрахунків у розрізі п'яти видів податків і зборів.

Єдиний податок. Для фізичних осіб загальна сума доходу за податковий (звітний) період, що оподатковується єдиним податком, складається із суми отриманих коштів. Для юридичних осіб загальна сума доходу складається із суми отриманих коштів без ПДВ. Крім того, у загальну суму доходів входить сума фінансової допомоги, якщо фізична або юридична особа у податковому (звітному) періоді порушила строк повернення поворотної фінансової допомоги (12 календарних місяців з дня отримання).

Рис. 3. Варіант результатів виконання обчислень на закладці «Податок на нерухомість»

Ставка єдиного податку становить: для фізичних осіб – 4% від загальної суми доходу (*TextBox69*), а для юридичних осіб – 2% від загальної суми доходу (*TextBox70*).

Приклади. Для фізичної особи: 1) Отримано кошти (попередню оплату) за відпущені (надані) товари (послуги) – 140 000 грн (*TextBox61*);

2) Отримано кошти від продажу (надання) товарів (послуг) – 90 000 грн (*TextBox62*);

3) Отримав фінансову допомогу від іншого підприємства з поверненням згідно з договором – 40 000 грн (*TextBox67*).

Результати обчислень (рис. 2): Сума єдиного податку (*TextBox71*) 9200 грн (термін повернення коштів згідно з договором не порушено: прапорець *CheckBox1* не встановлено).

Сума єдиного податку (*TextBox71*) 10 800 грн (термін повернення коштів згідно з договором порушено: прапорець *CheckBox1* встановлено).

Для юридичної особи: 1) Отримано кошти (попередню оплату) за товари (послуги) всього – 180 000 грн (*TextBox63*), у тому числі ПДВ – 30 000 грн (*TextBox64*);

2) Отримано кошти від продажу (надання) товарів (послуг) всього – 120 000 грн (*TextBox65*), у тому числі ПДВ – 20 000 грн (*TextBox66*);

3) Отримав фінансову допомогу від іншого підприємства з поверненням згідно з договором – 40 000 грн (*TextBox68*).

Результати обчислень (рис. 2): Сума єдиного податку (*TextBox72*) 5000 грн (термін повернення коштів згідно з договором не порушено).

Сума єдиного податку (*TextBox72*) 5800 грн (термін повернення коштів згідно з договором порушено).

Програмний код визначення загальної суми єдиного податку буде мати такий вигляд:

```
Private Sub Command Button 14_Click()
    If CheckBox1.Value = True Then
        TextBox71.Text = (Val(TextBox61.Text) +
            Val(TextBox62.Text) + Val(TextBox67.Text)) *
            Val(TextBox69.Text) / 100
        TextBox72.Text = (Val(TextBox63.Text) -
            Val(TextBox64.Text) + Val(TextBox65.Text) -
            Val(TextBox66.Text) + Val(TextBox68.
            Text)) * Val(TextBox70.Text) / 100
    Else
        TextBox71.Text = (Val(TextBox61.Text) +
            Val(TextBox62.Text)) * Val(TextBox69.
            Text) / 100
        TextBox72.Text = (Val(TextBox63.Text) -
            Val(TextBox64.Text) + Val(TextBox65.Text) -
            Val(TextBox66.Text)) * Val(TextBox70.
            Text) / 100
    End If
End Sub
```

Примітка: команди вводяться без переносу, а функція Val() застосовується для перетворення символів у число.

Для очистки відповідних полів та встановлення курсора на поле *TextBox61* використовується програмний код:

```
Private Sub Command Button15_Click()
    TextBox61.Text = ""
    TextBox62.Text = ""
    TextBox63.Text = ""
    TextBox64.Text = ""
    TextBox65.Text = ""
    TextBox66.Text = ""
    TextBox67.Text = ""
```

```

TextBox68.Text = ""
TextBox71.Text = ""
TextBox72.Text = ""
TextBox61.SetFocus
EndSub
    
```

Податок на нерухомість. Діалогова форма закладки обчислення податків на нерухомість наведена на рис. 3.

Не оподатковуються: квартира до 60 м², будинок до 120 м² або одночасно два об'єкти у власності до 180 м². При цьому ця нерухомість не використовується їх власником (фізичною особою) з метою одержання доходів (не здаються в оренду, лізинг, не використовуються у підприємницькій діяльності).

Відповідно до Податкового кодексу України для таких об'єктів житлової нерухомості, що перебувають у власності одного платника податку (фізичної особи), ставку податку встановлено 1% до розміру мінімальної заробітної плати (з 1 січня 2017 року – 3200 грн, *TextBox88*) за 1 м² бази оподаткування (*TextBox89*).

База оподаткування житлової нерухомості, що перебуває у власності фізичної особи – платника податку, зменшується для: квартири/квартир – на 60 м², будинку/будинків – на 120 м². У разі одночасного перебування у власності платника податку квартири та житлового будинку – на 180 м². Якщо власник має додатково третій об'єкт, площа якого >=500 м², тоді нараховується додатковий податок у розмірі 25 000 грн.

Приклади. 1) Власник має квартиру 45 м² (*TextBox85*) та будинок 150 м² (*TextBox86*). Результати обчислень: загальна сума податку на нерухоме майно – 480 грн (*TextBox90*);

2) Власник має квартиру 31,5 м² та будинок 115,3 м² і додаткову квартиру 55,6 м² (*TextBox87*). Результати обчислень: загальна сума податку на нерухоме майно – 697,6 грн. (див. рис. 3).

3) Власник має квартиру 75,7 м² та будинок 342 м² і додатковий будинок 520 м². Результати обчислень: загальна сума податку на нерухоме майно – 49246,4 грн.

Програмний код визначення загальної суми податку на нерухомість буде мати такий вигляд:

```

Private Sub Command Button 18_Click()
y = Val (Str(TextBox85.Text)) + Val
(Str(TextBox86.Text))
x = Val(TextBox87.Text)
z = y + x
TextBox89.Text = 0.01 * Val (TextBox88.
Text)
If y <= 180 Then
TextBox90.Text = 0
Else
TextBox90.Text = (y - 180) * Val
(TextBox89.Text)
End If
If z <= 180 Then
TextBox90.Text = 0
Else If x < 500 Then
TextBox90.Text = (z - 180) *
Val(TextBox89.Text)
Else
TextBox90.Text = (z - 180) *
Val(TextBox89.Text) + 25000
    
```

```

End If
End Sub
Примітка: Функція Str() застосовується для збе-
реження символів після коми.
    
```

Транспортний податок. Діалогова форма закладки обчислення транспортного податку наведена на рис. 4.

Сума збору за місця для паркування транспортних засобів є результатом множення площі земельної ділянки, відведеної для паркування, ставки збору та кількості днів у базовому податковому (звітному) періоді.

Ставка збору (*TextBox94*) встановлена за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 м² площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі 0,15% мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня податкового (звітного) року (*TextBox95*).

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу.

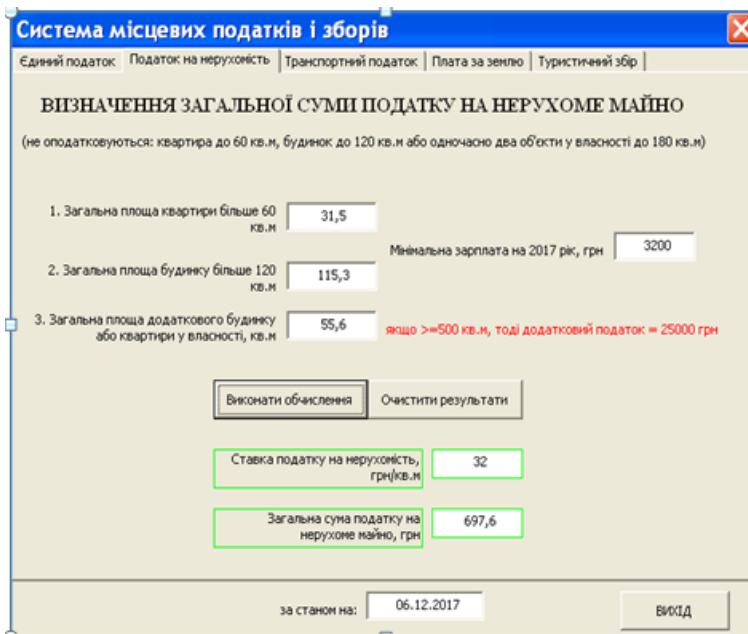


Рис. 3. Варіант результатів виконання обчислень на закладці «Податок на нерухомість»

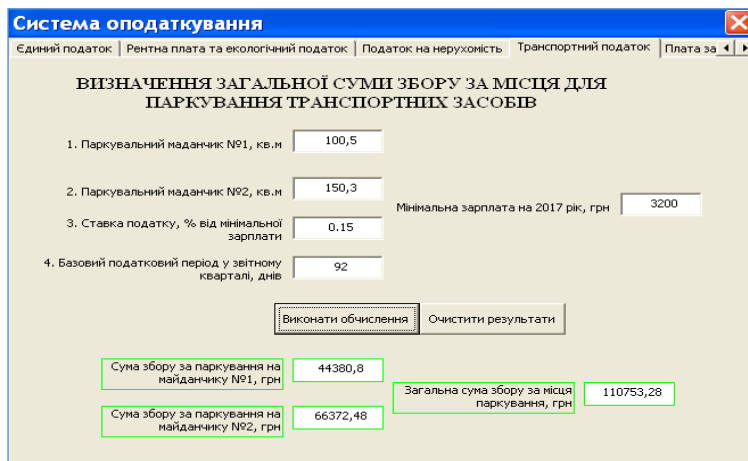


Рис. 4. Результати виконання обчислень на закладці «Транспортний податок»

Приклад. Юридична особа згідно з рішенням міської ради організовує та провадить діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування. Площі земельних ділянок, відведених для паркування, становлять:

- 1) майданчик № 1 – 100,5 м² (*TextBox92*);
- 2) майданчик № 2 – 150,3 м² (*TextBox93*).

Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу. При цьому у звітному кварталі було 92 дні (*TextBox96*).

Результати обчислень (див. рис. 4): сума збору за паркування на майданчику № 1 – 44 380,8 грн (*TextBox97*); сума збору за паркування на майданчику № 2 – 66 372,48 грн (*TextBox98*); загальна сума збору за місяць паркування – 110 753,28 грн (*TextBox99*).

Програмний код визначення загальної суми збору за місця для паркування транспортних засобів буде мати такий вигляд:

```
Private Sub Command Button 20_Click()
    TextBox97.Text = Round (Val(Str(TextBox92.
    Text)) * (Val(TextBox95.Text) * Val(TextBox94.Text) /
    100) * Val (TextBox96.Text), 2)
    TextBox98.Text = Round (Val(Str(TextBox93.
    Text)) * (Val(TextBox95.Text) * Val(TextBox94.Text) /
    100) * Val (TextBox96.Text), 2)
    TextBox99.Text = Round (Val(Str(TextBox97.
    Text)) + Val (Str(TextBox98.Text)), 2)
End Sub
```

Плата за землю. Діалогова форма закладки обчислення суми податку на землю наведена на рис. 5.

Податок на земельну ділянку, грошова оцінка якої проведена, є результатом множення площі землі, грошової оцінки землі (згідно з довідкою, що видається відділом земельних ресурсів), ставки податку на землю і коефіцієнта індексації (за необхідності).

У такому разі ставки податку становлять на:

– земельні ділянки сільськогосподарського призначення (рілля) – 0,1%;

– земельні ділянки населених пунктів (під забудовою) – 1%;

– земельні ділянки не сільськогосподарського призначення і за межами населених пунктів (садівництво) – 0,03%.

Податок на земельну ділянку (в населеному пункті), грошова оцінка якої не проведена, є результатом множення площі землі, її вартості, ставки податку на землю і коефіцієнта індексації.

У такому разі:

– вартість землі становить: в населеному пункті 3–10 тис. осіб – 9 грн/м²; у населеному пункті 10–20 тис. осіб – 14,5 грн/м²; у м. Києві – 290,14 грн/м²;

– ставки податку на земельні ділянки населених пунктів – 1%, а для земельних ділянок населених пунктів, зайнятих житловим фондом, – до 3%.

Об'єктом оподаткування є земельні ділянки, що знаходяться у власності, або земельні частки (паї), які перебувають у власності. Базою оподаткування є нормативна грошова оцінка земельних ділянок з урахуванням відповідного коефіцієнта індексації (за умови, що таку оцінку проведено) або площа земельних ділянок, якщо нормативну грошову оцінку не проведено.

Приклади (див. рис. 5). У населеному пункті громадянин має у власності: забудову 0,05 га (*TextBox100*), грошова оцінка якої становить 99 400 грн/га (*TextBox106*), ставка податку – 1% (*ComboBox4*); земельну ділянку під ведення сільськогосподарства – 0,3 га (*TextBox101*), грошова оцінка якої – 2520 грн/га (*TextBox107*), а ставка податку – 0,1% (*ComboBox5*). Коефіцієнт індексації – 1,433 (*TextBox112, TextBox113*).

Результати обчислень: загальна площа землі, яка оподатковується, – 0,35 га (*TextBox118*). Сума податку на землю під забудовою – 71,22 грн (*TextBox115*). Сума податку на землю під ведення сільськогосподарства – 1,08 грн (*TextBox116*). Загальна сума податку – 72,3 грн (*TextBox120*).

Рис. 5. Результати виконання обчислень на закладці «Плата за землю»

У м. Києві (*ComboBox3*) у торговельного підприємства є у власності земельна ділянка площею 2800 м² (*TextBox102*), на якій розташовані склади. Нормативна грошова оцінка не проведена. Вартість землі – 290,14 грн/м² (*ComboBox6*). Індикація не застосовується (*TextBox114*). Ставка податку – 3% (*ComboBox7*).

Результати обчислень: 24 371,76 грн (*TextBox117*).

Програмний код визначення загальної суми податку на землю буде мати такий вигляд:

```
Private Sub Command Button22_Click()
    If CheckBox4.Value = True Then
        TextBox115.Text = Round (Val(TextBox100.
            Text) * Val(TextBox106.Text) *
            Val(ComboBox4.Text) / 100 * Val
            (TextBox112.Text), 2)
        TextBox116.Text = Round (Val(TextBox101.
            Text) * Val(TextBox107.Text) *
            Val(ComboBox5.Text) / 100 * Val (TextBox113.Text), 2)
        TextBox118.Text = Val (TextBox100.Text) + Val
            (TextBox101.Text)
        TextBox119.Text = Val (TextBox106.Text) + Val
            (TextBox107.Text)
        TextBox120.Text = Round (Val(Str (TextBox115.
            Text)) + Val (Str(TextBox116.Text)), 2)
        Else
        TextBox115.Text = Round (Val(TextBox100.Text) * Val
            (TextBox106.Text) * Val (ComboBox4.Text) / 100, 2)
        TextBox116.Text = Round (Val (TextBox101.Text) * Val
            (TextBox107.Text) * Val(ComboBox5.Text) / 100, 2)
        TextBox118.Text = Val (TextBox100.Text) + Val
            (TextBox101.Text)
        TextBox119.Text = Val (TextBox106.Text) + Val
            (TextBox107.Text)
        TextBox120.Text = Round(Val(Str(TextBox115.Text))
            + Val (Str(TextBox116.Text)), 2)
        End If
        If CheckBox5.Value = True Then
        TextBox117.Text = Round (Val(TextBox102.Text) *
            Val (ComboBox6.Text) * Val (ComboBox7.Text) / 100
            * Val(TextBox114.Text), 2)
        Else
        TextBox117.Text = Round (Val(TextBox102.Text) * Val
            (ComboBox6.Text) * Val(ComboBox7.Text) / 100, 2)
        End If
    End Sub
```

Туристичний збір. Діалогова форма закладки обчислення суми туристичного збору наведена на рис. 6.

На території міста, де встановлено туристичний збір, ставка визначається у розмірі 0,5–1% (*ComboBox13-ComboBox17*) тільки до суми вартості проживання (ночівлі) у готелі у розрізі категорій номерів. До бази справляння туристичного збору не входять суми: ПДВ, харчування, прання, прасування одягу та інших додаткових послуг.

Приклад. За звітний період в готелі були надані послуги з проживання (ночівлі) без ПДВ за категорією номерів, а саме:

- номери вищої категорії – 900 000 грн (*TextBox121*);
- номери першої категорії – 180 000 грн

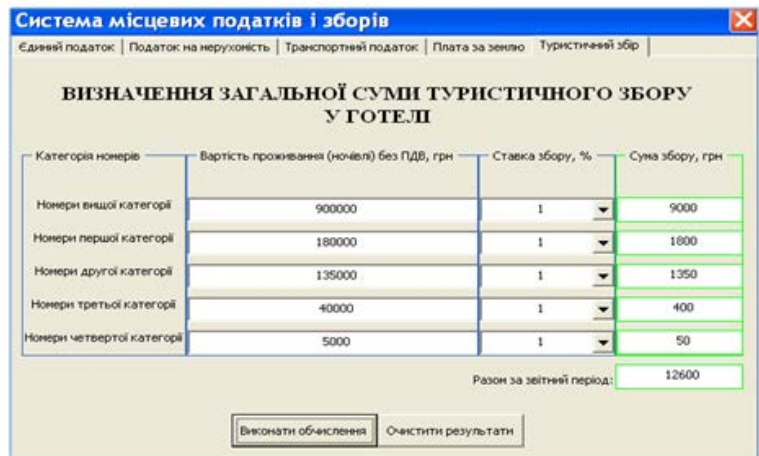


Рис. 6. Результати виконання обчислень на закладці «Туристичний збір»

- (*TextBox122*);
- номери другої категорії – 13000 грн (*TextBox123*);
- номери третьої категорії – 40 000 грн (*TextBox124*);
- номери четвертої категорії – 5000 грн (*TextBox125*).

Ставка збору – 1%.

Результати обчислень: загальна сума туристичного збору за звітний період – 12 600 грн (*TextBox131*).

Програмний код визначення загальної суми туристичного збору в готелі буде мати такий вигляд:

```
Private Sub Command Button 24_Click()
    TextBox126.Text = Round (Val(TextBox121.Text) *
        Val(ComboBox13.Text) / 100, 2)
    TextBox127.Text = Round(Val(TextBox122.Text) *
        Val(ComboBox14.Text) / 100, 2)
    TextBox128.Text = Round(Val(TextBox123.Text) *
        Val(ComboBox15.Text) / 100, 2)
    TextBox129.Text = Round(Val(TextBox124.Text) *
        Val(ComboBox16.Text) / 100, 2)
    TextBox130.Text = Round(Val(TextBox125.Text) *
        Val(ComboBox17.Text) / 100, 2)
    TextBox131.Text = Val(Str(TextBox126.Text)) +
        Val(Str(TextBox127.Text)) + Val(Str(TextBox128.
            Text)) + Val(Str(TextBox129.Text)) +
        Val(Str(TextBox130.Text))
    EndSub
```

Висновки. Отже, в результаті застосування запропонованої вище системи на підприємствах різних сфер діяльності, у тому числі туристичної, вирішується питання автоматизації обчислення місцевих податків і зборів на платформі інформаційних технологій EXCEL, що забезпечить подальше підвищення ефективності вітчизняної економіки.

Впровадження в експлуатацію автоматизованої системи місцевих податків і зборів:

- по-перше, забезпечить чіткий податковий облік;
- по-друге, дасть можливість у будь-який час оперативно зробити аналітичні розрахунки конкретних сум місцевих податків і зборів у розрізі п'яти їх видів;
- по-третє, посилить функцію контролю за фактичним фінансовим станом та розвитком суб'єкта господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атаманчук Н.І. Місцеві податки і збори в Україні: сучасний стан та перспективи реформування / Н.І. Атаманчук, Д.В. Процюк // Науковий вісник УжНУ Серія: Право. 2015. Т. 2, В. 31. С. 102–105.
2. Занько Б.М. Методичні вказівки для проведення семінарських занять і організації самостійної та індивідуальної роботи з курсу «Податковий облік» складені на основі робочої навчальної програми курсу «Податковий облік». Ірпінь: УДФСУ, 2015. 52 с.
3. Скопєнь М.М., Сукач М.К., Будя О.П., Артеменко О.І., Хрущ Л.А. Інформаційні системи і технології в готельно-ресторанному та туристичному бізнесі: підручник. Київ: Видавництво Ліра-К, 2016. 764 с.
4. Скопєнь М.М. Комп'ютерні інформаційні технології в туризмі / М.М. Скопєнь. Навч. посіб. Київ: КОНДОР, 2005. 301 с.
5. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О.О. Терещенко. Навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2003. 554 с.
6. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність / Н.М. Ткаченко. Підручник. 2-ге вид. доповнене і перероблене. Київ: Алеута, 2007. 954 с.

УДК 336.2.026

Сокирко О.С.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів**Університету державної фіскальної служби України***Касянчук Д.С.***студентка**Університету державної фіскальної служби України***ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ДОХОДІВ
ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовано фіскальну ефективність податку на прибуток підприємств у сучасних умовах. Оцінено надходження податку на прибуток підприємств до зведеного бюджету України. Виокремлено основні проблеми податку на прибуток підприємств. Надано пропозиції щодо їх подолання.

Ключові слова: податок на прибуток підприємств, фіскальна функція, оподаткування, адміністрування, зведений бюджет України.

**Сокирко О.С., Касянчук Д.С. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ДОХОДОВ
ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА УКРАИНЫ**

В статье проанализировано фискальную эффективность налога на прибыль предприятий в современных условиях. Оценено поступление налога на прибыль предприятий в сводный бюджет Украины. Выделены основные проблемы налога на прибыль предприятий. Даны предложения по их преодолению.

Ключевые слова: налог на прибыль предприятий, фискальная функция, налогообложения, администрирование, сводный бюджет Украины.

**Sokyrko O.S., Kasyanchuk D.S. CORPORATE PROFIT TAX AS AN IMPORTANT ELEMENT OF INCOME OF THE STATE
BUDGET OF UKRAINE**

In the article analyzes the fiscal efficiency of the corporate profit tax in the current conditions. Estimates of corporate income tax revenues to the Consolidated Budget of Ukraine. The main problems of corporate profit tax are outlined. Proposals for overcoming them are given.

Keywords: corporate profit tax, fiscal function, taxation, administration, consolidated budget of Ukraine.

Постановка проблеми. Сьогодні важливими суб'єктами економіки є підприємства. Саме вони є учасниками суспільного поділу праці і виступають як виробники, що спеціалізуються на виготовленні певного товару чи послуги. Крім того, конкуруючи з іншими підприємствами, вони посідають провідне місце у формуванні і забезпеченні відповідного рівня добробуту населення. З прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг), основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів та іншої діяльності, визначеної Податковим кодексом України, підприємства сплачують податок на прибуток, який є одним із бюджетоутворюючих податків та відіграє важливу регулюючу роль в економічній системі країни.

Податок на прибуток має широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності, за рахунок чого держава може стимулювати пошук інвестиційної та інноваційної діяльності, розвиток конкурентних відносин, проте нині ці можливості не реалізуються. У зв'язку

із цим порушене питання є актуальним, оскільки виникає необхідність урегулювання даної ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням податку на прибуток підприємств, формуванням раціонального механізму його справляння та вдосконаленням системи оподаткування займалася низка провідних учених, серед яких: В. Андрущенко, З. Варналій, В. Дубровський, К. Копчинська, Ю. Лупенко, Т. Паєнтко, А. Поддєрьогін, Д. Сєбрянський, А. Скрипник, А. Соколовська, І. Таптунова, В. Черкашин, К. Швабій та ін.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану податку на прибуток підприємств в Україні та визначенні його ролі в доходах державного бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основне призначення податку на прибуток підприємств – це регулювання підприємницької діяльності, стимулювання розвитку інвестиційних процесів та нарощення капіталу суб'єктів підприємництва [8, с. 5]. Але попри такі можливості сучасний стан

прибуткового оподаткування юридичних осіб не відповідає покладеним на нього завданням.

Показником цього є зниження фіскальної ефективності податку на прибуток, тобто зниження його частки у ВВП, доходах бюджету та податкових надходженнях. Як свідчать наведені дані на рис. 1, надходження з податку на прибуток у ВВП у 2016 р. зменшилися на 1,7% порівняно з 2011 р., притому, що податкові надходження у ВВП 2016 р. зросли на 1,6% порівняно з 2011 р.

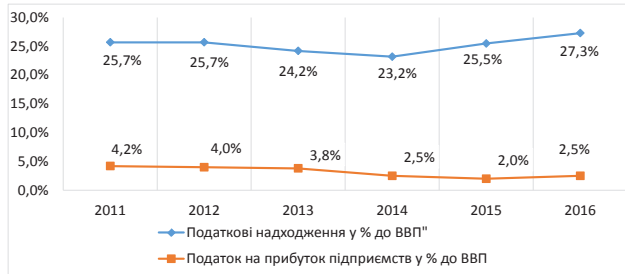


Рис. 1. Частка податкових надходжень та податку на прибуток підприємств у ВВП

Джерело: складено авторами на основі [2; 3]

Фіскальне значення податку може також розглядатися як здатність створювати ефекти щодо формування бюджетних ресурсів для забезпечення суспільно необхідних видатків. Важливим у цьому контексті є визначення питомої ваги податку на прибуток у доходах зведеного бюджету України у цілому в податкових надходженнях [5].

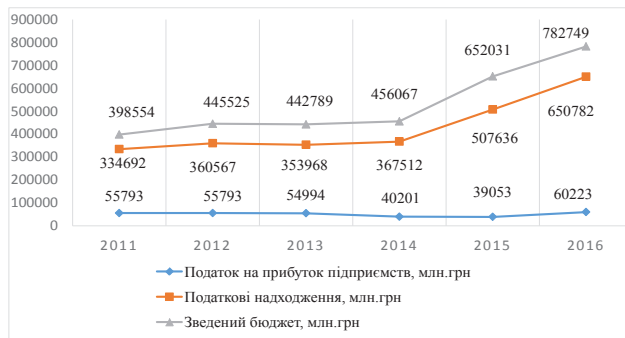


Рис. 2. Податкові надходження та податок на прибуток підприємств у зведеному бюджеті України

Джерело: складено авторами на основі [2; 3]

Аналізуючи наведені дані на рис. 2, зауважимо, що доходи зведеного бюджету зростають із року в рік, у тому числі за рахунок податкових надходжень, але податок на прибуток підприємств не відіграє значної ролі у цьому. Приріст цього податку протягом 2011–2016 рр. – 9%, тоді як податкові надходження та дохідна частина зведеного бюджету збільшилися відповідно на 94% та 96%.

На рис. 3 відображено податок на прибуток підприємств та загальні податкові надходження у сумі зведеного бюджету. Виходячи з наведених даних, можна зробити висновок, що за скорочення податкових надходжень за 2011–2016 рр. на 0,9%, надходження від податку на прибуток підприємств скоротилися на 6,1%. Це вказує на те, що податок на прибуток попри покладені на нього надії не відіграє відповідної ролі у наповненні бюджету. Разом із тим підприємства уникають сплати податків через недосконалу законодавчу базу, що призводить до

зменшення частки податку на прибуток у податкових надходженнях.

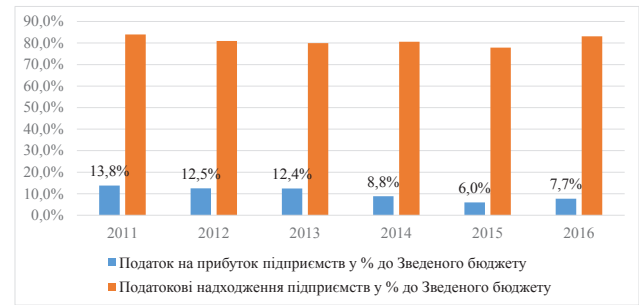


Рис. 3. Податок на прибуток підприємств у загальній сумі податкових надходжень зведеного бюджету

Джерело: складено авторами на основі [2; 3]

Податок на прибуток підприємств безпосередньо впливає на кінцеві фінансові результати бізнесу, а тому, з одного боку, виступає важливим важелем державного регулювання економіки, а з іншого – перешкодою на шляху стабільного розвитку національної економіки та її широкомасштабної модернізації. Збільшення податкового навантаження на бізнес і населення, збільшення штрафних санкцій і більш жорстке адміністрування податків, введення двох реєстрів заяв про повернення бюджетного відшкодування не сприятимуть виведенню бізнесу з тіні й поліпшенню ділового клімату [5].

Саме тому в 2017 р. держава не зможе повністю повернути бізнесу переплати з податку на прибуток (18 млрд. грн.), які виникли ще в 2012 р., коли законодавство передбачало авансові платежі [1]. Нині важко назвати цей податок бюджетоутворюючим. Ситуація з очікуваними надходженнями від нього в умовах економічного падіння та збитковості підприємств (у тому числі у зв'язку зі значним індексом інфляції) дедалі погіршується.

Сьогодні Україна будує свою податкову систему, орієнтуючись на найрозвиненіші країни світу. Податкова система нашої держави повинна, з одного боку, виступати головним знаряддям реалізації її економічної доктрини, а з іншого – забезпечувати фінансову базу держави [5].

У 2016 р. до державного бюджету надійшло 54,3 млрд. грн. податку на прибуток підприємств. Порівняно з 2015 р. надходження збільшилися на 19,6 млрд. грн. Індикативний показник Мініфіну з податку на прибуток виконано на 111,9% [6]. Фактичні надходження частини чистого прибутку (доходу) в 2016 р. становили 10,3 млрд. грн. Виконання встановленого Мініфіном на 2016 р. індикативного показника з частини чистого прибутку (доходу) виконано на 96,8%. Попри це за 10 місяців 2017 р. Офісом великих платників податків ДФС забезпечено збір платежів до державного бюджету в розмірі 211 млрд. грн., що на 20% більше відповідного періоду минулого року. У жовтні, зокрема, було зібрано 17 млрд. грн., що майже на 11% більше, ніж за аналогічний період 2016 р. [4].

З початку року частка податкових платежів від великого бізнесу, що обслуговується Офісом, становила 57,4% від загального збору державного бюджету податкових платежів по Україні. Найбільші надходження у розрізі основних податків припадають на податок на додану вартість – 93,7 млрд. грн. (на 21%, або на 6,1 млрд. грн., більше, ніж у

січні-жовтні 2016 р.). Надходження з податку на прибуток підприємств становили 37,9 млрд. грн. (на 33%, або на 9,5 млрд. грн., більше), а акцизного податку – 52,7 млрд. грн. (на 20%, або на 8,9 млрд. грн., більше) [4].

Внаслідок проведення податкової реформи порядок справляння податку на прибуток підприємств зазнав суттєвих змін, наслідком яких стало його наближення до континентальної (європейської) моделі, що застосовується країнами – членами європейського простору. Нині в Україні вектор реформування механізму справляння податку на прибуток спрямований на перехід від суто фіскальної до стимулюючої системи оподаткування підприємств [8, с. 286]. Складність цього процесу посилюється передусім тим, що реформування відбувається в умовах економічної кризи, що породжує дефіцит державних фінансових ресурсів. Наслідком реформування стало суттєве зниження фіскальної значимості податку на прибуток, який утратив статус основного бюджетоформуючого податку.

Податок на прибуток є найбільш складним в адмініструванні та неоднозначним за економічною природою з усіх прямих податків. Наявність прямо пропорційної залежності між розміром прибутку і сумами податку знижує мотивацію виробників щодо об'єктивності визначення бази оподаткування, викликає процеси ухиленя від сплати, використання податкових «лазівок» під час визначення податкового зобов'язання. При цьому в державі практично відсутня можливість повноцінного податкового контролю над достовірністю декларованих сум об'єкта оподаткування, адже в умовах високого рівня корумпованості будь-які дії щодо посилення заходів податкового адміністрування лише здорожують функціонування самої системи адміністрування, не забезпечуючи навіть її окупності [7, с. 56].

Прописаний у законодавстві процес визначення прибутку об'єкта оподаткування доволі громіздкий, а норми закону написані так, що можуть трактуватися по-різному. Законом фактично створено можливості для представника фіскальних органів «вирішувати питання» на власний розсуд, зокрема [5]:

- правила, які передбачають судження/оцінку з боку контролюючих органів і, як наслідок, допускають неоднозначне тлумачення;

- «виделки» в законі для застосування санкцій;

- можливість вибіркового застосування нездійсненого (або такого, який масово не виконується) закону;

- неоднозначні формулювання самого закону, що допускають різне трактування;

- протиріччя між нормативними актами тощо.

Крім того, застосування різних схем «оптимізації» призводить до надмірного податкового тиску на сумлінних платників податку. Податкове структурування призводить до неоподаткування одних платників податку з перенесенням усього тягара зі сплати цього податку на інших платників, у результаті чого основна частина надходжень із цього податку забезпечується 0,4% усіх платників податку [9, с. 47].

Підсумовуючи вищезазначене, можна виокремити основні проблеми:

1. Зниження фіскального значення податку на прибуток, що відображається в результаті зниження його частки у ВВП, доходах бюджету та податкових надходженнях.

2. Система оподаткування та адміністрування податку на прибуток є складною.

3. Відсутність можливості повноцінного контролю над сплатою податку на прибуток.

Вирішення виокремлених проблем можливе лише завдяки [10, с. 285]:

- зміні підходу до оподаткування прибутку підприємств, контролю над сплатою цього податку та законодавчої бази, що допоможе залученню іноземних інвестицій у бізнес та призупиненню відтоку капіталу закордон;

- спрощенню адміністрування податку на прибуток для підприємств;

- створенню величезного внутрішнього інвестиційного ресурсу без зовнішніх кредитів;

- виведенню бізнесу з тіні;

- спрощенню системи адміністрування податку на прибуток підприємств, що призведе до збільшення доходів бюджету.

Висновки. Отже, податок на прибуток є дуже важливим елементом бюджету, проте сьогодні в Україні вектор реформування механізму справляння даного податку спрямований на перехід від суто фіскальної до стимулюючої системи оподаткування підприємств. Складність цього процесу посилюється передусім тим, що реформування відбувається в умовах економічної кризи, що породжує дефіцит державних фінансових ресурсів. Наслідком реформування стало суттєве зниження фіскальної значимості податку на прибуток, який утратив статус основного бюджетоформуючого податку. Зміни окремих елементів податку не вирішують питання підвищення фіскальної ефективності цього податку та не спрощують процедуру обчислення податкового зобов'язання і формування податкової звітності. Саме тому сьогодні нам необхідні кардинальні зміни до підходу оподаткування прибутку підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. В 2017 році держава не зможе повністю повернути бізнесу переплати з податку на прибуток – ДФС / Finance.UA. URL: <http://news.finance.ua/ua/news/-/395294/2017-rokuderzhava-ne-zmozhe-povnistyu-povernuty-biznesupereplaty-z-podatku-na-prybutok-dfs>.
2. Державна казначейська служба України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/>.
3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/>.
5. Таптунова І.Л. Трансформація податку на прибуток підприємств у податок на виведений капітал; Європейський інформаційно-дослідницький центр, 2016. URL: <http://euinfocenter.rada.gov.ua/uploads/documents/28909.pdf>.
6. Фінансовий портал Мінфіну. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.
7. Хомутенко В.П., Хомутенко А.В. Фрагментарний аналіз механізму дії регулюючої функції податку на прибуток підприємств в Україні. *Evropský časopis ekonomiky a managementu*. 2017. № 1. С. 230
8. Юрій С.М. Податкова система України: становлення та розвиток. Чернівецький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету. 2014. № 3. С. 292.
9. Кужелев М.А., Приходько Т.И. Налоговые льготы как инструмент налоговой политики государства. *Финансы, учет, банки*. 2002. №1. С. 45–51.
10. Реформування податкової системи України: сучасні виклики та орієнтири: монографія / За заг. ред. П.В. Пашка, Л.Л. Тарангул. К.: Новий друк, 2015. 570 с. (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 29).

УДК 336.6

Стабіас С.М.

*аспірант кафедри фінансів та банківської справи
Донецького національного університету
імені Василя Стуса*

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Статтю присвячено розробленню концепції формування механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів. Запропоновано принципи, мету, завдання та методи регулювання ринку корпоративних цінних паперів. Доведено, що, відповідно до концепції, реалізація поставлених завдань може бути досягнута з використанням механізму, що включає: інфраструктурне забезпечення функціонування ринку корпоративних цінних паперів, ринкове забезпечення функціонування ринку корпоративних цінних паперів, методологічне забезпечення функціонування ринку корпоративних цінних паперів.

Ключові слова: концепція, корпоративні цінні папери, інфраструктурне забезпечення, методологічне забезпечення, ринкове забезпечення.

Стабіас С.Н. КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА КОРПОРАТИВНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Статья посвящена разработке концепции формирования механизма регулирования рынка корпоративных ценных бумаг. Предложены принципы, цели, задачи и методы регулирования рынка корпоративных ценных бумаг. Доказано, что, в соответствии с концепцией, реализация поставленных задач может быть достигнута с использованием механизма, включающего: инфраструктурное обеспечение функционирования рынка корпоративных ценных бумаг, рыночное обеспечение функционирования рынка корпоративных ценных бумаг, методологическое обеспечение функционирования рынка корпоративных ценных бумаг.

Ключевые слова: концепция, корпоративные ценные бумаги, инфраструктурное обеспечение, методологическое обеспечение, рыночное обеспечение.

Stabias S.N. THE CONCEPT OF FORMING THE MECHANISM OF REGULATION OF THE MARKET OF CORPORATE SECURITIES

The article is devoted to the development of the concept of forming a mechanism for regulating the corporate securities market. The principles, purpose, tasks and methods of regulation of the corporate securities market are proposed. It is proved that in accordance with the concept, the implementation of the objectives can be achieved using a mechanism that includes: infrastructure support of the functioning of the corporate securities market, providing market support for the functioning of the corporate securities market, and methodological support for the functioning of the corporate securities market.

Keywords: concept, corporate securities, infrastructure support, methodological support, market support.

Постановка проблеми. Реалізація ефективної економічної політики передбачає наявність механізмів, які забезпечують раціональне використання всіх ресурсів. У ринковій економіці такий механізм, як правило, пов'язаний із функціонуванням фондового ринку (ринку цінних паперів). Окрім того, наявність розвинутого, що користуються довірою інвесторів, національного фондового ринку – важлива умова стійкого економічного росту, а також фактор економічної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики формування регулювання ринку корпоративних цінних паперів присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних науковців. Теоретичні основи та практичні аспекти розглянуто у працях зарубіжних дослідників, серед яких: М. Алексєєв, А. Басова, Р. Левін, Я. Міркін, Ф. Модільяні, А. Мертенс, Б. Рубцов, М. Шоулз. Серед вітчизняних учених на особливу увагу заслуговують праці: Л. Алексєєнка, Н. Гребеника, В. Корнєєва, М. Кужелева, Б. Луціва, Т. Майорової, М. Маковецького, О. Мозгового, Д. Тарасюка, В. Оскольського. Віддаючи належне проведеним дослідженням, варто зауважити, що недостатньо дослідженими залишаються аспекти, пов'язані з розробленням концепції формування механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів.

Мета статті полягає у розробленні концепції формування механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів, результатом якої є забезпечення сталого розвитку ринку корпоративних цінних паперів України за рахунок упровадження міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі господарювання суб'єктам економічних відносин постійно доводиться враховувати невизначеність, конфліктність і ризики економічних систем. Сьогодні активність фізичних осіб на ринку фінансових послуг, зокрема на ринку корпоративних цінних паперів України, доволі низька. Це пояснюється низькою обізнаністю населення про цей спосіб вкладання коштів, низьким рівнем поінформованості про національних емітентів та інструменти фондового ринку та нерозвиненим забезпеченням процесу інвестування у цінні папери фізичних осіб. Іншою проблемою є той факт, що включення до біржових списків розглядається компаніями виключно як вимога закону, виконання якої є лише формальністю та не розглядається як інструмент для подальшого розвитку бізнесу.

Сучасний стан розвитку суспільства характеризується високим динамізмом процесів, що відбуваються в усіх сферах життєдіяльності. У періоди переходу і реформування одним із найважливіших моментів є вибір стратегічних цілей і формування основних принципів, що забезпечують їхнє досягнення. Для вирішення цього питання доцільно розробити концепцію формування механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів (рис. 1).

Концепція – це генеральний задум, що визначає стратегію дій під час здійснення реформ, проектів, планів, програм [1] як комплекс положень (ідей, принципів), що дають цілісне уявлення про будь-яке явище і подію, що сприяють їх розумінню і визначають методологію й організацію практичної діяльності [2]

Концепція формування механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які включають принципи, мету, завдання та методи механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів і досягнення економічного й суспільного ефекту – збільшення ліквідності ринку та прозорості операцій, що виконуються на ньому.

В основі розробленої концепції покладені такі принципи:

- збалансованості – характеризується як досягнення структурної відповідності між попитом на фінансові ресурси та пропозицією якісних фінансових інструментів за допомогою збалансованості правової бази, валюти та строків фінансування;

- діагностування – передбачає детальний аналіз корпоративного сектору економіки України для визначення факторів впливу на розвиток ринку корпоративних цінних паперів;

- системності – комплексне вивчення всіх особливостей механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів для виявлення недоліків і розроблення механізмів їх ефективного подолання та розвитку;

- наукової обґрунтованості – передбачає здійснення управлінських дій на базі застосування наукових методів і підходів до регулювання ринку корпоративних цінних паперів;

- емерджентності – передбачає наявність у системі регулювання ринку корпоративних цінних паперів властивості цілісності, за якої ефективний розвиток усіх сегментів ринку та складників його функціонування у кінцевому підсумку принесе більший ефект, ніж проста сума ефектів від окремого розвитку розрізнених компонентів системи.

Крім запропонованих принципів, які покладені в основу концепції, доцільно виокремити основні функції ринку корпоративних цінних паперів, до яких можна віднести: перерозподільчу, яка означає залучення тимчасово вільних фінансових ресурсів та їхній перерозподіл з інвестиційною ціллю; цінову – формування ціни на цінні папери як на етапі емісії фінансових інструментів, так і в процесі їхнього обігу; інноваційну – залучення фінансових ресурсів компаніями на ринку цінних паперів для акумулювання коштів; інфраструктурну – наявність інфраструктури ринку цінних паперів для створення прозорого інформаційного середовища; функцію підтримки ліквідності та мінімізації ризиків – підтримка ліквідності шляхом випуску короткотермінових облігацій чи векселів і можливість хеджування ризиків за цінними паперами.

Метою розробленої концепції є забезпечення сталого розвитку ринку корпоративних цінних паперів України за рахунок упровадження міжнародного досвіду регулювання ринку цінних паперів.

Відповідно до поставленої мети, виникає необхідність вирішення таких завдань:

- 1) розширення фінансування для залучення позикового капіталу шляхом емісії корпоративних облігацій;

- 2) управління ліквідністю для здійснення розрахунків, відтермінування платежів;

- 3) управління капіталом для додаткових випусків збереження або зміни структури контролю, частки позичених і власних коштів.

Фінансовий ринок має постійну модифікацію фінансових інструментів, які характеризуються низкою ознак, а саме: дохідністю, номінальною і курсовою вартістю, ризиками придбання/інвестування, ліквідністю та капіталізацією.

Дохідність – один із ключових показників, за яким оцінюють вигідність та доцільність інвестування коштів. Зазвичай використовується двофакторна модель «ризиковість – дохідність», оскільки чим вищі ризики за фінансовими інструментами, тим вища дохідність, і навпаки, чим надійніші інвестиції – тим нижчий прибуток за ними [3]. У практиці залежність між дохідністю фінансових інструментів від ризиків за ними розглядають за допомогою моделі оцінювання дохідності фінансових активів CAPM (Capital Asset Pricing Model), згідно з якою ціна окремих активів залежить від конкретного капіталовкладення та рівня зв'язаного з ним систематичного ризику.

Іншою характеристикою є ризики, які властиві всім фінансовим інструментам: систематичні, специфічні, відсоткові, ліквідності, фінансові, проєктні, інвестиційні, підприємницькі, валютні, портфельні тощо. З позиції інвесторів уникати чи мінімізувати дію ризиків дає змогу диверсифікація інвестиційного портфелю. Однак диверсифікація не може гарантувати безпеку в разі дії систематичних ризиків, які чинять вплив на весь портфель, наприклад зниження темпів економічного зростання на макрорівні.

Наступною характеристикою є вартість фінансового інструмента – номінальна чи курсова. Номінальна вартість визначається під час емісії цінних паперів, має суто інформаційний характер та не впливає на формування ціни за подальшого обсягу фінансового інструменту. Курсова ж, або ринкова, – співвідношення попиту та пропозиції на цінні папери. Курсова вартість залежить від багатьох чинників: у разі випуску боргових цінних паперів – розміром облікової ставки, рейтингом емітента, тривалістю залучення тощо; за емісії пайових цінних паперів – фінансовим станом емітента, очікуваннями інвесторів, ринковою кон'юнктурою тощо [4].

Ще однією характеристикою є ліквідність фінансового інструменту, під якою частіше за все розуміють спроможність окремих об'єктів інвестування бути реалізованими протягом короткого часу без втрати їхньої реальної вартості у разі зміни раніше прийнятих інвестиційних рішень [5]. В умовах розвиненого ринку корпоративних цінних паперів купівля акцій компанії, яка публічно котирується на фондовій біржі, є високоліквідним капіталовкладенням. Акції ж приватних (закритих) акціонерних товариств – менш ліквідна інвестиція, оскільки їхній продаж може зайняти більше часу, а пошук покупця може бути пов'язаний із певними витратами. Висока ліквідність фінансових інструментів підвищує їхню вартість та інвестиційну привабливість.

Виходячи із цього, комплексна оцінка даних характеристик дасть змогу для економічних суб'єктів та інвесторів обґрунтувати перспективи та доцільність вибору джерел фінансування/інвестування. Оцінювання даних характеристик фінансових інструментів з урахуванням змін кон'юнктури на фінансових ринках допоможе вибору типу та розширення фінансування компанією.

Для вирішення поставлених завдань доцільно використовувати:

- метод системного аналізу як науковий метод пізнання, що являє собою послідовність дій з установлення структурних зв'язків між змінними та елементами досліджуваної системи і служить для визначення характеру економіко-правових взаємовідносин між сторонами та передбачає виконання зобов'язань згідно з умовами розміщення;

- метод моделювання, який дає змогу в короткі терміни отримати необхідні характеристики та параметри фінансових інструментів;

- метод лінійного і нелінійного програмування – для наукового представлення результатів дослідження, а також використання теорії у вирішенні практичних завдань оптимізації та модифікації фінансових інструментів;

- метод порівняння – для зіставлення фактичних даних про дохідність, номінальну і курсову вартість, ризику придбання/інвестування, ліквідність та капіталізацію.

Відповідно до концепції, реалізація поставлених завдань може бути досягнута з використанням механізму, що включає: інфраструктурне забезпечення функціонування ринку корпоративних цінних папе-

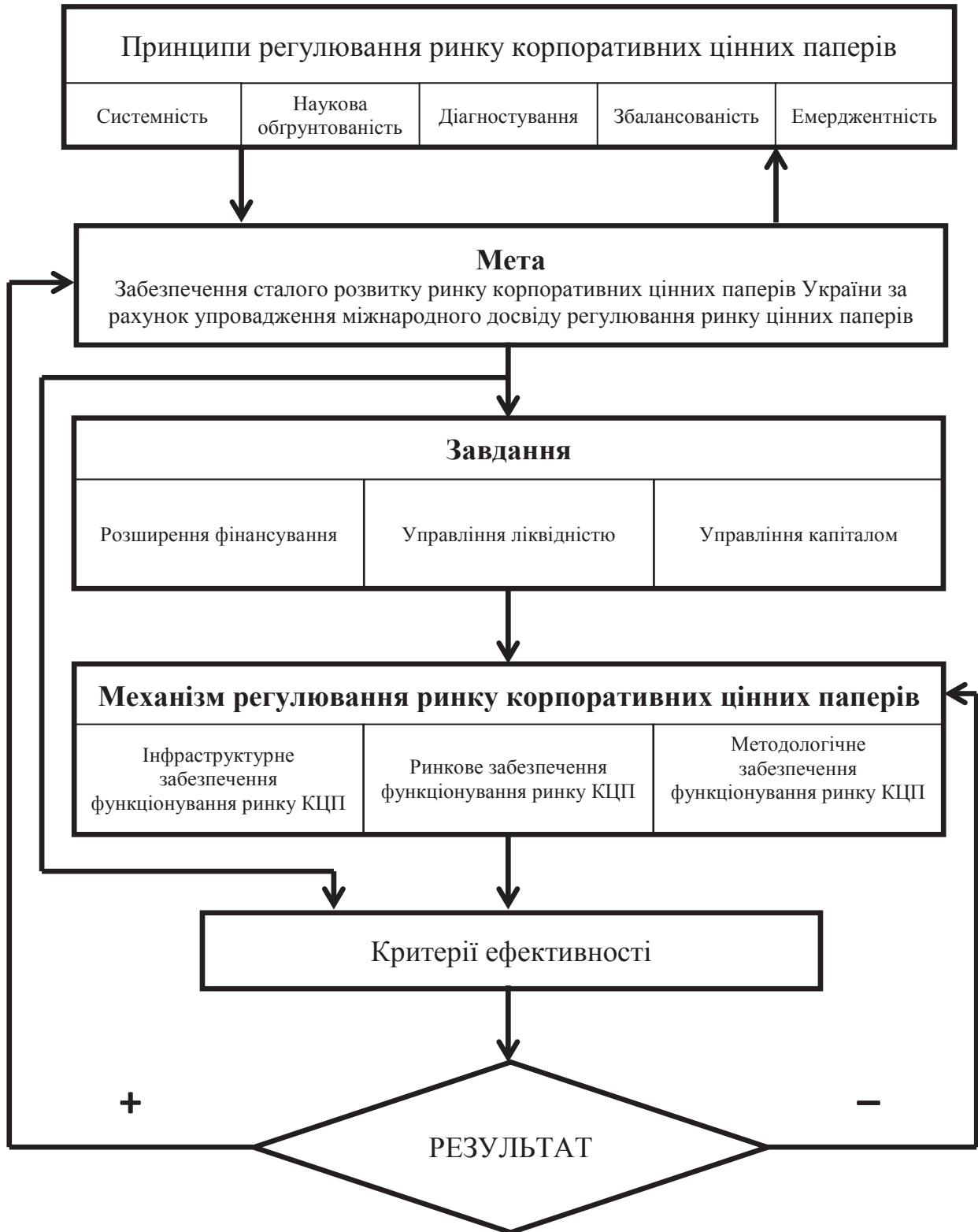


Рис. 1. Концепція формування механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів

рів, ринкове забезпечення функціонування ринку корпоративних цінних паперів, методологічне забезпечення функціонування ринку корпоративних цінних паперів.

Я. Міркін виділяє «фундаментальні чинники» і відносить до них ті, які чинять найбільший вплив на ринок цінних паперів у довготерміновій перспективі. Він вважає, що позитивна ринкова кон'юнктура залежить не тільки від зовнішніх по відношенню до ринку чинників (структура власності, моделі економічної поведінки населення, галузева структура макроекономіки, фінансова глибина, вплив міжнародних ринків тощо), а й від архітектури самого ринку, яка може як стимулювати, так і, навпаки, зменшувати можливості ринку залучати фінансові ресурси та формувати позитивну ринкову кон'юнктуру [6].

На думку І. Школьник [7], усі фактори розвитку фінансового ринку поділяються на ті, що формуються під впливом інституційного середовища, та ті, формування яких здійснюється під впливом особливостей економічних відносин у країні. Своєю чергою, до першої групи вона відносить рівень законодавчої та політичної стабільності, відкритість учасників ринку та рівень розвитку інститутів фінансового ринку. До другої групи належать загальні макроекономічні показники (обсяг і динаміка ВВП, галузева структура макроекономіки, регіональна структура економіки та зовнішньоекономічна кон'юнктура) та ті, які формуються у межах фінансової системи (фінансова глибина та рівень монетизації, стан державних фінансів, зокрема бюджетів різних рівнів, обсяг і структура динаміки заощаджень, структура джерел фінансування суб'єктів господарювання, динаміка та тенденції фінансових потоків тощо).

Закордонний учений Ч. Яртей виділяє дві групи чинників: макроекономічні та інституційні [8]. До першої групи автор відносить рівень доходів, валові внутрішні інвестиції, розвиток банківського сектору, приплив приватного капіталу, макроекономічну стабільність. До другої групи належать політичні ризики, рівень законності та правопорядку, бюрократичні процедури державного апарату. Саме інституційні чинники він вважає визначальними, оскільки вони створюють сприятливі умови та позитивний інвестиційний клімат, підвищують можливості залучення зовнішнього фінансування суб'єктів господарювання.

На основі проведеного емпіричного дослідження до першої групи чинників (інфраструктурних) віднесемо законодавчу та політичну стабільність, відкритість учасників ринку та рівень розвитку інститутів фінансового ринку.

До другої групи (ринкові) доцільно віднести макроекономічні показники, такі як обсяг і динаміка ВВП, галузева структура макроекономіки, регі-

ональна структура економіки та зовнішня економічна кон'юнктура.

До третьої групи (методологічні) слід відносити фінансову глибину та рівень монетизації, стан державних фінансів, обсяг і структуру динаміки заощаджень, структуру джерел фінансування суб'єктів господарювання, динаміку та тенденції фінансових потоків.

Очевидним є те, що на основі описаних вище чинників, а також під впливом загальносвітових тенденцій формується ринок корпоративних цінних паперів.

Виходячи із цього, критеріями ефективності концепції може стати збільшення активності фізичних осіб на ринку цінних паперів та підвищення на цій основі ліквідності фондового ринку України у цілому.

Висновки. Таким чином, запропонована концепція формування механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів являє собою систему взаємопов'язаних елементів, які включають принципи, мету, завдання та методи механізму регулювання ринку корпоративних цінних паперів і досягнення економічного й суспільного ефекту – збільшення ліквідності ринку та прозорості операцій, що виконуються на ньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Райцберг Б.А., Лизовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный энциклопедический словарь. М.: ИНФРА-М, 1998. 479 с.
2. Словарь-справочник менеджмента / Под ред. М.Г. Лапустина. М.: ИНФРА-М, 1996. 608 с.
3. Огьер Т., Рагман Дж., Спайсер Л. Настоящая стоимость капитала. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. 288 с.
4. Тарасюк Д.С. Корпоративні облигації на фінансовому ринку України: становлення, сучасний стан та тенденції розвитку. Формування ринкової економіки в Україні. 2013. Ч. 2. № 29. С. 224–232.
5. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. К.: Знання, 2007. 1072 с.
6. Миркин Я.М. Российский рынок ценных бумаг: влияние фундаментальных факторов, приоритеты и механизм развития: дис. ... докт. экон. наук. М., 2003.
7. Школьник І.О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і перспективи розвитку: монографія. Суми: Мрія-1 ЛТД, УАБС НБУ, 2008. 348 с.
8. Charles Amo Yartey. The Determinants of Stock Market Development in Emerging Economies: Is South Africa Different? IMF Working paper WP/08/32. 2008. 31 p.
9. Житар М.О. Аналіз активності банків на ринку цінних паперів. Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: зб. тез доп. IX Міжн. наук.-практ. конф. (Суми, 22–23 травня 2014 р.). Суми: УАБС НБУ, 2014. С. 46–48
10. Кужелев М.О., Головенко І.П. Розвиток інфраструктури ринку цінних паперів: сутність та елементи. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2016. № 2. С. 145–156.



УДК: 658.155

Стащук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

МЕТОДОЛОГІЧНІ ДЖЕРЕЛА НАУКОВОГО ПІЗНАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Статтю присвячено систематизації основних методологічних підходів до дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств. Доведено, що найбільш доцільно у ході наукового пізнання фінансової безпеки корпоративних структур застосовувати системну, синергетичну та комунікативну парадигми. Виокремлено особливості та принципи таких методологічних підходів, а також виявлено їх форми прояву у дослідженні фінансової безпеки акціонерних товариств.

Ключові слова: фінансова безпека, акціонерні товариства, методологія дослідження, системний підхід, синергетичний підхід, комунікативний підхід.

Стащук Е.В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ИСТОЧНИКИ НАУЧНОГО ПОЗНАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Статья посвящена систематизации основных методологических подходов к исследованию финансовой безопасности акционерных обществ. Доказано, что наиболее целесообразно в ходе научного познания финансовой безопасности корпоративных структур применять системную, синергетическую и коммуникативную парадигмы. Выделены особенности и принципы таких методологических подходов, а также выявлены их формы проявления в исследовании финансовой безопасности акционерных обществ.

Ключевые слова: финансовая безопасность, акционерные общества, методология исследования, системный подход, синергетический подход, коммуникационный подход.

Stashchuk O.V. METHODOLOGICAL RESOURCES OF SCIENTIFIC KNOWLEDGE OF FINANCIAL SECURITY OF JOINT STOCK COMPANIES

The deals with the systematization of the main methodological approaches to the scientific knowledge of financial security of joint stock companies. The author proved that the most appropriate in the course of scientific knowledge of financial security of corporate structures are using the systemic, synergetic and communicative paradigms. The article outlines the features and principles of such methodological approaches, as well as reveals their forms of manifestation in the study of financial safety of joint stock companies.

Keywords: financial security, joint stock companies, research methodology, systematic approach, synergistic approach, communicative approach.

Постановка проблеми. Тракткування та змістове наповнення поняття фінансової безпеки акціонерних товариств неможливе без наукового пізнання та дослідження підґрунтя такої категорії. Методологічне забезпечення елементів сучасної наукової парадигми фінансової безпеки корпоративних структур дає змогу забезпечити належний її рівень. Обґрунтування забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств у контексті розуміння її сутності, соціально-економічного навантаження та механізму забезпечення потребує використання широкого спектру теоретико-методологічного апарату, що, своєю чергою, забезпечить стабільність вітчизняної фінансової системи й економіки країни у цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами наукового пізнання фінансової безпеки займаються науковці не лише зі сфери економіки, а й із соціології, психології, філософії, юриспруденції. Таке поняття є міждисциплінарним та охоплює різні аспекти свого функціонування. Проблемами наукового пізнання фінансової безпеки підприємств або держави займалися такі вчені, як С. Кулицький, Н.Ю. Олійник, В.М. Тарасевич, Ю. Хабермас та ін. Дослідження особливостей основних методологічних підходів до наукового пізнання явищ і процесів відображено у роботах Л. фон Берталанфі, В.Б. Дзюндзюк, В.В. Корженко, Н.М. Мельтюхової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукове пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств у сучасній фінансовій науці не має значних здобутків, оскільки таке поняття є відносно новим у наукових працях вітчизняних уче-

них. Потребує систематизації та вдосконалення методологічних підходів до наукового пізнання фінансової безпеки саме корпоративних структур, оскільки ті незначні дослідження фінансової безпеки дотичні до суб'єктів господарювання у цілому, без урахування форми власності, масштабів функціонування або організаційно-правових форм здійснення підприємницької діяльності. Враховуючи мультиаспектність фінансової безпеки корпоративних структур та на складність її сутнісних характеристик, дослідження сучасних проблем її забезпечення та ефективності управління повинно спиратися на інтегроване застосування наявних методологічних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом основними науково-методичними підходами, що можуть застосовуватися в процесі наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств, можуть бути такі, як: комплексний, системний, функціональний, інтеграційний, відтворювальний, нормативний, динамічний, кількісний та ін. Проте, спираючись на той факт, що сутність фінансової безпеки, а особливо акціонерних товариств, є достатньо складною категорією, вважаємо, що її методологічним підґрунтям повинні бути такі підходи, як системний, синергетичний та комунікативний. Логіка застосування зазначених підходів у процесі наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств полягає у таких причинах.

Дослідження особливостей функціонування корпоративних структур показало, що акціонерне товариство є динамічною, складною, керованою та відкритою системою, що функціонує в умовах дина-

мічного та детермінованого зовнішнього та внутрішнього фінансового середовища. Отже, фінансова безпека корпоративних структур є залежною від рівня фінансової безпеки всіх її структурних елементів. Такий підхід лежить в основі методології системного аналізу, який для отримання комплексного результату дослідження виражає окремі індикатори досліджуваної системи через ідентифікацію її структурних складників. Сутність системного підходу полягає у тому, що всі складові елементи системи й усі операції в ній повинні розглядатися тільки як одне ціле, лише в сукупності та у взаємозв'язку один з одним [1, с. 7–14; 2; 3, с. 62–64].

Ураховуючи мету нашого дослідження, науку про фінансову безпеку акціонерних товариств варто розглядати як комплексну, нелінійну та відкриту систему, якій притаманні такі характеристики, як:

- умовність кордонів, що виражається у складності встановлення чітких меж системи фінансової безпеки корпоративних структур та відокремленні її від об'єктів зовнішнього середовища;
- цілісність – саме за поділу системи фінансової безпеки акціонерних товариств можна виокремити окремі її компоненти, а не навпаки;
- гомеостатичність, що полягає у здатності системи фінансової безпеки акціонерних товариств протягом певного періоду часу функціонувати без суттєвих утрат у рівні своєї ефективності;
- емерджентність, яка свідчить про те, що система фінансової безпеки протягом усього періоду свого розвитку може набувати якісно нових властивостей, що не притаманні її структурним елементам.

Використовуючи системний методологічний підхід до наукового пізнання, вважаємо, що фінансову безпеку акціонерних товариств можна позиціонувати з таких аспектів: 1) як автономну систему (є основою фінансових відносин та окреслюється специфікою функціонування акціонерних товариств) – така система створює умови підвищення рівня фінансової безпеки корпоративних структур, а також сприяє досягненню акціонерним товариством довгострокових та поточних цілей свого розвитку; 2) як структурний елемент фінансової безпеки держави, що координує свою діяльність у межах установлених національних пріоритетів. Системний підхід до наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств відображається також у цілісному та узгодженому функціонуванні всіх видів фінансової безпеки для забезпечення виконання стратегічних цілей функціонування корпоративних структур.

У контексті дослідження складних фінансових систем та особливостей їх організації доцільно також звернути увагу й на міждисциплінарні підходи тектології, теорії систем та кібернетики, що сформуливали сучасний методологічний підхід до пізнання процесів в економіці, – синергетичний підхід. Оскільки акціонерні товариства за формою відносяться до колективної, тому мають специфічну форму організації своїх фінансових відносин, а отже, застосування синергетичного підходу до дослідження фінансової безпеки корпоративних структур є цілком виправданим.

Синергетика розглядає економіку як самоорганізовану, відкриту, нелінійну та дисипативну систему, яка характеризується наявністю тісних взаємозв'язків її складників, активним взаємообміном, поєднанням сприятливих та несприятливих зворотних зв'язків, взаємозв'язком мінливості, черовістю аттракторів та гомеостазів [4, с. 56].

Визначальними принципами синергетичного підходу є:

- гомеостатичність – забезпечує підтримання програми функціонування системи в певних границях, що дає їй змогу рухатися до поставленої мети. Так, у фінансовій безпеці акціонерних товариств стан гомеостазу буде проявлятися через установлення мети-еталона (наприклад, оптимального рівня фінансової безпеки), яка, своєю чергою, може використовувати певні аттрактори для реалізації такої мети (стан фінансової системи держави у цілому, вартість капіталу підприємства, структура капіталу підприємства, рівень інвестиційної привабливості акціонерного товариства тощо);

- ієрархічність – передбачає, що за утворення структури окремі елементи делегують їй частину функцій, а ті властивості, які притаманні нижчому рівню та визначають певний порядок для вищого рівня, будуть елементами хаосу;

- підпорядкування – відображає ситуацію, коли параметри вищого рівня здійснюють управління поведінкою елементів системи нижчого рівня, які, своєю чергою, перебувають у стані узгодженого співіснування;

- нестійкість – система вважається нестійкою, якщо відхилення від неї мають зростаючі тенденції, а в точках біфуркації система отримує нову інформацію та набуває чутливості до впливу різних чинників;

- емерджентність – здатність системи набувати нових якостей унаслідок зміни параметрів вищого рівня, причому в точках біфуркації спостерігається формування нового стану системи.

Фінансова безпека в контексті елементів синергетичного підходу є підпорядкуванням різноморфних складників, що складаються в результаті прогресу у зовнішньому фінансово-економічному середовищі формування фінансової безпеки корпоративних структур, а також у результаті взаємодії таких структурних складників. У такому разі синергетика дасть змогу передбачити конструктивні зміни фінансової безпеки акціонерних товариств. Вплив синергетичного ефекту на процес побудови системи забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств сприятиме розробленню такого типу стратегії управління фінансовою безпекою, яка б максимізувала ринкову вартість такого суб'єкта господарювання за наявних у його розпорядженні фінансових та інших видів ресурсів. Ураховуючи змістовне наповнення поняття самоорганізації у синергетичному підході, вважаємо, що під час його використання у процесі наукового дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств необхідно оцінити вплив загроз фінансової безпеці корпоративних структур.

Відсутність стійкого стану фінансової безпеки корпоративних структур у межах синергетичного підходу зумовлюється процесом переходу самої системи від одного стану до іншого, у результаті якого формуються процеси самоорганізації системи. Своєчасність наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств із використанням синергетичного підходу підтверджується її спрямованістю на формування сучасної парадигми фінансової безпеки, спрямованої на реалізацію своїх можливостей, яка в наявних умовах функціонування призведе до максимізації ринкової вартості корпоративних структур на основі найбільш ефективного використання внутрішніх можливостей.

В умовах переходу від індустріального до постіндустріального (інформаційного) суспільства все

більшого значення набуває комунікативний підхід до наукового пізнання окремих явищ та процесів. Фінансові відносини корпоративних структур, ефективність яких відбивається у стані їх фінансової безпеки, є надзвичайно чутливими до інформаційного забезпечення. Складний характер фінансової безпеки, а також асиметричність інформації як чинник гальмування розвитку фінансової безпеки корпоративних структур визначають як об'єктивні можливості, так і потреби у використанні багатоманітних інформаційних джерел для її наукового дослідження.

В основі комунікативного підходу до формування концепції фінансової безпеки акціонерних товариств лежить її дослідження як окремої системи, яка розвивається під впливом фактору невідомості (фінансової комунікації), що є зовнішнім визначником функціональних параметрів інституту фінансової безпеки. Із позицій комунікативного підходу управління фінансовою безпекою акціонерних товариств необхідно розуміти за допомогою поняття інтерсуб'єктивності. Н.М. Мельтюхова відзначає таке: «Інтерсуб'єктивність полягає у тому, що суб'єкт повинен, окрім здійснення управлінського впливу на об'єкт, узгоджувати також свої дії з іншими суб'єктами управління» [5, с. 17]. Варто також погодитися з Ю. Хабермасом у тому, що комунікативна парадигма сприяє пошуку індивідуальної та колективної ідентичності та сприяє накопиченню прихованих резервів самоорганізації [6, с. 47].

Доцільність прийняття до уваги комунікативної парадигми у процесі наукового пізнання фінансової безпеки корпоративних структур зумовлюється також її гетерогенністю та динамічністю по відношенню до умов зовнішнього та внутрішнього фінансово-економічного середовища. Оскільки стан фінансової безпеки визначається взаємозв'язком та взаємозумовленістю значної сукупності загроз внутрішнього середовища та факторів зовнішнього середовища, який не може існувати без інтенсивного обміну фінансовими комунікаціями, тому у дослідженнях фінансової безпеки корпоративних структур доцільно також послуговуватися й основами та принципами комунікативної парадигми.

У рамках дослідження фінансової безпеки акціонерних товариств із використанням елементів комунікативної парадигми вважаємо за доцільне спиратися на такі її сутнісні характеристики, як [5–7]:

- мультисуб'єктність – наявність множини взаємозалежних центрів управління, узгодженість між якими утворює мультицентричну структуру об'єкта управління;
- мультирівневість – передбачає виокремлення рівнів управління, кожен з яких характеризується взаємодією елементів певної підсистеми;
- інтерсуб'єктивність – узгодженість дій між суб'єктами управління;
- рівноправність суб'єктів управління – усі ідентифіковані суб'єкти управління наділені чіткими функціями та відповідають за їх виконання у межах встановлених повноважень;
- гнучкість та динамічність структури суб'єкта управління – кількість та якісний склад суб'єктів управління може змінюватися під впливом макроекономічних та мікроекономічних умов функціонування.

Отже, враховуючи вище відзначене, використання системної та синергетичної парадигм до фінансової безпеки акціонерних товариств дає можливість розробити системно-комунікативну концепцію фінансової безпеки як системного консолідатора фінансових

ресурсів акціонерних товариств та фінансової інформації, що врегулює інтереси та наміри усіх зацікавлених сторін та сформує опис конфігурації внутрішнього середовища фінансової безпеки акціонерних товариств як сукупності таких фундаментальних підсистем, як історична, аналітична, комунікативна, організаційна, фінансова, імітаційна.

Значущість та необхідність подолання визначених питань зумовлює використання широкого спектру методології наукового пізнання фінансової безпеки акціонерних товариств. Зауважимо також, що досліджувана реальність фінансової безпеки акціонерних товариств має об'єктивний характер, оскільки є сформованою внаслідок історичної еволюції моделі формування фінансових відносин із приводу формування, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів.

Висновки. Система фінансової безпеки акціонерних товариств є динамічною, з наявністю горизонтальних та вертикальних взаємозв'язків, а тому її дослідження актуалізується такими моментами: по-перше, подальший розвиток фінансової безпеки корпоративних структур вимагає розглядати її як єдине ціле; по-друге, системний підхід до наукового пізнання фінансової безпеки корпоративних структур повинен ураховувати, що сукупний вплив її елементів може сприяти формуванню потужних можливостей позитивного синергетичного ефекту як на фінансову безпеку держави у цілому, так і на національну економіку. Разом із тим нестійкість системи фінансової безпеки акціонерних товариств може бути пов'язана з такими релевантними факторами, як мультикомпонентність, асиметричність інформації, нелінійність зв'язків між окремими компонентами, залежність структурних складників системи від впливу зовнішніх негативних чинників.

З зазначеного випливає, що в наявному фінансово-економічному середовищі фінансова безпека акціонерних товариств буде розвиватися лише за визначеного переліку напрямів та пов'язана з неочікуваними модифікаціями процесів усередині самої системи. Це, своєю чергою, свідчить про те, що зміна умов функціонування фінансової безпеки корпоративних структур спричиняє появу нових ресурсів для майбутнього розвитку. Водночас така логіка нашої роботи нас на той висновок, що наявність загроз не завжди можна інтерпретувати як негативний момент для фінансової безпеки акціонерних товариств, а навпаки – наявність певних загроз може бути стимулом для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності, що водночас забезпечить зростання рівня фінансової безпеки корпоративних структур. Уважаємо також, що в основі синергетичного ефекту в процесі забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств будуть виступати різного роду чинники, що можуть сприяти максимізації (мінімізації) ринкової вартості акціонерного товариства як кінцевої мети забезпечення їх фінансової безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методологія системного підходу та наукових досліджень: опорний конспект лекцій / Уклад. Н.В. Фоміцька. Х.: Магістр. 2015. 60 с.
2. Бертуланфі Л. фон. Общая теория систем – критический обзор. Исследования по общей теории систем: сб. пер.; общ. ред. и вступ. ст. В.Н. Садовского и Э.Г. Юдина; пер. с англ. Н.С. Юпиной. М.: Прогресс, 1969. С. 23–82. URL: http://grachev62.narod.ru/bertalanffy/bertalanffy_1.html#g5 (дата звернення 30.11.2016).

3. Методологія наукових досліджень: навчально-методичний посібник для студентів економічного факультету спеціальності 8.03050501 «Управління персоналом та економіка праці» галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво» / Укл. Н.Ю. Олійник. Кам'янець-Gjlskmcmbq: ФОП Сисин Я.І., 2015. 163 с.
4. Тарасевич В.М. Экономическая синергетика: концептуальные аспекты. Экономика і прогнозування. 2002. № 4. С. 56–71.
5. Соціально-філософський аналіз публічного урядування: метод. рек. / В.Б. Дзюндзюк, В.В. Корженко, Н.М. Мельтюхова та ін. К.: НАДУ, 2013. 52 с.
6. Хабермас Ю. Теория коммуникативного действия. Вестник Моск. ун-та. 1993. № 4. С. 43–63.
7. Кулицький С. Методичні аспекти соціально-комунікативного дослідження фінансових відносин у науковій бібліотеці. Наук. пр. Нац. б-ки України ім. В.І. Вернадського. 2016. Вип. 43. С. 70–86.

УДК 336.5

Ткачук І.Я.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту,
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича*

Ібрагімова Л.С.

*старший викладач кафедри внутрішньої
медицини, фізичної реабілітації та спортивної медицини
Буковинського державного медичного університету*

Чубатенко С.Ю.

*викладач кафедри внутрішньої
медицини, фізичної реабілітації та спортивної медицини
Буковинського державного медичного університету*

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ МОЛОДІ ТА СПОРТУ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено молодіжну та спортивну сфери як пріоритетні сфери державної політики в Україні. Обґрунтовано необхідність їх державної підтримки, зокрема фінансової. Проаналізовано динаміку обсягів видатків державного бюджету, що спрямовуються на діяльність Міністерства молоді та спорту України за період 2014–2018 рр.

Ключові слова: фізичне виховання, молодь, спорт, державна політика, видатки державного бюджету, державне фінансування.

Ткачук И.Я., Ибрагимов Л.С., Чубатенко С.Ю. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МОЛОДЕЖИ И СПОРТА В УКРАИНЕ

В статье освещены молодежная и спортивная сферы как приоритетные сферы государственной политики в Украине. Обоснована необходимость их государственной поддержки, в том числе финансовой. Проанализирована динамика объемов расходов государственного бюджета, направляемых на деятельность Министерства молодежи и спорта Украины за период 2014–2018 гг.

Ключевые слова: физическое воспитание, молодежь, спорт, государственная политика, расходы государственного бюджета, государственное финансирование.

Tkachuk I.Ya., Ibragimova L.S., Chubatenko S.Yu. THE STATE FINANCING YOUTH AND SPORTS IN UKRAINE

The article highlights the youth and sports fields as the priority areas of the State policy in Ukraine. The necessity of their state support, in particular financial, is substantiated. The dynamics of volumes of expenditures of the State Budget directed to the activity of the Apparatus of the Ministry of Youth and Sports of Ukraine for the period 2014–2018 is analyzed.

Keywords: physical education, youth, sports, state policy, state budget expenditures, state financing.

Постановка проблеми. Фізичний гарт є невід'ємним складником гармонійного фізичного, емоційного, морального розвитку молоді людини, що є, своєю чергою, запорукою майбутньої держави, адже, як зазначив, О. Солонтей, «молодь – двигун Української держави, рушій перетворень та змін» [8]. Європейські держави, усвідомлюючи важливість усебічної підтримки молоді та спорту, спрямовують величезні обсяги фінансових ресурсів на їх підтримку, і роль держави зводиться до надання регуляторної та фінансової підтримки [1; 2]. Для України як держави, що прагне гармонійно та на рівних правах ввійти до Європейського Співтовариства, вкрай важливо розробити державну політику сприяння розвитку молодіжної та спортивної сфер, що стосується й фінансового складника такої політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку фізичної культури та спорту, а також молодіжній політиці в Україні приділялося чимало уваги вітчизняними науковцями. Найвагомими дослідженнями, присвяченими фінансуванню згаданих напрямів, є наукові праці І.Л. Гасюка та С.В. Нікітенко. Так, І.Л. Гасюк висвітлює правові, нормативні, організаційні засади державного механізму та джерельно-структурну базу фінансування фізичної культури і спорту [3]. С.В. Нікітенко розглянув особливості фінансування сфери фізичної культури та спорту в Україні в умовах кризи та війни [7]. Проте більшість наукових досліджень фізичної культури та спорту не була безпосередньо спрямована на дослідження фінансів у цій сфері. Зважаючи на вищесказане, а також на динаміку розвитку сфери молоді та спорту в світі, яка вимагає

залучення значних фінансових ресурсів для забезпечення конкурентоспроможності України, проблема державного фінансування молоді та спорту в Україні вимагає подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та перспектив державного фінансування молоді та спорту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови функціонування нашої держави, які значною мірою спричинені затяжною фінансовою кризою, війною і, як наслідок, відтоком найбільш талановитих та продуктивних представників країни, диктують правила гри для всіх сфер діяльності держави, у тому числі й у сфері молоді та спорту. Очевидно, що ефективність розвитку молоді та спорту значною мірою залежить від державної політики, розробленої у цих сферах.

Основними нормативно-правовими актами, що регламентують сферу молоді та спорту, є закони України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» та «Про фізичну культуру і спорт». Цими законами задекларовано всебічну підтримку розвитку молодіжної та спортивної сфери в Україні. Так, відповідно до ЗУ «Про фізичну культуру і спорт», центральні органи виконавчої влади, що забезпечують формування та реалізують державну політику у сфері соціального захисту населення, сприяють розвитку фізичної культури і спорту в підпорядкованих йому навчальних закладах та стаціонарних установах соціального обслуговування, створюють умови для занять фізичною культурою і спортом, у тому числі для інвалідів та їх фізкультурно-спортивної реабілітації відповідно до законодавства [18, ст. 6]. А в ЗУ «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» зазначено, що координуючу роль щодо проведення державної політики у сфері соціального становлення та розвитку молоді здійснює центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері молоді, фізичної культури та спорту [17, ст. 4]. Таким головним органом у системі органів виконавчої влади є Міністерство молоді і спорту України.

Відповідно до покладених обов'язків, профільне міністерство розробило «Дорожню карту реформ у сфері фізичної культури і спорту» [5] та «Дорожню карту реформування молодіжної сфери» [6], які передбачають правову, організаційну, фінансову підтримку профільних сфер. Фінансова підтримка у цьому сенсі має чи не найбільше значення, адже

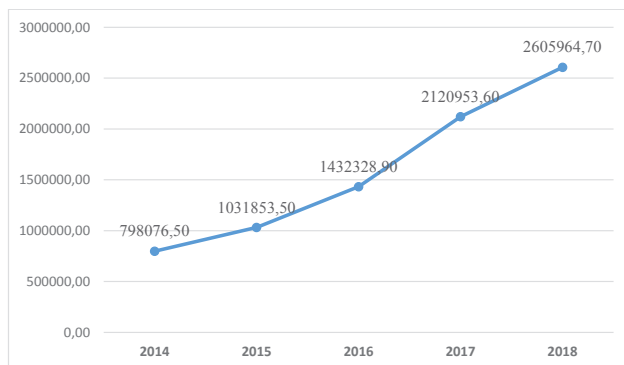


Рис. 1. Загальні видатки державного бюджету на підтримку апарату Міністерства молоді та спорту України в період 2014–2018 рр., тис. грн.

Джерело: створено авторами на основі [11–15]

Таблиця 1

Державне фінансування молоді та спорту в Україні за період 2014–2018 рр., тис. грн.

Стаття/Рік	2014	2015	2016	2017	2018	Відх-ня, тис. грн.	Відх-ня, %
Керівництво та управління у сфері молоді та спорту	19 651,2	20 329,1	25 346,2	42 901,4	70 562,6	50 911,4	259,08
Функціонування Музею спортивної слави	334,2	0	0	0	0	-334,2	-100
Фундаментальні та прикладні наукові дослідження у сфері молоді та спорту	4 942,3	4 014,7	4 362,8	6 160,9	10 596,1	6 563,8	132,81
Методичне забезпечення у сфері спорту	583,6	658,3	693,4	1 095,3	1 249,3	665,7	114,07
Здійснення заходів держ. політики з питань молоді та державна підтримка молодіжних та дитячих ГО	7 388,5	12 018,1	22 018,1	27 500,0	47 999,4	40 610,9	549,65
Розвиток спорту інвалідів та їх фіз.-спорт. реабілітація	169 989,3	191 190,4	213 237,2	319 556,1	441 622,3	271 633,0	159,79
Підготовка і участь нац. збірних команд в Паралімп. і Дефлімп. іграх	49 311,9	18 299,3	183 921,7	329 912,7	310 608,2	261 296,3	529,88
Розвиток фіз. культури, спорту вищих досягнень та резервного спорту	496 008,6	692 943,4	687 792,1	203 876,6	1 547 305,5	1 051 296,9	211,95
Фін. підтримка ГО фізкул.-спорт. спрямування	24 395,0	32 067,8	38 421,1	46 548,0	55 289,4	30 894,4	126,64
Підготовка і участь національних збірних команд в Олімпійських, юнацьких Олімпійських, всевітніх та Європейських іграх	25 471,9	60 332,4	256 536,3	143 402,6	120 731,9	95 260,0	373,98
Всього	798 076,5	1 031 853,5	1 482 828,9	2 120 953,6	2 605 964,7	1 807 888,2	223,56

Джерело: складено авторами на основі [11–15]

від її величини суттєво залежить якість реалізовуваної політики.

Оскільки розпорядником коштів державного бюджету України, що спрямовуються на підтримку молоді та спорту в Україні, є саме профільне міністерство, розглянемо обсяги фінансування його апарату за період 2014–2018 рр.

З рис. 1. бачимо, що загальний обсяг коштів, що спрямовуються на діяльність апарату Міністерства молоді та спорту, у досліджуваному періоді постійно зростає. Абсолютному обсязі зростання становило 1 807 888,2 тис. грн. (у відносному вираженні – 223,56%). Цікаво, що «Дорожньою картою реформ у сфері фізичної культури та спорту» [5] передбачено зменшення адміністративних витрат держави через оптимізацію функцій Міністерства та зменшення навантаження на держбюджет, тому проаналізуємо в динаміці видатки державного бюджету, що спрямовуються на фінансування діяльності Міністерства молоді та спорту в 2014–2018 рр. (табл. 1).

У табл. 1 представлено значне зростання всіх статей видатків Міністерства молоді та спорту України. Абсолютне скорочення представляє тільки стаття «Функціонування Музею спортивної слави», що пов'язано із припиненням його фінансування з державного бюджету починаючи з 2015 р.

Найбільше зростання у відносному вираженні спостерігається для таких статей, як «Здійснення заходів державної політики з питань молоді та державна підтримка молодіжних та дитячих громадських організацій» (549,65%), «Підготовка та участь національних збірних команд у Паралімпійських і Дефлімпійських іграх» (529,88%) та «Підготовка та участь національних збірних команд в Олімпійських, Юнацьких олімпійських, Всесвітніх та Європейських іграх» (373,98%). Проте фактори, що спричинили таке зростання, є різними.

Так, відповідно до чинного законодавства, як молодіжні, так і спортивні організації мають право отримувати фінансування з державного бюджету України (варто зауважити, що лише деякі види (за напрямом та видом діяльності) громадських організацій мають право отримувати фінансування з державного бюджету, тому право молодіжних та спортивних громадських організацій на такого роду фінансову підтримку є в певному сенсі елітарним) [19]. Тому, зважаючи на таке право, а також на декларування на

державному рівні політики стимулювання розвитку громадянського суспільства та підтримки молоді як рушія такого розвитку, не дивно, що відносне зростання фінансування молоді та підтримка з державного бюджету молодіжних та дитячих громадських організацій є такими значними.

Зростання видатків на підготовку та участь національних збірних команд в Паралімпійських та Дефлімпійських іграх спричинене щорічною участю українських збірних у відповідних змаганнях, а саме: Зимових дефлімпійських іграх у Ханті-Мансійську/Магнітогорську, Росія (2015 р.), Літніх дефлімпійських іграх в Анкарі, Туреччина (2017 р.), Літніх паралімпійських іграх у Ріо-де-Жанейро, Бразилія (2016 р.) та Зимових паралімпійських іграх у Пхьончхані, Південна Корея (2018 р.) [4; 10].

Що ж стосується статті видатків «Підготовка і участь національних збірних команд в Олімпійських, Юнацьких олімпійських, Всесвітніх та Європейських іграх», то значне зростання рівня фінансування з державного бюджету пов'язане із суттєвим розширенням статті видатків за досліджуваний період: спершу фінансувалися видатки на підготовку та участь національних збірних команд в Олімпійських та Юнацьких олімпійських іграх (2014 р.), згодом – підготовка й участь національних збірних команд в Олімпійських, Юнацьких олімпійських та Європейських іграх (2015 р.) та врешті – підготовка і участь національних збірних команд в Олімпійських, Юнацьких олімпійських, Всесвітніх та Європейських іграх (з 2016 р.) [11–15].

Окрім видатків на діяльність апарату Міністерства молоді та спорту, з державного бюджету України здійснюються загальнодержавні витрати, розпорядником вищого рівня яких теж є Міністерство молоді та спорту. Проте такі витрати є не постійними, а ситуативними і при цьому відносно незначними. Так, за п'ять років досліджуваного періоду вони становили всього 200 млн. грн. (табл. 2).

Варто зазначити, що функції деяких органів виконавчої влади «перехрещуються», і, відповідно, з державного бюджету здійснюється фінансування сфери молоді та спорту не лише через Міністерство молоді та спорту, а й через інших розпорядників. Наприклад, «фізична та спортивна підтримка учнівської та студентської молоді» є статтею видатків Міністерства освіти і науки України (табл. 3).

Таблиця 2

Міністерство молоді та спорту України (загальнодержавні витрати)

Стаття/Рік	2014	2015	2016	2017	2018
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на часткове фінансування дитячо-юнацьких спортивних шкіл, які до 2015 р. отримували підтримку з Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності		100 000,0			
Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво/реконструкцію палаців спорту					150 000,0
Субвенція з державного бюджету обласному бюджету Івано-Франківської області на будівництво сучасного біатлонного комплексу					50 000,0
Всього:		100 000,0			200 000,0

Джерело: складено авторами на основі [11–15]

Таблиця 3

Фізична та спортивна підтримка учнівської та студентської молоді

Стаття/Рік	2014	2015	2016	2017	2018	Відхилення, тис. грн.	Відхилення, %
Фізична і спортивна підготовка учнівської та студентської молоді	44 465,4	56 693,5	43 079,0	78 815,8	124 286,0	79 820,6	179,51

Джерело: складено авторами на основі [11–15]

Проте, як бачимо з табл. 3, незважаючи на те що видатки Міністерства освіти і науки України у досліджуваному періоді показували тенденцію до зростання, воно (як в абсолютному показнику, так і у відносному) незначним.

Висновки. Молодіжна та спортивна сфери є пріоритетними сферами для України, оскільки сприяють розвитку громадянського суспільства, розбудові демократії. Відповідно, для держави, яка лише недавно стала на шлях демократичного врядування та усвідомила важливість розвитку громадянського суспільства, вкрай важливо всіляко підтримувати спортивну та молодіжну сфери. У цьому сенсі велике значення має не лише інституційна та організаційна спроможність сфер, а й фінансова. Проте, прийнявши у 2015 р. «Дорожню карту реформ у сфері фізичної культури та спорту», Україна декларувала спрямованість на європейську модель взаємовідносин між державою та спортом, яка передбачає збереження за державою регулятивної функції та збільшення автономії спортивних федерацій, що, своєю чергою, передбачає зменшення державного фінансування галузі.

Тим не менше дослідження показує значне зростання обсягів коштів, що спрямовуються з державного бюджету України на діяльність як апарату Міністерства молоді та спорту, так і деякою мірою, його загальнодержавні витрати, тому в подальшому важливо розширити наше дослідження, проаналізувавши структуру видатків за статтями та метою використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bazenko V. The European experience in management of physical culture and sport development at the local level. URL: http://www.lvivacademy.com/vidavnitstvo_1/edu_50/fail/Bazenko.pdf.
2. Bazenko V. Theoretical and legal aspects of the physical culture and sport of sphere functioning. URL: http://www.oridu.odessa.ua/9/new_options/pdf/002/Bazenko.pdf.
3. Гасюк І.Л. Механізми фінансування галузі «фізична культура і спорт». URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-4/doc/3/07.pdf>.
4. Дефлімпійські ігри. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Дефлімпійські_ігри.
5. Дорожня карта реформ у сфері фізичної культури і спорту. URL: <http://dmsu.gov.ua/index/ua/category/364>.
6. Дорожня карта реформування молодіжної сфери. URL: <http://dmsu.gov.ua/index/ua/category/400>.
7. Нікітенко С.В. Специфіка здійснення заходів із фінансування фізичної культури та спорту в Україні в умовах кризи. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2016-2/doc/2/204.pdf>.
8. Олександр Солонтай: «Молодь – двигун Української держави, рушій перетворень та змін». URL: <http://zakarpattya.net.ua/News/8661-Oleksandr-Solontayo:-Molod-%E2%80%94-dvygun-ukrayinskoyi-derzhavy-rushiyo-peretvoren-ta-zmin->
9. Офіс з фінансового та економічного аналізу у Верховній Раді України. Інформаційна довідка щодо фінансування Міністерства молоді та спорту України в 2016–2020 рр. URL: https://feao.org.ua/wp-content/uploads/2017/10/26.09.2017_Minmolodi_i_sporty_1_%D0%9C%D0%94.pdf.
10. Паралімпійські ігри. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Паралімпійські_ігри.
11. Про Державний бюджет України на 2014 рік: Закон України № 719-18, редакція від 15.04.2016. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/719-18>.
12. Про Державний бюджет України на 2015 рік: Закон України № 80-19, редакція від 29.12.2015. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
13. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України № 928-19, редакція від 28.12.2016. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
14. Про Державний бюджет України на 2017 рік: Закон України № 1801-19, редакція від 02.12.2017. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>.
15. Про Державний бюджет України на 2018 рік: Закон України № 2246-19, редакція від 07.12.2017. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2246-19>.
16. Про забезпечення сталого розвитку сфери фізичної культури і спорту в Україні в умовах децентралізації влади: Постанова Верховної Ради України від 19.10.2016 № 1695-VIII. URL: http://www.ffu.org.ua/files/ndocs_1017.pdf.
17. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: Закон України № 2998-12, редакція від 01.01.2017. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2998-12>.
18. Про фізичну культуру і спорт: Закон України від 27.09.2017 № 3808-12. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3808-12/conv>.
19. Качук І.Я. Фінансове забезпечення діяльності громадських організацій України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08; Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича. Чернівці, 2015. 228 с.

СЕКЦІЯ 9. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.3

Балашова Н.В.

*науковий співробітник проблемної науково-дослідної лабораторії
професійної орієнтації та професійного навчання безробітних
Інституту підготовки кадрів
Державної служби зайнятості України*

ЗМІШАНО-ДУАЛЬНА ФОРМА ЯК ОДИН З НАПРЯМІВ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ БЕЗРОБІТНИХ

У статті проаналізовано, а також обґрунтовано значення професійної освіти для сучасного ринку праці. Представлено динаміку охоплення безробітних професійним навчанням. Здійснено аналіз кількості працевлаштованих випускників після професійного навчання за різними сферами діяльності. Запропоновано інноваційний підхід до складової системи професійного навчання безробітних.

Ключові слова: професійна освіта, дуальна освіта, змішане навчання, ринок праці, інновації, професійне навчання безробітних.

Балашова Н.В. СМЕШАННО-ДУАЛЬНАЯ ФОРМА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБУЧЕНИЯ БЕЗРАБОТНЫХ

В статье проанализировано, а также обосновано значение профессионального образования для современного рынка труда. Представлена динамика охвата безработных профессиональным обучением. Осуществлен анализ количества трудоустроенных выпускников после профессионального обучения по разным сферам деятельности. Предложен инновационный подход к составляющей системы профессионального обучения безработных.

Ключевые слова: профессиональное образование, дуальное образование, смешанное обучение, рынок труда, инновации, профессиональное обучение безработных.

Balashova N.V. MIXED-DUAL FORM AS ONE OF DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE COMPONENT OF THE SYSTEM OF VOCATIONAL TRAINING OF UNEMPLOYED

The article analyzes and substantiates the importance of vocational education for the modern labor market. The dynamics of unemployed coverage by vocational training is presented. The analysis of number of employed graduates of post vocational training in different spheres of activity is carried out. The innovative approach of the component of the system of vocational training is proposed.

Key words: vocational education, dual education, mixed education, labor market, innovations, vocational training of unemployed.

Постановка проблеми. У сучасних умовах європейської інтеграції відбувається трансформація економічно-соціального стану нашої держави. Упорядкування відносин з Європою дасть змогу подолати застій в економіці, технологічну відсталість, збільшити обсяг залучення іноземних інвестицій, впроваджувати інноваційні технології, створювати нові робочі місця і, як наслідок, підвищити рівень конкурентних переваг національної економіки. Такі тенденції обов'язково вплинуть на розвиток вітчизняної професійної освіти, зокрема систему професійного навчання безробітних. Новий підхід дасть можливість забезпечити якісну підготовку висококваліфікованих спеціалістів, які будуть зменшувати дисбаланс сучасного ринку праці в контексті попиту і пропозиції на робочу силу. Нині заклади професійної (професійно-технічної) освіти різних видів власності потребують вирішення проблеми модернізації та реформування, а в цьому сенсі впровадження змішано-дуальної форми навчання відкриває нові перспективи підвищення ефективності професійної освіти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці формування та розвитку системи професійного навчання безробітних, дуальної освіти присвячено багато наукових праць. Серед робіт зарубіжних науковців, які досліджували дуальну освіту,

слід виділити праці Дж. Бреннан, Дж. Гарнетт, Н. Соломон та інших вчених. З вітчизняних науковців зазначеними питаннями займалися Л. Гриневич [4], М. Дернова [5]. Професійну освіту, безробіття, ринок праці досліджували такі українські науковці, як, зокрема, І. Гнибіденко, О. Грішнова, Е. Лібанова, Ю. Маршавін, Н. Федоренко [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатня увага приділяється питанням інноваційного забезпечення системи професійного навчання безробітних.

Мета статті полягає в аналізі стану професійної освіти в Україні, пропозиції впровадження змішано-дуальної форми у навчання безробітних як одного з напрямів розвитку інноваційної складової системи професійної освіти.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобалізації основу конкурентоспроможності робочої сили, отже, національної економіки становлять передусім професійні якості працівників, рівень їхньої компетентності. На нашу думку, отримання чи неотримання безробітним роботи найбільшою мірою визначається саме професійно-кваліфікаційними якостями та компетенціями останніх. Важливим чинником сприяння формуванню цих якостей, що веде до підвищення конкурентоспроможності шукачів роботи на ринку праці, є професійне навчання.

Це процес, спрямований на формування у потенційних працівників (на базі сталих професійних компетенцій) нових необхідних знань, умінь та навичок, що забезпечує їх мобільність, конкурентоспроможність, відповідний рівень професійної (професійно-технічної) освіти. Вона сприяє створенню кваліфікованих кадрів для забезпечення потреб ринку праці, суспільства, економіки, відповідних компетенцій, умінь, навичок у сфері професійної діяльності.

«Неузгодженість рівня вищої професійної освіти з вимогами й пропозиціями з боку ринку праці призвела до девальвації дипломів багатьох спеціальностей й зростання безробіття серед випускників ВНЗ. Збільшення масштабів підготовки дипломованих фахівців і відсутність можливості їхнього працевлаштування призвели до дисбалансу у сфері зайнятості. Роботодавець віддає перевагу професіоналізму, однак професійні знання і досвід – не єдині вимоги до претендентів на працевлаштування. Особливо це стосується молодих випускників вищих навчальних закладів, які мають теоретичні знання, але не мають досвіду вирішення виробничих та управлінських задач. Відсутність такого досвіду знижує переваги молодих фахівців» [7].

Динаміка охоплення безробітних професійним навчанням представлена в табл. 1.

Як бачимо, протягом останніх п'яти років спостерігається нерівномірне охоплення шукачів роботи професійним навчанням: у 2015 р. – 4,32% безробітних, у 2014 р. – 64,2%, у 2013 р. – 60,1%, у 2012 р. – 29%. Із числа працівників, які проходили професійне навчання та підвищення кваліфікації, маємо такі дані: у 2015 р. – 3,12% безробітних, у 2014 р. – 4,15%, у 2013 р. – 18,1%, у 2012 р. – 3,56%. Всього за цими категоріями відзначається незначне охоплення професійним навчанням. Так, у 2015 р. цей показник склав 4,31%, у 2014 р. – 4,71%, у 2013 р. – 28,71%, у 2012 р. – 11,47%.

Згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України мають відбутися «з метою створення умов для якісної підготовки конкурентоспроможних робітничих кадрів, здатних задовольнити вимоги загальнодержавного та регіональних ринків праці,

забезпечення гнучкості та мобільності організації навчально-виробничого процесу, оновлення змісту освіти шляхом упровадження у професійну підготовку кваліфікованих робітничих кадрів елементів дуальної форми навчання» [1]. Провівши аналіз кількості працевлаштованих випускників після проходження ними професійного навчання за різними сферами діяльності за останні 5 років, бачимо тенденцію до погіршення (табл. 2). Тому для покращення цієї ситуації впровадження інноваційних методів навчання безробітних є актуальним та необхідним завданням.

Як видно з табл. 2, динаміка кількості працевлаштованих випускників професійного навчання за різними сферами діяльності така: у 2014/13 н. р. – 14,2%, у 2013/12 н. р. – 25,6%, у 2012/11 н. р. – 14,6%, у 2011/10 н. р. – 8%. Отже, можна стверджувати, що останніми роками відбувається досить нерівномірний розподіл кількості працевлаштованих випускників професійного навчання (рис. 1).

Більшість учнів ПТНЗ опановує професії сфери послуг (перукарі, продавці, бармени, водії тощо), тоді як ринок праці потребує робітників виробничих професій (токарі, фрезерувальники, слюсарі тощо) (рис. 2).

В процесі організації професійного навчання безробітних необхідно враховувати певні особливості, а саме те, що безробітні як дорослі люди мають певний життєвий та професійний досвід; психологічний стан безробітних, які знаходяться в стані стресу через втрату роботи або неможливість знайти її.

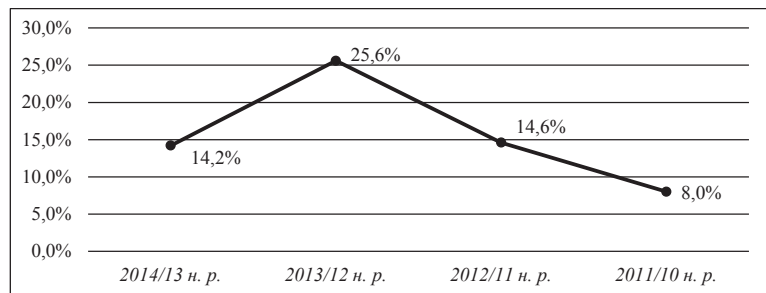


Рис. 1. Розподіл кількості працевлаштованих випускників професійного навчання

Джерело: складено автором за даними [3]

Таблиця 1

Динаміка охоплення безробітних професійним навчанням

Показники	2016 р.	2015 р.	2014 р.	2013 р.	2012 р.
Професійне навчання та підвищення кваліфікації					
Незайнятого населення, осіб	2 362	2 464	4 048	6 482	8 351
Працівників, осіб	11 209	11 559	12 039	14 225	14 732
Всього, осіб	13 571	14 023	16 087	20 707	23 083

Джерело: складено автором за даними [3]

Таблиця 2

Кількість працевлаштованих випускників професійного навчання за різними сферами діяльності

Із загальної кількості працевлаштованих отримали роботу в таких сферах (осіб)	2015/16 н. р.	2014/13 н. р.	2013/12 н. р.	2012/11 н. р.	2011/10 н. р.
Промисловість	11 896	12 433	15 302	17 471	18 752
Сільське господарство	3 912	4 522	6 288	5 218	5 410
Транспорт	7 998	8 645	11 258	13 188	14 269
Будівництво	2 519	3 014	3 458	4 149	4 718
Торгівля та громадське харчування	2 670	4 501	5 289	7 659	8 334
Всього	28 995	33 115	41 595	47 685	51 483

Джерело: складено автором за даними [3]



Рис. 2. Структура вакансій за професійними групами

Джерело: складено автором на основі даних [2]

Нами запропоновано інноваційний підхід до системи професійного навчання безробітних, сутність якого полягає в змішано-дуальній освіті. Така інновація дасть можливість створити нові методи, підходи, форми навчання осіб, які перебувають на обліку в Державній службі зайнятості України, напередодню випускників вищих навчальних закладів та професійно-технічних навчальних закладів, а також підвищення кваліфікації осіб, які бажають поглибити або оновити рівень своєї професійної компетенції. «За останні десятиріччя у країнах Європейського Союзу спостерігається швидка переорієнтація більшості національних освітніх систем від соціалізації в національній культурі до розробки спільної освітньої політики щодо підготовки кваліфікованих фахівців для життя і роботи в умовах ринково орієнтованої конкурентної глобальної економіки. Одним із основних орієнтирів сучасної європейської політики щодо розвитку вищої освіти вважається створення можливостей для впровадження дуальних моделей вищої професійної освіти» [5].

Оскільки інновація передбачає кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого ефекту [6, с. 29], то зміст цієї інновації передбачає остаточний результат, який вплине на дисбаланс ринку праці з метою зменшення рівня безробіття та задоволення потреб сучасних роботодавців. Це сприятиме поліпшенню заповнення вакантних місць у виробничій та агропромисловій сфері, де необхідність компетентних працівників є досить актуальною в нинішніх економічних умовах.

Вперше дуальна освіта була впроваджена в Німеччині в 70-х рр. минулого століття. Назву вона отримала від того, що містить у собі дві складові, а саме знання і вміння; як практична складова отримується на підприємстві, а теорія – в процесі інституційної (денної) форми навчання [8]. «Розвиток дуальної освіти, коли в підготовці молодих фахівців беруть участь і навчальний заклад, і підприємство, може стати саме тим поштовхом, що необхідний українській освіті для підвищення якості навчання і її відповідності стандартам та запитам ринку праці» [4]. Принципи дуального навчання передбачають можливість активної участі майбутніх роботодавців у формуванні навчальних планів ПТНЗ саме з тих предметів та навчальних дисциплін, які необхідні для кращого розуміння вибраної спеціальності. Більшість роботодавців стверджує, що значною проблемою більшості молодих фахівців є недостатній практичний досвід, невідповідність до реальних умов професійного середовища.

На наш погляд, сучасні темпи соціально-економічного розвитку вимагають від професійної (професійно-технічної) освіти все більшої і більшої мобільності. Сьогодні вже не є достатнім організувати та проводити професійне навчання безробітних виключно в стінах закладу освіти або виключно в умовах виробництва. Нині впровадження змішано-дуальної форми у професійне навчання сприятиме підвищенню ефективності цього процесу.

Змішано-дуальна форма навчання – це інтегральна форма навчання, яка поєднує оволодіння теоретичними знаннями за допомогою інституційної (денної) та дистанційної (мережевої) форм навчання, а практичними виключно в умовах виробництва на підприємстві.

Перевагами такої форми навчання безробітних є:

- доступ слухачів до навчальних матеріалів зручний для них способом та в зручний час;
- збільшення тривалості та покращення якості взаємодії на рівнях «слухач – викладач» та «слухач – слухач»;
- посилення рівня мотивації самостійного отримання нових знань;
- спрямування роботи в аудиторіях на активне навчання завдяки перенесенню теоретичного контенту в онлайн-формат (ефективна зміна лекцій, практичних завдань, тестування, спілкування на форумах);
- наближення конкретного робочого місця до слухача;
- відповідність рівня кваліфікації вимогам робочого місця;
- високий рівень працевлаштування випускників та, як наслідок, позитивний імідж навчального закладу;
- зменшення навчальних, матеріальних, часових та людських витрат.

Висновки. Ринок праці в сучасних умовах потребує інноваційних підходів в контексті зменшення рівня безробіття. Професійне навчання безробітних за змішано-дуальною формою забезпечить підвищення рівня компетенцій та поліпшить конкурентні переваги шукачів роботи. Залучення роботодавців до формування освітніх програм та навчальних планів, до участі в роботі екзаменаційних та атестаційних комісій сприятиме ефективній взаємодії не лише із закладами професійної (професійно-технічної) освіти, але й з випускниками як майбутніми працівниками. Змішано-дуальна форма навчання безробітних дасть змогу вчасно реагувати на соціально-економічні вимоги та зміни ринку праці й економіки. З'являться нові можливості для слухачів і дорослих студентів щодо покращення безперервного професійного розвитку, підвищиться цінність навчання, що забезпечить конкурентні переваги для роботодавців та держави, посиляться інноваційна складова закладів освіти та державної політики стосовно професійної освіти загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про впровадження елементів дуальної форми навчання у професійну підготовку кваліфікованих робітників: Наказ Міністерства освіти і науки України від 23 червня 2017 р. № 916. URL: <http://old.mon.gov.ua/files/normative/2017-07-03/7682/nmo-916.pdf>.
2. Державна служба зайнятості. URL: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog>.

3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Гриневич Л. Матеріали круглого столу «Дуальна освіта – виклик безробіттю». URL: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://mon.gov.ua/usi-novivni/novini/2017/02/15/%25C2%25ABdualna-osvita-stane-mostom-mizh-rinkom-praczi-ta-ukrayinskoju-osvitoju%25C2%25BB,-%25E2%2580%2593-liliya-grinevich/&gws_rd=cr&dcr=0&ei=tlw6WqPbJ9HPkqXc6oNw.
5. Дернова М. Дуальна модель вищої професійної освіти дорослих: європейський досвід. Освіта дорослих: теорія, досвід, перспективи. 2014. Вип. 2(9). С. 137–145.
6. Фатхутдинов Р. Инновационный менеджмент: учебник для вузов 5-е изд. Санкт-Петербург: Питер, 2005. 400 с.
7. Федоренко Н. Молоді фахівці на ринку праці: особливості відбору персоналу. Ринок праці та зайнятість населення. 2015. № 2(43). С. 40–43.
8. Was ist unter "duale Ausbildung" zu verstehen? // Universität Bremen. URL: <http://www.s-hb.de/dualeausbildung-de>.

УДК 331.108

Василик А.В.*кандидат економічних наук,**доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана***Кушнір А.І.***студентка**Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

КОМПЕТЕНЦІЇ HR-ФАХІВЦЯ В ЕПОХУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стаття присвячена дослідженню сучасних тенденцій в управлінні людським капіталом. На основі дослідження визначено перелік компетенцій сучасного HR-фахівця, які потрібні для ефективного здійснення трудової діяльності в епоху цифрових технологій, через аналіз популярних статей та думок різних фахівців. В результаті соціологічного дослідження виявлено якості та знання, які потрібні у професійній діяльності менеджера з персоналу, а також компетенції, які необхідні в епоху цифровізації.

Ключові слова: цифровізація, трансформація, компетенції, людський капітал, автоматизація, менеджер з персоналу, процеси з управління персоналом.

Vasylyk A.V., Kushnir A.I. COMPETENCIES OF HR-SPECIALIST IN THE ERA OF DIGITAL TECHNOLOGIES

Статья посвящена исследованию современных тенденций в управлении человеческим капиталом. На основе исследования определен перечень компетенций современного HR-специалиста, которые нужны для эффективного осуществления трудовой деятельности в эпоху цифровых технологий, через анализ популярных статей и мнений разных специалистов. В результате социологического исследования выявлены качества и знания, которые нужны в профессиональной деятельности менеджера по персоналу, а также компетенции, которые необходимы в эпоху цифровизации.

Ключевые слова: цифровизация, трансформация, компетенции, человеческий капитал, автоматизация, менеджер по персоналу, процессы по управлению персоналом.

Vasylyk A.V., Kushnir A.I. COMPETENCES OF HR-SPECIALIST IN THE DIGITAL TECHNOLOGIES ERA

The article is devoted to the study of modern trends in the management of the human capital. On the basis of the study is a list of competencies of a modern HR specialist, which are necessary for the effective implementation of work activities in the digital technologies era. The results of the author's sociological research are show needed in the professional activities of the HR manager qualities and knowledge, as well as the competencies that are necessary in the era of digitalization, have been identified.

Key words: digitalization, transformation, competences, human capital, automation, HR manager, HR processes.

Постановка проблеми. Менеджер з персоналу – одна з поширених професій сучасності, адже інтелектуалізація трудової діяльності і зростання ролі людського капіталу в діяльності організацій підвищують увагу до процесів управління цим найціннішим ресурсом. Відповідно, під впливом інформатизації та інтелектуалізації усіх бізнес-процесів постають питання про те, наскільки HR-фахівцям потрібно йти за цифровим трендом, якими компетенціями має володіти HR-фахівець в епоху цифрових технологій. Нині трансформація у сфері управління персоналом набирає обертів і стає природним процесом, а традиційні методи найму, утримання та розвитку найкращих фахівців перестають працювати, тому виникає потреба у розробленні інноваційних методів та інструментів у сфері управління людським капіталом організацій. Використовуючи безліч інформаційних систем і взаємодіючи із соціальними мережами,

компанії накопичують великі обсяги даних, а робота з ними, відповідно, стає основним вектором цифровізації сучасного HR-фахівця, що вимагає відповідних знань і навичок для застосування цифрових технологій у професійній діяльності.

Мета статті полягає у визначенні переліку компетенцій сучасного HR-фахівця, які потрібні для ефективного здійснення ним професійних обов'язків з використання та управління людським капіталом підприємства в умовах цифрової економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Цифровізація бізнесу і життя людей загалом обов'язково впливає на всі традиційні сфери діяльності, і HR не є винятком. Застосування сучасних IT-рішень в управлінні персоналом є одним з найважливіших трендів останнього десятиліття.

Сучасний технологічний прорив характеризується зростанням темпів використання роботів, авто-

номних автомобілів, чутливих датчиків, штучного інтелекту, а також глобальною кооперацією, що спонукатиме компанії змінювати сам процес праці, соціально-трудова відносина та підходи до роботи з персоналом. Ці процеси вимагають від працівників розвитку цифрових компетенцій, щоб взаємодіяти з автоматизацією та адаптуватись до трансформацій, які часто супроводжуються зміною місця роботи та стрімким старінням компетенцій [1, с. 205]. Тому сучасному фахівцю з персоналу потрібно вдосконалювати свої навички та розвивати ті, які необхідні в сучасних умовах роботи.

У сферу управління персоналом також швидко приходять нові високотехнологічні інструменти і рішення, без яких подальший розвиток вже неможливий. Діяльність HR-фахівця сьогодні все активніше переміщається в хмари і мобільну площину. Це підвищує швидкість роботи фахівців, а зрештою, їх ефективність. Ще одним напрямом роботи, де активність рекрутерів все помітніше, є соціальні мережі, які надають величезні обсяги даних про претендентів. «Під час пошуку, підбору і наймання управлінців і топ-менеджерів самі компанії-роботодавці – понад 60%, за нашими оцінками, – і кадрові провайдери все більше використовують соцмережі», – підтверджує Н. Малишева, HR-бізнес-партнер компанії «Анкор». «Вони дають можливість поглянути на кандидата в різних ракурсах, а кандидату дають змогу включити в свій профайл «живі» рекомендації та додаткову інформацію, яку не завжди можна відобразити в сухому резюме. Все більшої популярності набувають онлайн-інструменти оцінки кандидатів. Це економить час і дає змогу встановити фільтри, додавши параметри, необхідні для тієї чи іншої позиції» [2].

Найбільш поширеними прикладами застосування автоматизованих систем в HR є облік часу, база даних, база первинних знань, статистика, автоматизація обліку тренінгів, плану персонального розвитку, постановки завдань.

Дедалі частіше можна зустріти компанії, в яких автоматизовані процеси комунікацій, навчання та оцінювання персоналу, а також менше інформації обробляється вручну. Це дає можливість пришвидшити роботу фахівця та прийняти правильні рішення, а також істотно заощадити матеріальні ресурси компанії. Сучасному менеджеру по персоналу потрібно вміти збирати та аналізувати великі обсяги інформації про працівників, використовуючи різні програми, які допоможуть зробити це якісно та швидко.

Автоматизація не є синонімом знеособленості і нелюдяності, адже основна мета цього процесу полягає у структуруванні рутини і звільненні часу для комунікаційних і творчих завдань [3].

Як відзначають практики, зокрема В. Бінецька, HR-директор групи компаній «Нові продукти», якщо раніше управління персоналом можна було звести до перекладання папірців, то зараз це є складним процесом, який пов'язаний з контролем, аналізом і розробкою стратегій. Природно, що для цього потрібно проводити облік робочого часу і внеску співробітника, а також перевіряти, як він виконує свої обов'язки. Якщо довірити все це людям, вони фізично не встигнуть відзначати всі «контрольні точки» роботи компанії. Саме тому зручно використовувати інформаційні технології, тобто віддати комп'ютерам всю «чорну роботу» [4].

Можливості для HR сьогодні по-справжньому безмежні: рутинна і бюрократична робота нарешті поступиться місцем головної функції HR – роботі

безпосередньо з людьми. На сучасному етапі не всю роботу HR-фахівця можуть виконувати програми, а лише рутинні операції, які забирають у працівника не лише час, але й сили. У найближчому майбутньому ці тренди будуть тільки посилюватися. Наприклад, тепер можна вести комунікацію з кандидатом за допомогою відеоінтерв'ю, проводити онлайн-тестування та навчання. А такий процес, як професійний добір персоналу, варто виконати самому, адже тут дуже важливий людський фактор. Тому співбесіди з претендентами – це, як правило, особиста зустріч. А ось функцію сортування та оброблення резюме цілком можна покласти на технічні рішення.

Таким чином, сучасний HR-менеджер – це стратегічний партнер, що володіє певними навичками, знаннями у сфері психології та управління людьми, професійним чуттям, аналітичним складом розуму і стратегічним мисленням. Крім того, це фахівець, який розбирається у специфіці управління бізнесом компанії, розуміє першопричини основних складних ситуацій і, звичайно ж, здійснює допомогу для їх оперативного вирішення [5].

Всесвітньо відома та найбільша професійна організація для спеціалістів у сфері HR, навчання та розвитку «CIPD» провела дослідження [6], завдяки якому вони змогли виявити найбільш затребувані сьогодні HR-навички і ті, які потрібно розвивати фахівцям. Щодо найбільш затребуваних компетенцій для успішної HR-діяльності в нових глобальних умовах, то вони виділили такі:

- процесуальні навички (надання інформації та рекомендацій, мобілізація і залучення, підтримка балансу);
- політичні навички (культурна чутливість, терпимість до невизначеності, командна робота);
- професійні навички (компенсації, навчання, рекрутинг);
- бізнес-навички (стратегічне мислення, розуміння бізнесу).

Якщо говорити про ті компетенції, які потрібно розвивати, то до них належать [6]:

- поведінка (фокус на клієнта, на рішеннях, прийняття ризиків, сміливість заперечувати, гнучкість під час адаптації, мотивація до поліпшення, стійкість до невдач);
- навички (особистий вплив, бізнес-аналіз, діагностика проблем, оцінка, стратегічний фокус, політична чутливість, побудова відносин);
- знання (інформаційні системи, бізнес-процеси, бізнес-діяльність, маркетингові техніки, технології, інтернаціональний контекст, HR-спеціалізації).

Лідером цифровізації в HR є напрям рекрутменту, а саме процеси пошуку, відбору та найму кандидатів, на наступній позиції це навчання і розвиток співробітників. Трішки відстає, але знаходиться в зоні активного зростання такий цифровий напрям, як HR-аналітика. Стають актуальними системи гейміфікації, тобто ненав'язливого, без будь-яких гасел стимулювання бажаної поведінки співробітників через гру. Проте саме рекрутмент нині має для бізнесу найбільше значення серед усіх HR-інструментів, а саме навіть вище, ніж адаптація та утримання талантів [7].

Підприємства починають використовувати чат-боти, що автоматизують процеси масового найму. Вони надають комфортне середовище для спілкування з кандидатами і позбавляють від трудомістких процесів. Особливо це стосується великих компаній.

HR-фахівцю також важливо утримувати в полі уваги те, що сьогодні командна робота відіграє ключову

чову роль. Тому потрібно створювати різні тренінги, які допоможуть працівникам розуміти згуртованість, спільно діяти і досягати цілей.

З метою дослідження бачення молодими фахівцями з управління персоналом майбутнього їх професії, розуміння ними важливості формування та розвитку ключових компетенцій ми провели дослідження серед студентів цієї спеціальності та осіб, які вже працюють у цій сфері. В опитуванні взяла участь 54 особи, з яких 47 осіб жіночої статті, а 7 осіб чоловічої статті. За віком респонденти розподілились так: 1,9% осіб до 18 років, 88,9% осіб від 18 до 25 років, 9,3% осіб старше 25 років.

Якщо говорити про якості, якими повинен володіти HR-фахівець у XXI ст. (рис. 1), то, на думку більшості респондентів, на першому місці знаходиться комунікабельність, яку вибрали 87% опитаних, що не дивно, адже менеджер з персоналу часто взаємодіє з людьми, доносить інформацію та управлінські рішення, допомагає взаємодіяти працівникам на різних рівнях комунікацій. На останньому місці виявилась товариськість, на яку вказали 36,7%, хоча ця якість також є важливою для здійснення успішної діяльності HR.

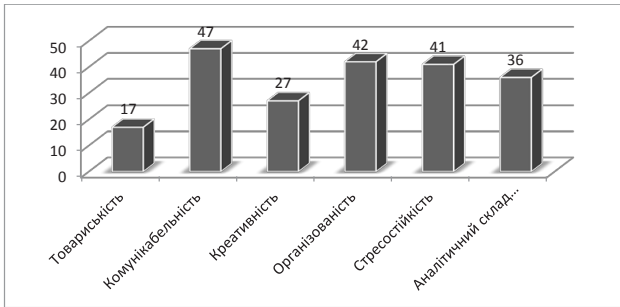


Рис. 1. Розподіл відповідей респондентів за важливістю якостей HR-фахівця в XXI ст., осіб

Джерело: побудовано авторами за результатами власного соціологічного дослідження

Опитувані також вибирали, які знання для HR-фахівця є важливими, мало важливими, неважливими. На рис. 2 можна побачити, що найбільш важливими є вміння працювати в колективі та вміння управляти командою, оскільки 46 осіб вказали на них. Найменш важливим виявилось знання економіки та менеджменту (19 осіб вибрали ці знання як мало важливі). Опитані навіть відповіли, що

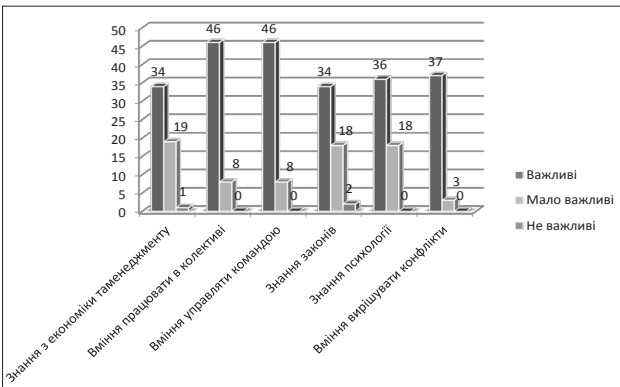


Рис. 2. Розподіл відповідей респондентів про важливість знань HR-фахівця в XXI ст., осіб

Джерело: побудовано авторами за результатами власного соціологічного дослідження

нині знання законів не є важливим фактором для успішної професійної діяльності у сфері управління персоналом. Звичайно, на вибір респондентами важливих знань впливають їх досвід, напрям виконуваної роботи в професії, очікування від професійного розвитку та самореалізації.

Відповідаючи на запитання «Які, на Вашу думку, компетенції важливі для HR-фахівців у XXI ст.?», більшість опитуваних віддала перевагу вмінню аналізувати великі обсяги інформації та працювати з ними (75%), а вміння вести відеоінтерв'ю отримало лише 22,5% виборів респондентів (рис. 3). Це можна пояснити тим, що відеоінтерв'ю тільки починає поширюватися, не всі фахівці у сфері управління ознайомилися з цією технологією. А також потрібно розуміти саму специфіку цього інструмента та доцільність його застосування залежно від посади та особливостей самого підприємства, сфери діяльності тощо.

Очікувано високими були відповіді респондентів щодо необхідності формування у менеджерів з персоналу навичок роботи зі спеціальними прикладними програмами для роботи з персоналом та здатності доцільно й обґрунтовано використовувати соціальні мережі.

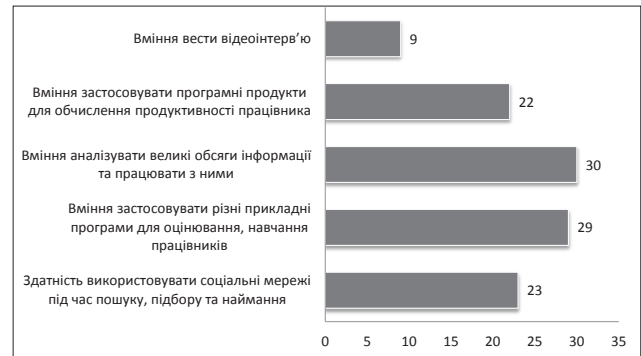


Рис. 3. Розподіл виборів респондентами компетенцій HR-фахівця в XXI ст. за їх затребуваністю, осіб

Джерело: побудовано авторами за результатами власного соціологічного дослідження

Серед найбільш поширених технологій, які використовують у роботі менеджери з персоналу, опитані вказали на соціальні мережі (20%), відеоконференції (17%), спеціальні програмні продукти (52%), джоб-сайти (2%), Clever Staff – український розробник CRM для рекрутингу (3%) (рис. 4).

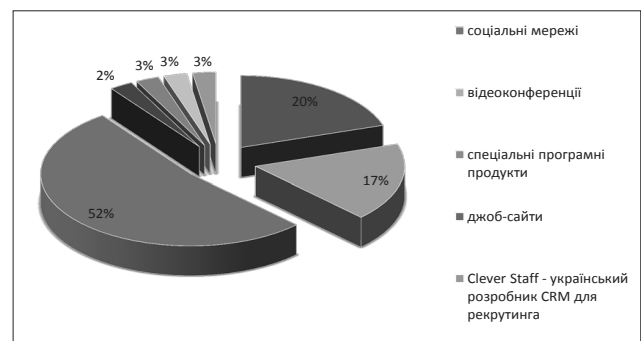


Рис. 4. Розподіл респондентів за використанням найпоширеніших технологій у сфері менеджменту персоналу, %

Джерело: побудовано авторами за результатами власного соціологічного дослідження

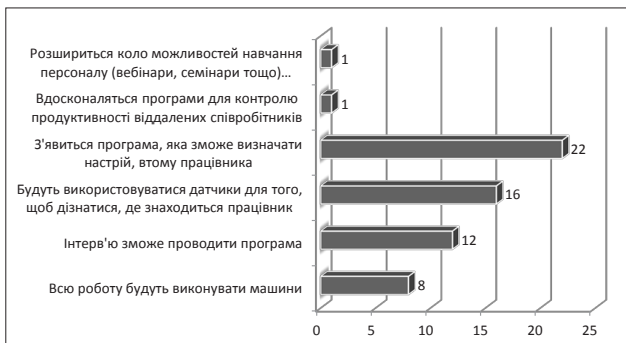


Рис. 5. Ключові тенденції цифровізації економіки, які впливатимуть на менеджмент персоналу найближчими роками, осіб

Джерело: побудовано авторами за результатами власного соціологічного дослідження

Отже, хоча розвиток технологій набирає обертів, компанії та фахівці у сфері менеджменту персоналу інтенсивно використовують новітні технології. Особливо важливо розуміти, що формування ключових компетенцій має стати основним завданням професійної підготовки цих фахівців у вищій школі.

Оскільки процес цифровізації набирає значних обертів і розвивається досить швидко, то було цікаво дізнатися, які зміни, пов'язані з цифровізацією економіки, відбудуться у сфері HR в найближчі 5 років. Як свідчить рис. 5, більшість респондентів вважає, що найближчим часом серед тенденцій, які впливатимуть на професійну діяльність менеджерів з персоналу, будуть такі: поява програми, яка зможе визначати настрої, втому працівника (55%); використання датчиків для того, щоб дізнатися, де знаходиться працівник (40%); виконання всієї роботи машиною та проведення інтерв'ю програмою (25%). Також кілька респондентів вибрали такі варіанти відповідей: розширення кола можливостей навчання персоналу (вебінари, семінари тощо) відповідно до викликів сучасності; поява вдосконалених програм для контролю продуктивності віддалених співробітників, тому що зараз це є одним з найважливіших питань в HR у зв'язку з високою економічною ефективністю віддаленої роботи відносно звичної стаціонарної.

Для того щоб більш докладно дізнатися про думки опитуваних про те, якими компетенціями повинен володіти HR-фахівець в епоху цифрових технологій, їм було надано можливість висловити власні побажання. З них можна виділити такі компетенції, як вміння вести ділову розмову та переписку, вміння критично аналізувати інформацію, що включає не тільки аналітичний склад розуму, але й інтелектуальну та емоційну гнучкість, вміння вислуховувати, робота в режимі багатозадачності, вирішення складних проблем (Complex Problem Solving), вміння вза-

ємодіяти і вести переговори, аналіз та оптимізація своєї діяльності з метою збільшення продуктивності в умовах швидкоплинної середовища.

Згідно з даними компанії "Ward Howell", яка провела опитування більше 1 500 директорів по персоналу в різних організаціях, більше 70% компаній автоматизували таку частину HR-функції, як кадрове адміністрування, більше 50% автоматизували найм, 46% – розрахунок компенсацій, 30% – навчання персоналу. Проте тільки 30% HR-директорів задоволені тим, що вийшло [8]. Адаже потенційні співробітники компаній часто мають більш високий рівень технологічних навичок, ніж люди, що підбирають відповідний персонал, тому їм необхідно підтягуватися до рівня претендентів. Це можна пояснити тим, що цей процес тільки набирає обертів, і не всі були готові до таких змін. Тому потрібно, щоб пройшов процес адаптації, тоді позитивних відгуків буде набагато більше.

Висновки. Справжній фахівець у сфері HR повинен не тільки знати всі аспекти і нюанси стратегії управління людськими ресурсами, бачити те, як її потрібно реалізувати в рамках свого підприємства, але й прекрасно розбиратися в тому напрямі бізнесу, де веде свою діяльність його компанія.

Сучасний HR-менеджер повинен не просто стати частиною команди з управління компанією, але й здійснювати активний вплив на ведення бізнесу за допомогою впровадження сучасних інструментів. Завдяки цифровізації HR-фахівець може швидко та якісно виконати рутинну роботу та заощаджувати кошти, що дасть більше часу та можливостей для комунікацій з персоналом та їх розвитку, тобто тих напрямів роботи, які спрямовані на збільшення віддачі від персоналу, його залучення та продуктивності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василик А., Данилицька А. Трансформація управління людським капіталом під впливом інформаційно-комунікаційних технологій. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. 2016. № 2. С. 135–140.
2. Попова М. Ринок праці. Рейтинг HEADHUNTER: Все по місцям. URL: <http://www.rbcplus.ru/news/56c3e2297a8aa91dc0ad91a4>.
3. Автоматизація в HR: з якою роботою вже справляються машини. URL: https://hh.ru/article/502204?from=article_506200.
4. Міф про непотрібність IT в HR-сфері. URL: <https://old.delo.ua/rates/hr-myths/id/mif-o-nenuzhnosti-it-v-hr-sfere-008>.
5. Комунікатор і управлінець: сучасні функції HR-менеджера. URL: https://ares.by/blog/kommunikator_i_upravlennets_sovremennye_funktsii_hrmenedjera.
6. Сучасні HR-навички. Talent Management. URL: <https://www.talent-management.com.ua/4644-4644-hr-skills>.
7. Цифровий HR: революція на підході. URL: <https://www.computerworld.ru/articles/Tsifrovoy-HR-revoljutsiya-na-podhode>.
8. Епоха цифрової трансформації: HR – бути чи не бути. URL: <http://trends.skolkovo.ru/2017/10/epoha-tsifrovoy-transformatsii-hr-byit-ili-ne-byit>.

УДК 314.7:331.556.061

Забута Н.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та загальноекономічних дисциплін
Відкритого міжнародного університету
розвитку людини «Україна»*

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ: ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ І ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасних проблем зовнішніх трудових міграцій населення України. Проаналізовано сучасний стан зовнішньої трудової міграції, виявлено, а також класифіковано її наслідки для країн-експортерів та країн-імпортерів робочої сили. Окреслено шляхи вирішення першочергових проблем у сфері зовнішньої трудової міграції.

Ключові слова: зовнішня трудова міграція, ринок праці, демографія, державна міграційна політика, грошові перекази.

Забута Н.В. ВНЕШНЯЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Статья посвящена исследованию современных проблем внешних трудовых миграций населения Украины. Проанализировано современное состояние внешней трудовой миграции, выявлены, а также классифицированы ее последствия для стран-экспортеров и стран-импортеров рабочей силы. Определены пути решения первоочередных проблем в сфере внешней трудовой миграции.

Ключевые слова: внешняя трудовая миграция, рынок труда, демография, государственная миграционная политика, денежные переводы.

Zabuta N.V. EXTERNAL LABOR MIGRATION: PROBLEM ISSUES AND WAYS TO SOLVE THEM

The subject of the article is research of contemporary problems of external labor migration of the population of Ukraine. The current state of external labor migration was analyzed; its consequences for the exporting countries and importing countries of the labor force have been identified and classified. The ways of solving critical problems in the field of external labor migration are outlined.

Key words: external labor migration, labor market, demography, state migration policy, money transfers.

Постановка проблеми. Останнім часом вітчизняні дослідники приділяють багато уваги різним аспектам зовнішньої трудової міграції. Неможливо оминути увагою таке масштабне явище, адже тисячі наших співвітчизників щороку поповнюють ринки праці іноземних держав. Останніми роками відбулося суттєве звуження перспектив реалізації економічного потенціалу економічно активного населення в Україні, а також збільшення залежності населення від доходів, зароблених за кордоном. Згідно з прогнозами аналітиків та експертів незабаром країні загрожуватиме дефіцит працездатного населення, а вже сьогодні вітчизняні підприємства відчувають нестачу кадрів.

Водночас в Україні серед економічно активного населення працездатного віку (за методологією Міжнародної організації праці) рівень безробіття у першому кварталі 2016 року визначається на рівні 9,6%, за цей же період 2017 року – 9,7% [1]. Тобто вітчизняний ринок праці сьогодні не забезпечує робочими місцями приблизно 1,7 млн. осіб із загального числа економічно активного населення України, а вони є потенційними трудовими мігрантами.

Отже, проблема неоднозначна. Постає необхідність виокремлення основних сучасних проблем та пошуку шляхів їх вирішення з метою формування ефективної державної політики щодо регулювання зовнішньої трудової міграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу сучасної міграційної ситуації в Україні, дослідження стану та актуальних проблем державного регулювання міграційних процесів, їх зв'язку з економічними реаліями, оцінювання впливу міграції на соціально-економічний розвиток присвячено праці таких вітчизняних науковців, як, зокрема, О.В. Астахова, Т.О. Гнатюк, Ю.П. Гуменюк, Е.М. Лібанова, О.А. Малиновська, О.В. Позняк, І.В. Ховрах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак щодо багатьох аспектів, зокрема наслідків зовнішньої трудової міграції та встанов-

лення основних проблем, що виникають для країни-донора, немає єдиної думки. Це свідчить про багатомірність проблеми, вимагає більш поглибленого її вивчення.

Мета статті полягає у встановленні наслідків зовнішньої трудової міграції та їх впливу на соціально-економічний розвиток, виокремленні основних сучасних проблем, що пов'язані з трудовою міграцією, пошуку шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Курс на євроінтеграцію передбачає більш тісний взаємозв'язок національного ринку праці із загальноєвропейським ринком, а згодом і їх інтеграцію. Серед принципів асоціації України з ЄС основне місце належить повазі до прав людини, зокрема права на свободу пересування. Процес асоціації відкриває значні перспективи, але водночас може створювати ризики у соціально-економічній сфері України.

Аналіз стану зовнішньої трудової міграції в Україні значно ускладнюється відсутністю даних державних статистичних спостережень, адже фіксуються лише офіційні мігранти. Скільки громадян України залишили країну за останні 25 років оцінити неможливо, але, згідно з даними Євростату, у 2015 році півмільйона українців отримали посвідку на проживання в ЄС, 75,2% з них отримали її з метою працевлаштування. В середньому у 2016 році показник трудової міграції українців до країн ЄС збільшився на 30%. Найбільше їдуть до Польщі, Німеччини, Італії, Чехії та країн Скандинавії. Значно зросла кількість виїздів до США та Канади. Кількість тих, хто виїжджає заробітки до Росії, навпаки, знизилася: порівняно з 2011 роком нині в РФ офіційно працює на 6% менше українців. Зараз там перебуває близько трьох мільйонів українців. На думку Олексія Позняка, відомого фахівця з питань міграції, цю кількість можна множити на три. Науковець також відзначає, що точних даних про мігрантів в Україні немає [2]. Тому аналітики найчастіше користуються даними досліджень та опитувань, які проводяться

міжнародними дослідницькими групами. Відповідно до останнього дослідження Міжнародної організації праці, опублікованого у 2016 році [3], кількість офіційних трудових мігрантів з України така (табл. 1).

Як бачимо, кількість офіційних мігрантів відносно невелика, відповідно, потенційна трудова міграція не виглядає загрозовою. Нині більшість трудових мігрантів з України задіяна в інших державах у формальному ринку праці або у тій частині неформального, на якому здійснюються види діяльності, які не заборонені законом.

Згідно з останніми дослідженнями “Research & Branding Group” [4] головними причинами можливої еміграції в грудні 2016 року українці назвали збройний конфлікт (35%); пропозицію прибуткової роботи (26%); економічні проблеми в країні (19%); сімейні обставини (18%); відсутність умов для самореалізації (9%).

Згідно з даними опитування компанії “GfK Ukraine”, яке також проводилося у 2016 році, 8% громадян України (а це близько 3 млн. осіб) найближчим часом будуть плани щодо трудової міграції за кордон. У 2012 році ця кількість була значно меншою, а саме 1,2 млн. осіб. Однак за статистикою від’їжджає лише кожен восьмий серед тих, хто має такий намір.

Звичайно, ці дані не дають змогу говорити про те, що працівники масово поїдуть на заробітки або емігрують. Під час опитування “Research & Branding Group” третина українців заявила, що ніякі обставини не змусять їх назавжди покинути країну. І якщо у 2015 році таких було 29%, то у 2016 році їх вже 33%.

Серед мотивів виїзду найчастіше вказують заробіток задля поліпшення житлових умов; придбання дорогих товарів тривалого вжитку; заробіток задля задоволення поточних життєвих потреб, а саме харчування, придбання необхідних товарів повсякденного вжитку; накопичення коштів для оплати навчання дітей у вищих навчальних закладах; накопичення стартового капіталу для створення власного бізнесу або розвитку своєї справи; мотиви нематеріального характеру (побачити світ, здобути певні трудові навички, поліпшити знання мови тощо).

Мотиви виїзду мають переважно економічний характер. На думку більшості дослідників, визначальною причиною виїзду є низький рівень оплати праці. Так, в Україні середня заробітна плата у 2012 році була в 10–12 разів нижчою від показників розвинених країн світу, а після 100-відсоткової девальвації національної валюти у 2014 році цей розрив став ще більшим. Так, якщо середня заробітна плата у 2013 році була 3 160 грн., що за курсом долара у 8 грн. дорівнювала 395 дол. США, то у 2014 році та сама заробітна плата, але за курсом долара у 16 грн. стала меншою вдвічі і становила 197 дол. США. Інфляційні процеси (рівень інфляції офі-

ційно склав у 2014 році 124,9% річних, у 2015 році 143,3% річних) негативно позначилися на купівельній спроможності громадян і призвели до зменшення їх реальних доходів. Ситуація дещо покращилася у 2016 році, коли індекс інфляції склав 112,4% [5]. В цьому ж році підвищено рівень мінімальної заробітної плати. Однак навіть за незначного покращення доходи, отримані в іноземній валюті за кордоном, стають все більш привабливими.

Визначальною характеристикою українських трудових мігрантів аналітики вважають високий рівень освіти та професійного досвіду, тобто особливість, яка загалом стосується загальної кількості населення. Дані опитування трудових мігрантів [6] у 2015 році показують, що 37% усіх трудових мігрантів отримали вищу освіту, а 41% закінчили загальну середню школу або отримали спеціальну освіту. Українські трудові мігранти становлять найбільшу частку осіб з вищою освітою серед усіх довгострокових трудових мігрантів у раніше обстежених країнах.

Фактично міграція великої кількості освічених і професійно досвідчених людей (інженерів, лікарів, фахівців сектору ІТ, вчителів, агрономів тощо) призводить до зменшення інтелектуального потенціалу України. Цей процес супроводжується певною втратою кваліфікації, адже трудові мігранти часто виконують менш кваліфіковану роботу.

Основними секторами зайнятості українських трудових мігрантів є будівництво (близько 30%), промислове виробництво (близько 15%), індустрія гостинності (10%), допомога по дому (10%) і сільське господарство (8%). Останні три сектори є найбільш популярними в країнах ЄС, тоді як торгівля і транспорт вважаються найбільш популярними видами трудової діяльності у країнах східного напрямку міграції. Водночас будівництво та промислове виробництво також є однаково важливими галузями в країнах обох регіонів.

Отже, через незначні можливості працевлаштування на офіційному ринку праці України, значний розрив у рівнях оплати праці в Україні порівняно з іншими країнами, невирішеність проблеми реального покращення умов життя населення в найближчому майбутньому не варто очікувати зменшення рівня зовнішньої міграції.

Проведене дослідження показало, що вплив зовнішньої трудової міграції на соціально-економічний розвиток держави оцінюється як позитивно, так і негативно. Країни-імпортери робочої сили набувають значних переваг. Приток трудових мігрантів особливо важливий для країн із населенням, яке швидко старіє, оскільки допомагає їм утримувати необхідні темпи приросту робочої сили. Згідно з даними дослідження “McKinsey Global Institute” [7] переміщення робочої сили до країн з високою продуктивністю праці підвищує світовий ВВП. Насправді мігранти становлять лише 3,4% населення світу, але

Таблиця 1

Кількість офіційних трудових мігрантів з України за даними досліджень МОП

Вид міграції	Внутрішня та зовнішня трудова міграція, осіб	Зовнішня трудова міграція, осіб
Поточні довгострокові мігранти	424 000	Зовнішні трудові мігранти, осіб 688 000
Поточні короткострокові мігранти	264 000	
Поточні внутрішні мігранти	1 643 000	Потенційні зовнішні трудові мігранти, осіб 310 000
Мігранти, що повернулися	144 000	
Потенційні довгострокові мігранти	117 000	
Потенційні короткострокові мігранти	193 000	
Потенційні внутрішні мігранти	829 000	

дослідження "MGI" доводять, що вони забезпечують майже 10 відсотків світового ВВП. Кваліфіковані мігранти сприяють такому впливу через інновації та підприємництво, менш кваліфіковані – через вивільнення місцевих жителів для більш цінної роботи.

Можна виокремити наслідки у сфері демографії, ринку праці, фінансовій та соціальній сферах. Критеріями класифікації вибрано належність країни до експортерів чи імпортерів робочої сили та належність до галузей суспільної життєдіяльності (табл. 2).

Кількість населення України неухильно зменшується внаслідок несприятливих демографічних процесів. Згідно з прогностичними даними у 2020 році відмітку першого порогу старості перетнуть двоє з кожних дев'яти жителів України, а майже шоста частина населення країни буде представлена особами, які старше 65 років. До початку 2030 року вже кожен четвертий житель України буде у віці 60 років і старше, а більш ніж двоє з кожних одинадцяти – у віці понад 65 років. У довгостроковій же перспективі (станом на початок 2050 року) літніх осіб, яким за 60 років, у населенні України буде близько третини, а тих, кому 65 років і більше, – ледве не четверта частина [8, с. 254]. Звісно, зменшення кількості трудових мігрантів фертильного віку лише частково допоможе розв'язати демографічну проблему. Внаслідок можливого переходу тимчасової трудової міграції у постійну дефіцит робочої сили в Україні може стати реальною проблемою вже найближчим часом.

Науковці відзначають, що так звані позитивні наслідки трудової міграції далеко не однозначні [9, с. 9]. Наприклад, зважаючи на сферу, в якій зайнята більшість українських трудових мігрантів, не можемо очікувати, що за повернення в Україну вони привезуть із собою сучасні інновації та технології або навички створення та управління бізнесом.

Однак мігранти, що повертаються, є справді економічно свідомими та активними працівниками, які і до виїзду мали високий рівень орієнтації на вирішення економічних проблем власними силами.

Серед позитивних наслідків для країни-експортера перш за все називають надходження іноземної валюти через грошові перекази мігрантів. Перекази справляють позитивний вплив на платіжний баланс країни, зменшують платіжний дефіцит, є джерелом фінансування імпорту. Вони вигідно відрізняються від інших джерел зовнішніх фінансових надходжень, оскільки не вимагають повернення та обслуговування боргу, не пов'язані з реалізацією інвестиційних проектів з високою присутністю іноземних інтересів. В умовах економічних криз перекази мігрантів справляють вагомий антициклічний вплив, оскільки у відповідь на погіршення ситуації вдома заробітчани, на відміну від інвесторів, не припиняють, а збільшують допомогу родинам. Зауважимо, що внесок міграції у ВВП у вигляді грошових переказів становить від 2% до 8% ВВП залежно від методу вимірювання.

Таблиця 2

Наслідки трудової міграції

Наслідки трудової міграції для країн-експортерів робочої сили		Наслідки трудової міграції для країн-імпортерів робочої сили	
Позитивні	Негативні	Позитивні	Негативні
Демографія			
	Зменшення кількості населення (депопуляція).	Зростання кількості населення.	
	Деформація структури населення (зростання питомої ваги населення пенсійного віку).	Покращення демографічної ситуації за рахунок притоку робочої сили фертильного віку.	
Ринок праці			
Зниження рівня безробіття.	Деформація професійної структури працездатного населення.	Приток дефіцитної робочої сили.	Посилення залежності від трудових ресурсів інших держав.
Набуття мігрантами нових знань, досвіду, професійних навичок, ознайомлення з передовими технологіями.	Зниження рівня кваліфікації працівників-реемігрантів, що займалися роботами, які не потребують кваліфікації.	Створення робочих місць в результаті підприємницької діяльності мігрантів.	
		Зростання можливостей зайнятості корінного населення більш продуктивними та прибутковими видами діяльності.	
Фінансова сфера			
Надходження іноземної валюти.	Залежність економіки від міграційного капіталу.	Зростання ВВП.	
Соціальна сфера			
Покращення можливостей утримувати членів сім'ї, розширення доступу до якісного медичного обслуговування.	Ослаблення сімейних зв'язків, нестабільність шлюбів, посилення соціального сирітства.	Збагачення людського капіталу.	Поширення правопорушень в осередку нелегальних трудових мігрантів.
	Втрата національної самосвідомості, набуття чужих звичаїв та невласивого менталітету, нівелювання соціальної значимості зайнятості на батьківщині.	Зростання можливостей зайнятості корінного населення більш творчими та престижними видами діяльності.	

Достовірної статистичної інформації щодо використання зароблених коштів мігрантами та членами їхніх домогосподарств сьогодні немає, однак відомо, що більшість грошових переказів спрямовується на споживання. Це витрати на поточне проживання, а саме харчування, оплату комунальних послуг, оплату навчання та лікування членів домогосподарства, придбання, будівництво та реконструкцію будинку або квартири. Активізація залучення таких коштів має стати одним з ключових пріоритетів соціально-економічного розвитку економіки України.

Динаміка приватних валютних надходжень в Україну [10] має тенденцію до зниження (рис. 1). Це може бути спричинене продовженням строків перебування мігрантів за кордоном, відмовою від повернення на батьківщину, об'єднанням сімей в інших державах.

Згідно з даними опитувань українських мігрантів у країнах перебування все більше з них робили заощадження, купували нерухомість не в Україні, а за кордоном, що свідчить про поступове переміщення туди їхніх життєвих інтересів.

За умов розбудови привабливого бізнес-клімату для розвитку малого та середнього бізнесу саме кошти трудових мігрантів могли б стати рушієм реформ та змін в економіці України. Згідно з даними Міжнародної організації з міграції, кожен п'ятий мігрант готовий інвестувати кошти не лише в свою родину, але й у діяльність тієї місцевої громади, звідки він походить.

Зауважимо, що для багатьох країн світу, які є експортерами робочої сили, можливість залучення коштів мігрантів є вагомим аргументом для визнання подвійного громадянства. Зокрема, Ірландія та Італія, які втратили значну частину населення саме внаслідок зовнішньої міграції у 1920–1930-х роках, пропонують поновити громадянство історичної батьківщини навіть нащадкам емігрантів столітньої давнини зі збереженням громадянства країни проживання.

Необхідно визнати, що не лише економічна та політична нестабільність в країні є чинником динаміки міграційних переміщень населення України. Важливу роль відіграє політика Євросоюзу щодо віз та кордонів, протидії нелегальній міграції, заохочення в'їзду фахівців та студентів, захисту прав мігрантів. Саме притоку трудових мігрантів приділяє виняткову увагу Польща. Це зумовлене не лише демографічною кризою в країні, але й тим, що польська молодь активно виїжджає до більш економічно розвинених країн Європи (Німеччина, Франція,

Скандинавські країни). Польща одночасно є експортером та імпортером трудових ресурсів, масштаби виїзду з країни з метою працевлаштування та в'їзду з тією ж метою зростають. Ця країна стала лідером серед країн ЄС, що максимально створила умови для трудових мігрантів. Ще у 2014 році набув чинності закон, який передбачає, що надання дозволу на проживання в країні одночасно означає й дозвіл на працевлаштування. З 2015 року студенти з України можуть працевлаштовуватися без отримання спеціальних дозволів. Наявність «карти поляка» дає змогу її власнику багаторазове перетинання кордону, а також право на легальне працевлаштування та ведення підприємницької діяльності на території країни.

Найбільш активним щодо трудової міграції до Польщі є населення західних областей України, що пов'язане з близькістю до кордону, мовною компетенцією, історичною пам'яттю щодо перебування в складі сусідньої держави, обізнаністю із ситуацією на протилежному боці кордону тощо [11, с. 34]. У 2014–2015 роках більш ніж півмільйона українців отримало право на постійне чи тимчасове проживання в цій країні. Запит на працівників з України у 2017 році збільшився на 50% порівняно з 2016 роком. Згідно з офіційними даними більша частина мігрантів працює в логістиці (320 тисяч), в торгівлі (200 тисяч), в туристичному обслуговуванні (115 тисяч), в науково-технічному секторі (15 тисяч) [12]. Звернемо увагу на те, що це лише офіційна частина, найменша у загальній структурі.

Міністерство сім'ї, праці та соціальної політики Польщі оголосило про плани урівняти заробітні плати найманих робітників із-за кордону та поляків. Особливо це стосується сезонної роботи в сільськогосподарському секторі економіки.

Така політика дає відчутні результати, приплив робочої сили з України позитивно впливає на економіку. Про це йдеться в аналітичному огляді інвестиційного банку "Barclays". «Тоді як у Польщі спостерігається демографічне старіння населення, істотний приплив мігрантів з України забезпечив необхідний запас робочої сили на ринку, що дає змогу Польщі ефективніше освоювати дотації ЄС», – сказано в дослідженні. Польщі вдалося за рахунок трудових мігрантів, а українці серед них становлять 70%, відновити зростання працездатного населення. За 2009–2016 роки населення країни зросло майже на мільйон (до 30,6 млн. осіб). А в Україні за цей час, навпаки, знизилася на шість мільйонів, а саме до 28,9 млн. осіб (за даними Держстату).

Поступово більшість країн переходить до політики заохочення повернення на батьківщину співвітчизників. Програми повернення талановитої молоді розробляються з 60-х років ХХ ст. різними країнами, серед яких слід назвати Туреччину, Польщу, Індію, Південну Корею. Деякі міжнародні організації, зокрема МОМ (за фінансової підтримки ЄС) та ООН, також започатковують програми сприяння поверненню інтелектуального капіталу [13, с. 24].

З 1 січня 2016 року набрав чинності Закон України «Про зовнішню трудову міграцію», що спрямований на регулювання трудової міграції та

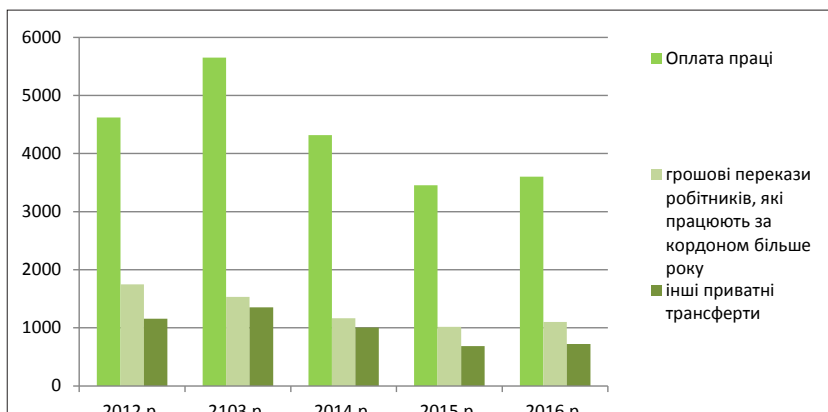


Рис. 1. Структура обсягів приватних грошових переказів із-за кордону за джерелами формування (млн. дол. США)

соціальний захист мігрантів. На виконання Закону України уряд розробив і затвердив своїм розпорядженням «План заходів щодо забезпечення реінтеграції в суспільство трудових мігрантів і членів їх сімей, які повертаються в Україну». Удосконалено порядок ліцензування провадження господарської діяльності з посередництва у працевлаштуванні за кордоном. Задекларовано готовність сприяти поверненню мігрантів на батьківщину та їх реінтеграції, однак ще не здійснено жодних системних змін для поліпшення прав трудових мігрантів, які повертаються в країну.

Висновки. Зовнішня трудова міграція стала найбільш значущим для суспільства міграційним потоком, що має значні наслідки у демографічній, фінансовій, соціальній та трудовій сферах. Негативні наслідки зовнішньої трудової міграції для країни-донора переважають позитивні. Головними проблемами для соціально-економічного розвитку України у сфері зовнішньої трудової міграції є недовикористання коштів мігрантів як резерву економічного зростання, зменшення кількості та деформація структури населення і робочої сили внаслідок переходу трудової міграції в постійну.

Це може стати причиною консервації важкої економічної ситуації та подальшого поширення емігрантських настроїв. Низька ефективність використання грошових коштів мігрантів пояснюється їх використанням для споживання. Більш корисним для розвитку національної економіки, безумовно, є інвестиційний напрям використання коштів, наприклад відкриття власної справи та банківських рахунків в Україні. Відсутність дієвого механізму цілеспрямованої державної підтримки залучення коштів трудових мігрантів в національну економіку може стати причиною консервації важкої економічної ситуації та подальшого поширення емігрантських настроїв. Тому активізація залучення коштів має стати одним з ключових пріоритетів соціально-економічного розвитку економіки. Насамперед необхідна розробка програм:

– сумісного фінансування державою та трудовими мігрантами, які повертаються на батьківщину, проєктів з підтримки підприємницької діяльності та місцевого розвитку;

– розміщення зовнішніми трудовими мігрантами коштів у вітчизняних банках.

Особливості формування державної міграційної політики мають враховувати наявність великого попиту з боку країн-імпортерів робочої сили. В умовах посилення конкуренції за трудові ресурси одним із напрямів державної політики зайнятості багатьох країн стає заохочення міграції. Ситуація із втратою

власних трудових ресурсів в Україні багато в чому подібна до ситуації в Польщі. Тут проблеми дефіциту власної робочої сили вирішуються шляхом активного залучення іноземної. Перевага віддається освіченим та кваліфікованим працівникам зі спорідненими культурними та трудовими традиціями. На державному рівні проводиться політика стимулювання в'їзду трудових мігрантів.

Наша країна з певних причин не може прямо запозичити цей досвід. Виникає необхідність розроблення програм щодо залучення до України мігрантів із країн, що розвиваються. Важливість таких розробок очевидна з огляду на перспективний значний демографічний дефіцит в Україні та неможливість його повного покриття навіть за умов успішної реалізації заходів щодо забезпечення реінтеграції в суспільство трудових мігрантів і членів їх сімей, які повертаються в Україну.

Завдання держави у галузі міграційної політики мають бути спрямовані не на зменшення міграційних потоків з України, адже в сучасних умовах це фактично неможливо. У центрі уваги передусім має стояти отримання державою і суспільством максимальних вигід від трудової міграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники ринку праці. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Трудова міграція українців за кордон помолодшала. URL: <https://ukranews.com/ua>.
3. Міграція в Україні: факти й цифри. URL: <http://iom.org.ua>.
4. Міграционные настроения в стране. URL: <http://rb.com.ua>.
5. Індекс інфляції. URL: <http://index.minfin.com.ua>.
6. Міграція як чинник розвитку в Україні. Дослідження фінансових надходжень, пов'язаних з міграцією, та їхнього впливу на розвиток в Україні. 2016. URL: <http://iom.org.ua>.
7. Global migrations impact and opportunity. URL: <https://www.mckinsey.com>.
8. Чепелевська Л.А., Яценко Ю.Б., Кондратюк Н.Ю., Семенюк О.А. Стан демографічної ситуації в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення. *Україна. Здоров'я нації*. 2012. № 3(23). С. 251–255.
9. Астахова О.В. Трудова міграція та її соціально-економічні наслідки. *Ринок праці та зайнятості населення*. 2012. № 1. С. 8–12.
10. Огляд приватних грошових переказів в Україну в 2016 році / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua>.
11. Малиновська О.А. Українсько-Польський міграційний коридор: особливості та значення. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 2 (24). С. 31–40.
12. Трудовая миграция в Польшу: анализ масштабного роста. URL: <http://rian.com.ua>.
13. Гнатюк Т.О. Добровільна зворотна міграція: досвід країн ЄС та перспективи України. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Сер. Політологія*. 2011. Т. 175. Вип. 163. С. 22–25.

УДК 331.52

Олійник Н.М.*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету***Коверга А.В.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету***Шашкова Н.І.***доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету***Макаренко С.М.***кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Херсонського державного університету*

АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПРАЦІ В ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано кон'юнктуру ринку праці у Херсонській області. Досліджено структуру економічно активного та економічно неактивного населення регіону за статтю, місцем проживання та рівнем освіти. Визначено пріоритетні напрями розвитку українського ринку праці.

Ключові слова: ринок праці, попит на працю, пропозиція праці, зайнятість, безробіття, трудова міграція.

Олейник Н.Н., Коверга А.В., Шашкова Н.И., Макаренко С.Н. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ТРУДА В ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проанализирована конъюнктура рынка труда в Херсонской области. Исследована структура экономически активного и экономически неактивного населения региона по полу, месту проживания и уровню образования. Определены приоритетные направления развития украинского рынка труда.

Ключевые слова: рынок труда, спрос на труд, предложение труда, занятость, безработица, трудовая миграция.

Oliinyk N.M., Koverga A.V., Shashkova N.I., Makarenko S.M. ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE CONJUNCTION OF LABOR MARKET IN KHERSON REGION

The article analyzes the situation of the labor market in the Kherson region. The analysis allowed to identify structural differences economically active and economically inactive people in gender relations, place of residence and level of education. The priority directions of development of the Ukrainian labor market are determined.

Key words: labor market, demand for labor, labor supply, employment, unemployment, labor migration.

Постановка проблеми. Дисбаланс на ринку праці, пов'язаний із невідповідністю попиту та пропозиції робочої сили на ньому, сьогодні є важливою соціально-економічною проблемою для нашої держави. Тому для зменшення наявних диспропорцій виникає необхідність в аналізі та оцінці кон'юнктури ринку праці. Моніторинг та прогнозування змін у кон'юнктурі ринку праці набуває особливої актуальності після отримання Україною безвізового режиму з Європейським Союзом через імовірне зростання трудової міграції українців до країн ЄС.

За оцінками більшості науковців, формування кон'юнктури ринку праці є багатоаспектним процесом, який у кожній країні зумовлюється своїми особливостями національного розвитку: для одних країн це демографічна або міграційна ситуація, для інших – динаміка виробництва, інвестиційних процесів, інституційних, структурно-технологічних змін. Вивчення світового досвіду аналізу ринку праці та найбільш поширених форм його нерівноваги – дефіциту робочої сили і безробіття – є актуальним науковим завданням. Недостатньо уваги приділяється застосуванню цього досвіду у вітчизняній економічній практиці [1, с. 149].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти аналізу ринку праці та дослідження проблем його функціонування знайшли

своє відображення у працях зарубіжних і вітчизняних науковців, таких як О.М. Красносова [1], Джордж Дж. Боржас [2], В. Гасанов, М. Махмудов, Р. Агагкішиєв [3], К. Мусіда, Ф. Пасторе [4], Л.С. Шевченко [5], О.П. Мульська [6], О.А. Теряник [7], О.В. Кашепов, С.С. Сулакшин, О.С. Малчінов [8] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць, присвячених цьому питанню, проблема статистичного аналізу явищ на ринку праці у регіональному аспекті досі залишається відкритою. Визначення тенденцій та інтенсивності змін у кон'юнктурі регіонального ринку праці дасть змогу прогнозувати попит на робочу силу, чисельність економічно активного населення та рівень зайнятості в регіоні, а також визначити пріоритетні напрями розвитку ринку праці на регіональному рівні та у країні загалом.

Постановка завдання. На основі вищезазначеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в аналізі та оцінці кон'юнктури ринку праці у Херсонській області з метою формування зваженої державної політики у сфері зайнятості населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важлива роль у соціально-економічному розвитку регіону належить ринку праці. Будь-який регіон країни має свою структуру зайнятості, вирізняється рівнем

оплати праці та інших доходів населення, методами регулювання ринку праці з боку місцевих органів влади. На регіональному рівні особливо відчутними стають процеси трудової міграції [5, с. 176]. Отримання Україною безвізового режиму з Європейським Союзом, вочевидь, впливатиме на розвиток українського ринку робочої сили. Враховуючи привабливість європейського ринку робочої сили для українців, можна очікувати на збільшення в найближчому майбутньому числа громадян України, що виїжджають на роботу в навчання до країн ЄС [9, с. 63]. Зовнішня трудова міграція скорочує пропозицію всіх факторів виробництва на внутрішньому ринку, однак найчастіше це форма соціально-трудова відносин. Результатом цього є скорочення виробництва [6, с. 128]. На думку відомого економіста, професора Джорджа Дж. Боржаса [2], на ринок праці найбільший негативний вплив чинить саме міграція, а не безробіття в країні.

З метою уникнення проблем, пов'язаних із зростанням зовнішньої трудової міграції українців, зокрема безповоротної, необхідно впроваджувати державну політику у сфері зайнятості, спрямовану на збереження робочої сили, особливо висококваліфікованих працівників. Збереження національних кадрів високої конкурентоспроможності та їх стратегічний розвиток тісно пов'язаний із системою управління на всіх стадіях життєдіяльності. Водночас процес формування успішної людини безперервний, тому все гостріше постає проблема ефективного управління людським капіталом із системних позицій [10, с. 275].

Управління ринком праці неможливе без вивчення його кон'юнктури і тих процесів, що впливають на цю кон'юнктуру.

Кон'юнктура ринку праці – це реальна ситуація, що характеризує співвідношення між попитом та пропозицією робочої сили, яка склалася під впливом різноманітних чинників (політичних, соціально-економічних, демографічних, природно-кліматичних, географічних, етнічних тощо) [7, с. 64]. Кон'юнктура ринку праці – це один із трьох станів: рівноваги (збалансованості), дефіциту робочої сили, безробіття [8, с. 19]. Дефіцит робочої сили виникає, коли попит на працю перевищує пропозицію праці. Якщо на ринку праці пропозиція перевищує попит, то виникає безробіття.

У широкому розумінні попит на робочу силу охоплює всю кількість робочих місць – як вільних, так

і зайнятих, а пропозиція праці включає всі категорії економічно активного населення, тобто всіх, хто працює або бажає працювати. Проте в заходах щодо регулювання зайнятості найчастіше застосовується вузьке розуміння попиту на працю та пропозиції праці, де під попитом на робочу силу розуміють потребу роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), а під пропозицією робочої сили – кількість зареєстрованих безробітних.

Попит на робочу силу та її пропозицію на ринку праці в Херсонській області протягом періоду 2013–2017 рр. у розрізі за місяцями наведено в таблиці 1.

Оцінка кон'юнктури ринку праці в Херсонській області протягом періоду 2013–2017 рр. свідчить, що в регіоні пропозиція робочої сили значно перевищує попит роботодавців на робочу силу. Отже, для Херсонського регіону характерна праценадлишкова кон'юнктура ринку праці, коли існує велика кількість безробітних і, відповідно, надлишок пропозиції праці.

Співвідношення між кількістю зареєстрованих безробітних та потребою роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) характеризується таким показником, як

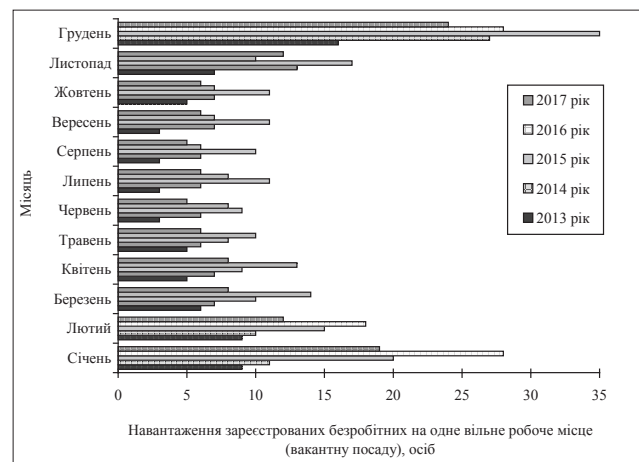


Рис. 1. Вплив сезонності на навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) в Херсонській області протягом 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними [11]

Таблиця 1

Кон'юнктура ринку праці в Херсонській області за 2013–2017 рр.

Місяць	Кількість зареєстрованих безробітних, осіб					Потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад), осіб				
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Січень	14792	13923	15496	15739	12442	1649	1222	792	567	652
Лютий	15410	14307	15853	15854	12891	1812	1458	1063	896	1087
Березень	14711	13657	15530	14353	11942	2345	2082	1562	1012	1422
Квітень	13062	12809	14615	12591	10295	2405	1956	1649	975	1233
Травень	11407	11377	13251	10749	8558	2424	2003	1673	1086	1408
Червень	9912	10184	11360	9273	7148	3003	1801	1217	1130	1332
Липень	8965	9582	10262	8114	6658	2784	1646	951	1043	1094
Серпень	8311	9280	9767	7509	6443	3208	1599	1027	1230	1248
Вересень	8509	9572	10016	7493	6722	3243	1355	889	1119	1075
Жовтень	9109	10504	10828	7673	7242	1842	1595	1010	1041	1164
Листопад	10997	12639	12899	8911	8908	1531	992	760	895	719
Грудень	13093	15100	15227	11200	11223	799	554	441	402	476

Джерело: складено авторами за даними [11]

навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду).

Вплив сезонності на навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) в Херсонській області протягом періоду 2013–2017 рр. відображено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, протягом періоду 2013–2017 рр. в Херсонській області спостерігається збільшення навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце (вакантну посаду) в осінньо-зимовий період, а саме з листопада по лютий місяць.

Структуру економічно активного та економічно неактивного населення регіону за статтю визначено в таблиці 2.

Як видно з таблиці 2, протягом періоду 2013–2016 рр. серед економічно активного населення (як у віці 15–70 років, так і у працездатному віці) найбільша питома вага припадає на чоловіків, а серед економічно неактивного населення – на жінок.

Структуру економічно активного та економічно неактивного населення регіону за місцем проживання визначено в таблиці 3.

Як видно з таблиці 3, протягом періоду 2013–2016 рр. як серед економічно активного, так і серед економічно неактивного населення в Херсонській області найбільша питома вага припадає на міські поселення. Причому в структурі економічно активного населення спостерігається стійка тенденція до збільшення питомої ваги робочої сили із міських поселень, а в структурі економічно неактивного населення – стійка тенденція до зменшення питомої ваги міських мешканців.

Структуру економічно активного та економічно неактивного населення Херсонської області за рівнем освіти розраховано за даними Державної служби статистики України [12] в таблиці 4.

Як видно з таблиці 4, в 2016 році серед економічно активного населення у віці 15–70 років найбільша питома вага припадає на населення із профе-

Таблиця 2

Структура економічно активного та економічно неактивного населення Херсонської області за статтю

Рік	Економічно активне населення					Економічно неактивне населення				
	Населення всього, тис. осіб	У тому числі				Населення всього, тис. осіб	У тому числі			
		жінки		чоловіки			жінки		чоловіки	
чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	
у віці 15–70 років										
2013	524,6	239,5	45,7	285,1	54,3	280,5	183,4	65,4	97,1	34,6
2014	499,8	228,0	45,6	271,8	54,4	299,1	191,6	64,1	107,5	35,9
2015	496,6	232,7	46,9	263,9	53,1	298,4	185,1	62,0	113,3	38,0
2016	496,9	224,0	45,1	272,9	54,9	293,9	191,7	65,2	102,2	34,8
працездатного віку										
2013	490,3	216,1	44,1	274,2	55,9	175,9	113,3	64,4	62,6	35,6
2014	484,0	219,0	45,2	265,0	54,8	181,2	113,7	62,7	67,5	37,3
2015	487,2	226,6	46,5	260,6	53,5	176,7	109,4	61,9	67,3	38,1
2016	488,0	220,0	45,1	268,0	54,9	175,3	119,4	68,1	55,9	31,9

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [11]

Таблиця 3

Структура економічно активного та економічно неактивного населення Херсонської області за місцем проживання

Рік	Економічно активне населення					Економічно неактивне населення				
	Населення всього, тис. осіб	У тому числі				Населення всього, тис. осіб	У тому числі			
		міські поселення		сільська місцевість			міські поселення		сільська місцевість	
чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	чисельність, тис. осіб	питома вага, %	
у віці 15–70 років										
2013	524,6	293,0	55,9	231,6	44,1	280,5	203,0	72,4	77,5	27,6
2014	499,8	290,2	58,1	209,6	41,9	299,1	201,6	67,4	97,5	32,6
2015	496,6	291,7	58,7	204,9	41,3	298,4	197,4	66,2	101,0	33,8
2016	496,9	293,8	59,1	203,1	40,9	293,9	192,3	65,4	101,6	34,6
працездатного віку										
2013	490,3	281,6	57,4	208,7	42,6	178,2	129,1	72,4	49,1	27,6
2014	484,0	282,9	58,5	201,1	41,5	175,9	125,8	71,5	50,1	28,5
2015	487,2	286,8	58,9	200,4	41,1	181,2	123,5	68,2	57,7	31,8
2016	488,0	289,4	59,3	198,6	40,7	176,7	118,5	67,1	58,2	32,9

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [11]

сійно-технічною освітою (29,7%), а найменша питома вага – на населення із початковою загальною освітою або на населення, що не має освіти (0,2%). Серед економічно неактивного населення у віці 15–70 років найбільша питома вага припадає на населення із повною загальною середньою освітою (27,1%), а найменша питома вага – на населення із базовою вищою освітою (0,5%).

Наступний етап аналізу та оцінки кон'юнктури ринку праці регіону – це визначення рівня економічної активності та рівня економічної неактивності населення Херсонської області за рівнем освіти.

Рівень економічної активності (неактивності) населення регіону за рівнем освіти визначається як відношення (у відсотках) кількості економічно активного (неактивного) населення регіону віком 15–70 років відповідного рівня освіти до всього населення регіону цього рівня освіти (рис. 2).

Як видно з рис. 2, у 2016 році найбільший рівень економічної активності населення Херсонської області спостерігається у населення із базовою вищою

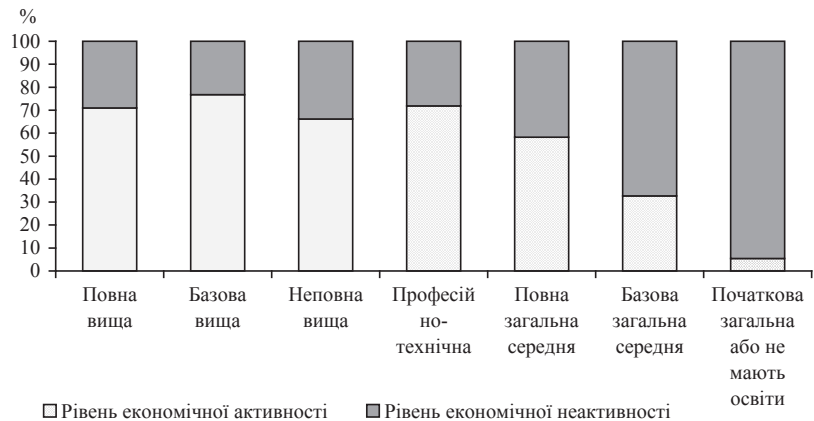


Рис. 2. Рівень економічної активності (неактивності) населення Херсонської області за рівнем освіти в 2016 р.

Джерело: побудовано авторами за даними [12]

Таблиця 4
Структура економічно активного та економічно неактивного населення Херсонської області за рівнем освіти в 2016 році

Рівень освіти	Економічно активне населення у віці 15–70 років		Економічно неактивне населення у віці 15–70 років	
	Чисельність, тис. осіб	Питома вага, %	Чисельність, тис. осіб	Питома вага, %
Повна вища	106,5	21,4	43,5	14,8
Базова вища	5,3	1,1	1,6	0,6
Неповна вища	104,2	21,0	53,3	18,1
Професійно-технічна	147,8	29,7	57,7	19,6
Повна загальна середня	110,8	22,3	79,7	27,1
Базова загальна середня	21,5	4,3	44,2	15,1
Початкова загальна або не мають освіти	0,8	0,2	13,9	4,7
Усього	496,9	100	293,9	100

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [12]

Таблиця 5
Аналіз динаміки зайнятості та безробіття населення Херсонської області

Показник	Рік	Населення					
		у віці 15–70 років			працездатного віку		
		Факт	Абсолютний приріст		Факт	Абсолютний приріст	
		ланцюговий	середньорічний		ланцюговий	середньорічний	
1. Зайняте населення, тис. осіб	2013	480,2	-		445,9	-	
	2014	450,2	-30,0	-13,1	434,4	-11,5	-4,6
	2015	445,8	-4,4		436,4	+2,0	
	2016	441,0	-4,8		432,1	-4,3	
2013	59,6	-	66,9		-		
2. Рівень зайнятості населення, %	2014	56,4	-3,2	-1,3	65,3	-1,6	-0,6
	2015	56,1	-0,3		65,7	+0,4	
	2016	55,8	-0,3		65,1	-0,6	
	2013	44,4	-		44,4	-	
3. Безробітне населення, тис. осіб	2014	49,6	+5,2	+3,8	49,6	+5,2	+3,8
	2015	50,8	+1,2		50,8	+1,2	
	2016	55,9	+5,1		55,9	+5,1	
	2013	8,5	-		9,1	-	
4. Рівень безробіття населення, %	2014	9,9	+1,4	+0,9	10,2	+1,1	+0,8
	2015	10,2	+0,3		10,4	+0,2	
	2016	11,2	+1,0		11,5	+1,1	

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [11]

освітою (76,8%), а найменший рівень економічної активності – у населення із початковою загальною освітою або у населення, що не має освіти (5,4%). Відповідно, найбільший рівень економічної неактивності населення Херсонської області в 2016 році спостерігається у населення із початковою загальною освітою або у населення, що не має освіти (94,6 %).

Показники зайнятості та безробіття населення Херсонської області протягом 2013–2016 рр. наведено в таблиці 5. Аналізуючи рівень зайнятості та безробіття населення Херсонської області, необхідно особливу увагу приділяти його динаміці. Оскільки динаміка характеризує розвиток явища в часі, аналіз динаміки уможливорює прогнозування майбутнього рівня зайнятості та безробіття, що дає змогу сформулювати зважену державну політику у сфері зайнятості населення та визначити перспективні напрями соціально-економічного розвитку регіону.

Як видно з таблиці 5, протягом періоду 2013–2016 рр. рівень зайнятості населення Херсонської області у віці 15–70 років знизився з 59,6% до 55,8% (щорічно зменшувався в середньому на 1,3%), а працездатного віку – з 66,9% до 65,1% (щорічно зменшувався в середньому на 0,6%). Відповідно, рівень безробіття населення регіону у віці 15–70 років збільшився з 8,5% до 11,2% (щорічно збільшувався в середньому на 0,9%), а працездатного віку – з 9,1% до 11,5% (щорічно збільшувався в середньому на 0,8%). За умови незмінності несприятливої тенденції у формуванні та розвитку ринку праці в Херсонській області рівень зайнятості населення як у віці 15–70 років, так і працездатного віку матиме тенденцію до зменшення.

Проблема стосовно сприяння зайнятості безробітних осіб, знаходить своє відображення у незадовільно організованому HR-менеджменті в місцевих центрах зайнятості. Механізм пошуку роботи, який використовується в структурних підрозділах Державної служби зайнятості України, потребує негайної реорганізації, пошуку талановитих HR-менеджерів, які щонайменше будуть працювати на зразок сайтів із пошуку вакансій, приймати резюме та тісно співпрацювати з вітчизняними та закордонними суб'єктами господарювання усіх форм власності. Завдяки цьому особи в статусі безробітного зможуть не лише своєчасно оновити професійні навички в центрах перепідготовки та підвищення кваліфікації, а й швидше працевлаштуватися, не звертаючись до послуг сторонніх приватних фірм [13, с. 76]. Працевлаштування зареєстрованих безробітних впливає на структуру зайнятості та підвищує трудовий потенціал регіону [14, с. 16].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти висновку, що для формування зваженої державної політики у сфері зайнятості населення, для подолання проблем, пов'язаних із невідповідністю попиту та пропозиції робочої сили, необхідно постійно здійснювати всебічний аналіз ринку праці, визначати тенденції та інтенсивність змін у кон'юктурі як регіональних ринків праці, так і на національному рівні.

Отже, проведений аналіз та оцінка кон'юнктури ринку праці в Херсонській області дали змогу визначити пріоритетні напрями розвитку ринку праці на регіональному рівні та у країні загалом, а саме:

- розвивати сфери економічної діяльності, такі як промисловість, сільське господарство, будівництво й інше для створення нових робочих місць та підвищення рівня працевлаштування і зайнятості;
- підвищувати рівень заробітної плати (особливо висококваліфікованим працівникам) з метою запобігання трудовій міграції населення з регіону зокрема та з країни взагалі;
- створювати кращі умови для залучення молоді на підприємства, в організації та установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Красносова О.М. Аналіз поточного стану ринку праці України / О.М. Красносова, Д.А. Педоренко // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія: Економічні науки. 2014. № 2. Т. 2. С. 149–152.
2. Borjas G.J. The Labor Demand Curve is Downward Sloping: Reexamining the Impact of Immigration on the Labor Market / George J. Borjas // Quarterly Journal of Economics. 2003. Vol. 118 (4). P. 1335–1374.
3. Гасанов В. Аналіз ринку труда Азербайджанской Республики / В. Гасанов, М. Махмудов, Р. Агакишиев // Ринок праці та зайнятість населення. 2017. № 2. С. 70–80.
4. Mussida C., Pastore F. Geographical Labor Market Imbalances: Recent Explanations and Cures / C. Mussida, F. Pastore. AIEL Series in Labour Economics: Springer, 2015. 370 p.
5. Шевченко Л.С. Ринок праці в аспекті сучасної парадигми регіонального економічного розвитку / Л.С. Шевченко // Демографія та соціальна економіка. 2004. № 1–2. С. 176–183.
6. Мульська О.П. Оцінка ринку праці Львівської області у контексті зовнішньої трудової міграції / О.П. Мульська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія: Економічні науки. 2015. Вип. 10. Ч. 3. С. 127–131.
7. Теряник О.А. Аналіз відповідності попиту та пропозиції на ринку праці в Україні / О.А. Теряник // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. 2015. № 1 (82). С. 62–68.
8. Кашепов А.В. Рынок труда: проблемы и решения / А.В. Кашепов, С.С. Сулакшин, А.С. Малчинов : монография. М.: Научный эксперт, 2008. 232 с.
9. Кулицький С. Імовірні економічні наслідки від запровадження безвізового режиму Європейського Союзу для України / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. 2017. № 12. С. 52–64.
10. Олійник Н.М. Вдосконалення системи управління розвитком трудових ресурсів як головного критерію підвищення конкурентоспроможності агропромислового комплексу / Н.М. Олійник // Економічні інновації. 2014. Вип. 57. С. 275–282.
11. Головне управління статистики у Херсонській області. URL: <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>.
12. Статистичний збірник: Економічна активність населення України. 2016 рік. К.: Державна служба статистики України, 2017. 205 с.
13. Макаренко С.М. Удосконалення системи працевлаштування безробітних як основи підвищення якості життя населення / С.М. Макаренко, Є.О. Капліна, Н.М. Олійник // Актуальні проблеми економіки. 2017. № 7 (193). С. 70–77.
14. Матюхіна В.О. Аналіз трудового потенціалу Південного регіону України / В.О. Матюхіна, Н.М. Олійник // Актуальні проблеми економіки та фінансів: Збірник тез наукових робіт VI Міжнародної науково-практичної конференції (30 червня 2016 р.). К. – СПб. – Відень, 2016. С. 14–17.

УДК 349.3(477)

Понікаров В.Д.*кандидат економічних наук,
професор кафедри економічного консалтингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця***Федорищева О.А.***аспірант кафедри економічного консалтингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

НАПРЯМИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті визначається роль соціальної держави, аналізуються її основні функції, які характеризують її мету та завдання, наводяться елементи соціального захисту населення. Розглядається чинна система пенсійного страхування та її складники. Розглядаються шляхи побудови в Україні ефективної системи багаторівневого соціального страхування та пенсійного забезпечення.

Ключові слова: соціальна держава, елементи соціального захисту населення, принципи соціального забезпечення, соціальне страхування, пенсійне забезпечення та його рівні.

Поникаров В.Д., Федорищева Е.А. НАПРАВЛЕНИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В УКРАИНЕ

В статье определяется роль социального государства, анализируются его основные функции, которые характеризуют его цели и задачи, приводятся элементы социальной защиты населения. Рассматривается действующая система пенсионного страхования и ее составляющие. Рассматриваются пути построения в Украине эффективной системы многоуровневого социального страхования.

Ключевые слова: социальное государство, элементы социальной защиты населения, принципы социального обеспечения, социальное страхование, пенсионное обеспечение и его уровни.

Ponikarov V.D., Fedorishcheva O.A. DIRECTIONS FOR REFORMING THE PENSION PROVISION SYSTEM IN UKRAINE

The article defines the role of the social state, analyzes its main functions that characterize its goals and objectives, and provides elements of social protection of the population. The existing pension insurance system and its components are considered. The ways of building an effective system of multilevel social insurance in Ukraine are considered.

Key words: social state, elements of social protection of population, principles of social security, social insurance, pensions and its level.

Постановка проблеми. У сучасних умовах радикальних реформ, що проводяться в нашій країні, значно підвищується роль соціальних функцій держави. Перетворення України у соціальну державу, якою вона визначається статтею 1 Конституції, передусім вимагає посилення соціального захисту населення, щоб відповідно до конституційних вимог людина, її життя та здоров'я дійсно стали найвищою соціальною цінністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Україна формує соціальну політику на страхових принципах, які базуються на повній продуктивній зайнятості населення, ефективній системі угод між найманими працівниками та роботодавцями, однак важливим питанням є чітке визначення соціальних функцій держави. Саме тому проблемним питанням розвитку соціального страхування та пенсійного забезпечення в нашій країні присвячені праці таких учених, як О.М. Бандурка, С.С. Бандурка, Н.М. Внукова, П.Д. Пилипенко, С.М. Попова, С.М. Синчук, Б.І. Сташків, О.В. Терещук, С.І. Юрій та багато інших. Але чимало проблем, пов'язаних із вирішенням побудови в Україні реальної соціальної держави, поки що не вирішено.

Постановка завдання. Статтю присвячено питанню розвитку загальнообов'язкового соціального страхування, зокрема накопичувальної системи пенсійного страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна держава – це така політико-територіальна організація влади, яка забезпечує дотримання конституційних прав громадян на працю, освіту, охорону здоров'я, культуру та житло, підтримує високий

рівень якості життя людей, забезпечує соціальний захист громадян та соціальну підтримку найуразливіших верств населення шляхом перерозподілу наявних ресурсів з метою уникнення соціальної напруги та соціальних конфліктів у суспільстві.

Більш детально дослідити цей термін можна, проаналізувавши її основні функції, тобто основні напрями її діяльності, які конкретизують мету та завдання соціальної держави, розкривають її сутність і роль у суспільстві. До основних функцій соціальної держави можна віднести:

- 1) поліпшення матеріального добробуту і якісних стандартів життя людей;
 - 2) гарантування прав громадян на працю, соціального захист, охорону здоров'я, культуру, житло;
 - 3) забезпечення соціальної підтримки найуразливіших верств населення;
 - 4) поліпшення демографічної ситуації в країні, підвищення тривалості життя населення;
 - 5) забезпечення повної продуктивної зайнятості населення, підвищення кваліфікації та конкурентоспроможності робочої сили;
 - 6) встановлення соціальної справедливості, подолання бідності та запобігання соціальним конфліктам;
 - 7) забезпечення динамічного і гармонійного розвитку людини, її духовних та інтелектуальних цінностей;
 - 8) створення надійної соціальної інфраструктури.
- Але однією з найважливіших умов інтеграції України в Європейську спільноту є наявність в країні ефективного соціального захисту населення, який гарантується громадянам статтею 46 Конституції України [1]. Це право гарантується

загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ та організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних установ з догляду за непрацездатними.

Основними елементами системи соціального захисту населення є:

1) встановлення якісних, чітко розрахованих параметрів життя окремих груп індивідів (розміру прожиткового мінімуму, мінімальної пенсії, розміру мінімальної допомоги);

2) дієва система захисту населення від збільшення цін, тарифів, зростання товарного дефіциту з метою гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму громадян;

3) усунення проблеми безробіття, забезпечення ефективної зайнятості населення, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів;

4) створення ефективної системи пенсійного забезпечення (людей похилого віку, інвалідів, сімей, що втратили годувальника);

5) утримання закладів для підтримки осіб, які повністю або частково втратили здатність для самостійного існування (дитячих будинків, інтернатів, будинків для людей похилого віку);

6) система соціальних трансфертів (допомоги з безробіття, одноразові чи щомісячні виплати для дітей, допомога з материнства, оплата лікарняних, житлові субсидії тощо);

7) наявність системи соціального обслуговування (надання соціальних послуг окремих категорій громадян);

8) надання необхідної медичної допомоги.

Соціальний захист населення спирається на національну систему соціального забезпечення, яка почала створюватися одразу після проголошення незалежності України. В основу цієї системи покладені такі принципи:

1) соціальне забезпечення поширюється тільки на громадян, що працюють за наймом, членів їх родин і непрацездатних осіб. На громадян, що самостійно забезпечують себе роботою, поширюються ті соціальні гарантії, у фінансуванні яких вони беруть участь;

2) диференційований підхід до різних соціально-демографічних груп населення залежно від ступеня їхньої економічної самостійності, працездатності та можливостей підвищення рівня матеріального добробуту;

3) перерозподіл економічної відповідальності за реалізацію соціальних гарантій між державою, підприємствами та громадянами. При цьому держава повинна забезпечувати за рахунок бюджетних коштів тільки мінімально гарантований рівень медичного, культурного, побутового та соціального обслуговування населення, насамперед соціально захищених громадян;

4) рівень соціальних гарантій визначається на основі соціальних нормативів. При цьому найбільш важливі нормативи – мінімальний прожитковий рівень, мінімальні розміри заробітної плати і пенсій, а також розміри соціальної допомоги – встановлюються державою;

5) відповідність форм соціального забезпечення населення рівню розвитку економіки країни. Тобто всі заходи із змін соціального забезпечення повинні бути чітко прораховані та науково обгрунтовані.

Адже зменшення з 2016 року єдиного соціального внеску на 22% мало наміром компенсувати ці витрати за рахунок виведення із «тіні» значних сум заробітної плати, яка виплачувалася в «конвер-

тах». На жаль, це не дало бажаного результату. Так, у 2015 році власні доходи Пенсійного фонду становили 171,6 млрд. грн. (або 98,5% від запланованого), а кошти Державного бюджету (які направлялися на дотації на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій за різними пенсійними програмами, а також на покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду для виплати пенсій) становили лише 94,8 млрд. грн. (або 35,2% від загальних доходів Пенсійного фонду України)[2]. А вже у бюджеті 2016 року частка коштів Держбюджету на забезпечення виплати пенсій та покриття дефіциту Фонду значно перевищила власні надходження Пенсійного фонду (на 34,1 млрд. грн.) і становила у його загальних доходах 56,3% [3].

Тому поглиблення економічних реформ у нашій державі створює принципово нову соціально-економічну державу і викликає необхідність розроблення адекватного механізму соціального забезпечення населення, яке слід будувати таким чином, щоб не породжувати зрівнялівки й утриманських настроїв під час розподілу та споживання життєвих благ, не послабляти дієвості мотивів і стимулів до праці, а, навпаки, створювати умови для більш повного їх прояву. Причому основним складником системи соціального захисту населення є пенсійне забезпечення.

Під пенсією розуміють щомісячну грошову виплату в системі, яку отримують застраховані особи у зв'язку з повною або частковою втратою працездатності у разі настання відповідного страхового випадку (досягнення пенсійного віку, інвалідність, професійне захворювання, нещасний випадок на виробництві тощо). Основою пенсійного забезпечення є державне пенсійне страхування.

Сьогодні відповідно до Закону «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»[4] система пенсійного страхування складається з трьох рівнів:

1) солідарна система загальнообов'язкового пенсійного страхування;

2) накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

3) система недержавного пенсійного забезпечення.

Перший та другий рівні пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового пенсійного страхування, другий та третій рівні – систему накопичувального пенсійного забезпечення.

Ця система охоплює всіх непрацездатних громадян похилого віку, інвалідів, осіб, які втратили годувальника, виплати яким проводяться у формі пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, компенсаційних виплат, додаткових пенсій.

На жаль, сьогодні в Україні у повному обсязі працює лише система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка працює на солідарній стратегії, що полягає в тому, що ті, хто працюють, утримують пенсіонерів.

Солідарна система надзвичайно вразлива до демографічних змін, що зумовлюється старінням населення, в результаті чого зменшується співвідношення числа працюючих і кількості пенсіонерів. А прогноз загальної чисельності платників внесків до солідарної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування і пенсіонерів, які отримують пенсії з Пенсійного фонду України, свідчить про майже постійне ускладнення ситуації. Все це викликало нагальну необхідність реформування пенсійного забезпечення в нашій державі. Адже чинна в Україні солідарна система сьогодні не здатна забезпечити високі пенсійні виплати. Залишаються невирішеними також

такі питання пенсійного забезпечення: наявність заборгованості за внесками на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування деяких підприємств, установ та організацій; відсутність належної диференціації пенсійних виплат, зумовленої страховими внесками впродовж трудової діяльності; тіньова заробітна плата та зайнятість; нерозвинутий фінансовий сектор та нестача надійних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів; незадовільний рівень фінансової та правової обізнаності населення. Причому впровадження нової пенсійної системи є багатоаспектною роботою, розрахованою на тривалу перспективу. Тобто пенсійна реформа, початок якої запропоновано Законом «Про внесення змін до деяких актів України щодо підвищення пенсій» [5], є продовженням та складовою частиною економічних реформ, які проводяться в нашій країні.

І важливим фактором нової реформованої системи соціального захисту населення є запровадження накопичувальної системи відповідно до затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України Плану заходів [6]. Зокрема, цим Планом заходів передбачається розроблення та надання у 2017–2018 роках низки законодавчих актів, що стосуються:

1) консолідації повноважень з регулювання та нагляду за суб'єктами системи накопичувальної пенсійного забезпечення Національного комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР);

2) запровадження нагляду за діяльністю суб'єктів системи накопичувального пенсійного забезпечення та протидії зловживанням у фінансовому секторі;

3) визначення передумов запровадження другого рівня системи накопичувального пенсійного страхування, зокрема:

3.1) критерії відбору недержавних пенсійних фондів – суб'єктів другого рівня системи пенсійного забезпечення;

3.2) створення умов для вільного руху капіталу;

3.3) запровадження нових фінансових інструментів для інвестування;

3.4) забезпечення прозорості діяльності та звітності суб'єктів системи накопичувального пенсійного страхування;

3.5) удосконалення вимог до компаній, які управляють пенсійними активами;

3.6) визначення правил відбору та зміни недержавного пенсійного фонду, у якому обліковуються страхові внески до системи накопичувального пенсійного забезпечення;

4) визначення умов для запровадження професійної пенсійної системи накопичувального пенсійного забезпечення працівників, які були зайняті на виробництвах, у списках, що затверджується Кабінетом міністрів України, та деяких інших професій;

5) визначення розмірів страхових внесків та база нарахування страхового внеску до системи накопичувального пенсійного забезпечення.

Все це дасть змогу розробити передумови для функціонування суб'єктів системи накопичувального пенсійного забезпечення, створити комплексну систему захисту прав учасників такої системи, запровадити професійну пенсійну систему накопичувального пенсійного забезпечення та розробити правила участі у системі накопичувального пенсійного забезпечення для страховиків та застрахованих осіб.

Такі багаторівневі пенсійні системи характерні для багатьох країн світу, їх досвід може бути дуже корисним для України під час розбудови власної системи пенсійного забезпечення. Наприклад, трирівнева пенсійна модель Великобританії вважається

однією з найдосконаліших у світі. Вона розділяється на базові державні пенсії, державні пенсії за вислугою років і недержавні пенсії.

Перший рівень – це базова пенсія, яку виплачує держава всім британцям після досягнення ними пенсійного віку, який становитиме у 2020 році для чоловіків та жінок 65 років (з подальшим збільшенням після 2020 року до 68 років). Розмір цієї пенсії не залежить від стажу роботи пенсіонера, його трудових успіхів і одержуваної зарплати.

Другий рівень – державні пенсії за вислугою років. Розмір такої пенсії залежить від стажу працівника і заробітної плати, з якої сплачуються внески. Працівник, який не бажає брати участь у державній пенсійній програмі, може вийти з неї, проте у цьому разі він зобов'язаний брати участь у будь-якій схемі додаткового пенсійного забезпечення.

До третього рівня належить недержавна пенсійна система. Для цього у Великобританії є безліч різних способів накопичення приватних пенсій. Найбільшого поширення набули професійні пенсійні системи. Для цього працівника укладають колективний договір із роботодавцем, на підставі якого він відраховує внески на пенсійне забезпечення і формує пенсійні виплати.

Найбільшою популярністю серед населення Великобританії користується недержавна пенсійна система. Саме вона дає змогу отримувати досить велику пенсію, розмір якої працівник регулює самостійно, виходячи зі своїх внесків. Причому приватне пенсійне забезпечення у Великобританії поступово витісняє державне.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна дійти таких висновків:

1. Однією з найважливіших умов інтеграції України в європейську спільноту є наявність в Україні ефективної системи соціального захисту населення.

2. Соціальний захист населення в нашій державі впливає на національну систему соціального забезпечення, яка почала створюватися одразу після проголошення незалежності України.

3. Рівень соціального забезпечення населення держави повинен відповідати рівню розвитку економіки країни.

4. Основною складовою частиною системи соціального захисту населення є пенсійне забезпечення.

5. Сьогодні в Україні в повному обсязі працює лише система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, яка надзвичайно вразлива до демографічних змін.

6. Тому у найближчі роки планується створити дієву систему багаторівневого пенсійного забезпечення населення, у тому числі недержавного, яка вважається однією з найефективніших у світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України / Відомості Верховної Ради. 1996. № 30. С. 141.
2. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2015 рік // Урядовий кур'єр. 2016, 22 березня.
3. Бюджет Пенсійного фонду України на 2016 рік // Урядовий кур'єр. 2016, 23 березня.
4. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» // Урядовий кур'єр. 2003, 16 січня.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення пенсій» // Урядовий кур'єр. 2017, 11 жовтня.
6. План заходів із запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування на 2017–2018 роки. Затв. розпорядженням КМУ № 723-р від 11.10.2017р. // Урядовий кур'єр. 2017, 25 жовтня.

УДК 331.5

Сафонік Н.П.

аспірантка кафедри міжнародної економіки
Університету державної фіскальної служби України**ОСОБЛИВОСТІ ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ
В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

У статті досліджено основні проблеми працевлаштування осіб з інвалідністю. Визначено основні причини низького рівня зайнятості осіб з особливими потребами. Запропоновано шляхи сприяння працевлаштуванню осіб з інвалідністю в Україні. На основі проведеного дослідження сформувано висновки щодо необхідності спрямування сучасної політики України на зміцнення соціального, економічного та правового статусу осіб з інвалідністю, поліпшення умов їхньої життєдіяльності, самореалізації, досягнення матеріальної незалежності та всебічної інтеграції.

Ключові слова: соціальний захист, зайнятість осіб з інвалідністю, пенсія за інвалідністю, квотування робочих місць, рівень життя.

Сафоник Н.П. ОСОБЕННОСТИ ТРУДОУСТРОЙСТВА ЛИЦ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

В статье исследованы основные проблемы трудоустройства лиц с инвалидностью. Определены основные причины низкого уровня занятости лиц с особыми потребностями. Предложены пути содействия трудоустройству лиц с инвалидностью в Украине. На основе проведенного исследования сделаны выводы о необходимости направленности современной политики Украины на укрепление социального, экономического и правового статуса лиц с инвалидностью, улучшение условий их жизнедеятельности, самореализации, достижение материальной независимости и всесторонней интеграции.

Ключевые слова: социальная защита, занятость лиц с инвалидностью, пенсия по инвалидности, квотирование рабочих мест, уровень жизни.

Safonik N.P. FEATURES OF EMPLOYMENT OF DISABLED PEOPLE IN CONDITIONS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The main problems of employment of disabled people was investigated. Major reasons of the low level of employment of people with disabilities are determined. Perspective ways of promoting the employment of people with disabilities in Ukraine are substantiated. On the basis of the research, there made conclusions about the need to direct today's Ukraine policy at strengthening social, economic, and legal status of people with disabilities; improving the conditions of their life; providing for their self-realization, achievement of their financial independence and full social integration.

Key words: social protection, employment of disabled people, disability pension, job quotas, standard of living.

Постановка проблеми. Нинішній соціально-економічний розвиток суспільства, що характеризується низьким рівнем оплати праці, повільним зростанням мінімальних соціальних стандартів та гарантій для всіх категорій населення, зумовлює загострення проблем соціального захисту осіб з інвалідністю. Зважаючи на постійне зростання чисельної осіб, що становлять цю групу населення (за даними Державної служби статистики України, на початок 2017 року чисельність осіб з інвалідністю становила близько 2,6 млн. осіб) та незначний розмір соціальних виплат, що не гарантують їм достатній рівень життя, виникає необхідність дослідження особливостей працевлаштування осіб з інвалідністю як одного зі складників системи соціального захисту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика соціальної захищеності, зайнятості населення, у тому числі й осіб з інвалідністю, знаходить своє відображення у працях багатьох вітчизняних науковців. Значний внесок у їх розроблення зробили такі вчені, як Д.П. Богиня, Н.П. Борецька, І.Ф. Гнибіденко, Н.В. Коляденко [4], В. В. Онікієнко [3], Н.О. Павловська, Л.Г. Чернюк та багато інших. Водночас, незважаючи на значний доробок праць з обраної проблематики, соціально-економічна ситуація в Україні, зокрема дефіцит державного бюджету, низький рівень соціальних виплат для найбільш вразливих категорій населення (як одного із пасивних заходів у сфері соціального захисту осіб з інвалідністю), військові події на сході країни (що приводять до збільшення чисельності осіб з інвалідністю), загострюють проблеми соціального захисту та працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні. Необхідною

умовою покращення рівня матеріального добробуту осіб з інвалідністю є їх працевлаштування. Виходячи з цього, необхідність подальшого дослідження цих процесів та визначення основних напрямів їх покращення є досить нагальним та зумовлює практичну і наукову актуальність обраної теми.

Метою статті є аналіз проблем у сфері зайнятості та працевлаштування осіб з інвалідністю та визначення основних напрямів щодо їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема поширення інвалідності набуває міжнародного значення. Всесвітньою організацією охорони здоров'я визначено, що близько 10% населення світу мають інвалідність. Не винятком є й Україна, де інвалідність є також досить поширеним явищем (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка кількості осіб з інвалідністю та їх питома вага у загальній структурі населення України за 2013–2017 рр.

Рік	Чисельність населення України, тис. осіб	Чисельність осіб з інвалідністю, тис. осіб	Питома вага кількості осіб з інвалідністю у загальній структурі населення, %
2013	45553	2788,2	6,12
2014	45426,2	2831,7	6,23
2015	42928,9	2568,5	5,98
2016	42760,5	2614,1	6,11
2017	42584,5	2603,3	6,11

* За даними на початок року

Джерело: складено та розраховано автором за даними [1]

Матеріальне та соціально-побутове становище осіб з інвалідністю забезпечується переважно пенсійними виплатами та різними видами соціальних допомог. Динаміка індексу реальної пенсії за інвалідністю показана у табл. 2.

Таблиця 2
Динаміка індексу споживчих цін та індексу реальної пенсії за інвалідністю за 2012–2016 рр.

Рік	Індекс споживчих цін (у %), грудень до грудня попереднього року	Індекс номінальної пенсії за інвалідністю, у %	Індекс реальної пенсії за інвалідністю, у %
2012	99	117	118
2013	101	103	102
2014	125	102	82
2015	143	108	76
2016	112	110	98

* для розрахунку використовувалася середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам за інвалідністю, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду України

Джерело: складено та розраховано автором за даними [1; 2]

З табл. 2 видно, що середній розмір пенсії за інвалідністю незначний і зростає досить повільно, а значна кількість осіб з інвалідністю отримує соціальну допомогу в обсязі, що значно нижчий від середнього розміру пенсії за інвалідністю, що перешкоджає задоволенню всіх потреб на належному рівні.

Дисбаланс, що спостерігається у динаміці індексу номінальної пенсії за інвалідністю та її реального розміру (скоригованого на індекс інфляції), негативно впливає на соціально-економічне становище цієї категорії населення, більшість з якої одержує доходи лише за рахунок виплат із бюджетів усіх рівнів та державних позабюджетних фондів.

Сучасний розмір пенсії за інвалідністю не забезпечує належний рівень життя інвалідів. Люди з інвалідністю не мають повноцінного суспільного життя. У них виникають труднощі або їм взагалі відмовляють у реалізації прав на здобуття освіти, вільне пересування, зайнятості (навіть за умови відповідної кваліфікації), доступ до інформації, отримання медичних послуг належної якості, участь у політичному житті. Особи з інвалідністю недостатньо залучені до ринку праці. Більшість із них залишаються безробітними або полишили спроби пошуку роботи. Серед працюючих людей з інвалідністю значна частка має неповну зайнятості, отримує заробітну плату нижче мінімальної або працює на робочих місцях, що не відповідають їх спеціальності [3, с. 369], тому проблема працевлаштування осіб з інвалідністю для покращення їх матеріального добробуту є досить актуальною і повинна стати одним із першочергових завдань держави.

Трудова зайнятості відіграє особливу роль у процесі інтеграції осіб з інвалідністю до суспільного життя. Вона є тим фактором, що дає змогу людям з особливими потребами покращити свій матеріальний добробут та забезпечити повноцінну реабілітацію.

У сфері зайнятості та забез-

печення працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні проблеми зумовлені такими факторами [4, с. 104]:

- незбалансованістю між наявною серед інвалідів робочою силою і потребою в ній роботодавців;
- низькою мобільністю інвалідів;
- низьким рівнем професійної підготовки значної частини контингенту працездатних інвалідів, що знижує їх конкурентоспроможність на ринку праці;
- слабкою соціальною захищеністю інвалідів і відсутністю зацікавленості роботодавців у прийомі їх на роботу.

У певній частині осіб з інвалідністю спостерігається недостатній рівень мотивації до праці – і саме це є однією з головних перешкод до забезпечення їхньої трудової реабілітації та зайнятості. Причому більш коректно говорити не про низьку, а саме про недостатню високу мотивацію, адже цим людям порівняно з іншими необхідно подолати більше перешкод, прикласти більше зусиль для того, щоб працевлаштуватися і працювати. Отже, і мотивація до праці в них має бути вищою, ніж у інших.

Орієнтовний перелік взаємопов'язаних мотивів (смислів) трудової зайнятості, що можуть бути важливими для людини з інвалідністю, може включати: покращення матеріального стану; можливість спілкування з колегами по роботі, відчуття належності до трудового колективу; можливість самореалізації, отримання задоволення від праці; відчуття своєї корисності іншим людям; зміну соціального статусу людини з інвалідністю – отримання підстав для соціального визнання, самоповаги; можливість кар'єрного зростання. можливість встановлення близьких відносин, створення сім'ї, можливість урізноманітнити життя, зробити його змістовним, наповненим тощо [5, с. 48–49].

Нині досить важливим завданням соціально-економічної політики держави повинно стати залучення якомога більшої кількості осіб з інвалідністю до активного життя. Проаналізуємо структуру чисельності осіб з інвалідністю за групами інвалідності (рис. 1).

З рис. 1 бачимо, що найбільша частка припадає на осіб із III групою інвалідності, найменша – на першу групу, проте більшість осіб з інвалідністю, які здатні працювати, не охоплені трудовою діяльністю. На зазначений показник впливає передусім міра дотримання роботодавцями чинного законодавства з питань працевлаштування осіб з інвалідністю.

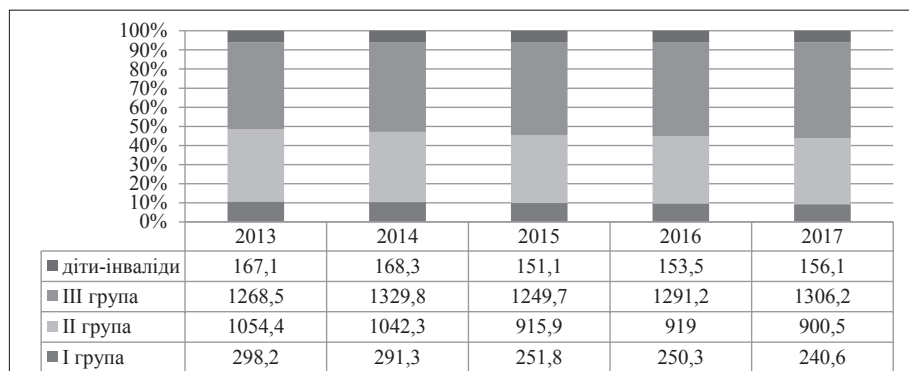


Рис. 1. Динаміка кількості осіб з інвалідністю за групами інвалідності за 2013–2017 рр., тис. осіб

* За даними на початок року.

Джерело: складено автором за даними [6-8]

Проблеми у сфері зайнятості вирішуються на основі Кодексу законів про працю, де закріплено особливі умови, режими та тривалість праці осіб з інвалідністю.

Безпосередньо для забезпечення раціональної зайнятості інвалідів в Україні застосовуються такі варіанти їх влаштування на роботу, як:

- працевлаштування на відкритому ринку праці, де робочі місця пропонуються як для осіб, які не мають інвалідності, так і для осіб з інвалідністю;

- працевлаштування на спеціалізованих підприємствах, заснованих громадськими організаціями інвалідів. Головна мета цих підприємств полягає в наданні можливостей інвалідам займатися корисною діяльністю і в тому, щоб готувати їх, наскільки це можливо, до роботи на відкритому ринку праці;

- працевлаштування на соціально-економічних підприємствах із транзитними та постійними робочими місцями, які створені на базі міжрегіональних центрів професійної реабілітації інвалідів.

Для залучення до зайнятості інвалідів на відкритому ринку праці на законодавчому рівні розроблено механізм, який передбачає:

- встановлення для підприємств (установ, організацій) усіх форм власності, фізичних осіб, які використовують найману працю, нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів;

- надання фінансової допомоги роботодавцям на створення робочих місць для працевлаштування інвалідів [9, с. 118].

Законом України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» для підприємств, установ, організацій, у тому числі підприємств, організацій громадських організацій інвалідів, фізичних осіб, які використовують найману працю, встановлюється норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів у розмірі чотирьох відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб – у кількості одного робочого місця [10].

При цьому, хоча відсоток підприємств, які виконують норматив, збільшується, все одно майже кожне друге підприємство, зареєстроване у Фонді соціального захисту інвалідів, не виконує встановлений законодавством норматив робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю. Така ситуація пояснюється негативним ставленням роботодавців до механізму квотування робочих місць для інвалідів, що зумовлено такими причинами.

По-перше, система квотування не враховує специфічні особливості та можливості самих підприємств. Зокрема, цей механізм не враховує той факт, що не всі робочі місця можуть бути придатними для

працевлаштування інвалідів. Деколи умови праці на підприємствах окремих галузей взагалі неприйнятні для працевлаштування інвалідів, наприклад, пов'язані з особливим фізичним навантаженням, підвищеною мобільністю, небезпекою.

У таких роботодавців не залишається іншого вибору, як сплачувати штраф або утримуватися від розкриття фактичної середньооблікової чисельності працюючих чи розміру середньорічної зарплати.

По-друге, обтяжливим для роботодавців може виявитися пошук осіб з інвалідністю з необхідною кваліфікацією для працевлаштування в межах нормативу.

По-третє, роботодавці побоюються, що низька продуктивність праці осіб з інвалідністю внаслідок обмежених фізичних можливостей перешкоджатиме роботі підприємства.

По-четверте, працевлаштування осіб з інвалідністю передбачає додаткові матеріальні витрати на створення відповідних умов на робочому місці [11, с. 25].

Порівняльний аналіз систем нормування робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю в Україні та зарубіжних країнах показана у табл. 3.

Система квотування у багатьох зарубіжних країнах застосовується до підприємств із більшою чисельністю працюючих та передбачає більш гнучкий підхід до визначення розмірів квоти, ніж в Україні, а саме [11, с. 28]:

- перевагу мають малі підприємства (наприклад, у Німеччині малі підприємства можуть бути зовсім звільнені від квотування, якщо кількість робочих місць за нормативом у районі перевищує чисельність працездатних осіб з інвалідністю);

- для державних підприємств деяких країн встановлюється вищий норматив, ніж для приватних (Люксембург, Німеччина, Японія);

- у Польщі та Іспанії державний сектор зобов'язаний працевлаштувати осіб з інвалідністю на рівні 2% загальної чисельності персоналу;

- у Нідерландах роботодавцям надається право самим визначати відсоток робочих місць для осіб з інвалідністю на своєму підприємстві в межах 2–5%.

Отже, у європейських країнах провідну роль у залученні осіб з інвалідністю до сфери зайнятості відіграє держава (шляхом надання податкових пільг роботодавцям, пільг під час сплати соціальних внесків та надання дотацій), що могло б стати досить хорошою практикою і для України.

Щорічні економічні збитки через захворюваність, пов'язані з виплатою компенсацій, втратою робочого часу, перервами у виробничій сфері, видатками на медичне обслуговування та іншими витратами,

Таблиця 3

Порівняльний аналіз систем квотування робочих місць для осіб з інвалідністю

Принцип диференціації	Зарубіжні країни	Україна
Залежно від чисельності працівників	Німеччина, Франція, Угорщина – на підприємствах із понад 20 працівниками; Австрія, Польща – із 25 працівниками; Іспанія – 50 і більше; Пакистан – 100 і більше.	Квотування робочих місць на підприємствах, де працює більше 8 осіб
Залежно від ситуації на ринку праці	Німеччина – від 5,0% до 10,0%. Малі підприємства можуть бути зовсім звільнені від квотування, якщо кількість робочих місць у районі перевищує чисельність працездатних інвалідів.	Відсотковий розмір квоти є величиною незмінною
Залежно від форми власності підприємства	Люксембург – від 2,0% до 5,0%, Німеччина – від 5,0% до 10,0%, Японія – від 1,6% до 2,0%. Для державних підприємств встановлюється вищий норматив, ніж для приватних.	Відсотковий розмір квоти робочих місць є величиною однаковою для підприємств усіх форм власності

Джерело: [12, с. 84]

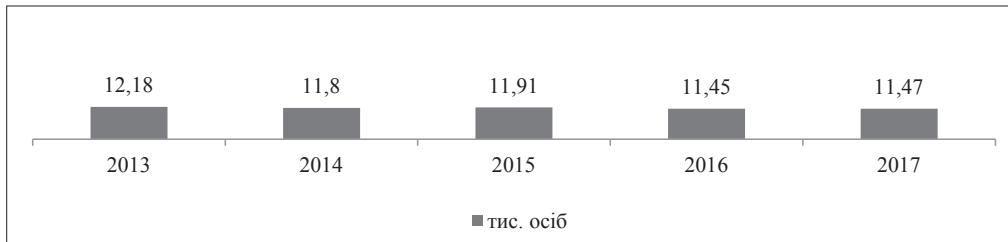


Рис. 2. Кількість працевлаштованих осіб з інвалідністю, що не досягли пенсійного віку (з числа зареєстрованих безробітних), за рік

Джерело: складено автором за даними [6-8; 14]

за різними оцінками, становлять близько 4–5% ВВП країни. Зазначені вище колосальні обсяги соціально-економічних втрат від інвалідизації приводять до зменшення соціального захисту інвалідів та створюють інші соціально-економічні проблеми [13, с. 128–129]. Тому, одним із першочергових завдань держави має бути проведення заходів у напрямі інтеграції осіб з інвалідністю в суспільство та трудову зайнятість. Динаміка кількості працевлаштованих осіб з інвалідністю, що не досягли пенсійного віку, показана на рис. 2.

Проаналізувавши рис. 2, бачимо, що кількість працевлаштованих осіб з інвалідністю досить незначна, і, зокрема, у 2016 році чисельність дещо зменшилася порівняно із 2015 роком, у 2017 році спостерігається незначне зростання. Найбільший показник працевлаштування спостерігається у Дніпропетровській, Вінницькій та Львівській областях.

Невтішним залишається той факт, що для більшості підприємств в Україні працевлаштування осіб з інвалідністю є формальним – щоб уникнути відповідальності, передбаченої законодавством за невиконання норми щодо кількості працівників з інвалідністю.

Прикладом успішного працевлаштування осіб з інвалідністю може слугувати «Укрзалізниця», яка постійно сприяє створенню належних умов для працевлаштування осіб з інвалідністю. Підприємством забезпечуються соціально-економічні гарантії осіб з інвалідністю, передбачені чинним законодавством, до державної служби зайнятості надається інформація, необхідна для організації працевлаштування осіб з інвалідністю, також вживається низка заходів щодо доступності користування залізничним транспортом. У січні-вересні 2017 року регіональна філія «Придніпровська залізниця» працевлаштувала у своїх структурних підрозділах 17 осіб з інвалідністю. Працівники з обмеженими фізичними можливостями отримали роботу у вагонному, локо-

мотивному, колійному господарствах та в господарстві приміських пасажирських перевезень. Їм було запропоновано посади техника, підсобного робітника, комірника, оператора комп'ютерного набору, оператора з обслуговування та ремонту вагонів, сторожа та ін. Зараз на Придніпровській залізниці працюють 774 людини з інвалідністю [15]. Загалом варто зазначити, що на залізницях України працевлаштовано понад дев'ять тисяч осіб з інвалідністю (хоча ця кількість не є досить значною порівняно із загальною чисельністю людей з інвалідністю в Україні).

Державною службою зайнятості забезпечується низка заходів щодо підвищення рівня працевлаштування осіб з інвалідністю. У всіх центрах зайнятості забезпечено вільний доступ до інформації та послуг, що надаються державною службою зайнятості. Створено спеціальні інформаційні куточки для осіб з інвалідністю, які містять нормативні документи та адресну інформацію з питань соціального захисту та реабілітації, можливостей працевлаштування та навчання; обладнані спеціальні місця для самостійної роботи, у тому числі з вільним доступом до Інтернет-порталів для пошуку роботи.

У 2017 році послуги державної служби зайнятості отримували 42 тис. безробітних осіб з інвалідністю. Кількість осіб з інвалідністю, які були працевлаштовані за сприянням державної служби зайнятості, зростає на 2% та становила 13 тис. осіб, зокрема, 11,5 тис. мали статус безробітного. Профорієнтаційні послуги отримали 40,9 тис. безробітних осіб з інвалідністю. З метою підвищення конкурентоспроможності на ринку праці осіб з інвалідністю професійне навчання за направленням центрів зайнятості у 2017 році проходили 4,0 тис. таких безробітних, що на 2% більше, ніж у 2016 році. Кількість осіб з інвалідністю, залучених до громадських та інших робіт тимчасового характеру, становила 5,4 тис. осіб (табл. 4) [16].

Таблиця 4

Надання державною службою зайнятості послуг особам з інвалідністю за 2016–2017 рр.

	2016	2017	у % 2017 р. до 2016 р.
Всього отримували послуги державної служби зайнятості (особи, які мали статус безробітного, та інші категорії громадян, які перебували на обліку без надання статусу безробітного)			
Працевлаштовано (включаючи безробітних та інших шукачів роботи)	12831	13044	101,7
Брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру	5456	5405	99,1
Зареєстровані безробітні			
Працевлаштовано	1450	11466	100,1
Охоплено профорієнтаційними послугами	42903	40854	95,2
Проходили професійне навчання	3941	4016	101,9
Брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру	5446	5390	99,0

Джерело: [17]

На загальнодержавному рівні, відповідно до Закону України «Про зайнятість населення», людям з інвалідністю, які не досягли пенсійного віку, не працюють та зареєстровані як такі, що шукають роботу, надається статус безробітного з відповідним матеріальним забезпеченням і наданням соціальних послуг [13, с. 131–132]:

– виплата допомоги з безробіття, у тому числі одноразова її виплата для організації безробітним підприємницької діяльності;

– матеріальна допомога у період професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації безробітного;

– надання послуг щодо професійної підготовки або перепідготовки, підвищення кваліфікації та профорієнтації;

– пошук підходящої роботи та сприяння у працевлаштуванні, у тому числі шляхом надання роботодавцю дотації на створення додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних та фінансування організації оплачуваних громадських робіт для безробітних (інваліди можуть залучатися до оплачуваних громадських робіт тільки за їх згодою).

Таким чином, підвищенню рівня працевлаштування осіб з інвалідністю сприяє тісна співпраця зі структурними підрозділами служб зайнятості, гнучкі трудові відносини, що характеризуються скороченим робочим днем та дистанційною зайнятістю (як однією із альтернативних форм вирішення проблеми працевлаштування осіб з інвалідністю).

Висновки з проведеного дослідження. Останніми роками спостерігається низка проблем, з якими кожного дня стикаються особи з інвалідністю, не винятком є і рівень їх зайнятості. У зв'язку з цим необхідним є застосування принципово іншого підходу до їх працевлаштування. Для цього доцільно, на нашу думку: провести удосконалення системи квотування робочих місць шляхом визначення нормативу робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю, виходячи не лише із чисельності працюючих, а і залежно від виду економічної діяльності підприємства; активізувати діяльність у напрямі інформаційно-роз'яснювальної роботи серед осіб з інвалідністю та роботодавців; сприяти працевлаштуванню осіб з інвалідністю шляхом стимулювання суб'єктів підприємництва у напрямі зменшення податкового навантаження та надання дотацій у разі працевлаштування людей з інвалідністю; заохочувати осіб з інвалідністю до самозайнятості у сфері малого та середнього бізнесу шляхом надання матеріальної та інформаційно-консультаційної підтримки; підвищувати рівень інтеграції людей з інвалідністю до сфери праці шляхом комплексного моніторингу попиту на ринку праці та потреб працівників з інвалідністю (зокрема, через адаптацію робочих місць осіб з інвалідністю до виробничих умов та їх професійну підготовку та перепідготовку).

Однією із необхідних умов забезпечення високого рівня життя осіб з інвалідністю є їх працевлашту-

вання та професійна реабілітація – це і зумовлює необхідність подальших досліджень цих процесів та обґрунтування шляхів їх покращення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Зведена таблиця індексів інфляції. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000042.html.
3. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В.В. Онікієнко К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. 456 с.
4. Коляденко Н. В. Теоретико-методичні основи та інструментарій сприяння розвитку трудової активності і конкурентоспроможності інвалідів на ринку праці: монографія / Н. В. Коляденко. К.: ІПК ДСЗУ, 2014. 234 с.
5. Оверчук В.А. Особливості формування мотивації до праці в осіб з особливими потребами за сучасних умов соціально-економічного розвитку України / В.А. Оверчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 1. С. 46–49.
6. Соціальний захист населення України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2017. 123 с. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publzhahist_u.htm.
7. Соціальний захист населення України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2016. 124 с. URL: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_szn_zb.htm.
8. Соціальний захист населення України: статистичний збірник / Державна служба статистики України. К., 2015. 124 с. URL: http://csrv2.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_szn_zb.htm.
9. Про становище осіб з інвалідністю в Україні: національна доповідь / Міністерство соціальної політики України, Науково-дослідний інститут соціально-трудова відносин. Київ: [б. в.], 2013. 198 с.
10. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні: Закон України від 21 березня 1991 р. № 875. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/875-12>.
11. Терюханова І. Норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів - вітчизняна реальність та зарубіжна практика / І. Терюханова, Н. Стульпінас, О. Терещук // Україна: аспекти праці. 2012. № 3. С. 24–30.
12. Заярнюк О.В. Зарубіжний досвід сприяння зайнятості інвалідів / О. В. Заярнюк // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 20(2). С. 81–86.
13. Заюков І.В. Проблеми та перспективи зайнятості інвалідів в Україні / І.В. Заюков, О.Я. Стахов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2015. № 1. С. 127–132.
14. Офіційний сайт Державної служби зайнятості. URL: <http://www.dcz.gov.ua/>.
15. Придніпровська залізниця створює умови для працевлаштування інвалідів. URL: http://www.uz.gov.ua/press_center/latest_news/460453/.
16. Сприяння зайнятості громадян, для яких законодавством передбачені додаткові гарантії соціального захисту. URL: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350697>.
17. Надання державною службою зайнятості послуг особам з інвалідністю за 2016-2017 рр. URL: <http://www.dcz.gov.ua/statdatacatalog/document?id=350695>.

СЕКЦІЯ 10 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.6

Антонюк О.Р.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Національного університету
водного господарства та природокористування*

ОЦІНЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АУДИТОРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні та практичні питання оцінки конкурентоспроможності суб'єктів аудиторської діяльності. Вивчено проблематику виявлення факторів, що впливають на розвиток ринку аудиторських послуг, з урахуванням актуальності певних послуг та їх корисності для клієнтів аудиторських фірм. Проведено класифікацію факторів, що впливають на розвиток ринку аудиторських послуг в Україні, з урахуванням яких визначено етапи оцінювання та прогнозування конкурентоспроможності суб'єктів аудиторської діяльності.

Ключові слова: аудиторські послуги, конкурентоспроможність, аудит, аудиторська діяльність.

Антонюк О.Р. ОЦЕНИВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические и практические вопросы оценки конкурентоспособности субъектов аудиторской деятельности. Изучена проблематика выявления факторов, которые влияют на развитие рынка аудиторских услуг, с учётом актуальности определённых услуг и их пользы для клиентов аудиторских фирм. Проведена классификация факторов, которые влияют на развитие рынка аудиторских услуг в Украине, с учётом которых определены этапы оценивания и прогнозирования конкурентоспособности субъектов аудиторской деятельности.

Ключевые слова: аудиторские услуги, рынок аудиторских услуг, аудит, аудиторская деятельность.

Antoniuk O.R. EVALUATION AND FORECAST OF COMPETITIVENESS OF AUDITOR ACTIVITIES IN UKRAINE

The article deals with theoretical and practical questions of evaluating the competitiveness of auditors. The problem of determining the factors that influence the development of the market of audit services, taking into account the relevance of certain services and their benefits to clients of audit firms are raised. The classification of factors that influence the development of the market of audit services in Ukraine has been made, taking into account the stages of evaluation and forecasting of the competitiveness of the subjects of audit activity.

Key words: auditor services, audit services market, audit, audit activity.

Постановка проблеми. Надання аудиторських послуг високої якості є головним пріоритетом будь-якого суб'єкта аудиторської діяльності. Концентрація ринку аудиторських послуг привела до зменшення доходів аудиторських фірм та аудиторів малих та середніх практик. Вирішення проблеми частково лежить в площині загальновідомої концепції, що полягає в тому, що збільшення фінансових ресурсів може бути забезпечене не тільки ростом ціни за годину роботи (окреме замовлення), але й збільшенням масштабів діяльності. Тому першочерговими завданнями є популяризація та збільшення обсягу інших аудиторських послуг, відмінних від аудиту. Доведені практикою економічні закони говорять про те, що в умовах конкуренції більший обсяг послуг надасть той підприємець, який запропонує іншу ціну. Проте в аудиторській підприємницькій діяльності зниження ціни на аудит та інші послуги вплине на якість виконання завдання, а виконання роботи на високому професійному рівні без відповідної оплати (особливо із залученням спеціалістів окремих фахових напрямів) погіршуватиме фінансове становище. Дотримання стандартів аудиту передбачає певні витрати часу на планування, збирання доказів, контролювання виконаної роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності аудиторських фірм Укра-

їни є предметом уваги науковців, маючи переважно констатуючий характер, що ґрунтується на дослідженні статистичних показників розвитку ринку аудиторських послуг в Україні. Стан конкурентного середовища також оцінюється професійною організацією аудиторів України, а саме Аудиторською палатою України. Останніми роками фахівці з аудиту наголошують на концентрації ринку з боку компаній «Великої четвірки» та регіональних особливостях структури аудиторських послуг, хоча проблематика конкурентоспроможності була актуальною і раніше, що простежується за останні 10 років у працях Н.М. Проскуриної [1], О.Ю. Редько [2; 3], К.О. Назарової [4] та інших науковців. Щодо забезпечення конкурентоспроможності, то велику роль відіграє якість надання аудиторських послуг, як зазначають О.А. Петрик [5], В.В. Зотов [5], О.Е. Лубенченко [6] та інші вчені. Проблематика концентрації аудиторського ринку є актуальною для багатьох країн, свідченням чого є праці закордонних науковців [7–11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У контексті вищезазначеного актуальним є певне індивідуальне прогнозування конкурентоспроможності аудиторської фірми в межах свого регіонального сегменту (мікрорівень, мезорівень) та прогнозування міжнародної конкурентоспроможності аудиторських фірм України загалом

(макрорівень). Отже, поза увагою вітчизняних науковців залишаються питання наукового та практичного забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів аудиторської діяльності малих та середніх практик.

Мета статті полягає у визначенні факторів, які впливають на розвиток аудиторських послуг в Україні, та розробці етапів оцінювання конкурентоспроможності суб'єкта аудиторської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В аудиторських фірмах малих та середніх практик забезпечення ефективного внутрішнього контролю за якістю послуг ускладнюється недостатністю людських та фінансових ресурсів. Разом з багатоаспектними обмеженнями, а також обумовленими тенденціями, які містять певну загрозу для аудиторів в комерційному плані, з'являється низка додаткових можливостей для них. Зміни в нормативному регулюванні фінансово-господарської діяльності підприємств приводять до того, що починають розвиватись нові форми послуг, отже, в аудитора з'являється можливість для спеціалізації. Розглядаючи питання додатко-

вих послуг у науковому дослідженні, присвяченому аудиту ділового партнерства, А.О. Шавлюк зазначає, що мета аудиту ефективності ділового партнерства полягає в наданні замовнику такого комплексу аудиторських послуг: підтвердження достовірності показників фінансової звітності ділових партнерів у рамках погоджених процедур; поточне консультування в процесі взаємодії підприємства торгівлі з постачальниками; проведення експертиз інформації щодо не фінансових аспектів діяльності ділових партнерів та оцінки результатів ділового партнерства в рамках виконання завдань з надання впевненості [12, с. 16]. На прикладі цієї послуги можна говорити про виникнення суміжних послуг та оцінювання послуги щодо її корисності.

Дослідження сутності поняття «розвиток» такими вченими, як І. Анішіна, Ю. Апресян, Г. Мейохель, М. Долішня, І. Железнов, М. Короткова, І. Льохіна, А. Мармоза, Л. Мартинов, В.Мортіков, Є. Панченко, О. Ахматова О. Старіш, узагальнене в науковій праці О.П. Карпій [13, с. 89], свідчить про те, що характерними ознаками поняття «розвиток» є такі:



Рис. 1. Характерні ознаки реалізації стратегії суспільної корисності аудиторських послуг

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на розвиток аудиторських послуг

№	Класифікаційні ознаки	Фактори
1.	За змістовими ознаками послуги	– Специфіка послуг конкретної аудиторської фірми; – споживча спроможність клієнтів аудиторських фірм (аудиторів); – рівень громадської корисності послуг у загальному портфелі послуг, які пропонує суб'єкт аудиторської діяльності; – ціна аудиторської послуги; – якість надання аудиторської послуги; – системність в обслуговуванні клієнтів аудиторів.
2.	За джерелом виникнення	– Фактори внутрішнього середовища, які впливають на розвиток аудиторських послуг; – фактори зовнішнього середовища, що впливають на розвиток аудиторських послуг.
3.	За характером впливу на розвиток аудиторських послуг	– Фактори, які позитивно впливають на розвиток аудиторських послуг (відмінних від аудиту та завдань з надання впевненості); – фактори, які негативно впливають на розвиток аудиторських послуг (відмінних від аудиту та завдань з надання впевненості).
4.	За джерелом впливу на розвиток аудиторських послуг	– Фактори, що залежать від загальнодержавного регулювання розвитку аудиторської діяльності загалом та аудиторських послуг зокрема; – фактори, що залежать від регулювання ринку аудиторської діяльності з боку Аудиторської палати України; – фактори, які залежать від діяльності професійних організацій бухгалтерів та аудиторів в Україні як державного, так і регіонального рівнів; – фактори, пов'язані з концентрацією ринку аудиторських послуг та роллю компаній «Великої четвірки»; – фактори, які залежать від управління аудиторською фірмою.
5.	За значущістю впливу	– Фактори значного впливу на розвиток аудиторських послуг; – фактори незначного впливу на розвиток аудиторських послуг.

Джерело: розроблено автором

- забезпечення покращення підприємницької діяльності в законодавчій базі;
- прогресивний розвиток діяльності для забезпечення максимальної прибутковості;
- налагоджування контактів, динамічність, забезпечення зростання, аналіз сильних та слабких сторін діяльності та реалізація в майбутніх періодах;
- сприяння покращенню свого фінансового стану через такі заходи, як реклама;
- логістичні рішення та реалізація широкого спектру послуг;
- зменшення дії негативних факторів, сприяння посиленню позитивних факторів для покращення діяльності, співпраця з персоналом;
- надання можливості зрости чому-небудь;
- забезпечення розкриття потенційно глобального, морального та інтелектуального зростання;
- запобігання всім можливим негативним факторам для покращення свого бізнесу.

Сутнісною ознакою терміна «розвиток» є наявність його розвитку і змін його кількісних та якісних характеристик, що дає змогу стверджувати,

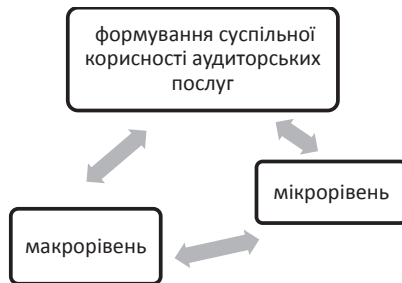


Рис. 2. Рівні прояву суспільної корисності аудиторських послуг

Джерело: розроблено автором

що розвиток аудиторських послуг є забезпеченням суб'єктами аудиторської діяльності розширення кількості на основі підвищення якості надання аудиторських послуг (рис. 1, 2).

На можливості підвищення конкурентоспроможності аудиторських фірм впливають багато факторів, що визначаються зовнішніми та внутрішніми умовами середовища їх функціонування (табл. 1).

Під зовнішнім середовищем ми розуміємо умови та фактори, які існують та виникають незалежно від діяльності аудиторської фірми, а також мають певний прояв у її діяльності (стан економіки України, стан нормативного регулювання аудиторської діяльності, діяльність великих аудиторських фірм «Великої четвірки» тощо). Внутрішнє середовище конкурентоспроможності аудиторської фірми пов'язане з продуктивною активністю управлінського персоналу суб'єкта аудиторської діяльності щодо збільшення якісного та кількісного складу аудиторських послуг, які спроможна надавати аудиторська фірма (аудитор) своїм наявним та потенційним клієнтам. Оцінку аудитором власної конкурентоспроможності пропонується здійснювати в розрізі визначених етапів (табл. 2).

Упродовж 2016 року Аудиторська палата України брала участь у дослідженні впливу Постанови Кабінету Міністрів України «Деякі питання проведення аудиту суб'єктів господарювання державного сектору економіки» від 4 червня 2015 року № 390 на конкуренцію серед аудиторських фірм, які можуть залучатися до проведення аудиту фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності деяких суб'єктів господарювання державного сектору економіки, що проводиться Антимонопольним комітетом України з метою вжиття заходів, спрямованих на припинення дій, які можуть мати негативний вплив на конкуренцію на ринку аудиторських послуг [14].

Таблиця 2

Етапи оцінювання та прогнозування конкурентоспроможності суб'єктів аудиторської діяльності України

Етап	Характеристика етапу	Предмет оцінювання	Завдання
Оцінка середовища діяльності аудиторської фірми (аудитора)	1) Характеристика (оцінка) стану внутрішньої конкурентоспроможності (місцевої, регіональної, загальнодержавної); 2) оцінка та діагностика факторів зовнішнього та внутрішнього впливу конкурентоспроможності мікро- та мезорівнів.	Інформаційний простір та клієнтська база аудиторської фірми/аудитора для оцінки діяльності.	Оцінка макроекономічної ситуації в Україні; збір та систематизація даних про стан аудиторської діяльності в Україні; збір та систематизація інформації про стан аудиторської діяльності в регіоні (місто, область, регіон); аналіз нормативно-правових документів, які регламентують аудиторську діяльність в Україні та напрями реалізації їх положень для підвищення конкурентоспроможності; аналіз бази даних наявних та потенційних клієнтів; оцінка вподобань клієнтів аудиторів.
Оцінка конкурентоспроможності	Аналіз та оцінка стану конкурентоспроможності та джерел, які її формують.	Оцінка ефективності та стійкості підприємства на ринку аудиторських послуг.	Аналіз фінансових показників діяльності аудиторської фірми; аналіз співвідношення макроекономічних тенденцій аудиторської діяльності та тенденцій і показників діяльності регіону й конкретної аудиторської фірми; оцінка стану ресурсів та інтелектуального капіталу фірми для забезпечення конкурентоспроможності; оцінка можливості та швидкості реагування аудиторської фірми (аудитора) на зміну зовнішнього середовища; аналіз доходів та витрат; оцінка бажаного результату, включаючи потреби клієнтів у послугах аудитора.
Прогнозування конкурентоспроможності	Формування системи прогнозування діяльності аудиторської фірми.	Механізми господарювання аудиторської фірми.	Факторне моделювання впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на конкурентоспроможність; прогнозування рівня фінансової стійкості аудиторської фірми (аудитора); економічне обґрунтування необхідності проведення оперативного та стратегічного управління діяльністю аудиторської фірми.

Джерело: розроблено автором



Рис. 3. Етапи планування та реалізації стратегії розвитку аудиторських послуг аудиторської фірми (аудитора) на основі корисності аудиторських послуг

Джерело: розроблено автором

Проведене дослідження показало, що дуже обмежене коло аудиторських фірм, які здійснюють свою діяльність в Україні, відповідають критеріям, визначеним Постановою № 390. Фактично критерії є дискримінаційними по відношенню до більшості аудиторських фірм, унеможливають їхню діяльність у відповідному сегменті ринку аудиту. За результатами дослідження, що проводилось за участю АПУ, Антимонопольний комітет схвалив рекомендації Міністерству економічного розвитку і торгівлі України щодо розробки, погодження та внесення на розгляд Кабінету Міністрів України змін до Постанови № 390 в частині перегляду критеріїв, за якими аудиторські фірми залучаються до проведення аудиту фінансової звітності або консолідованої фінансової звітності деяких суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Зазначені рекомендації спрямовані, зокрема, на забезпечення рівних можливостей для аудиторських фірм, що внесені до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів України (ведення якого, згідно зі статтею 12 Закону України «Про аудиторську діяльність» [14], віднесене до повноважень АПУ), щодо проведення аудиту фінансової звітності або консолідованої звітності суб'єктів господарювання державного сектору економіки з урахуванням їх власних досягнень, якості послуг,

показників діяльності, що повинні визначатися на підставі об'єктивних, прозорих та недискримінаційних критеріїв; недопущення негативного впливу на конкуренцію на ринку аудиторських послуг у разі встановлення суб'єктами господарювання державного сектору економіки додаткових критеріїв, не передбачених Постановою № 390.

В контексті оцінювання конкурентоспроможності на перший план виходить створення бази даних наявних клієнтів аудиторської фірми в розрізі аудиторських послуг, використання якої передбачає можливість здійснення зворотного зв'язку та здатність до подальших змін впливу на споживача (рис. 1).

Висновки. Як важливі фактори формування конкурентоспроможності аудиторських фірм ми можемо виділити конкурентні можливості впливу на клієнтів аудиторських фірм; ділову репутацію аудиторської фірми (аудитора); засоби комунікації.

Логічно, що кожна аудиторська фірма, що прогнозує свою діяльність, зобов'язана планувати свою поточну та стратегічну діяльність, вживати заходів із впровадження нових видів послуг на основі принципу актуалізованої компетентності, продукувати нововведення для підвищення конкурентоспроможності, реагувати за пріоритетними напрямками своєї діяльності, оптимізувати витрати, які не суперечать

принципам етики та методології виконання конкретної аудиторської послуги, як наслідок, створювати конкурентні переваги на ринку. З точки зору діяльності аудиторської фірми, яка полягає в дотриманні принципів етики аудиторів, виявляється і специфіка реалізації прогнозування конкурентоспроможності через реалізацію ним корпоративної культури та політики, що сприяє досягненню рівня ділової репутації для задоволення потреб клієнтів у якісних аудиторських послугах за умов дотримання й забезпечення стандартів аудиторських послуг та їх якості. На часі нова взаємодія з клієнтами на більш високому рівні, аудитори повинні уточнювати свої функції і робити так, щоб стандарти їх роботи відповідали потребам клієнтів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проскуріна Н.М., Платонова І.А. Концептуальні аспекти розвитку вітчизняного аудиту. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
2. Редько О.Ю. Аудиторські послуги в Україні: перші кроки до ринку. Бухгалтерський облік і аудит. 2008. № 11. С. 48–55.
3. Редько О.Ю. Ентропія ринку аудиту в Україні як наслідок ендрогенності. Ринок аудиторських послуг в Україні: стан і перспективи розвитку: збірник матеріалів доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Івано-Франківськ, 15–16 квітня 2010 року). С. 15–18.
4. Назарова К.О. Аудит: еволюція, потенціал, ефективність: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 464 с.
5. Петрик О.А., Зотов В.В. Аудиторська діяльність в Україні: законодавчо-нормативне регулювання, сучасний стан. Бухгалтерський облік і аудит. 2007. № 11. С. 59–66.
6. Лубенченко О.Е. Конкурентні переваги аудиторських фірм. Процедури з оцінки якості аудиторських послуг. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. 2008. № 2.
7. Waresul K., Tanweer H. The market for audit services in Bangladesh. Journal of Accounting in Emerging Economies. 2012. Vol. 2. No. 1. P. 50–66.
8. Beattie V., Goodacre A., Fearnley S. And then there were four: A study of UK audit market concentration – causes, consequences and the scope for market adjustment. Journal of Financial Regulation and Compliance. 2003. Vol. 11. No. 3. P. 250–265.
9. Bloom R., Schirm D. An Analysis of the GAO Study on Audit Market Concentration. CPA Journal. 2008. April. URL: <http://www.cpajournal.com/2008/408/perspectives/p6.htm>.
10. Boone J.P., Khurana I.K., Raman K.K. Audit Market Concentration and Auditor Tolerance for Earnings Management. Contemporary Accounting Research. 2012. Vol. 29. No. 4. P. 1171–1203.
11. Chartered Institute of Management Accountants – CIMA (2010), “Auditors: market concentration and their role”, CIMA consultation response. URL: <http://www.cimaglobal.com/Documents/Insight-docs/HoL%20Auditor%20report%20September%202010.pdf>.
12. Шавлюк А.О. Аудит ефективності ділового партнерства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)»; Київський національний торговельно-економічний університет. Київ, 2016. 29 с.
13. Карпій О.П. Розвиток послуг мережі автозаправних комплексів на засадах реалізації стратегії громадської користі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами»; Національний університет водного господарства та природокористування. Рівне, 2016. 23 с.
14. Звіт Аудиторської палати України до Кабінету Міністрів України за 2016 рік. URL: <http://www.apu.com.ua/kontrol-yakosti>.

УДК 338. 24

Гончаренко Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ПРИЙНЯТТІ ЕФЕКТИВНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті розглянуто роль та значення економічної інформації в прийнятті ефективних управлінських рішень. Висвітлено законодавчу базу, на підставі якої формується інформація. Розкрито роль бухгалтерського обліку у формуванні інформації. Вказано на принципи організації побудови системи економічної інформації, способи зіставлення, перевірки та точності її відображення. Визначено значення інформації під час проведення комплексного аналізу діяльності підприємств.

Ключові слова: економічна інформація, комплексний аналіз, бухгалтерський облік, первинні документи, зіставлення інформації, перевірка інформації.

Гончаренко Н.Г. РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИИ В ПРИНЯТИИ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

В статье рассмотрены роль и значение экономической информации в принятии эффективных управленческих решений. Освещена законодательная база, на основе которой формируется информация. Раскрыта роль бухгалтерского учета в формировании информации. Указано на принципы организации построения системы экономической информации, способы сопоставления, проверки и точности ее отображения. Определено значение информации при проведении комплексного анализа деятельности предприятия.

Ключевые слова: экономическая информация, комплексный анализ, бухгалтерский учет, первичные документы, сопоставление информации, проверка информации.

Goncharenko N.G. THE ROLE OF ECONOMIC INFORMATION IN THE ADOPTION OF EFFECTIVE GOVERNMENT DECISIONS

The role and significance of economic information in the adoption of effective managerial decisions is considered in the article. The legislative framework on the basis of which the information is formed is covered. The role of accounting in the formation of information is revealed. It is indicated on the principles of organizing the construction of a system of economic information, ways of comparing, checking and accuracy of its reflection. The significance of information during the complex analysis of enterprises activity is determined.

Key words: economic information, complex analysis, accounting, primary documents, comparison of information, first information.

Постановка проблеми. Питання ефективного розвитку будь-якого підприємства в умовах перебудови економічної системи, глобалізації національної економіки у світовий економічний простір є вкрай актуальними та важливими. В цьому сенсі значну увагу слід приділяти не стільки матеріальним чинникам, скільки наявним джерелам різної інформації, яка здатна розкрити стан, проблеми та визначитися з перспективами на майбутнє. Економічна ж інформація була і залишається рушійною силою розвитку суспільства, економіки країни та діяльності будь-якого підприємства. Її використовують для проведення аналізу діяльності підприємств, розроблення стратегії його подальшого розвитку, формування виробничої програми тощо. Відповідно, її роль і значення мають вирішальне значення для формування сталих економічних показників, обґрунтування дієвих та ефективних управлінських рішень, вирішення питань економічної безпеки підприємств.

На рівні підприємств формується інформація, яка відображається в статистичних даних, податкових службах та інформації про продукцію. Отже, вона є первинним ланцюжком побудови всієї системи економічної інформації, яка в подальшому буде відображена та висвітлена в загальній економічній інформації про стан та розвиток економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість економічної інформації, її надійність, достовірність та своєчасність завжди знаходяться в центрі уваги видатних вчених-економістів. У своїх роботах вони намагаються знайти різні підходи до її визначення, аналізують різні види інформації, а також її вплив на економічні явища та процеси суспільної діяльності. Питання, пов'язані з цим дослідження, останнім часом висвітлені в роботах Д.А. Горового, М.І. Скрипника, Г.М. Курило, Н.О. Гнипа та інших вчених.

Так, Д.А. Горовий визначає важливість інформації та відзначає, що «звичайний підхід до визначення економічної вартості підприємства має на меті оцінку трьох основних факторів виробництва, а саме праці, землі та капіталу. <...> Інформаційні ресурси не входять до складу накопиченого запасу коштів, але частково входять до капіталу, оскільки економічна ситуація визначається на основі даних; ці дані, власне, і є складовими інформаційної бази підприємства. Якщо до типового визначення поняття «капітал» внести складові поняття «інформація», то можна побудувати рух інформації за схемою «виробництво – товар – гроші», де інформація буде купуватися, виготовлятися або продаватися залежно від структури підприємства. Аналіз поняття «інформація» сьогодні вкрай важливий, оскільки цінність інформації як ресурсу стає все більшою. Слід зазначити, що інформаційні ресурси деяких підприємств (наприклад, ІТ-галузі) становлять більше 30% від загального обсягу ресурсної бази. Звісно, потрібно диференціювати інформацію, яка входить до складу інформаційних ресурсів, від так званого інформаційного шуму» [1, с. 43].

В роботах М.І. Скрипника йдеться саме про інформацію економічного спрямування та її вплив на процес управління. Він відзначає, що «економічна інформація є сукупністю даних, які характеризують економічну сторону господарської діяльності підприємства, а також забезпечують причинно-наслідковий зв'язок між системою, що управляє, та системою, що підлягає управлінню. На частку економічної інформації припадає більше половини загальної сукупності вихідних даних, які використовуються під час

розроблення, прийняття та контролювання за реалізацією управлінських рішень. До системи економічної інформації відносяться такі підсистеми, які тісно пов'язані з системою управління: планування, облік та аналіз» [2, с. 189].

Г.М. Курило вказує на особливості використання звітної інформації для розробки подальших дій підприємства. У зв'язку з цим він відзначає, що «на підставі дослідження історії розвитку сутності категорій «звітна інформація» і «суттєвість» нами доведено, що для підприємств суттєвою є не лише економічна інформація про основні показники діяльності, але й можливість подальшого її використання як в оперативному, так і стратегічному плані. Події останнього часу, які відбуваються в Україні, доводять, що саме правдива, неупереджена, прозора та докладна звітна інформація здатна забезпечити сталий розвиток та поточну життєдіяльність суб'єкта господарювання, його конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках» [3, с. 105].

Значну роль інформація відіграє і в такому сучасному напрямі, як логістика, де її своєчасне надходження від підприємств є запорукою швидкої реалізації та вчасного поставлення товарів до покупців (споживачів). А для цього необхідно будувати ефективну закриту систему масиву інформації, яка буде в повному обсязі задовольняти логістичну службу та будувати ланцюжок «виробник – споживач» [4, с. 55].

Важливість інформації виявляється і у фінансовій діяльності підприємств, на що вказує Н.О. Гнип. «Актуальність вдосконалення системи організації інформаційного забезпечення фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання не викликає сумніву. Адже від якості такого забезпечення залежать якість, результативність аналізу та управління фінансовим потенціалом. Система інформаційного забезпечення фінансового потенціалу виступає процесом безперервного, цілеспрямованого підбору певних інформаційних показників, які повинні враховуватись під час побудови організаційно-інформаційної моделі його аналізу, необхідної для підвищення ефективності управління фінансово-економічної діяльності підприємства загалом» [5, с. 46].

Значну роль економічна інформація відіграє в проведенні аналізу господарської діяльності підприємств. В цьому напрямі її роль та значення мають практичний характер, передбачають системний та комплексний підхід як до самого аналізу, так і до формування та використання інформаційної бази для його проведення [6, с. 685; 7, с. 128].

Мета статті полягає у визначенні ролі економічної інформації, її принципів та основ в розробці та прийнятті обґрунтованих та ефективних управлінських рішень розвитку підприємств, її впливу на формування економічної інформації вищих рівнів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль та значення економічної інформації нині мають виключно практичний характер, оскільки дають змогу використовувати її як базис під час визначення перспективних шляхів розвитку не лише окремих підприємств, але й усієї економічної системи країни. Економічна інформація, яка формується на рівні підприємств, є лише початковою стадією створення всіх її рівнів, тому від того, наскільки точно та достовірно відображені дані, залежить формування всього базису інформаційної системи про стан та розвиток економіки країни. Отже, розгляд процесу формування економічної інформації слід розпочинати

саме з найнижчого рівня економічної системи, тобто на рівні окремих підприємств.

До того ж необхідно передумовою подальшого розвитку підприємств та розробки програми його дій на перспективу є наявність інформації про його фактичний стан. В цьому разі головна роль належить якісному комплексному аналізу діяльності підприємства, який базується на використанні цілісної інформаційної системи, що розкриває мету та завдання аналізу, виявляє вплив факторів та невикористані внутрігосподарські резерви, досліджує статичну та динаміку явищ та процесів, виявляє загальну тенденцію розвитку. Отже, вибір тієї чи іншої інформації буде відповідати меті аналізу та формувати необхідний інформаційний масив.

Інформація, яка формується на рівні підприємств, є важливим та дієвим засобом у визначенні подальшого його розвитку, а її створення та використання в Україні регулюються на законодавчому рівні і мають виключно важливий характер для формування інформації більш вищого рівня, а саме регіонального, національного та світового.

Так, Законом України «Про інформацію» визначено, що «інформація – будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді». Цим же Законом визначені її суб'єкти, об'єкти та види. Зокрема, у статті 4 відзначено, що «суб'єктами інформаційних відносин є фізичні особи; юридичні особи; об'єднання громадян; суб'єкти владних повноважень. Об'єктом інформаційних відносин є інформація». Стаття 10 розкриває види інформації за її змістом так: «за змістом інформація поділяється на такі види: інформація про фізичну особу; інформація довідково-енциклопедичного характеру; інформація про стан довкілля (екологічна інформація); інформація про товар (роботу, послугу); науково-технічна інформація; податкова інформація; правова інформація; статистична інформація; соціологічна інформація; інші види інформації» [8].

Якщо звернутися до діяльності підприємств, то можна побачити, що, як правило, вони є першим рівнем формування статистичної, податкової інформації та інформації про товар. Відповідно, підприємства у своїй діяльності використовують досить значний обсяг всієї як вхідної, так і вихідної інформації про рух матеріальних цінностей, грошових коштів, трудових ресурсів, витрат виробництва тощо. Всі ці дані знаходять відображення в системі бухгалтерського обліку підприємства, базуються на основі первинного обліку, дані якого є джерелом відображення та складання бухгалтерського балансу, який і є основним інформаційним документом про стан, виробничу та фінансову діяльність підприємства.

Для проведення якісного аналізу та прийняття ефективних управлінських рішень бухгалтерський облік повинен забезпечити створення достовірної, а головне, своєчасної інформації. Якщо в ході досліджень будуть використані невірогідні дані, то, як би добре не були опрацьовані ці дані, матеріали аналітичного дослідження будуть низької якості, оскільки неоліки первинних даних не можна усунути їх подальшою роботою. Аналіз недостовірних даних не дає змогу зробити правильні висновки та вжити заходів щодо ліквідації наявних неоліків.

Отже, основою формування інформації на рівні підприємств є дані бухгалтерського обліку. Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» визначено, що «бухгалтерський облік – процес виявлення, вимірювання, реєстрації,

накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень». В загальних положеннях цього Закону визначено так:

- «облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності;

- первинний документ – документ, який містить відомості про господарську операцію;

- фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період» [9].

Отже, як бачимо, саме належна організація бухгалтерського обліку на підприємствах є головним джерелом побудови системи економічної інформації.

В сучасних умовах, коли ускладнюється господарський процес, відбувається глобалізація національної економіки в світовий економічний простір, виявляється цікавість суспільства до стану та розвитку економіки країни, з'являється необхідність створення такої інформаційної системи, яка б відповідала всім її вимогам, була б зрозумілою для суспільства та давала б поштовх до економічного зростання.

Для проведення аналізу необхідно залучити типову та достовірну інформацію, яка об'єктивно відображає фактичний стан речей. Перед тим як приступити до аналізу, необхідно перевірити вірогідність інформації. З цією метою застосовують два способи контролю та перевірки бухгалтерської інформації, а саме лічильний (арифметичний) і логічний.

Головним завданням створення інформаційної системи в сучасних умовах є забезпечення якісного управління виробничою та маркетинговою діяльністю підприємств, їх взаємодії з навколишнім середовищем (ринковими структурами, фінансово-кредитними установами, іншими підприємствами, органами місцевого самоврядування та державного управління).

Тобто слід відзначити, що до формування системи економічної інформації необхідно підходити зважено, скрупульозно та відповідально. Для якісного та ефективного управління велике значення має не лише процес збирання інформації, але й її обробка та оформлення.

Висновки. Отже, економічна інформація має важливий характер в системі дієвого управління підприємством, тому до її формування необхідно підходити виважено і виключно з наукової позиції. Вона повинна бути ретельно перевірена, зіставлена та подана в різні служби підприємства у відповідні визначені терміни, тобто вона повинна мати достовірний характер та бути сформована в часі.

Особливу увагу, на наш погляд, необхідно приділити саме створенню інформації первинної ланки, тобто інформації, яка фіксується в первинних облікових документах. У зв'язку з цим великого значення набувають саме точність відображення всіх даних, їх відповідність ситуації та адекватність. Оскільки головним призначенням інформації є визначення певних подій та процесів у часі, на підприємствах обов'язково необхідно чітко дотримуватися графіку документообігу та використовувати різні методи її перевірки та зіставлення. За умови виконання цих рекомендацій економічна інформація буде виваженою, лаконічною, достовірною, а проведений аналіз на базі такої інформації буде повністю відображати всі позитивні зрушення, вказувати на неоліки та визначати всі не використані, але дієві резерви,

які забезпечать керівництву можливість прийняти відповідні управлінські рішення щодо подальшого ефективного розвитку підприємства з мінімальними затратами фінансових, трудових та матеріальних ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горовий Д.А., Поясник П.Г. Аналіз та визначення поняття «економічна інформація». Економічний аналіз. 2014. Т. 16(2). С. 41–45. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_16\(2\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecan_2014_16(2)_8).
2. Скрипник М.І. Калькулювання в системі економічної інформації. Сталій розвиток економіки. 2011. № 1. С. 189–193. URL: <https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/3060/1/189.pdf>.
3. Курило Г.М. Фінансова звітність і суттєвість у контексті впливу наведеної інформації на прийняття рішень. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. 2015. № 2. С. 102–111. URL: <http://nasoa.edu.ua>.
4. Гончаренко Н.Г. Требования к созданию информационных потоков закрытой системы. Логистика: проблемы и решения. 2009. № 1(20). С. 52–56.
5. Гнип Н.О. Інформаційне забезпечення фінансового потенціалу суб'єктів господарювання. Агросвіт. 2010. № 4. С. 43–46. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2010/10.pdf.
6. Гончаренко Н.Г. Роль комплексного системного аналізу в управлінні підприємством. Економіка та суспільство. 2017. № 12. С. 683–686. URL: <http://economyandsociety.in.ua>.
7. Гончаренко Н.Г. Роль економічного аналізу в умовах глобалізації економіки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 126–130. URL: <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2520>.
8. Про інформацію: Закон України від 2 жовтня 1992 року № 48. База даних «Законодавство України»; ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 1999 року № 40. База даних «Законодавство України»; ВР України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

УДК 657.1

Крот Ю.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету*

Пастернак Я.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту
Черкаського державного технологічного університету*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто передумови управління витратами, основні принципи та завдання управління витратами на підприємстві. Розкрито сутність аспектів управління витратами: функціонального, організаційного, мотиваційного. Досліджено структуру системи управління витратами та взаємозв'язок її елементів.

Ключові слова: витрати, управління витратами, система управління витратами, принципи управління витратами, завдання управління витратами, аспекти управління витратами, суб'єкт управління, об'єкт управління.

Крот Ю.М., Пастернак Я.П. ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены предпосылки управления затратами, основные принципы и задачи управления затратами на предприятии. Раскрыта сущность аспектов управления затратами: функционального, организационного, мотивационного. Исследована структура системы управления затратами и взаимосвязь ее элементов.

Ключевые слова: расходы, управление затратами, система управления затратами, принципы управления затратами, задачи управления затратами, аспекты управления затратами, субъект управления, объект управления.

Krot Y.M., Pasternak Y.P. THE FORMATION OF AN EFFECTIVE CONSUMPTION MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISES

The prerequisites of consumption management, the basic principles and objectives of the consumption management at the enterprise were considered in this article. The essence of aspects of the consumption management such as functional, organizational, motivational was revealed. The structure of the consumption management system and the interconnection of its elements were investigated.

Key words: consumption, consumption management, consumption management system, consumption management principles, consumption management tasks, aspects of consumption management, subject of management, object of management.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки особливого значення в системі управління підприємством набуває питання управління витратами. Ефективна система управління витратами є одним із найбільш дієвих способів, покликаних підвищити ефективність діяльності підприємств. Витрати підприємства – одна з найважливіших категорій управлінського обліку та якісної оцінки діяльності підприємства. Вони визначають ефективність роботи підприємства, а зниження витрат на одиницю продукції за збереження якості кожного продукту забезпечує підвищення конкурентоспроможності підпри-

ємства в ринкових умовах, зростання ефективності діяльності підприємства, яка виражається рентабельністю виробництва [1, с. 13]. За таких умов стабільність і розвиток будь-якого суб'єкта господарювання залежить насамперед від створення ефективної системи управління витратами, а однією з найскладніших і найважливіших проблем для підприємства є потреба вибору найкращого варіанту управління витратами в системі його розвитку, що підтверджує актуальність обраного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Широке коло питань, пов'язаних із дослідженнями щодо

управління витратами, знайшло своє відображення у працях відомих вітчизняних і закордонних учених-економістів: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, М.Г. Грищака, І.Є. Давидовича, Г.Г. Кірейцева, М.В. Кужельного, В.Г. Лінник, Г.О. Партин, А.А. Пилипенка, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, М.Г. Чумаченка, В.Г. Швеця та ін. Не зменшуючи важливості здійснених досліджень і цінності одержаних науковцями результатів, необхідно звернути увагу на те, що багато теоретичних і практичних питань щодо управління витратами потребують подальшого розвитку і вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження структури системи управління витратами та її елементів, а також визначення основних напрямів формування ефективної системи управління витратами підприємства на сучасному етапі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із пріоритетних напрямів адаптації підприємств до нестабільного конкурентного середовища є формування ефективної системи управління витратами. Процес управління витратами, і, як наслідок, собівартістю продукції суб'єкта господарювання передбачає вирішення питань планування, обліку, аналізу та контролю структури витрат виробництва як окремих видів продукції, так і всієї її сукупності.

Управління витратами є найбільш важливим чинником підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності будь-якого підприємства й актуальним завданням теорії та практики [2, с. 155].

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць і носіїв та постійного контролю рівня витрат і стимулювання їх зниження [3, с. 64].

Управління витратами – це взаємопов'язаний комплекс робіт, що формують і впливають на процес

виникнення і поведінку витрат під час здійснення господарської діяльності підприємства і спрямовані на досягнення оптимального рівня витрат в усіх підсистемах підприємства за виконання в них будь-яких робіт [4, с. 18].

Основними передумовами управління витратами є такі напрями, як [5, с. 144]:

1. Оперативне отримання інформації про витрати, що дає змогу своєчасно здійснювати вплив на виробничий процес, оптимізуючи його.

2. Відповідність системи обліку цілям управління, що забезпечує надання інформації, необхідної для управління.

3. Критерієм точності під час обчислення собівартості продукції повинна бути не повнота включення витрат, а спосіб віднесення витрат на ту чи іншу продукцію.

4. Основну увагу слід приділити розподілу непрямих витрат, складанню обґрунтованих нормативних калькуляцій та організації контролю за їх дотриманням у процесі виробництва.

5. Виявлення відхилень до або під час здійснення виробничого процесу дає змогу менеджерам попереджати виробничі втрати, що має велике значення в мобілізації резервів виробництва та підвищенні його ефективності.

6. Чіткий взаємозв'язок між величиною витрат і особами, які за них відповідають та їх контролюють. Досягнення цього завдання можливе в умовах обліку витрат за центрами відповідальності.

Отже, управління витратами є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства. Раціональне управління витратами реалізується через утворення відповідної системи. Дослідження структури управління витратами як системи з усіма її елементами має розкривати значення цього поняття для життєдіяльності підприємства загалом. Система

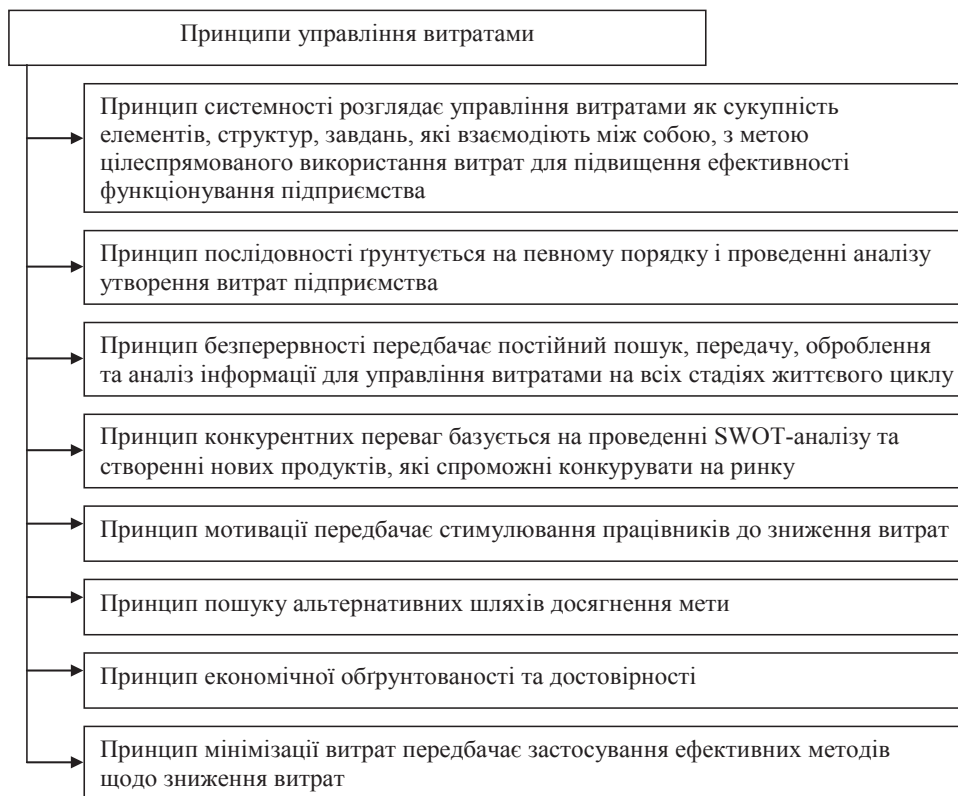


Рис. 1. Принципи управління витратами

управління витратами являє собою сукупність елементів: принципів, завдань, аспектів, управлінських відносин, які взаємопов'язані один з одним та утворюють певну цілісність.

Ефективна система управління витратами ґрунтується на дотриманні певних принципів. Принципи управління витратами – це сукупність правил, положень і норм, які спрямовані на оптимізацію витрат підприємства. Основні принципи управління витратами, розроблені практикою, відображені на рисунку 1 [2, с. 156].

Дотримання вищенаведених принципів управління витратами створює надійне підґрунтя економічної конкурентоспроможності підприємства. Надзвичайно тісно з принципами управління витратами пов'язані їх завдання. Управління витратами на підприємстві покликане вирішувати основні завдання, наведені на рисунку 2 [6, с. 24].

Система управління витратами має функціональний, організаційний та мотиваційний аспекти.

Функціональний аспект є первинним, він охоплює всі управлінські роботи, безпосередньо пов'язані

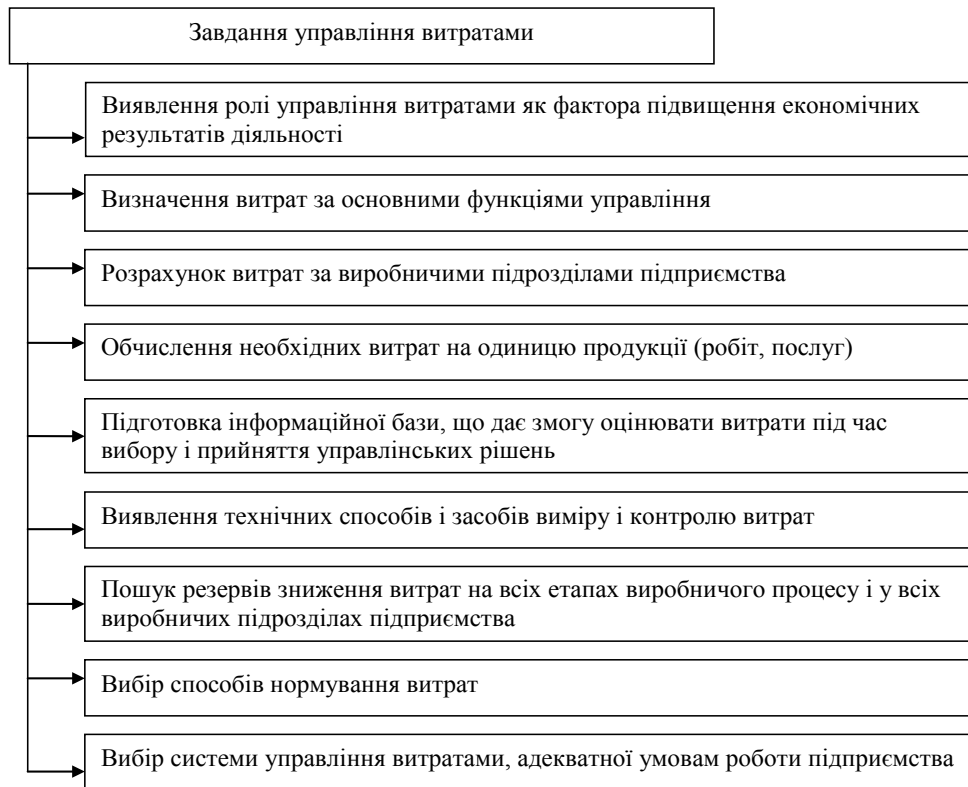


Рис. 2. Завдання управління витратами



Рис. 3. Система управління витратами підприємства

з формуванням витрат: планування, регулювання, облік та аналіз витрат [7, с. 39].

Організаційний аспект системи управління витратами пов'язаний зі встановленням місць формування витрат і центрів відповідальності за їх дотримання; розробленням системи лінійних і функціональних зв'язків між працівниками, які реалізують роботи функціонального аспекту.

Мотиваційний аспект системи управління витратами полягає у спонуканні працівників до дотримання встановленого плановими завданнями рівня витрат та безпосереднього пошуку шляхів їх зниження.

У структурі системи управління витратами, як і будь-якої системи управління, доцільно виділити дві підсистеми (рис. 3):

- керівну – ту, яка управляє – суб'єкт управління;
- керовану – ту, якою управляють – об'єкт управління.

Суб'єктами управління витратами є керівники та фахівці підприємства і його структурних підрозділів. Об'єктом управління в межах системи управління витратами є процеси, операції, явища, що розглядаються з позиції використання ресурсів та здійснення витрат.

Взаємозв'язки підсистем управління витратами полягають у взаємодії між усіма елементами системи та зовнішнім середовищем, що має прямий і непрямий вплив на підприємство [4, с. 31]. На систему управління витратами впливає значна кількість чинників зовнішнього середовища підприємства (економічні, науково-технічні, природні, політичні, соціально-культурні тощо). Система управління витратами підприємства також здійснює суттєвий вплив на зовнішнє середовище підприємства (переважно чинники прямої дії).

Як відображено на рис. 3, процес управління витратами доцільно розділити за окремими елементами: «вхід у систему» – «процес» – «вихід із системи» [4, с. 31]:

1. Вхід в систему передбачає залучення ресурсів (фінансових, матеріальних, інформаційних, трудових), необхідних для здійснення витрат підприємства. Суб'єкти управління повинні контролювати вчасне надходження ресурсів, а також їх відповідність встановленим нормам якості, цінам тощо. Для цього потрібно встановити чіткі значення або діапазон значень параметрів входу і чітко їх дотримуватися.

2. Процес – система управління витратами в межах організаційної структури підприємства, у якій реалізується планування, контроль, аналіз та регулювання витрат. Суб'єкти управління повинні мати конкретні завдання, які повинні відповідати меті, довгостроковим та короткостроковим цілям підприємства, його стратегії, тактиці та політиці. На основі вищезазначеного суб'єкти управління обирають і використовують методи, способи та засоби управління витратами в розрізі оперативного та стратегічного управління.

3. Вихід із системи – фінансовий і інший кінцевий результат діяльності підприємства. Для виходу необхідно встановити значення параметрів, які повинні відповідати цілям і стратегії підприємства.

Між елементами системи управління витратами існують різні прямі та зворотні зв'язки. Керуюча і керована підсистеми взаємодіють на основі інформаційних потоків, які проходять через канали

зв'язку. Метою керуючої підсистеми є розроблення і прийняття управлінських рішень, що передаються для виконання керованій підсистемі каналами прямого зв'язку. Керована підсистема повинна забезпечити виконання прийнятих рішень, а інформацію про відхилення від запланованих результатів на виході системи управління витратами каналами зворотного зв'язку передати керуючій підсистемі. За допомогою інформаційних потоків, що проходять через зворотні зв'язки, керуюча підсистема дає змогу впливати на ресурси, що акумулюються на вході в систему управління витратами. Таким чином здійснюється взаємозв'язок між входом у систему і виходом із системи управління витратами підприємства [4, с. 33].

Отже, в сучасних умовах система управління витратами є основним інформаційним фундаментом управління внутрішньою діяльністю підприємства, його стратегією і тактикою. Основне призначення такої системи полягає в підготовці інформації для прийняття оперативних і прогностичних управлінських рішень. Стан управління витратами, ступінь його довершеності залежить від удосконалення всього фінансово-господарського механізму і його окремих елементів як на мікро-, так і на макрорівнях.

Висновки з проведеного дослідження. Управління витратами є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства, що не зводиться лише до зниження витрат, а поширюється на всі елементи управління з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури і динаміки. Для ефективного використання виробничих ресурсів і оптимізації витрат доцільно створити комплексну систему управління витратами. В основу такої системи повинен бути покладений принцип забезпечення ефективної взаємодії всіх її складників з метою підвищення ефективності її функціонування залежно від потужності підприємства. Отже, ефективна система управління витратами дасть змогу підприємству оптимізувати свої витрати, фактори їх утворення і забезпечити реалізацію стратегії ефективного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чумаченко М. Економічна робота на підприємстві та П(С)БО 16 «Витрати» / М. Чумаченко, Белоусова І. // Бухгалтерський облік і аудит. 2007. № 3 С. 13-16.
2. Крапівницька С.М. Розвиток системи управління витратами підприємства / С.М. Крапівницька, М.В. Зарукевич // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. Том 18. Випуск 3/1 / Міністерство освіти і науки України. Одеський національний університет імені І.І. Мечникова. Одеса, Видавничий дім «Гельветика», 2013. С. 155–157.
3. Пилипенко А.А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія / А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О. В. Писарчук; за заг. ред. докт. екон. наук, доцента Пилипенка А. А. Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. 344 с.
4. Партин Г.О. Системно-орієнтоване управління витратами промислового підприємства: [Монографія] / Г.О. Партин, А.І. Ясінська. Л.: ЗУКЦ, ПП НВФ «Біапр», 2011. 200 с.
5. Бутинець Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф. Бутинець, Т. Давидюк, З. Канурна, Н. Малога, Л. Чижевська ; За ред. проф. Ф. Бутинця. 3-тє вид., доп. і перероб. Житомир : ПП «Рута», 2005. 480 с.
6. Давидович І.Є. Управління витратами: Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 320 с.
7. Управління витратами: [Навчальний посібник] / М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.; За заг. ред. М.Г. Грещака К.: КНЕУ, 2008. 264 с.

УДК 336.225

Пацула О.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та обліку
Львівського державного університету внутрішніх справ**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ЧИННОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ В УКРАЇНІ**

У статті проводиться дослідження ефективності чинної системи оподаткування прибутку в трьох аспектах: стимулюючому, фінскальному та адміністративному. Аналізуються ставки податку на прибуток у низці країн, вивчається динаміка частки податку на прибуток у структурі податкових надходжень держави, доходів Державного бюджету та ВВП країни. Розглядаються перспективи реформування податку на прибуток.

Ключові слова: податок на прибуток, податок на виведений капітал, податкова пільга, стимулюючий ефект, фінскальний ефект, адміністративне навантаження.

Пацула О.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В УКРАИНЕ

В статье проводится исследование эффективности действующей системы налогообложения прибыли в трех аспектах: стимулирующем, фискальном, административном. Анализируются ставки налога на прибыль в некоторых странах, изучается динамика доли налога на прибыль в структуре всех налогов, доходов Государственного бюджета, ВВП страны. Рассматриваются перспективы реформирования налога на прибыль.

Ключевые слова: налог на прибыль, налог на выведенный капитал, налоговая льгота, стимулирующий эффект, фискальный эффект, административная нагрузка.

Patsula O.I. EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF THE PERMANENT SYSTEM OF INCOME TAXATION IN UKRAINE

The article examines the effectiveness of the current system of incometaxation in three aspects: stimulating, fiscal and administrative. It analyzes the rates of income tax in a number of countries, examines the dynamics of the share of income tax in the structure of tax revenues of the state, revenues of the state budget and GDP of the country. Prospects for reforming the income tax are considered.

Key words: income tax, tax on withdrawn capital, tax privilege, stimulating effect, fiscal effect, administrative burden.

Постановка проблеми. Система оподаткування в Україні є недосконалою. Адже сьогодні акцент у податковій політиці робиться на фінскальній функції, а ролі стимулюючої та регулюючої функцій практично знівельовані. Ще у XIV столітті видатний економіст та філософ Адам Сміт зазначав, що податок жакхливий, якщо він заважає людині займатися справою, а для його збору використовується велика бюрократична машина. Хороший податок ніколи не змушує людину від нього ухилитися [1].

Основними недоліками діючої податкової системи можна вважати:

- нерівномірність розподілу податкового навантаження;
- пригнічення економічного зростання та інвестиційної активності
- можливість ухилення від сплати податків та відтік капіталу за кордон;
- велику кількість нормативно-правових актів з питань оподаткування, які часто є суперечливими;
- відсутність прозорих механізмів надання пільг окремим платникам податку.

Наведені вище недоліки найбільшою мірою стосуються податку на прибуток, адже саме щодо нього використовуються різноманітні схеми так званого податкового планування, оскільки сам прибуток є доволі умовною, ефемерною та легко маніпульованою базою для оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні існує чимало публікацій вітчизняних учених, які стосуються можливості чи актуальності заміни цього податку на податок на виведений капітал. Зокрема, це питання розглядалось в працях В. Андрушенка [1], В. Дубровського, В. Черкашина [2], Ю. Дзівінської, Б. Яреми [3] та ін. Водночас питання неефективності чинного податку на прибуток повною мірою не доведені, а його реформування на законодавчому рівні залишається відкритим.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження ефективності вітчизняної системи оподаткування прибутку, переваг та недоліків запровадження податку на виведений капітал.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова практика виділяє дві основні концепції оподаткування прибутку: європейську та англо-саксонську або англо-американську. Так, європейська використовується у Німеччині, Франції, Бельгії, Швеції, Швейцарії та деяких інших країнах. Зазначена концепція передбачає визначення податку на прибуток на основі даних фінансового обліку і показників фінансової звітності. Водночас особливості податкового законодавства окремих країн можуть передбачати коригування фінансового результату до оподаткування на амортизацію, збитки, дивіденди, процентні доходи тощо.

Англо-американська модель регламентує ведення як податкового, так і фінансового обліку. Податок на прибуток розраховується за даними податкового обліку, проте необхідним є визначення постійних та тимчасових податкових різниць між показниками фінансових результатів до оподаткування, визначених за обома видами обліків. Така концепція застосовується у США, Великій Британії, Канаді та Австралії.

Поряд із наведеними концепціями оподаткування прибутку популярності набуває так звана «естонська модель», яка з 2000 року застосовується винятково в Естонії, а з початку 2017 року почала застосовуватися і в Грузії. Ця модель кардинально відрізняється від двох попередніх, оскільки сам податок на прибуток замінений податком на виведений капітал, а об'єктом оподаткування виступає розподілений прибуток замість нерозподіленого.

Вітчизняна система оподаткування прибутку не вирізняється стабільністю та зазнає постійних змін. Так, до 2015 року в Україні податок на прибуток

розраховувався за підходами, притаманними англо-американській моделі, а з 2015 року – європейській. У 2017 році було розроблено проект закону «Про введення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал», яким пропонується максимально наблизити процедуру оподаткування прибутку до «естонської моделі».

Перш ніж розглянути переваги такого реформування податкової системи для України, оцінимо чинну систему оподаткування прибутку на предмет ефективності в трьох аспектах: стимулюючому, фіскальному та адміністративному.

Стимулюючий ефект оподаткування прибутку підприємства характеризується мірою ефективності перерозподілу фінансових ресурсів та їх використання з найменшими для підприємства втратами. При цьому інвестування породжує новий кругообіг фінансових інструментів, що призводить до капіталізації грошей та нового оподаткування [1]. Оцінку стимулюючого ефекту податку на прибуток в Україні проведемо в двох напрямках: з погляду чинних податкових пільг та з погляду конкурентоспроможності рівня ставки податку на прибуток.

Зазначимо, що згідно зі ст. 30 ПКУ податкова пільга – це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності визначених підстав [4].

Сфера застосування податкових пільг з податку на прибуток в Україні сьогодні не є широкою. Так, звільненими від оподаткування є: 1) доходи (прибутки) неприбуткових підприємств, установ та організацій, які використовуються винятково для фінансування витрат на утримання, реалізації мети (цілей, завдань) та напрямів діяльності, визначених установчими документами; 2) прибуток підприємств та організацій, які засновані громадськими організаціями інвалідів і є їх повною власністю, отриманий від продажу (постачання) товарів, виконання робіт і надання послуг, крім підакцизних товарів, послуг із поставки підакцизних товарів, отриманих у межах договорів комісії (консигнації), поруки, доручення, довірчого управління, інших цивільно-правових договорів, що уповноважують такого платника податку здійснювати постачання товарів від імені та за дорученням іншої особи без передачі права власності на такі товари, де протягом попереднього звітного (податкового) періоду кількість інвалідів, які мають там основне місце роботи, становить не менш як 50% середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів становить протягом звітного періоду не менш як 25% суми загальних витрат на оплату праці; 3) прибутки суб'єктів літакобудування, які здійснюють розроблення та/або виготовлення з кінцевим складанням літальних апаратів та двигунів до них.

Окрім цього, під час сплати податку на прибуток можуть надаватися так звані податкові канікули. Так, з 01.01.2017 р. для платників податку на прибуток запроваджено можливість застосування нульової ставки податку на період до 31.12.2021 р. за умови їх відповідності певним критеріям, зокрема: 1) річний дохід за останній річний звітний період не повинен перевищувати 3 млн. грн., і розмір нарахованої

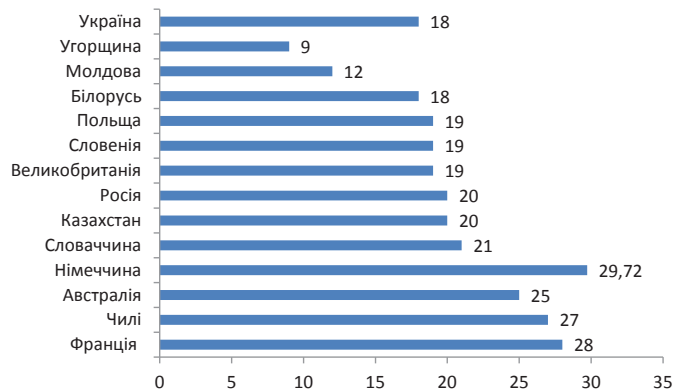


Рис. 1. Ставки податку на прибуток в окремих зарубіжних країнах станом на 01.01.2018 року [5]

за кожен місяць звітного періоду заробітної плати (доходу) кожного з працівників, що перебувають із платником у трудових відносинах, повинен бути не меншим двох мінімальних зарплат. Слід зазначити, що така пільга є доволі умовною, оскільки, звільняючись від сплати податку на прибуток, підприємство змушене сплачувати досить високий єдиний соціальний внесок при не надто високому річному доході.

Щодо ставки оподаткування, яка діє сьогодні в Україні, то оцінку її розміру проведемо порівняно з аналогічною ставкою, яка діє в інших країнах (рис. 1).

Таким чином, можемо стверджувати, що стимулюючий ефект податку на прибуток є доволі помірним та характеризується практичною відсутністю інвестиційного стимулювання, неповним використанням потенціалу амортизаційної податкової політики, проте прийнятним розміром податкової ставки порівняно з низкою зарубіжних країн.

Фіскальний ефект податку на прибуток можна оцінити, проаналізувавши частку цього податку у структурі всіх податкових надходжень, доходів Державного бюджету та ВВП країни (табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка частки податку на прибуток у структурі податкових надходжень, доходів Державного бюджету та ВВП в Україні за 2010–2017 роки (у %)

Роки	Частка податку на прибуток у структурі:		
	податкових надходжень до бюджету	доходів Державного бюджету	ВВП
2010	23,95	16,61	3,70
2011	20,92	17,40	4,16
2012	20,15	15,99	3,93
2013	20,67	16,01	3,73
2014	10,94	8,81	2,57
2015	8,49	6,50	1,76
2016	10,79	8,82	2,28
III квартал 2017	10,64	8,86	2,34

Джерело: складено за даними [7; 8]

Дані табл. 1 свідчать, що фіскальне значення податку на прибуток в Україні досить знизилось порівняно з 2010 роком. При цьому так званим «переломним моментом» став 2014 рік. Звідси

можемо назвати низку причин, які привели до того, що досліджуваний нами податок практично перестав бути бюджетоутворюючим. Так, період рецесії економіки та різке зростання валютного курсу цього часу, спричинене в основному політичними чинниками, спровокувало збитковість багатьох компаній і привело до накопичення збитків, які переносяться на майбутні періоди і знижують поточні податкові зобов'язання з податку на прибуток. Крім того, зміни у визначенні бази оподаткування дають змогу використовувати сьогодні низку законних облікових механізмів для зменшення фінансового результату до оподаткування. Підриває базу оподаткування також і можливість великих компаній переміщувати прибуток в країни з пільговим режимом оподаткування.

Дослідження частки податку на прибуток країн-ОЕСР (табл. 2), хоч і засвідчує рівномірність надходжень із нього протягом останніх років та навіть десятиліть, все ж продовжує підтверджувати тезу про його низьку фіскальну ефективність навіть порівняно з Україною.

Таблиця 2
Частка податку на прибуток у структурі всіх податкових надходжень та ВВП у країнах-ОЕСР за 2010–2016 роки

(у %)

Країна	Частка податку на прибуток в середньому у структурі:	
	податкових надходжень	ВВП
Австрія	4,99	2,10
Бельгія	6,90	3,01
Данія	5,53	2,84
Фінляндія	5,26	2,28
Франція	5,36	2,35
Німеччина	4,74	1,73
Греція	5,23	1,80
Італія	5,24	2,26
Нідерланди	6,71	2,49
Швеція	6,57	2,84
Швейцарія	10,47	2,84
Туреччина	6,73	1,69
Великобританія	7,87	2,59
Словенія	4,07	1,49
Чехія	10,24	0,24

Джерело: складено за даними [9]

Щодо оцінки адміністративного навантаження податку на прибуток, то в Україні сьогодні воно дійсно є доволі значним. Адже Україна має високий рівень тіньової економіки (за даними 2016 року 35% від ВВП [8]), що приводить до необхідності великої кількості податкових перевірок, у процесі яких відбувається зосередження на донарахуванні податкових зобов'язань через викривлення правових норм, оцінювання дотримання форм, а не визначення суті. Очевидним є і те, що проблема адміністративного навантаження податку на прибуток спричинена в основному інституційним чинником, а не внутрішньою суттю самого податку.

Заміна податку на прибуток податком на виведений капітал, яка пропонується у Законопроекті «Про введення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал», дасть змогу певним чином знизити адміністративне навантаження. Так, цим Законопроектом визначено, що

базою оподаткування виступатиме не скоригований фінансовий результат, а розподілений прибуток, тобто операції з виведення капіталу (дивіденди, виплати державними та комунальними підприємствами) та прирівняними платежами (відсотки нерезидентам – пов'язаним особам, фінансова допомога, виплата неприбутковим організаціям, інвестиції за кордон). При цьому оподатковуються винятково операції, які здійснюються з неплатниками податку на виведений капітал. Пропонується застосування двох видів ставок – 15% та 20%. Так, виплати дивідендів у грошовій та негрошовій формі власникам компаній оподатковуються за ставкою 15%, а відсотки, фінансову допомогу, виплачені пов'язаним особам понад межу та суми перевищення за операціями з трансфертного ціноутворення та роялті, – за ставкою 20%, оскільки саме такі операції вважаються одним із компонентів ухилення від сплати податку [10].

Фіскальний ефект від запровадження податку на виведений капітал, найвірогідніше, може бути відчутний лише в довгостроковій перспективі, адже зміна бази оподаткування із загального прибутку на розподілений прибуток є формою податкового відтермінування: прибутки оподатковуватимуться пізніше, під час їх розподілення. Це, в свою чергу, негативно вплине на доходи бюджету в короткостроковому періоді. Водночас усунення можливості застосування податкових схем під час оподаткування прибутку та виведення капіталу за кордон, спрощений контроль за дотриманням законодавства та відсутність перенесення збитків підприємств на майбутні періоди дасть змогу в подальшому збільшити надходження до бюджету і посилити фіскальний ефект.

Адміністративне навантаження на компанії та податкові органи може бути нижчим під час запровадження податку на виведений капітал через меншу кількість операцій, які виступатимуть предметом оподаткування.

Висновки з проведеного дослідження. Чинна система оподаткування прибутку потребує реформування. Основною проблемою при цьому є адміністративне навантаження цього податку, яке проявляється в недосконалому податкових перевірок, можливості перенесення збитків минулих періодів на майбутні та різного роду застосування податкових схем, які пов'язані з наданням кредитів, фінансової допомоги пов'язаним особам та ін. Значною мірою усунути ці недоліки може запровадження податку на виведений капітал, яке дасть змогу спростити розрахунок об'єкта оподаткування, проведення податкового контролю та зменшити адміністративний тягар як для самих компаній, так і для податкових органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Андрущенко В.Л. Ризики-сигнали тригоди в оподаткуванні [Електронний ресурс] / В.Л. Андрущенко, Т.В. Тучак // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). 2010. № 2(49). С. 74–83.
- Дубровський В. Реформа оподаткування доходів підприємств (корпоративного податку) як ключова частина ліберальної податкової реформи в Україні / В. Дубровський, В. Черкашин. URL: <http://www.emselt.ee/konverentsid/EMS2006/2>.
- Дзівінська Ю.О. Сучасний стан та перспективи оподаткування прибутку підприємств в Україні / Ю.О. Дзівінська, Б.П. Ярема // Молодий вчений № №(43). березень, 2017 р. С. 645–649.
- Податковий кодекс України.
- Чічкань О.І. Особливості податкового стимулювання підприємницької активності в Україні / О.І. Чічкань // Економіка та держава. № 10. 2013. С. 44–48.

6. KPMG. Corporatetaxratestable. URL: <http://home.kpmg.com/xx/en/home/services/tax/tax-tools-and-resources/tax-rates-online/corporate-tax-rates-table.html>.
7. Державна казначейська служба України. К.: Офіційний портал ДКСУ. URL: <http://treasury.gov.ua/>.
8. Державна служба статистики України. К.: Офіційний веб-сайт ДССУ: <http://ukrstat.gov.ua/>.
9. RevenueStatistics – OECD countries: Comparativetables. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REV#>.
10. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податку на виведений капітал». URL: http://kmp.ua/wp-content/uploads/2016/06/ECT-draft-law_10_2016.pdf.
11. Девід Заха. Податок на прибуток підприємств чи податок на виведений капітал: аналіз та рекомендації [Серія аналітичних досліджень [PS/01/2017] / Д. Заха, Т. Оттен, О. Бетлій та ін. Берлін/Київ. Березень, 2017. 21 с.

УДК 657.422.8:339.187

Сафарова А.Т.
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Корольчук І.Р.
*студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

АНАЛІЗ ОБСЯГІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті розглянуто напрями аналізу реалізації готової продукції. Наведено джерела інформації для аналізу готової продукції. Проаналізовано обсяги реалізації готової продукції та досліджено цінову політику на прикладі підприємства побутової хімії.

Ключові слова: готова продукція, реалізація, аналіз, побутова хімія, цінова політика.

Сафарова А.Т., Корольчук І.Р. АНАЛИЗ ОБЪЕМОВ РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье рассмотрены направления анализа реализации готовой продукции. Приведены источники информации для анализа готовой продукции. Проанализированы объемы реализации готовой продукции и исследована ценовая политика на примере предприятия бытовой химии.

Ключевые слова: готовая продукция, реализация, анализ, бытовая химия, ценовая политика.

Safarova A.T., Korolchuk I.R. ANALYSIS OF SALES VOLUME OF FINISHED GOODS

The article considers the directions of analysis of finished goods sales. Information sources for the analysis of finished goods are given. The volume of sales of finished goods has been analyzed and the pricing policy has been investigated on the example of household chemicals.

Key words: finished goods, sales, analysis, household chemicals, pricing policy.

Постановка проблеми. Операційний цикл діяльності підприємства побутової хімії завершується реалізацією готової продукції. Висока конкуренція на ринку побутової хімії змушує виробників постійно стежити за зміною попиту на продукцію та за своєю збутовою політикою.

Важливе місце у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства займає контроль за реалізацією продукції. Чистий дохід від реалізації готової продукції безпосередньо впливає на фінансовий результат, який є узагальнюючим показником роботи підприємства. У зв'язку з цим існує потреба в одержанні найбільш точної та аналітичної інформації для оперативного реагування на зміни в обсягах реалізації продукції, на зміни в цінах на продукцію тощо. Це надає актуальності питанням аналізу реалізації готової продукції, що дасть можливість підприємствам побутової хімії визначити основні напрями розвитку конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями аналізу готової продукції та її реалізації займалися відомі вітчизняні вчені М.С. Абрютіна, В.І. Ганін, Б.Є. Грабовецький, Є.П. Гнатенко, В.М. Івахненко, І.В. Замула, Г.І. Кіндрацька, В.О. Литвиненко, І.Ф. Прокопенко, Г.В. Савицька, М.Г. Чумаченко та інші. Однак, аналіз реалізації

готової продукції підприємств побутової хімії є не повністю розкритими.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз обсягів реалізації готової продукції та дослідження цінової політики на прикладі підприємства побутової хімії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реалізація продукції є сполучною ланкою між виробником і споживачем, саме тому аналізу обсягів реалізації готової продукції приділяється велика увага. Обсяг виробництва продукції та її реалізації залежить в основному від попиту на цю продукцію на ринку. Також на обсяг реалізації готової продукції впливають обрані підприємством канали збуту та мережа розповсюдження продукції. Аналізуючи канали збуту готової продукції, підприємству необхідно оцінити динаміку, структуру розповсюдження товарів, обсяг та інтенсивність охоплення каналів (прямого і непрямого) і розробити заходи щодо поліпшення мережі розповсюдження товарів.

Основними причинами, що можуть привести до скорочення каналів збуту готової продукції, можуть бути: помилка керівництва підприємства, яке залишило без достатньої уваги запити ринку; погіршення загальної економічної кон'юнктури; формування регіональної мережі збуту не на підставі

ретельних розрахунків конкретного попиту, а на підставі особистих можливостей (контактів) працівників служби збуту; загальне непередумане скорочення чисельності служби збуту замість того, щоб посилити певні її напрями; охоплення не всіх каналів збуту [2].

Основними джерелами інформації для аналізу реалізації готової продукції є: звіт про основні показники діяльності підприємства – форма № 1 – підприємство (коротка) річна, звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції – форма № 1П-НПП (річна), терміновий звіт про виробництво промислової продукції (товарів, послуг) за видами – форма № 1-П (місячна) [3, с. 171].

На величину витрат, прибуток та рентабельність підприємства впливають темпи зростання обсягу реалізації готової продукції. Саме тому аналіз реалізації готової продукції має важливе значення. Виділимо такі основні напрями цього аналізу, як:

- оцінка рівня виконання плану (прогнозу) та динаміки реалізації готової продукції, асортименту і структури, а також аналіз її рівномірності та ритмічності;

- аналіз ціни реалізації готової продукції;

- аналіз виконання договірних зобов'язань щодо поставок готової продукції (виконання плану поставок за місяць та наростаючим підсумком загалом на підприємстві щодо окремих споживачів та видів продукції, аналіз розміру партій готової продукції, необхідна кількість транспортних засобів щодо поставок цієї продукції);

- оцінка каналів збуту та мереж розповсюдження готової продукції: проводиться оцінка динаміки, структури розповсюдження продукції та каналів її збуту, а також оцінка охоплення ринку збуту;

- аналіз цінової політики підприємства на товарних ринках;

- визначення впливу різних факторів на зміну величини цих показників [1, с. 29].

Товариство з обмеженою відповідальністю «Київський експериментальний завод побутової хімії» (ТОВ «КЕЗПХ») було створено як виробнича база науково-дослідного і проектного інституту хімічної промисловості. Основним видом економічної діяльності товариства є виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування.

Проаналізуємо кількість реалізованої продукції ТОВ «КЕЗПХ». Для цього використаємо дані, наведені в таблиці 1.

Дані таблиці 1 показують, що кількість реалізованої продукції у 2016 році становила 913 315,00 шт., що на 242 970,00 шт. та на 609 209,50 шт. більше, ніж у 2015 році та 2014 році відповідно. У тому числі побутова хімія під замовлення становила у 2016 році 23 926,00 шт., що на 11 758,00 шт. більше, ніж у 2015 році, побутова хімія займала найбільшу частку – 771 408,00 шт., промислова хімія становила 668,00 шт., що на 161 шт. менше, ніж у 2015 році, морська сіль – 113 300,00 кг.

Засоби продукції «Чистюня» продавалися у загальній кількості у 2016 році менше, ніж у 2015 році. Зокрема, засіб для миття посуду реалізовувався в жовтні 2016 року на 31 237 шт. менше, ніж це було у цьому ж місяці 2015 року, засіб для догляду за унітазами та засіб для миття скла знизилася в кількості 11 693 шт. та 23 945 шт. відповідно, а кількість проданого мила становила 14 378 шт., що на 8120 шт. менше, ніж у попередньому році.

У більшій кількості реалізовувалися засоби для миття підлоги, чищення та прання, а також продукція ВІО, окрім ВІО Green (на 4 шт. менше, ніж у попередньому році), ВІО Naturell (на 83994 шт. менше, ніж у 2015 році) та ВІО засіб для миття скла 750 мл (на 925 шт. менше, ніж у попередньому році).

Порівнюємо ціну реалізації готової продукції ТОВ «КЕЗПХ» на основі даних, наведених у таблиці 2.

Таблиця 1

Динаміка кількості реалізованої продукції ТОВ «КЕЗПХ» за 2014–2016 роки

Номенклатура	Кількість продукції, шт.			Відхилення (+,-)		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015/2014	2016/2015	2016/2014
ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ	304105,50	670 345,00	913 315,00	366 239,50	242 970,00	609 209,50
I. РЛ ПОБУТОВА ХІМІЯ	23 561,50	12 168,00	23 926,00	-11 393,50	11 758,00	364,50
II. ПОБУТОВА ХІМІЯ	271896,00	655 266,00	771 408,00	383 370,00	116 142,00	499 512,00
«ЧИСТЮНЯ» NEW	216835,00	313 231,00	280 304,00	96 396,00	-32 927,00	63 469,00
«Чистюня» Засіб для миття посуду	23 287,00	64 453,00	33 216,00	41 166,00	-31 237,00	9 929,00
«Чистюня» Засіб для догляду за унітазами	84 385,00	61 521,00	49 828,00	-22 864,00	-11 693,00	-34 557,00
«Чистюня» Засіб для миття підлоги	10 933,00	17 157,00	19 645,00	6 224,00	2 488,00	8 712,00
«Чистюня» Засіб для миття скла	51 373,00	65 284,00	41 339,00	13 911,00	-23 945,00	-10 034,00
«Чистюня» Засіб для чищення	46 470,00	76 796,00	114 866,00	30 326,00	38 070,00	68 396,00
«Чистюня» Засіб для прання	0,00	5 522,00	7 032,00	5 522,00	1 510,00	7 032,00
«Чистюня» Мило	387,00	22 498,00	14 378,00	22 111,00	-8 120,00	13 991,00
ВІО	55 061,00	342 035,00	491 104,00	286 974,00	149 069,00	436 043,00
ВІО formula	32 921,00	43 869,00	51 538,00	10 948,00	7 669,00	18 617,00
ВІО Green	0,00	12,00	8,00	12,00	-4,00	8,00
ВІО Naturell	0,00	254 976,00	170 982,00	254 976,00	-83 994,00	170 982,00
ВІО Naturell ДОЙ ПАК	0,00	0,00	231 168,00	0,00	231 168,00	231 168,00
ВІО засіб для миття скла 750 мл.	13 920,00	15 060,00	5 735,00	1 140,00	-9 325,00	-8 185,00
ВІО НЯНЯ	6 442,00	21 293,00	22 197,00	14 851,00	904,00	15 755,00
ВІО Ag+	1 778,00	6 825,00	9 476,00	5 047,00	2 651,00	7 698,00
III. ПРОМИСЛОВА ХІМІЯ	1 058,00	897,00	668,00	-161,00	-229,00	-390,00
IV. СІЛЬ МОРСЬКА, кг	0,00	0,00	113 300,00	0,00	113 300,00	113 300,00

Джерело: розроблено авторами

Виходячи з даних таблиці 2, бачимо, що в середньому ціна побутової хімії, що реалізується під замовлення, щороку збільшувалася, це залежить безпосередньо від кількості реалізованої продукції. Так, у 2016 році ціна одиниці продукції становила 27,10 грн., що на 13,65 грн. та на 19,48 грн. більше, ніж у попередньому році та у 2014 році відповідно.

Ціна одиниці продукції «Чистюня» також щороку зростала, а от загальна вартість продукції «ВІО» зменшилася у 2016 році порівняно з 2015 роком та 2014 роком на 1,79 грн. та 1,92 грн. відповідно.

Це могло бути спричинене зменшенням кількості реалізації деяких видів цієї продукції.

Ціна одиниці продукції промислової хімії має найвищу вартість у готовій продукції ТОВ «КЕЗПХ».

Оскільки ця продукція виготовляється та реалізується різним підприємствам, заводам та іншим установам для дезінфекції їхніх приладів та устаткування, то така продукція продається у 5 л та 10 л канистрах, що забезпечує зручність та економічно вигідне її використання. Звідси й порівняно досить висока ціна на таку продукцію. У 2016 році ціна одиниці продукції промислової хімії становила

Таблиця 2

Динаміка ціни реалізації готової продукції ТОВ «КЕЗПХ» за 2014–2016 роки

Номенклатура	Ціна одиниці продукції, грн.			Відхилення (+,-)		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015/2014	2016/2015	2016/2014
ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ	8,89	12,44	11,45	3,55	-0,99	2,56
I. РЛ ПОБУТОВА ХІМІЯ	7,62	13,45	27,10	5,83	13,65	19,48
II. ПОБУТОВА ХІМІЯ	9,01	12,21	11,84	3,20	-0,37	2,83
«ЧИСТЮНЯ» NEW	8,06	11,78	13,63	3,72	1,85	5,57
«Чистюня» Засіб для миття посуду	5,99	10,75	12,65	4,76	1,90	6,66
«Чистюня» Засіб для догляду за унітазами	9,04	13,41	15,25	4,37	1,84	6,21
«Чистюня» Засіб для миття підлоги	10,86	13,61	16,93	2,75	3,32	6,07
«Чистюня» Засіб для миття скла	6,09	8,88	10,38	2,79	1,50	4,29
«Чистюня» Засіб для чищення	8,59	12,40	13,55	3,81	1,15	4,96
«Чистюня» Засіб для прання	0,00	13,93	16,12	13,93	2,19	16,12
«Чистюня» Мило	34,22	14,58	14,47	-19,64	-0,11	-19,75
ВІО	12,74	12,61	10,82	-0,13	-1,79	-1,92
ВІО formula	13,31	14,72	16,67	1,41	1,95	3,36
ВІО Green	0,00	17,20	78,65	17,20	61,45	78,65
ВІО Naturell	0,00	11,86	12,23	11,86	0,37	12,23
ВІО Naturell ДОЙ ПАК	0,00	0,00	6,86	0,00	6,86	6,86
ВІО засіб для миття скла 750 мл.	8,22	12,07	13,23	3,85	1,16	5,01
ВІО НЯНЯ	18,24	16,86	24,33	-1,38	7,47	6,09
ВІО Ag+	17,70	14,97	16,94	-2,73	1,97	-0,76
III. ПРОМИСЛОВА ХІМІЯ	56,83	84,46	140,57	27,63	56,11	83,74
IV. СІЛЬ МОРСЬКА, кг	0,00	0,00	3,94	0,00	3,94	3,94

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Динаміка обсягів реалізації продукції покупцям ТОВ «КЕЗПХ»

Контрагент	Обсяг реалізації, грн			Відхилення (+,-)		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015/2014	2016/2015	2016/2014
АВ ТРЕЙДІНГ	39 236,16	0,00	0,00	-39 236,16	0,00	-39 236,16
Арікол	18 654,43	4 068,00	37 922,40	-14 586,43	33854,4	19 267,97
АШАН УКРАЇНА	0,00	0,00	123 525,00	0,00	123525	123 525,00
Бабій С.П.	0,00	7 405,15	4 599,62	7 405,15	-2805,53	4 599,62
ГРУПА РІТЕЙЛУ УКРАЇНИ ТОВ	27 629,28	0,00	14 648,40	-27 629,28	14648,4	-12 980,88
ЕЛЬФА ЛАБОРАТОРІЯ	2 851 811,35	7 959 200,39	9 057 048,10	5 107 389,04	1097847,71	6 205 236,75
Новус Україна	9 679,13	11 558,20	15 071,46	1 879,07	3513,26	5 392,33
ПРИМЕКС-ТДР	10 102,66	9 980,68	13 761,51	-121,98	3780,83	3 658,85
Промастер ТД	11 043,48	8 058,90	16 242,43	-2 984,58	8183,53	5 198,95
Риал Істейт Ф.К.А.У.	137 293,45	191 741,94	0,00	54 448,49	-191741,94	-137 293,45
СЕРВІС ПРО ТОВ	0,00	0,00	86 123,52	0,00	86123,52	86 123,52
ФНК Ельфа	224,64	10 098,00	446 855,69	9 873,36	436757,69	446 631,05
ХЕЛІКС ФЕМЕЛІ	0,00	0,00	458 418,60	0,00	458418,6	458 418,60
Інші	432322,25	111300,67	122001,73	-321 021,58	10701,06	-310 320,52
Разом	3 537 996,83	8313411,93	10396218,46	4 775 415,10	2082806,53	6 858 221,63

Джерело: розроблено авторами

140,57 грн., що на 56,11 грн. та 83,74 грн. більше, аніж у 2015 році та 2014 році відповідно.

Вартість реалізації одного кілограму морської солі становить 3,94 грн.

Отже, середня ціна одиниці реалізованої продукції ТОВ «КЕЗПХ» залежить від кількості проданої тієї чи іншої продукції, від витрат, що понесені на її виготовлення, та від ємкості, в яку розливається продукція. А вже від ціни та кількості продукції залежить обсяг її реалізації та дохід підприємства від продажу.

Проаналізуємо обсяги продажу готової продукції ТОВ «КЕЗПХ» в розрізі їх постійних покупців на основі даних таблиці 3.

Найбільшим покупцем ТОВ «КЕЗПХ» є ТОВ «Ельфа лабораторія», яка в свою чергу далі поставляє продукцію різним магазинам та підприємствам по всій території України. Обсяг реалізації цьому підприємству у жовтні 2016 року становив 9 057 048,10 грн., що на 1 097 847,71 грн. більше, ніж у попередньому році, та на 6205236,75 грн., ніж у 2014 році.

Одними із найбільших покупців за обсягами продажу продукції ТОВ «КЕЗПХ» у жовтні 2016 року є «Ашан Україна Гіпермаркет» – 123 525,00 грн.,

ФНК «Ельфа» – 446 855,69 грн., ТОВ «ХЕЛІКС ФЕМЕЛІ» – 458 418,60 грн. Обсяг реалізації іншим покупцям, що купують продукцію ТОВ «КЕЗПХ» не у великих обсягах, у жовтні 2016 року в загальному становив 122 001,73 грн., що на 10 701,06 грн. більше, ніж у попередньому році цього ж місяця, та на 310 320,52 грн. менше, ніж у жовтні 2014 року.

Загальний обсяг реалізації продукції контрагентом ТОВ «КЕЗПХ» у жовтні 2016 року становив 10 396 218,46 грн., що на 2 082 806,53 грн. більше, ніж у попередньому році, та на 6 858 221,63 грн. більше, ніж у 2014 році, що є безумовно позитивним результатом діяльності підприємства.

Порівнюємо кількість продукції ТОВ «КЕЗПХ», що була реалізована покупцям у жовтні 2014–2016 рр., на основі даних таблиці 4.

Оскільки ТОВ «КЕЗПХ» найбільше своєї продукції реалізовує ТОВ «Ельфа Лабораторія», то відповідно кількість продукції, що відвантажується цьому підприємству, є досить великою. Так, у жовтні 2016 році ТОВ «КЕЗПХ» реалізувало ТОВ «Ельфа лабораторія» свою продукцію у кількості 768 072 шт., що на 115 149 шт. більше, ніж у жовтні попереднього року, та на 502 437 шт. більше, ніж у цьому ж місяці 2014 року.

Таблиця 4

Динаміка кількості реалізованої продукції ТОВ «КЕЗПХ» у розрізі покупців

Контрагент	Кількість, шт.			Відхилення (+,-)		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015/2014	2016/2015	2016/2014
АБ ТРЕЙДІНГ ТОВ	2 978	0	0	-2 978	0	-2 978
Арікол	344	50	1 560	-294	1 510	1 216
АШАН Україна гіпермаркет	0	0	8 790	0	8 790	8 790
Бабій С.П.	0	584	326	584	-258	326
Група Рітейлу України	2 712	0	876	-2 712	876	-1 836
ЕЛЬФА ЛАБОРАТОРІЯ	265 635	652 923	768 072	387 288	115 149	502 437
Новус Україна	146	60	159	-86	99	13
ПРИМЕКС-ТДР ТОВ	984	644	812	-340	168	-172
Промастер ТД ТОВ	252	275	186	23	-89	-66
Риал Істейт Ф.К.А.У.	20 067	15 303	0	-4 764	-15 303	-20 067
СЕРВІС ПРО ТОВ	0	0	712	0	712	712
ФНК Ельфа	2	200	113 700	198	113 500	113 698
ХЕЛІКС ФЕМЕЛІ	0	0	33 578	0	33 578	33 578
Інші	132 623	134 665	5 275	2 222	-129 390	-127 348
Разом	425 743	804 704	934 046	378 961	129 342	508 303

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 4

Динаміка ціни одиниці продукції ТОВ «КЕЗПХ» у розрізі контрагентів

Контрагент	Ціна одиниці продукції, грн			Відхилення (+,-)		
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2015/2014	2016/2015	2016/2014
АБ ТРЕЙДІНГ ТОВ	13,18	0,00	0,00	-13,18	0,00	-13,18
Арікол	54,23	81,36	24,31	27,13	-57,05	-29,92
АШАН УКРАЇНА ГІПЕРМАРКЕТ	0,00	0,00	14,05	0,00	14,05	14,05
Бабій С.П.	0,00	12,68	14,11	12,68	1,43	14,11
ГРУПА РІТЕЙЛУ УКРАЇНИ ТОВ	10,19	0,00	16,72	-10,19	16,72	6,53
ЕЛЬФА ЛАБОРАТОРІЯ	10,74	12,19	11,79	1,45	-0,4	1,05
Новус Україна	66,30	192,64	94,79	126,34	-97,85	28,49
ПРИМЕКС-ТДР ТОВ	10,27	15,50	16,95	5,23	1,45	6,68
Промастер ТД ТОВ	43,82	29,31	87,32	-14,51	58,01	43,50
Риал Істейт Ф.К.А.У.	6,84	12,53	0,00	5,69	-12,53	-6,84
СЕРВІС ПРО ТОВ	0,00	0,00	120,96	0,00	120,96	120,96
ФНК Ельфа	112,32	50,49	3,93	-61,83	-46,56	-108,39
ХЕЛІКС ФЕМЕЛІ	0,00	0,00	13,65	0,00	13,65	13,65
Інші	23,42	27,05	29,18	3,63	2,13	5,76

Джерело: розроблено авторами

Значною за кількістю була поставка продукції ТОВ «КЕЗПХ» у жовтні 2014 року таким покупцем підприємства, як: «Ріал Істейт Ф.К.А.У» – 20 067 шт., що на 4764 шт. більше, ніж у цьому ж місяці 2015 року, та іншим підприємствам у невеликих обсягах, але на загальну кількість 134 665 шт., що на 2222 шт. менше, ніж у жовтні 2015 року. А у 2016 році досить великими за кількістю були реалізації продукції ТОВ «КЕЗПХ» покупцям «ФНК Ельфа» – 113 700 шт. та ТОВ «ХЕЛІКС ФЕМЕЛІ» – 33 578 шт.

У загальному ТОВ «КЕЗПХ» у жовтні 2016 року реалізувало свою продукцію покупцям у кількості 934 046 шт., що на 129 342 шт. більше, ніж у жовтні попереднього року, та на 508 303 шт. більше, ніж у цьому ж місяці 2014 року.

Одним із важливих напрямів аналізу реалізації готової продукції є цінова політика підприємства на товарних ринках. Ціни гарантують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції та попит на неї. Через ціни здійснюються кінцеві комерційні цілі, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Цінову політику підприємство регулює шляхом встановлення цін на такому рівні та зміну їх (залежно від ситуації на ринку) так, щоб забезпечити досягнення поставлених цілей [1, с. 32].

Оскільки процес ціноутворення розглядається як серія процедур установа цін, то аналізують або окремі процедури, або весь комплекс, залежно від цілей аналізу.

Щодо ціни одиниці продукції, за якою ТОВ «КЕЗПХ» здійснює реалізацію, то вона відрізняється для кожного контрагента залежно від виду продукції, що обирає покупець, та її кількості. Дані для порівняння наведені в таблиці 4.

Виходячи з того, що середня ціна одиниці продукції залежить від її кількості, то відповідно ця ціна для кожного покупця є різною. Так, наприклад, у жовтні 2016 року ТОВ «КЕЗПХ» реалізувало свою продукцію ТОВ «Арікол» за ціною 24,31 грн., що на 57,05 грн. менше, аніж у попередньому році цього ж місяця. Це могло бути спричинене збільшенням кількості проданої продукції цьому підприємству на 1510 шт., а також можна припустити, що ТОВ «Арікол» придбало у 2016 році іншу продукцію, аніж у 2015 році.

Ціна реалізації одиниці продукції ТОВ «КЕЗПХ» для ТОВ «Ельфа лабораторія» також зазнавала змін за роки, що аналізуються. Так, у жовтні 2016 року продукція продавалася за ціною 11,79 грн., що на 0,40 грн. менше, ніж у жовтні попереднього року, та на 1,05 грн. більше, ніж у цьому ж місяці 2014 року.

Графічно динаміка ціни одиниці продукції ТОВ «КЕЗПХ» у розрізі контрагентів відображена на рисунку 1.

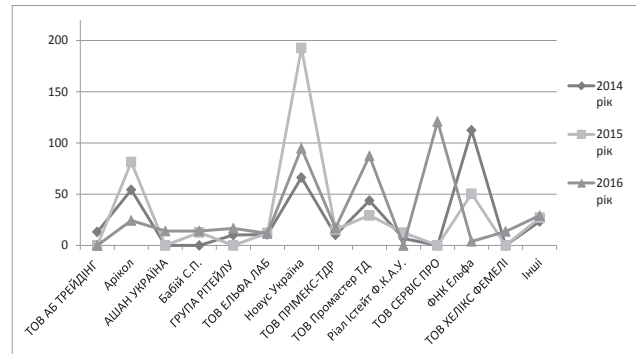


Рис. 1. Динаміка ціни одиниці продукції ТОВ «КЕЗПХ» у розрізі контрагентів

Джерело: розроблено авторами

За найбільшою ціною одиниці продукції була реалізація продукції ТОВ «КЕЗПХ» у жовтні 2014 року покупцю «ФНК Ельфа», у жовтні 2015 року – ТОВ «Новус Україна», у 2016 році того ж місяця – ТОВ «Сервіс ПРО».

Висновки та перспективи подальших досліджень. Аналіз реалізації готової продукції ТОВ «КЕЗПХ» показав, що підприємство досить активно здійснює свою діяльність протягом років, що аналізуються, оскільки спостерігається збільшення цієї продукції на ринках збуту, що, в свою чергу, збільшує кількість покупців. Зростання обсягів реалізації може бути спричинене досить невисокою ціною, але при цьому хорошою якістю продукції.

Підприємство повинне розробляти заходи для збільшення обсягів реалізації готової продукції, оскільки при цьому воно зможе мати реальні можливості внесення коректив у маркетингові прогнози, обґрунтування та підготовки комплексу управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гадзевич О.І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: навчальний посібник / О.І. Гадзевич. К. : Кондор, 2004. 180 с.
2. Гнатенко Є.П. Аналіз збалансованості обсягів виробництва та реалізації продукції на підприємстві / Є.П. Гнатенко // Ефективна економіка. 2013. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2310>.
3. Замула І.В., Іваненко В.О. Аналіз обсягів виробництва промислової продукції на основі даних статистичної звітності / І.В. Замула, В.О. Іваненко // Міжнародний збірник наукових праць. 2015. Випуск 1(19). С. 166–173.

УДК 657.1.011.56

Тирінов А.В.*кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ ДРОПШИППІНГУ В УКРАЇНІ

У статті визначено сутність дропшиппінгу, виділено його переваги та недоліки як для виробника, так і для покупців і дропшипперів. Представлено схему здійснення дропшиппінгу. Розглянуто варіанти обліку операцій дропшиппінгу в Україні.

Ключові слова: дропшиппінг, дропшиппер, виробник, облік, агентський договір.

Тыринов А.В. СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОПЕРАЦИЙ ДРОПШИППИНГА В УКРАИНЕ

В статье определена сущность дропшиппинга, выделены его преимущества и недостатки как для производителя, так и для покупателей и дропшипперов. Представлена схема осуществления дропшиппинга. Рассмотрены варианты учета операций дропшиппинга в Украине.

Ключевые слова: дропшиппинг, дропшиппер, производитель, учет, агентский договор.

Tyrinov A.V. ESSENCE AND FEATURES OF ACCOUNTING OF DROPSHIPPING OPERATIONS IN UKRAINE

The essence of dropshipping is defined in the article, its advantages and disadvantages are singled out both for the manufacturer and for the buyers and dropshippers. The scheme of dropshipping implementation is presented. The variants of accounting of dropshipping operations are considered in Ukraine.

Keywords: dropshipping, dropshipper, producer, accounting, agency contract.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки внаслідок збільшення конкуренції та розвитку ІТ-технологій виникають альтернативні форми просування товарів. Прикладом такого маркетингового ходу стає дропшиппінг, що є новим явищем на ринку збуту, що може поєднуватися майже з усіма формами електронної комерції. Таким чином, поліпшується процес побудови мереж товароруку в маркетингу. Проте внаслідок того, що це відносно новий вид підприємницької діяльності, то й розглядати його можуть із різних боків, що призводить до різних варіантів обліку. Крім того, досі законодавчо не встановлено положення з обліку операцій дропшиппінгу. Це обґрунтовує актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями відкриття бізнесу за схемою «дропшиппінг», його організації, а також перевагами і недоліками займалися такі вчені й економісти-практики, як М. Л. Калужський [1; 2], В. Федоричак [3], В. М. Ходиревська, І. В. Припадчева, Є.М. Заїкін [4], Г.А. Яшева [5]. Підходи до обліку операцій дропшиппінгу, зокрема формування агентського чи комісійного договору на вибір, розглядали М. Шевчук [6], Т. Алієв [7] та ін. Однак через розповсюдженість явища і багатоваріантність обліку треба більш детально вивчити особливості здійснення дропшиппінгу.

Мета статті полягає у визначенні сутності дропшиппінгу, його переваг і недоліків для різних учасників, а також особливостей обліку операцій дропшиппінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дропшиппінг (Drop shipping з англ. – пряма поставка) – це вид підприємництва, за якого посередником (дроппіппером) продається товар фірми-виробника. Такий вид діяльності зустрічається найчастіше в Інтернеті [8]. Саме відправлення товару покупцеві безпосередньо від постачальника, а не від дропшиппера становить головну особливість дропшиппінгу. У цьому він схожий із транзитною торгівлею, але без переходу права власності на товар до дропшиппера [7]. Таке явище, як дропшиппінг, що виступає саме послу-

гою, є розповсюдженим, тому що не потребує стартового капіталу, здійснюється на умовах попередньої оплати і не вимагає постійної присутності в офісі; часто дропшипперами стають особи, що шукають підробіток та бажають працювати вдома (наприклад, жінки в декреті).

Сучасний глобальний маркетинг надає можливість обслуговування клієнтів незалежно від відстані та наявності розвинутої торговельної інфраструктури. Ця обставина докорінно змінює всю систему просування товарів і обслуговування споживачів, відкриваючи нові можливості в освоєнні споживчих ринків навіть невеликим компаніям з обмеженими первинними ресурсами. І саме тут відриваються широкі перспективи регіонального економічного розвитку на якісно новому рівні його організації в інтересах не тільки і не стільки великих компаній, а навіть найдрібніших приватних підприємців і конкретних споживачів [1, с. 33].

Сутність дропшиппінгу полягає у тому, що посередник за попередньої домовленості з виробником/оптовим продавцем пропонує на продаж їхні товари з націнкою, клієнт вибирає товар, здійснює попередню оплату дропшипперу; дропшиппер, своєю чергою, сплачує вартість товару без націнки (націнка є доходом дропшиппера) виробнику/оптовому продавцю, який після отримання оплати від імені дропшиппера надсилає товар покупцю. Дропшиппінг працює на довірі, адже, з одного боку, покупець перераховує кошти, не маючи гарантій на отримання товару, з іншого – дропшиппер сплачує за товар постачальнику без упевненості щодо здійснення поставки та якості товару, тому й ризики у дропшиппінгу виникають через недостатність довіри, неможливість проконтролювати всі процеси й якість товару. Отже, необхідно виділити переваги та недоліки дропшиппінгу для кожного учасника (табл. 1).

Отже, як можна побачити з табл. 1, дропшиппінг особливо доречним стає для початкових підприємців і осіб, що не можуть працювати в офісі, а тільки вдома. Також із розвитком соціальних мереж дропшиппінг став більш популярним, і навіть сайт уже не надає стільки переглядів і звертань.

Слід зазначити, що дропшиппінг є напрямом ведення бізнесу, і тому потрібно чи зареєструватися підприємцем, чи відкрити компанію, тобто необхідно враховувати витрати на реєстрацію і в подальшому податки, а також витрати на обслуговування банківського рахунку, бухгалтерське обслуговування тощо, що вже враховується під час установа норми прибутку. Таким чином, першочергово необхідно розуміти послідовність дій, що представлено на рис. 1.

Отже, можна виділити декілька етапів налагодження та здійснення дропшиппінгу. Особливістю є те, що, незважаючи на пряму поставку, постачальник і покупець не перетинаються, у чому й є сутність дропшиппінгу: це не оптова чи роздрібна торгівля, а саме послуга з посередництва між постачальником і покупцем. При цьому результатом дропшиппінгу стане отримання товару покупцем, доходу постачальником у вигляді вартості товару (ціна без націнки) і доходу дропшиппером у вигляді різниці

між роздрібною ціною (ціна дропшиппера) і вартістю товару (ціна постачальника), що фактично є націнкою. Як зазначає М.Л. Калужський, із погляду маркетингу така схема дає змогу постачальнику без особливих витрат швидко вийти на будь-які ринки незалежно від відмінностей країни чи інших відмінностей. Оптово-роздрібна торгівля більше стає не потрібна. Великий штат торгових працівників, проміжні склади, логістика поставок, складні договірні відношення також не потрібні [2, с. 95].

Однак, як відзначає В. Федоричак, не всі товари доречно реалізовувати за схемою дропшиппінгу, адже не завжди вдасться отримувати достатній прибуток. Так, найкраще підходять продукти, які відповідають таким критеріям:

- конкуренція в ніші нижче середньої;
- товар не продається у великих ритейлерах, або принаймні вони не фокусуються на просуванні саме цієї товарної групи;
- недорогий у масовому виробництві;

Таблиця 1

Переваги та недоліки послуги «дроппшиппінг»

Учасники	Переваги	Недоліки
Дропшиппер	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність потреби у стартовому капіталі, склади для зберігання товарів, офісу з працівниками – економія часу і грошей 2. Відсутність фінансового ризику 3. Відсутність зобов'язань щодо доставки 4. Незалежність від місцезнаходження 5. Висока масштабованість 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Неможливість контролювати якість, доставку товару 2. Залежність іміджу від надійності постачальника 3. Ризик відсутності товару на складі 4. Висока конкуренція 5. Низька норма прибутку
Виробник/оптовий продавець	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність потреби в пошуку покупців 2. Економія на рекламі 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Відсутність власної клієнтської бази
Почувець	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення варіантів для придбання потрібного товару 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Придбання товару за завищеною ціною 2. Ризик неотримання товару за здійсненою попередньої оплати



Рис. 1. Схема здійснення дропшиппінгу

- націнка можлива на рівні близько 30% і вище;
- не втрачає актуальності з часом [3].

З огляду на вищезазначений перелік, стає зрозумілим, що великою популярністю серед Інтернет-магазинів, які працюють за схемою дропшипінгу, користуються такі товари, як одяг, взуття, дитячі товари, біжутерія, автомобільні запчастини і т. д. [3].

Проте важливим стає розуміння, як облікувати операції з дропшипінгом. Оскільки дропшипінг – явище нове, то у вітчизняному законодавстві спеціально під нього не передбачено договору, що регулює відносини дропшипера і виробника. На практиці можливі два варіанти: агентський договір і змішаний варіант. У разі агентського договору оформляють або агентський договір на покупку з покупцем (за умовами такого договору дропшипер за дорученням покупця зобов'язується придбати для того товари); або агентський договір на продаж – із виробником, за його умовами виробник доручає дропшиперу продати його товар [6, с. 20].

За змішаного варіанту оформляють договір комісії, згідно з яким дропшипер зобов'язується укласти договори купівлі-продажу з покупцями від свого імені, але за рахунок виробника/оптового продавця. Але на відміну від класичного договору комісії, дропшипер не бере зобов'язання з передачі товару покупцеві, тому що одночасно сторони укладають і договір доручення, за яким виробник зобов'язується укласти договори відправки/перевезення товару покупцеві від імені дропшипера. Крім того, між дропшипером і покупцем укладається договір купівлі-продажу з урахуванням особливостей, зазначених вище [6, с. 20–21].

Для ведення бухгалтерського обліку необхідно оформлювати документи, що підтверджують здійснення операцій і розрахунок вартості агентських послуг. Так, серед таких документів незалежно від виду агентського договору (на покупку – з покупцем чи на продаж – із виробником/оптовим продавцем) можна виділити акти приймання-передачі агентських послуг, звіт агента та інші первинні документи, що підтверджують надання послуг агентом; розрахункову відомість агента або інший аналогічний документ, в якому розрахована сума агентської винагороди; документи, що підтверджують витрати, понесені агентом у ході надання їм агентських послуг; документи, що підтверджують надання винагороди агенту.

За агентського договору на покупку у дропшипера не виникає ні доходів в частині отриманих від покупця коштів, відповідно до п. 6.2 П(С)БО 15 «Доходи» [9], ні витрат в частині оплати товарів виробникам, згідно з п. 9.1 П(С)БО 16 «Витрати» [10]. Визнаватися доходами і витратами дропшипера будуть саме дохід від наданих послуг (агентська/комісійна винагорода) і пов'язані з його отриманням витрати, що відображаються в обліку на дату відображення доходів від надання агентських послуг.

У разі агентського договору на продаж також не виникає доходу і витрат у сумі вартості товару, тому що зберігається характер посередницьких відносин. Частка агентських послуг визнається доходом відповідно до п. 10–11 П(С)БО 15 «Доходи» [9]. Дохід, пов'язаний із наданням послуг, визнається виходячи зі ступеня завершеності операції з надання послуг на дату балансу, якщо може бути достовірно оцінений результат цієї операції. А достовірно оцінений він може бути за наявності всіх таких умов:

- можливості достовірної оцінки доходу;
- ймовірності надходження економічних вигід від надання послуг;
- можливості достовірної оцінки ступеня завершеності надання послуг на дату балансу;
- можливості достовірної оцінки витрат, здійснених для надання послуг та необхідних для їх завершення [9].

За змішаного варіанту внаслідок того, що право власності дропшиперу не переходить, доходом дропшипера також буде комісійна винагорода, тобто націнка без урахування вартості товару згідно з пп. 6.2 П(С)БО 15 «Доходи» [9]. При цьому вартість товару, перерахована постачальнику, визнаватися витратами не буде відповідно до пп. 9.1 П(С)БО 16 «Витрати» [10]. До витрат можна буде віднести саме ті витрати, що пов'язані із виконанням операцій дропшипінгу, наприклад комісія банку, винагорода бухгалтеру, консультанту, витрати на канцтовари, програмне забезпечення тощо.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що дропшипінг є послугою, яка є результатом розвитку маркетингових способів просування товару. Прямі поставки мають як переваги, так і недоліки як для виробника чи оптового продавця, так і для покупців, а також самого дропшипера. При цьому дропшипінг є підприємницькою діяльністю, тому необхідно реєструвати бізнес (реєстрація фізичною особою – підприємцем чи відкриття юридичної особи), внаслідок чого виникає потреба у веденні бухгалтерського обліку. Під час аналізу літератури встановлено, що найбільш розповсюдженим варіантом обліку є формування агентського договору з подальшим обліком доходів у вигляді агентської винагороди та витрат, що пов'язані зі здійсненням дропшипінгу. Проте внаслідок того, що форми електронної комерції вдосконалюються та їх кількість зростає, виникає потреба у більш детальному вивченні напрямів розвитку дропшипінгу. Тому напрямами подальших досліджень є опрацювання засобів електронної комерції та встановлення особливостей обліку їх використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калужский М.Л. Перспективные формы продвижения товаров в условиях мирового экономического кризиса. Организационно-управленческие аспекты экономического развития предприятий и регионов: сб. науч. тр. Омск: ОмГТУ, 2011. С. 30–35.
2. Калужский М.Л. Дропшипинг – альтернативная инфраструктура сбыта и продвижения. Маркетинг в России и за рубежом. 2012. № 1. С. 90–104.
3. Федоричак В. Дропшипинг: переваги та недоліки такої моделі бізнесу. URL: <https://webexpert.com.ua/ua/dropshipping-perevagi-ta-nedoliki>.
4. Повышение эффективности управления сбытом готовой продукции на сельскохозяйственном предприятии / В.Н. Ходыревская, И.В. Припадчева, Е.Н. Заикин. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/povyshenie-effektivnosti-upravleniya-sbytom-gotovoy-produktsii-na-selskohozyaystvennom-predpriyatii>.
5. Яшева Г.А. Дропшипинг как метод повышения эффективности сбыта в легкой промышленности. Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу: збірник тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної конференції (26–28 вересня 2013 р.); відп. за вип. Ю.М. Гладенко. Суми: Папірус, 2013. С. 316–317.
6. Шевчук М. Осваиваем дропшипинг! Бухгалтер 911. 2017. № 47. С. 20–23.
7. Алиев Т. Дропшипинг: выгодное виртуальное посредничество? URL: <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=4891>.

8. Дропшипинг. Преимущества и недостатки такого вида деятельности. URL: <https://geniusmarketing.me/lab/dropshipping-preimushhestva-i-nedostatki-takogo-vida-deyatelnosti/>.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» із змінами та доповненнями, затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» із змінами та доповненнями, затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

УДК 657.372.3

Трачова Д.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування**Таврійського державного агротехнологічного університету*

МІСЦЕ АМОТИЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНИХ ТА ОБЛІКОВИХ ТЕОРІЯХ

У статті досліджено теоретичні питання змісту категорії «амортизація», поглиблено її зміст та визначено основні напрями застосування і становлення її на мікро- та макрорівні. Доведено, що складність формування категорії «амортизація» зумовлена перетином сфер впливу облікових та економічних теорій, залежить від інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів, формується всередині підприємства, але під впливом зовнішніх факторів, і повинна розглядатися через призму інституційної теорії обліку, яка враховує стратегію і тактику розвитку бухгалтерського обліку, не відокремлюючи його від розв'язання проблем інституційного середовища конкретної країни.

Ключові слова: бухгалтерський облік, економічна теорія, амортизаційна політика підприємства, облікова політика підприємства, методологія обліку, державне регулювання.

Трачева Д.Н. МЕСТО АМОТИЗАЦИИ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ И УЧЕТНЫХ ТЕОРИЯХ

В статье исследованы теоретические вопросы значения категории «амортизация», уточнено ее содержание и определены основные направления применения и становление ее на микро- и макроуровне. Доказано, что сложность формирования категории «амортизация» обусловлена пересечением сфер влияния учетных и экономических теорий, зависит от интересов внешних и внутренних пользователей, формируется внутри предприятия, но под влиянием внешних факторов, и должна рассматриваться через призму институциональной теории учета, которая учитывает стратегию и тактику развития бухгалтерского учета, не отделяя его от решения проблем институциональной среды конкретной страны.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, экономическая теория, амортизационная политика предприятия, учетная политика предприятия, методология учета, государственное регулирование.

Trachova D.M. AMORTIZATION POSITION IN ECONOMIC AND ACCOUNTING THEORY

The article deals with theoretical questions of the content of the category "depreciation", in depth the content of the category "depreciation" and the main directions of application and its formation on the micro-and macro level are determined. The difficulty of forming the category "depreciation" is due to the pleasant spheres of the influence of accounting and economic theories. Depreciation depends on the interests of external and internal users. Depreciation policy is formed within the enterprise, but under the influence of external factors, it should be considered through the prism of the institutional accounting theory. This theory takes into account the strategy and tactics of accounting development without separating it from solving the problems of the institutional environment of a particular country.

Keywords: accounting, economic theory, depreciation policy of the enterprise, accounting policy of the enterprise, accounting methodology, state regulation.

Постановка проблеми. В Україні існує трактування амортизації як частини витрат підприємства, однак у технологічно розвинутих країнах амортизаційна політика є частиною політики інвестиційної. Така схема вітчизняної методики нарахування амортизації як витратного складника без урахування інвестиційної компоненти не забезпечує своєчасного технологічного переозброєння підприємств через недосконалий методологічний складник та високий рівень інфляції. Саме недосконалість методології формування амортизаційної політики зумовлює її фактичну відсутність на вітчизняних підприємствах, особливо актуальним це є для аграрних підприємств, які фактично повинні знизити свій рівень рентабельності на коректно прораховану суму фактичних амортизаційних відрахувань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук ефективних шляхів формування амортизаційної політики неможливий без розгляду суті та ролі амортизації, чому присвячено праці таких учених, як: Д. Рикардо, А. Аракелян, Д. Баранов, В. Будавей, П. Буніч, В. Заха-

ров, Я. Кваша, Ю. Куренков, К. Маркс, Ю. Любимцев, К. Макконнелл, П. Павлов, Д. Палтерович, В. Сенчагов, П. Тальміна, А. Фукс.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на різноманіття теоретичних і методологічних підходів до теми дослідження, багато питань, що стосуються суті амортизації і амортизаційних відрахувань як джерела фінансування інвестиційної діяльності підприємства, залишаються не розкритими.

Донині недостатньо висвітлено принципи та економічні інструменти амортизаційної політики, а також питання, що стосуються особливості амортизаційної політики як складової частини економічної політики господарюючих суб'єктів, зокрема питань, пов'язаних зі збільшенням власних джерел фінансування інвестицій і стимулювання господарюючих суб'єктів у цільовому витрачанні амортизаційних коштів.

Таким чином, уточнення потребують визначення категорії «амортизація» та з'ясування основних

напрямів її застосування і становлення на мікро- та макрорівні.

Мета статті полягає у визначенні місця амортизації на стиках облікових і загальноекономічних теорій, уточненні ознак категорії «амортизація», поглибленні інтерпретації облікового складника сутності амортизаційної політики підприємства з урахуванням особливостей і принципів фінансово-економічного механізму відтворення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Критичний аналіз теоретичних досліджень і статистичних даних відтворення капіталу, результатів діяльності підприємств дав змогу зробити висновок про те, що в економіці домінує лінійна амортизація і збільшуються втрати фінансових можливостей, пов'язаних із нелінійною амортизацією.

Концепція системи інформаційно-аналітичного забезпечення амортизаційної політики визначає об'єктивну синергію позитивних результатів аналізу, контролю, моніторингу та діагностики не тільки внутрішньогосподарських процесів у розрізі видів бізнес-діяльності, а й параметрів зовнішнього макросередовища.

Ця система повинна передбачати структуруючі елементи: технологію накопичення інформації, планування амортизаційної стратегії, облік, аналіз, контроль, моніторинг та діагностику ситуації з урахуванням внутрішньогосподарських процесів (у розрізі видів майна, що амортизується, й умов експлуатації).

Водночас функцію реєстрації, накопичення і передавання інформації виконує бухгалтерський облік, який являє собою складну трирівневу систему. Перший рівень – методичний, другий – технічний (рівень форми обліку), третій – організаційний.

Згідно із запропонованим професорами В.Ф. Палієм та Я.В. Соколовим поділом на методичному, базовому рівні, систему бухгалтерського обліку утворюють факти господарської діяльності, що реєструються й узагальнюються на бухгалтерських рахунках [1].

При цьому елементами системи бухгалтерського обліку виступають рахунки (на них здійснюється узагальнення фактів), які розкривають зв'язки між господарськими подіями шляхом подвійного запису.

Обробка та реєстрація фактів господарської діяльності призводять до створення різних форм обліку (другий рівень системи бухгалтерського обліку).

Взаємодія облікових працівників у процесі ведення обліку потребує управління в бухгалтерії, що відбувається на третьому, організаційному, рівні системи бухгалтерського обліку.

Такий підхід до організації обліку передбачає обов'язкову наявність мети і завдань бухгалтерського обліку, належного інформаційного забезпечення, динамічних умов, які визначають стійкість і гнучкість системи (документи), зовнішніх обмежень (законів, інструкцій, методик, наказів тощо), зовнішніх та внутрішніх інформаційних потоків.

Таким чином, формування амортизаційної політики підприємства передбачає використання складників системи бухгалтерського обліку, а саме інформаційної мережі з каналами, по яких надходять дані про стан об'єктів обліку (основних засобів, амортизаційних відрахуваннях тощо).

У системі бухгалтерського обліку політики координаційним центром є бухгалтерія. Регулювання інформації, необхідної для формування амортизаційної політики, забезпечується за допомогою комп-

лексу комп'ютерних програм обробки обліково-економічної інформації [1].

Дані про господарські процеси надходять у систему обліку безперервно по інформаційних входах, а потім, після перетворення, використовуються для інформаційного обміну із зовнішнім середовищем і всередині системи господарського обліку. Вхідні й вихідні потоки бухгалтерського обліку як системи спрямовані на обробку фактів підприємства взагалі та амортизаційної політики зокрема.

Разом із тим система бухгалтерського обліку може виступати й як статична система на такому проміжку часу, який характеризує стан елементів системи і зв'язки між ними на певну дату, коли зміни за останній день вважаються настільки несуттєвими, що їх не беруть до уваги. Так, бухгалтерський баланс складається на останнє число місяця чи кварталу, і зміни, які відбуваються на рахунках бухгалтерського обліку на день складання балансу, не беруться до уваги. Аналіз системи бухгалтерського обліку в статистиці дає змогу вивчити окремі миттєві стани операцій, розглянути фіксовані значення показників у певний момент часу, вивчити інформацію, отримати результати і зробити висновки щодо об'єкта спостереження [1].

Таким чином, визначено, що бухгалтерський облік – це велика і складна інформаційно-документальна підсистема системи управління, тобто система, яку не можна в повному обсязі спостерігати з позиції одного спостерігача в часі й просторі. Система бухгалтерського обліку є підсистемою більш складної системи, а саме системи управління. Бухгалтерський облік – це інформаційна система, оскільки основним завданням бухгалтерського обліку є збирання, обробка та надання інформації. Крім того, це документальна система, тому що бухгалтерський облік не може функціонувати без документів. І саме ця складна система повинна накопичувати дані про формування амортизаційної політики підприємств у такій кількості і з такими характеристиками, які є привабливими для зовнішніх і внутрішніх користувачів інформації [1].

Під системою інформаційно-аналітичного забезпечення амортизаційної політики розуміється комплекс взаємодіючих і взаємопов'язаних елементів, що забезпечують процес безперервного цілеспрямованого обліку, обробки та аналізу інформації, необхідної для планування динаміки розвитку основного капіталу як базового елемента виробничої функції й оцінки ефективності амортизаційної політики підприємства. Саме в напрямі облікової підсистеми починається процес формування амортизаційної політики підприємства.

Прогресивні інструменти аналітичної підсистеми дають змогу розширити операції фінансового менеджменту і запропонувати альтернативні варіанти досягнення відтворювальної збалансованості капіталу. Кожен із напрямів існує як самостійний інформаційний потенціал для фахівця-аналітика, а їх координація формує стратегічні зони амортизаційної політики. Послідовність цієї координації така: зона планування і розрахунку – зона оцінки та діагностики – зона контролю і моніторингу.

Складність питання категорії «амортизаційна політика» бачиться в суто економічних її характеристиках. Питання формування амортизаційної політики, її зміст і функції знаходяться у точці перетину загальноекономічних та облікових теорій. Із погляду представників неокласичної економічної теорії амортизацію можна трактувати як складник оптималь-



Рис. 1. Місце амортизаційної політики в економічних та облікових теоріях

ного режиму господарювання окремих економічних одиниць за умови вільної конкуренції. Ця концепція спирається на концепцію виробничих витрат (згідно з якою вартість визначається витратами різних факторів, передусім землі, праці і капіталу) [2].

Зокрема, у концепції загальної економічної рівноваги за допомогою механізму вільної конкуренції (насамперед ринкового ціноутворення) забезпечується «справедлива винагорода кожного з факторів виробництва і повне використання економічних ресурсів». Ця концепція найбільшого розвитку набула у працях англійських економістів Альфреда Маршалла (1842–1924) та Артура Пігу (1877–1959) [2].

Точкою перетину економічних та облікових теорій бухгалтерського обліку в частині формування амортизаційної політики можна назвати інституціональну теорію бухгалтерського обліку, яка набула розвитку в працях В.М. Жука [4–6].

Він наголошує, що «...бухгалтерський інститут не діє сам по собі, він підлягає більшому, ніж нам здається, зовнішньому впливу, і його головним завданням є не стільки реєстрація фактів господарського життя для забезпечення інформацією зацікавлених користувачів, а вирішення завдань, які виникають по ходу управління підприємством, галуззю, державою чи навіть світовою економікою». Саме такими характеристиками повинно забезпечуватися місце амортизаційної політики в економічних та облікових теоріях (рис. 1).

Основними категоріями амортизаційної політики є «знос» і «амортизація». Основним завданням амортизаційної політики вважається стійке економічне зростання, яке забезпечується використанням основного капіталу і регулярними інвестиціями в його оновлення і розвиток.

Вивчення економічної літератури дало змогу розділити категорії «знос» і «амортизація» за їх сутнісною основою. Знос являє собою оцінку й облік у грошовій формі втрати об'єктами основних засобів свого початкового фізичного і морального стану з подальшим коректуванням вартості у внутрішній документації підприємства.

Таким чином, амортизація з теоретичного погляду повинна відповідати інституціональній теорії обліку і трактуватися як категорія, яка має економічні і облікові ознаки:

- по-перше, як процес тимчасового акумулювання грошових коштів, окреслених обліковими нормами зносу, виходячи з первісної вартості об'єктів основних засобів;

- по-друге, як спосіб податкової оптимізації ефективності використання виробничого потенціалу майна, що амортизується;

- по-третє, як інструмент стратегічного фінансового планування, що забезпечує довгострокову стійкість підприємства.

Висновки. Складність формування категорії «амортизація» зумовлена перетином сфер впливу облікових та економічних теорій, залежить від інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів, формується всередині підприємства, але під впливом зовнішніх факторів і повинна розглядатися через призму інституційної теорії обліку, яка враховує стратегію і тактику розвитку бухгалтерського обліку, не відокремлюючи його від розв'язання проблем інституціонального середовища конкретної країни.

Доведено, що складність формування категорії «амортизація» зумовлена перетином сфер впливу облікових та економічних теорій, залежить від інтересів зовнішніх і внутрішніх користувачів, формується всередині підприємства, але під впливом зовнішніх факторів, і повинна розглядатися через призму інституційної теорії обліку, яка враховує стратегію і тактику розвитку бухгалтерського обліку, не відокремлюючи його від розв'язання проблем інституціонального середовища конкретної країни.

У механізмі інформаційно-облікового забезпечення амортизаційної політики підприємства виділено базові підсистеми: облікову, аналітичну і контрольну, що дає змогу підвищити ефективність використання грошових потоків та податкового складника ефективного використання потенціалу майна, що амортизується.

Під системою інформаційно-аналітичного забезпечення амортизаційної політики розуміється комплекс взаємодіючих і взаємопов'язаних елементів, що забезпечують процес безперервного цілеспрямованого обліку, обробки та аналізу інформації, необхідної для планування динаміки розвитку основного капіталу як базового елемента виробничої функції й оцінки ефективності амортизаційної політики підприємства.

Поглиблено інтерпретацію облікового складника сутності амортизаційної політики підприємства з урахуванням особливостей і принципів фінансово-економічного механізму відтворення. Таким чином, формування амортизаційної політики підприємства передбачає використання складників системи бухгалтерського обліку, а саме інформаційну мережу, з каналами, по яких надходять дані про стан об'єктів обліку (основних засобів, амортизаційних відрахувань тощо).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2000. 496 с.
2. Мазурок П.П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях: навч. посіб. URL: http://pidruchniki.com/1435102137847/politekonomiya/ekonomichni_poglyadi_marshalla_kembridzhska_shkola.
3. Правдюк О.Л. Сутність, завдання та контур фінансової політики в аграрній сфері економіки / Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал. URL: <http://magazine.aaaf.org.ua/sutnist-zavdannya-ta-kontur-finansovoi-politiki-v-agrarniy-sferi-ekonomiki.html>.
4. Жук В.М. Інституціональні засади розвитку професії бухгалтера. Облік і фінанси АПК. 2010. № 2. С. 122–127.
5. Жук В.М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту. Облік і фінанси АПК. 2012. № 2. С. 14–22.
6. Жук В.М. Наукове означення інституціональної теорії бухгалтерського обліку (на засадах ідеї сталого розвитку). Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. 2009. Вип. 17. Т. 2. С. 139–146.

УДК 631:657.471.1

Чередніченко М.Г.
аспірант

Центральноукраїнського національного технічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ КОНТРОЛЮ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

Статтю присвячено дослідженню здійснення контролю доходів та витрат майбутніх періодів. Доведено, що внутрішній контроль своєчасно забезпечує інформацією всі рівні керівництва та дозволяє контролювати виконання господарських планів і завдань на підприємстві. Зазначено, що чинна нормативна база не передбачає розмежування таких доходів і витрат на довгострокові та поточні. Запропоновано удосконалення ведення обліку витрат майбутніх періодів на основі розробленої схеми їх поділу за ознакою часу, що спрямовано на полегшення оцінки фінансового стану підприємства.

Ключові слова: контроль, управління, сільськогосподарське підприємство, доходи майбутніх періодів, витрати майбутніх періодів, сезонність виробництва, довгострокові витрати, короткострокові (поточні) витрати.

Чередніченко М.Г. УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БУДУЩИХ ПЕРИОДОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Статья посвящена исследованию осуществления контроля доходов и расходов будущих периодов. Доказано, что внутренний контроль своевременно обеспечивает информацией все уровни руководства и позволяет контролировать выполнение хозяйственных планов и задач на предприятии. Отмечено, что действующая нормативная база не предусматривает разграничение таких доходов и расходов на долгосрочные и текущие. Предложено усовершенствование ведения учета расходов будущих периодов на основе разработанной схемы их разделения по признаку времени, направлено на облегчение оценки финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: контроль, управление, сельскохозяйственное предприятие, доходы будущих периодов, расходы будущих периодов, сезонность производства, долгосрочные расходы, краткосрочные (текущие) расходы.

Cherednichenko M.H. IMPROVEMENT OF INCOME AND EXPENDITURE CONTROL OF FUTURE PERIODS AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

The article discloses the research of the income and expenditure control of future periods. It has been proved that a timely internal control provides information at all levels of management and allows controlling the implementation of business plans and tasks at the enterprise. It was noted that the current regulatory framework does not stipulate the delimitation of such income and expenditure for long-term and current ones. It is proposed to improve the accounting of expenditure of future periods on the basis of the developed scheme of their distribution on a time basis which is aimed at facilitating the assessment of the financial condition of the enterprise.

Key words: control, management, agricultural enterprise, incomes of future periods, expenditures of future periods, seasonality of production, long-term expenditures, short-term (current) expenditures.

Постановка проблеми. Здійснення контролю обумовлено тим, що проблеми, які виникають під час господарської діяльності, викликані недостатньо ефективною організацією процесу управління на підприємстві, спрямованого на швидке реагування щодо стрімких зміни зовнішнього середовища, пошук нових методів управління і їх інформаційного забезпечення. У цих умовах успішно розвиваються тільки ті підприємства, для яких функція контролю стала реальним інструментом управління.

Активний розвиток ринкового середовища спонукає сільськогосподарські підприємства у сучас-

них умовах підвищувати ефективність господарської діяльності, що можливо через застосування повсякденного внутрішньогосподарського контролю, який своєчасно забезпечує інформацією всі рівні керівництва, що дозволяє контролювати виконання господарських планів і завдань, а також раціонально використовувати матеріальні, трудові і фінансові ресурси.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняного та міжнародного досвіду відображенні в працях В.В. Бурцев [2], Ф.Ф. Бутинець [3], Н.І. Дорош [4], І.К. Дрозд [5], Р.І. Жовнович [6],

Е.Г. Мельник [7], Л.В. Нападівська [8], В.П. Пантелеев [9], Л.О. Сухарева [10], Т.В. Фоміна [11] та інші. Водночас, невирішеними залишаються окремі питання організації контролю на сільськогосподарських підприємствах, які потребують поглибленого їх дослідження. Зокрема, недостатньо дослідженими є питання обліку доходів та витрат з особливістю сезонного виробництва, так як доходи сільськогосподарське підприємство має тільки в активному періоді, а витрати воно несе протягом усього року.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в дослідженні організації контролю доходів та витрат майбутніх періодів на підприємствах сільськогосподарської галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішнім контролем вважається незалежний контроль з боку зацікавлених осіб-власників та управлінського персоналу підприємства з метою недопущення фактів порушення законності, нерационального використання та перевитрат виробничих ресурсів, невиконання передбачених виробничо-господарських планів діяльності і розвитку підприємства.

Здійснення внутрішнього контролю повинно бути безперервним. На керівництво підприємства покладається завдання встановлення складу, термінів, і періодичності процедур щодо контролю. При організації внутрішнього контролю потрібно дотримуватись двох принципів: доцільності та економічності. Доцільність внутрішнього контролю полягає у раціональній та оптимальній побудові його системи, а принцип економічності передбачає економічну та ефективну організацію системи внутрішнього контролю на підприємстві за якої витрати на її організацію перекирватимуться ефектом, отриманим від її впровадження.

Основними цілями внутрішнього контролю є:

- 1) контроль за збереженням і ефективним використанням активів підприємства;
- 2) своєчасне дотримання вимог діючого законодавства і політики керівництва підприємством;
- 3) забезпечення ефективного функціонування підприємства, її фінансової стійкості і перспектив розвитку;
- 4) формування у власника достовірної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Функціонування належної системи контролю забезпечує зведення до мінімуму можливості прийняття неправильних, невігідних рішень і виникнення збитків, протидію виникненню помилок в поточній роботі [7].

Особливо актуальною ця проблема постає перед промисловими підприємствами з сезонним характером коливання попиту на продукцію, які відчувають такі коливання у зв'язку з наявністю складних внутрігалузевих та міжгалузевих зв'язків між ринками та ресурсами. Таким чином, виникає необхідність дослідження умов функціонування промислового підприємства навіть за умов різкого сезонного зменшення попиту на продукцію [6, с. 115].

Однією із проблем організації контролю у сільськогосподарських підприємствах є визначення кола його об'єктів. У загальному вигляді об'єктами внутрішнього контролю є:

- ресурси (активи і джерела їх формування, власний капітал та зобов'язання);
- процеси (операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства);
- результати діяльності (прибуток чи збиток).

Особливістю сільськогосподарських підприємств є сезонне виробництво, здійснення якого безпосередньо пов'язане з природними, кліматичними умовами.

Специфіка сезонного підприємства в тому, що в його роботі є активні періоди і періоди простою, які тим не менше є частиною технологічного процесу. Доходи (виручку) сезонне підприємство має тільки в активному періоді. Витрати ж воно несе протягом усього року, причому в період міжсезоння частина витрат пов'язана з підготовкою до робочого періоду.

При цьому частину витрат слід враховувати в складі витрат майбутніх періодів, а частину – в складі поточних витрат.

До об'єктів обліку доходів майбутніх періодів відносяться такі види доходів:

- доходи у вигляді одержаних авансових платежів за передані в оренду основні засоби та інші необоротні активи (авансові орендні платежі);
- доходи у вигляді одержаних авансових платежів за ще не виконані вантажні перевезення;
- передоплата на газети, журнали, періодичні та довідкові видання, абонентна плата за користування засобами зв'язку тощо;
- інші доходи майбутніх періодів.

До основних об'єктів обліку витрат майбутніх періодів відносяться витрати:

- пов'язані з оплатою робіт і послуг, здійснення і надання яких відбувається впродовж кількох звітних періодів (оренда, страхування, передплата на періодичні та довідкові видання тощо);
- пов'язані з оплатою торгового патенту;
- освоєння нових виробництв та агрегатів;
- витрати на освоєння нових виробничих потужностей та на підготовку до сезонного виробництва;
- пов'язані з оплатою ліцензій;
- витрати до сезону активного здійснення основної діяльності (в сільському господарстві та сезонних галузях промисловості);
- інші витрати майбутніх періодів.

У підсобному сільському та переробному господарстві підготовчі роботи також можуть здійснюватися як господарським, так і підрядним способами.

Під час сезонного виробництва всі витрати до моменту початку виробничої діяльності накопичуються за рахунком 39 «Витрати майбутніх періодів», а з моменту початку виробництва пропорційно списуються на загальновиробничі витрати поточного періоду в період такого сезону.

Джерелом інформації внутрішнього контролю на підприємстві виступають первинні документи, а саме облікові реєстри, які використовуються для відображення господарських операцій. Сюди належить головна книга, акти попереднього контролю, рахунки, платіжні доручення, накладні, лімітно-забірні картки, прибуткові ордери, квитанції, договори оренди, чеки, патенти, видаткові касові ордери, авансовий звіт та інша документація. Також рахунки бухгалтерського обліку, реєстри обліку та форми звітності Форма № 1 «Баланс», Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів» та інша документація [3].

Як зазначає російський вчений В.М. Саприкін: «Витрати майбутніх періодів можуть відноситися або до активу, або до пасиву, або одночасно як до активу, так і до пасиву» [7]. Складно погодитися з такою позицією. Особисто ми вважаємо, що витрати майбутніх періодів мають виступати на підприємстві лише у формі активу. Багато хто з вітчизняних науковців до складу витрат майбутніх періодів відносять дебіторську заборгованість у вигляді сплачених наперед грошових коштів. Та, на нашу думку, така пози-

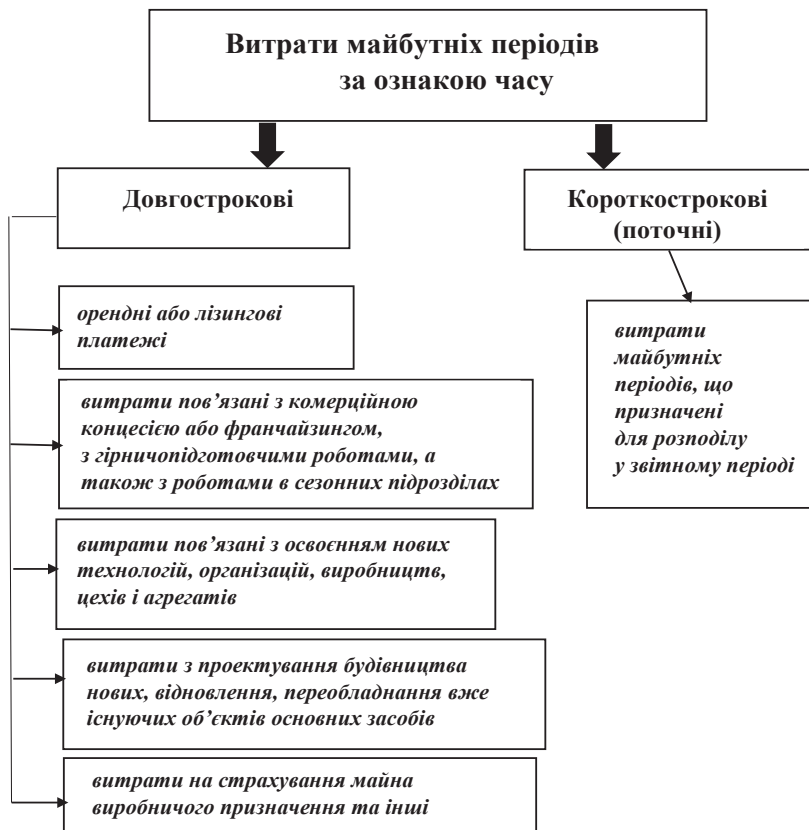


Рис. 1. Класифікація витрат майбутніх періодів за ознакою часу

Джерело: розроблено автором

ція не відповідає економічній суті витрат майбутніх періодів. Тому схилиємося до думки Я.В Соколова, що зазначені платежі можуть визнаватися витратами майбутніх періодів лише з метою рівномірного розподілу в тому випадку, якщо в майбутні періоди їх вже не можливо повернути їх назад.

Доходи на підприємстві виникають у момент відвантаження продукції, тобто коли право власності на продукцію переходить від продавця покупцю і одночасно виникає право вимоги оплати їх вартості. Тому в даному випадку майбутнього доходу не виникає.

Щодо майбутньої перспективи відвантаження продукції та отримання грошових коштів, то ці питання стосуються планування діяльності підприємства, а не бухгалтерському обліку, що призначений фіксувати факти здійснення господарської діяльності.

Метою контролю доходів та витрат майбутніх періодів є об'єктивне вивчення стану нарахування та списання витрат і доходів майбутніх періодів, повноти та своєчасності відображення інформації в зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку доходів та витрат майбутніх періодів відповідно до прийнятої облікової політики, достовірності відображення залишків у звітності господарюючого суб'єкта та вчасності виправлення відхилень на підприємстві.

Перевірка залишків на рахунках 69 «Доходи майбутніх періодів» та 39 «Витрати майбутніх періодів» дає змогу встановити достовірність та повноту відображення операцій на даних рахунках [1].

Дослідження укладених договорів та наказів керівника щодо відкриття даних рахунків дозволить визначити наявність та законність цих договорів та

наказів, а також нарахувань та списання доходів та витрат майбутніх періодів.

Чинна нормативна база не передбачає розмежування таких доходів і витрат за ознакою часу їх списання на довгострокові та короткострокові, так як витрати і доходи майбутніх періодів відображаються в балансі окремими розділами в складі однієї статті. Ми вважаємо це є не коректним. Тому пропонуємо схему (рис. 1), де розподіляємо витрати за ознакою часу, що, на нашу думку, позитивно вплине на порядок їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку та не створить передумов для викривлення інформації про майновий стан і структуру зобов'язань у фінансовій звітності підприємства.

Виходячи з вищевказаного рисунку, витрати за ознакою часу розподіляються на короткострокові, ще їх називають поточними, (строк списання яких не перевищує 12 місяців з дати балансу, тобто витрати майбутніх періодів призначені для розподілу у звітному періоді) та довгострокові (розподіл витрат планується більше одного року, тобто строк списання яких перевищує 12 місяців з дати балансу).

На нашу думку, саме поділ витрат майбутніх періодів на довгострокові та поточні допоможе при групуванні активів за ступенем ліквідності, а пасивів – за терміном погашення зобов'язань. Ми вважаємо, що це полегшить оцінку фінансового стану підприємства.

У свою чергу, оцінка стану синтетичного та аналітичного обліку доходів та витрат, допоможе контролеру перевірити їх збалансованість між собою. Перевірка дотримання підприємством податкового законодавства по операціях, пов'язаних із нарахуванням та списанням доходів та витрат майбутніх періодів, допоможе перевірити правильність відображення податкових розрахунків [1].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сільськогосподарські підприємства мають свою специфіку – сезонність виробництва, тобто, в його роботі є активні періоди і періоди простою, які, тим не менше, є частиною технологічного процесу. До об'єктів контролю у загальному вигляді відносять ресурси (активи і джерела їх формування, власний капітал та зобов'язання), процеси (операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства) та результати діяльності (прибуток чи збиток).

За результатами дослідження виявлено, що чинна нормативна база не передбачає розмежування витрат майбутніх періодів за ознакою часу. Це спричиняє втрату частини інформації, зниження достовірності до фінансової звітності, ускладнює дослідження й саме управління підприємством. Тому нами запропоновано схему поділу витрат майбутніх періодів на довгострокові та поточні, що покращить стан обліку, аналізу та контролю витрат і доходів майбутніх періодів, та суттєво підвищить ефективність управління на сільськогосподарському підприємстві.

Подальші наукові дослідження доцільно пов'язати з розробкою рекомендацій щодо підвищення рівня

організації контролю доходів та витрат на підприємствах різних галузей економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ІАС Консультант. Інформаційно-аналітична система по законодавству України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://parusconsultant.com>.
2. Бурцев. В. В. Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации / В. В. Бурцев. М. : Экзамен, 2000. 319 с.
3. Бутинець Т. А. Внутрішній контроль: елементи організації системи [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/view/67220>.
4. Дорош Н. І. Внутрішній контроль та аудит в управлінні ризиками на підприємстві / Н. І. Дорош // Вісник Львівської комерційної академії. Серія : Економічна. 2014. Вип. 44. С. 148-152.
5. Дрозд І.К. Класифікація економічного контролю та шляхи її вдосконалення. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/drozd-i-classification-of-economical-control-and-the-ways-of-its-remodeling_14774.pdf.
6. Жовновач Р.І. Моделювання процесу забезпечення життєздатності промислових підприємств в умовах сезонного коливання попиту/ Р.І. Жовновач // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Ужгород, 2017. Випуск 12. Ч. 1. С. 115-120.
7. Мельник Е.Г. Методика обліку витрат майбутніх періодів в Україні та Російській Федерації: порівняльний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ven.ztu.edu.ua/article/download/93558/89957
8. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці [Текст]: монографія / Л.В. Нападівська Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. 224 с.
9. Пантелеев В.П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація : [монографія] / В.П. Пантелеев. Державна академія статистики, обліку та аудиту. К.: ДП «Інформ.-аналіт. Агентство», 2008. 253 с.
10. Сухарева Л. Внутренний финансовый контроль: история исследования, состояние и перспективы / Л. Сухарева, И.Н. Дмитренко, М.В. Борисенко // Вісник Львівської комерційної академії, 2004. № 16. С. 84-91.
11. Фоміна Т.В. Місце та роль внутрішнього аудиту в системі внутрішньогосподарського контролю / Т.В. Фоміна // Вісник Львівської комерційної академії. 2004. Випуск 16. С. 441-447.

СЕКЦІЯ 11
СТАТИСТИКА

УДК 681.83

Білоцерківський О.Б.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри
комерційної, торговельної та підприємницької діяльності
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану та перспектив розвитку міжнародного туризму в Україні. Розглянуто динаміку структури міжнародного та внутрішнього туризму. Визначено структуру в'їзних та виїзних туристичних потоків за країнами. Побудовано парні та множинні регресійні моделі, перевірено їх адекватність. Зроблено точковий та інтервальний прогноз в'їзних та виїзних туристичних потоків в Україні на 2017–2018 роки.

Ключові слова: міжнародний та внутрішній туризм, в'їзний та виїзний туризм, структура туристичного потоку, парні та множинні регресійні моделі, точковий та інтервальний прогноз.

Белоцерковский А.Б. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ

Статья посвящена анализу современного состояния и перспектив развития международного туризма в Украине. Рассмотрена динамика структуры международного и внутреннего туризма. Определена структура въездных и выездных туристических потоков по странам. Построены парные и множественные регрессионные модели, проверена их адекватность. Сделан точечный и интервальный прогноз въездных и выездных туристических потоков в Украине на 2017–2018 годы.

Ключевые слова: международный и внутренний туризм, въездной и выездной туризм, структура туристического потока, парные и множественные регрессионные модели, точечный и интервальный прогноз.

Bilotserkivskiy O.B. CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF INTERNATIONAL TOURISM IN UKRAINE

The article deals with the analysis of the current state and development prospects of international tourism in Ukraine. The structure's dynamics of international and internal tourism is considered. Based on countries the structure of inbound and outbound tourist flows is determined. A paired and multiple regression models are constructed, their adequacy is tested. A point and interval forecasts of inbound and outbound tourist flows in Ukraine for 2017–2018 are made.

Key words: international and internal tourism, inbound and outbound tourism, structure of tourist flows, paired and multiple regression models, point and interval forecasts.

Постановка проблеми. У всі часи люди прагнули нових емоцій та зняття втоми. Одним із джерел задоволення цих потреб були подорожі та відпочинки, які в сучасному суспільстві отримали назву «туризм». За організаційними формами він поділяється на міжнародний і внутрішній [1, с. 6]. Згідно із Законом України «Про туризм» [2] до міжнародного туризму належать в'їзний туризм, тобто подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, та виїзний туризм, тобто подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. Згідно з даними Всесвітньої Туристичної Організації (UNWTO) [3] у 2017 році міжнародний туризм забезпечував 10% світового валового продукту; 7% світового експорту товарів і послуг; одне з десяти робочих місць. У багатьох країнах, що розвиваються, туризм посідає перше місце в експортному секторі [3]. Щодо туристичної галузі України, то тут цифри значно нижче: у 2016 році загальний внесок подорожей та туризму у ВВП склав 5,6%, у загальній зайнятості – 1,3% [4, с. 3–4]. Еволюційний розвиток міжнародного туризму в Україні був перекреслений у 2014 році російською анексією Криму та військовими діями на Донбасі, внаслідок чого кількість міжнародних туристичних відвідувань зменшилась на 48,5% [5, с. 20], а Україна опинилася у ТОП-10 небезпечних для туристів країн [6].

У зв'язку з цим актуальним є питання аналізу сучасного стану та перспектив розвитку міжнародного туризму в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження розвитку міжнародного туризму в Україні та світі присвячені роботи багатьох українських та закордонних науковців. Наприклад, науковою школою таких вчених, як О.А. Мельниченко, В.О. Шведун [1], охарактеризовано українські реалії розвитку індустрії туризму, систематизовано сучасні проблеми розвитку вітчизняної індустрії туризму, запропоновано використання системи стратегічного державного регулювання в індустрії туризму, виокремлено перспективні напрями вдосконалення впливу держави на розвиток індустрії туризму. В роботі А.Ю. Парфіненко [5] висвітлено геополітичні аспекти розвитку міжнародного туризму в Україні як глобального явища, що здійснює економічну, соціальну та міжнародно-політичну дію. С.П. Грабовенська в роботі [7] розглянула особливості сучасного рівня розвитку туризму як сегменту економіки, проаналізувала частку прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України, запропонувала деякі рішення щодо перспектив розвитку українського туризму. В роботі А.Дж. Ассафа, М. Цюнаса [8] надано оцінку туристичних напрямків на основі їхньої туристичної продуктивності, а також обговорено основні джерела зростання продуктивності праці. Характерною осо-

бливістю всіх зазначених робіт є використання статистичних методів, а саме аналізу структури, індексного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу, тому вони будуть застосовані у нашому дослідженні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте необхідно зазначити, що статті наведених вчених практично не містять економічних моделей для прогнозування тенденцій розвитку міжнародного туризму або мають вже готові прогнози, зроблені UNWTO, що й обумовлює необхідність проведення наукового дослідження.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану та перспектив розвитку міжнародного туризму в Україні з використанням статистичних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку розглянемо динаміку структури міжнародного та внутрішнього туризму в Україні за 2000–2016 роки, використовуючи дані Держкомстату про кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України (рис. 1) [9].



Рис. 1. Динаміка структури міжнародного та внутрішнього туризму в Україні за 2000–2016 роки

Як видно з рис. 1, протягом 2000–2016 років частка міжнародного туризму в Україні збільшилася в 2,5 рази (від 33% у 2000 році до 82% у 2016 році). При цьому частка в'їзного туризму зменшилася у 13,6 разів (через війну на Донбасі), а виїзного збільшилася в 5,7 разів (анексія Криму змусила українців

шукати місця для відпочинку за кордоном). За цей же період частка внутрішнього туризму зменшилася у 3,8 рази (від 67% у 2000 році до 18% у 2016 році), оскільки недостатньо розвинута та морально застаріла туристична інфраструктура України зазнала значних втрат від російської анексії Криму, внаслідок чого країна втратила близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу, відповідно, збільшився виїзний туризм. Таким чином, міжнародний туризм є важливою складовою туристичної індустрії України.

Визначимо структуру в'їзних та виїзних туристичних потоків за країнами протягом 2013–2016 років, використовуючи дані Держкомстату України (табл. 1) [9].

Аналіз даних табл. 1 дав змогу зробити висновок, що співвідношення між складовими в'їзних та виїзних туристичних потоків змінюються у часі та будуть змінюватися в майбутньому, зокрема питома вага росіян, які відвідали Україну впродовж чотирьох останніх років, зменшилася у 3,8 рази, що можна пояснити негативним впливом російської пропаганди. Водночас питома вага українців, які виїхали у Росію, зменшилася на 65%, така ж тенденція має місце щодо Білорусі (62%), Молдови (51%), Німеччини (45%). Водночас спостерігається збільшення в'їзду громадян цих країн до України: Молдови – на 46%, Німеччини – на 30%, Білорусі – 0,7%.

Позитивна динаміка має місце щодо Польщі, адже в'їзд поляків до України збільшився на 76%, а виїзд українців до Польщі збільшився на 39%; Угорщини: в'їзд – в 3 рази, виїзд – на 46%; Румунії: в'їзд – на 61%, виїзд – на 6%; Туреччини: в'їзд – в 2,5 рази, виїзд – на 58%; Словаччини: в'їзд – на 82%, виїзд – на 50%. Збільшення виїзду українців до Польщі можна пояснити доступністю цієї країни для українців, зокрема досить довгою протяжністю лінії спільного кордону, невеликою відстанню і наявністю значної кількості комунікацій, помножених на доступність цін за високої якості послуг, що спонукає значну кількість наших громадян до відвідин Польщі [10]. Звісно, Польща – це найпопулярніша країна для трудової імміграції українців через війну, несприятливу економічну ситуацію та інші чинники. Такі ж причини спонукали українців

Таблиця 1

Структура в'їзного та виїзного туризму в Україні за 2013–2016 роки

Країна	Питома вага туристів (в'їзд/виїзд), %			
	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Росія	41,7	18,6	9,9	11,1
	25,8	20,8	17,6	15,6
Польща	5,1	8,8	9,3	9,0
	29,4	34,1	41,1	41
Молдова	22	34,4	35,4	32,2
	10,1	10,8	7,5	6,7
Угорщина	3,1	6,9	8,6	9,5
	8	9,6	10,6	11,7
Білорусь	13,6	12,5	15,2	13,7
	7,3	6,9	5,7	4,5
Румунія	3,6	4,6	6,1	5,8
	3,3	2,3	2,9	3,5
Туреччина	0,6	0,9	1,1	1,5
	2,4	2	2,2	3,8
Словаччина	1,7	3,3	3,3	3,1
	2,4	2,9	3,3	3,6
Німеччина	1	1	1,2	1,3
	1,6	1,4	1,3	1,1

до виїзду в Угорщину, Румунію, Словаччину. Після анексії Криму зростає популярність Туреччини як місця пляжного відпочинку громадян України, особливо з впровадженням ID-карток. Щодо збільшення в'їзду громадян Польщі до України, то це, можливо, пояснюється низькими цінами на відпочинок і товари в Україні порівняно з польськими, особливо з подорожчанням валюти; наявністю значної кількості польських студентів, які навчаються у Львові; популярністю серед польських туристів пам'яток архітектури у Львові, Києві, Одесі та інших місць, пов'язаних з історією Польщі (так званий ностальгічний туризм). З аналогічних причин громадяни Угорщини та Словаччини відвідують Закарпаття, Румунії – Буковину, Молдови – Бессарабію.

Побудуємо регресійні моделі в'їзних та виїзних туристичних потоків, використовуючи дані Держкомстату України про туристичні потоки за 2000–2016 роки [9]. Ці дані є рядами динаміки. Загальне уявлення про характер тенденції зміни явища можна отримати з графічного зображення ряду динаміки (рис. 2).

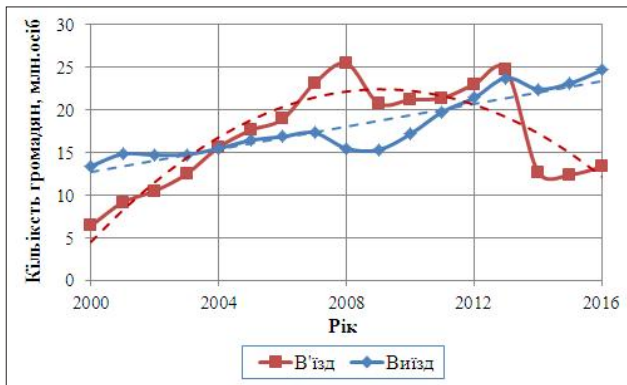


Рис. 2. Динаміка в'їзного та виїзного туризму в Україні за 2000–2016 роки

З графіка на рис. 2 видно, що фактичні дані ряду динаміки виїзних туристичних потоків розміщені близько до прямої лінії, позначеної штрихом. Тоді вирівнювання цього ряду динаміки здійснюється за прямою, яка описується рівнянням тренда у вигляді такої функції:

$$Y_t = a_0 + a_1 t, \quad (1)$$

де a_0, a_1 – параметри рівняння тренда;
 t – порядковий номер періодів часу.

Навпаки, фактичні дані ряду динаміки в'їзних туристичних потоків близькі до параболи (рис. 2), тому будуть вирівнюватися за такою функцією:

$$Y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2. \quad (2)$$

Для вирівнювання динамічних рядів використовується метод аналітичного вирівнювання. В основі методу лежить встановлення функціональної залежності рівнів ряду від часу $Y_t = f(t)$ з використанням кореляційно-регресивного аналізу. Розрахунок параметрів математичних функцій здійснюється методом найменших квадратів (МНК) [11, с. 207]. Він дає можливість знайти ту залежність, яка найближче проходить до точок фактичних даних на графіку в осях координат “ t – y ”, тобто дає найменшу суму квадратів відхилень фактичних значень результативної ознаки y від вирівняних (теоретичних) значень Y_t :

$$\sum (y - Y_t)^2 = \min. \quad (3)$$

На основі цієї умови отримуємо систему нормальних рівнянь для розрахунку параметрів a_0, a_1 , де фактором x виступає час t .

Якщо відлік часу $t = 0$ здійснювати із середини динамічного ряду, то система нормальних рівнянь спрощується, набуваючи в разі лінійної залежності (1) такого вигляду:

$$\begin{cases} a_0 n = \sum y; \\ a_1 \sum t^2 = \sum yt. \end{cases} \quad (4)$$

Звідти випливає, що:

$$a_0 = \frac{\sum y}{n}; a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}. \quad (5)$$

Тоді рівняння лінійного тренда, що описує динаміку виїзних туристичних потоків, має такий вигляд:

$$Y_t = 18069075,2 + 665306,3 \cdot t. \quad (6)$$

Тіснота зв'язку між ознаками оцінюється за допомогою таких характеристик, як коефіцієнт детермінації та коефіцієнт кореляції [11, с. 169–170].

Коефіцієнт детермінації розраховується за такою формулою:

$$R^2 = \frac{\sum (Y_t - \bar{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2}. \quad (7)$$

Тобто $R^2 = \frac{\sum (Y_t - \bar{y})^2}{\sum (y - \bar{y})^2} = 0,84$, що свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

Коефіцієнт кореляції має такий вигляд:

$$R = \sqrt{R^2}. \quad (8)$$

$$R = \sqrt{0,84} = 0,91.$$

Значення коефіцієнта кореляції свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

В разі параболічної залежності система нормальних рівнянь для знаходження параметрів a_0, a_1, a_2 перетвориться на таку [12, с. 88]:

$$\begin{cases} a_0 \sum t^2 + a_2 \sum t^4 = \sum t^2 y; \\ a_1 \sum t^2 = \sum yt; \\ a_0 n + a_2 \sum t^2 = \sum y. \end{cases} \quad (9)$$

Звідти випливає, що:

$$a_0 = \frac{\sum t^4 \sum y - \sum t^2 \sum t^2 y}{n \sum t^4 - \sum t^2}; a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}; a_2 = \frac{\sum t^2 y - \sum t^2 \sum y}{n \sum t^4 - \sum t^2}. \quad (10)$$

Тоді рівняння параболічної функції, що описує динаміку в'їзних туристичних потоків, має такий вигляд:

$$Y_t = 22175130 + 478066,7 \cdot t - 215688 \cdot t^2. \quad (11)$$

Коефіцієнти детермінації та кореляції мають такі значення: $R^2 = 0,83, R = 0,91$, що теж свідчить про тісний зв'язок між ознаками.

Таким чином, побудовано адекватні парні та множинні регресійні моделі, які описують динаміку в'їзних та виїзних туристичних потоків в Україні за 2000–2016 роки і які будуть застосовані для прогнозування тенденцій розвитку міжнародного туризму на 2017–2018 роки.

На практиці для прогнозування рядів динаміки зазвичай використовують точкові та інтервальні оцінки. Для визначення меж інтервалів застосовується інтервальна нерівність [11, с. 209]:

$$Y_t - t_1 \sigma_\varepsilon \leq Y_{np} \leq Y_t + t_1 \sigma_\varepsilon, \quad (12)$$

де t_1 – коефіцієнт довіри за розподілом Стьюдента;
 σ_ε – залишкове середньоквадратичне відхилення.

$$\sigma_\varepsilon = \sqrt{\frac{\sum (y - Y_t)^2}{(n - m)}}, \quad (13)$$

Таблиця 2

Прогноз туристичних потоків в Україні на 2017–2018 роки

Туристичний потік, млн. осіб	2017 рік		2018 рік	
	нижня границя	верхня границя	нижня границя	верхня границя
в'їзний	4,41	13,61	0,79	9,98
виїзний	21,41	26,71	22,07	27,37

де n – кількість рівнів розглянутого (базисного) ряду динаміки;

m – кількість параметрів теоретичної залежності тренда;

$(n - m)$ – число ступенів волі;

Y_t – дискретне (точкове) значення прогнозного рівня.

Визначимо точковий та інтервальний прогнози на 2017–2018 роки, скориставшись рівняннями тренда (6), (11). За точковим прогнозом кількість громадян України, які виїжджали за кордон у 2017 році, становитиме: $Y_{2017} = 18,07 + 0,67 \cdot 9 = 24,06$ млн. осіб, а у 2018 році – $Y_{2018} = 24,72$ млн. осіб. Водночас кількість іноземців, які в'їжджали в Україну в 2017 році, становитиме: $Y_{2017} = 22,18 + 0,48 \cdot 9 - 0,22 \cdot 9^2 = 9,01$ млн. осіб, а у 2018 році – $Y_{2018} = 5,39$ млн. осіб. Тобто і надалі буде збільшуватися негативне сальдо туристичних потоків.

Для встановлення інтервального прогнозу (12) визначимо залишкові середньоквадратичні відхилення в'їзних та виїзних туристичних потоків (13):

σ_e в'їзд = 2611088 осіб;

σ_e виїзд = 1513090 осіб.

Тоді прогнозне значення в'їзних та виїзних туристичних потоків в Україні на 2016–2017 роки з ймовірністю 95% буде знаходитися в таких межах (табл. 2).

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки.

Розглянуто динаміку структури міжнародного та внутрішнього туризму в Україні за 2000–2016 роки. Результати показали, що протягом 2000–2016 років частка міжнародного туризму в Україні збільшилася в 2,5 рази. При цьому частка в'їзного туризму зменшилась у 13,6 разів (через війну на Донбасі), а частка виїзного туризму збільшилась у 5,7 разів (анексія Криму змусила українців шукати місця для відпочинку за кордоном). За цей же період частка внутрішнього туризму зменшилась у 3,8 рази, оскільки недостатньо розвинута та морально застаріла туристична інфраструктура України зазнала значних втрат від російської анексії Криму, внаслідок чого країна втратила близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу, відповідно, збільшився виїзний туризм. Таким чином, міжнародний туризм є важливою складовою туристичної індустрії України.

Визначено структуру в'їзних та виїзних туристичних потоків за країнами протягом 2013–2016 років. Аналіз показав, що питома вага росіян, які відвідали Україну впродовж чотирьох останніх років, зменшилась у 3,8 рази, що можна пояснити негативним впливом російської пропаганди. Водночас питома вага українців, які виїхали у Росію, зменшилась на 65%, така ж тенденція має місце щодо Білорусі (62%), Молдови (51%), Німеччини (45%). Водночас спостерігається збільшення в'їзду грома-

дян цих країн до України, а саме Молдови на 46%, Німеччини на 30%. Має місце позитивна динаміка щодо виїзду громадян України до Польщі, Угорщини, Румунії, Словаччини, Туреччини. Це можна пояснити доступністю цих країн для українців через спільний кордон, доступні ціни на відпочинок, трудову імміграцію. Щодо збільшення в'їзду громадян цих країн до України, то це, можливо, пояснюється низькими цінами на відпочинок, товари, медицину та вищу освіту в Україні; спільною історією з цими країнами та іншими причинами.

Побудовано парні та множинні регресійні моделі, що описують динаміку в'їзних та виїзних туристичних потоків в Україні за 2000–2016 роки. Вирівнювання ряду динаміки виїзних туристичних потоків здійснювалося за прямою, а в'їзних туристичних потоків – за параболою. Тіснота зв'язку між ознаками оцінювалася за допомогою коефіцієнтів детермінації та кореляції. Значення цих коефіцієнтів свідчать про тісний зв'язок між ознаками. Використовуючи рівняння тренда, ми визначили точковий та інтервальний прогноз в'їзних та виїзних туристичних потоків в Україні на 2017–2018 роки. За цими прогнозами буде й надалі збільшуватися негативне сальдо туристичних потоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельниченко О.А., Шведун В.О. Особливості розвитку індустрії туризму в Україні: монографія. Харків: НУЦЗУ, 2017. 153 с.
2. Про туризм: Закон України. URL: http://tranzit.net.ua/zakon_ua/954-zakon-ukrayini-pro-turizm-15091995-324-95-vr-z-zmnami.html.
3. UNWTO Tourism Highlights 2017 Edition. URL: <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>.
4. Travel & Tourism Economic Impact 2017 Ukraine. URL: <https://www.wttc.org/-/media/files/reports/economic-impact-research/countries-2017/ukraine2017.pdf>.
5. Парфіненко А.Ю. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Вип. 126 (ч. I). С. 12–23.
6. Україна в топ-10 небезпечних для туристів країн. URL: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/3921985-ukraine-v-top-10-nebezpechnykh-dlia-turystiv-krain>.
7. Грабовенська С.П. Сучасний стан і тенденції розвитку туристичної галузі України. *Молодий вчений*. 2016. № 8(35). С. 15–18.
8. Assaf A.J., Tsionas M. The estimation and decomposition of tourism productivity. *Tourism Management*. 2018. Vol. 65. P. 131–142.
9. Економічна статистика / Економічна діяльність / Туризм. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Демонстрация новых подходов к туризму в Польше. URL: <https://air.in.ua/news/173>.
11. Лугінін О.Є., Білоусова С.В. Статистика: підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 580 с.
12. Білоцерківський О.Б. Теорія ймовірностей і математична статистика: текст лекцій. Харків: Друкарня Мадрид, 2016. 94 с.

Наукове видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
ХЕРСОНСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Випуск 28

Частина 2

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 64x90/8. Гарнітура SchoolBook.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,22.
Підписано до друку 28.02.2018 р.
Замов. № 0318/24. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.