

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 24

Частина 2

Одеса
2017

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 33.27)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 7 від 30.05.2017 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2017
© Міжнародний гуманітарний університет, 2017
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2017

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Поповиченко І.В.,**д.е.н., професор,**професор кафедри менеджменту, управління проектами і логістики,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ЕФЕКТ «ВАЖЕЛЮ ЛОГІСТИКИ» В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ

Анотація. У статті розглянуто вплив величини логістичних витрат на прибуток від операційної діяльності підприємства. Досліджено та розраховано дію «важеля логістики», яка полягає в тому, що кожен відсоток зменшення логістичних витрат впливає на збільшення операційного прибутку більшою мірою, ніж збільшення обсягів продажів на один і більше відсотків. Досліджено залежність між часткою логістичних витрат у загальних операційних витратах підприємства та часткою прибутку від операційної діяльності в чистому доході. Запропоновано авторську формулу для розрахунку ефекту важеля логістики. Визначено економічні умови «спрацювання» важеля логістики.

Ключові слова: логістика, підприємство, операційні витрати, логістичні витрати, чистий дохід, прибуток від операційної діяльності, важіль логістики.

Постановка проблеми. Загальновідомі середньостатистичні дані оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств розвинутих країн свідчать про те, що ефект від зниження логістичних витрат на 1% у середньому дорівнює ефекту від збільшення обсягів продажів на 10%. Це явище можна назвати «ефектом важеля логістики». У часи, коли загальний стан економіки держави або маркетингова ситуація на ринку, або і перше, і друге одночасно не дають змоги менеджменту підприємства робити ставку на збільшення обсягів продажів, вдале використання «ефекту важеля логістики» може суттєво покращити економічний стан підприємства, його рентабельність. Але в науковій літературі з питань логістики не пропонуються підходи та практичні методи розрахунку ефекту цього важеля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. По-перше, уточнимо, що розуміється під терміном «логістичні витрати» і як їх виокремити із загальної суми витрат підприємства. Як визначає С.В. Крикавський, це сума витрат на управління та реалізацію логістичних процесів в окреслених межах переміщення матеріальних потоків [1]. М.А. Окландер визначає логістичні витрати як «витрати, що пов'язані з рухом і зберіганням товарно-матеріальних цінностей, починаючи від вибору постачальника і закінчуючи доставкою готової продукції та обслуговуванням споживача, витрати, зумовлені виконанням логістики» [2, 3]. З позиції Л.Б. Міротіна «логістичні витрати – це витрати на елементарні і комплексні логістичні операції, втрати від іммобілізації засобів, витрати на логістичне адміністрування, збитки від недостатньої якості логістичного менеджменту і сервісу» [4]. Н.Р. Струк характеризує логістичні витрати як «...один з основних економічних інструментів інтегрованого управління матеріальним потоком на різних етапах виробничо-комерційного циклу в організаційних системах і забезпечення ефективності створюваних логістичних формувань». Тобто, на його думку, логістичні витрати – це витрати на виконання різноманітних логістич-

них операцій для просторових, часових та інших перетворень матеріального та/або інформаційного потоку [5]. Найбільш оригінальне і наближене до вітчизняних реалій визначення логістичних витрат, на наш погляд, дав О.М. Сумець: «Під логістичними витратами варто розуміти зменшення економічних вигод у вигляді вибуття матеріальних, фінансових, трудових та інформаційних ресурсів, що забезпечують просування матеріальних активів у межах логістичної системи або ланцюга поставок» [6]. Дослідження, виконані професором Гербертом В. Девісом, показали, що витрати підприємств, пов'язані з логістикою, становлять до 45% у структурі загальних та адміністративних витрат підприємства [7]. Тобто в середньому майже половина витрат господарської діяльності підприємства – це логістичні витрати. Звичайно, ця частка може варіюватися залежно від виду діяльності підприємства та галузевих особливостей, але в будь-якому разі логістичні витрати є для виробничо-господарської організації поважним об'єктом уваги та управління.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, підходи, практичні методи та методика розрахунку впливу величини логістичних витрат на прибуток від операційної діяльності підприємства потребують конкретизації для підвищення ефективності логістичного менеджменту підприємства.

Метою статті є обґрунтування та розроблення методики розрахунку впливу логістичних витрат на прибуток від операційної діяльності підприємства, визначення поняття «ефект важеля логістики» та розрахунок означеного ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Логістичні витрати, враховані за статтями, можуть бути розподілені між конкретними видами діяльності, роботами і послугами, виконуваними підприємством, утворюючи собівартість обслуговування замовлень. Поділ логістичних витрат за основними процесами (операціями) здійснюється на основі виробничого плану чи плану операційної діяльності підприємства.

Укрупнений аналіз та оцінка логістичних витрат здійснюється за такими групами витрат, як:

– витрати на закупівлю – витрати з придбання матеріальних ресурсів, тобто їх вартість, витрати з оформлення замовлення, транспортні витрати, витрати на зберігання виробничих запасів, витрати на вкладений капітал;

– витрати, що забезпечують виробництво чи операційну діяльність (саме логістичні витрати), – витрати на забезпечення необхідними основними та розхідними матеріалами, засобами механізації, витрати на зберігання на складах сировини і готових виробів, забезпечення виробничо-операційної діяльності енергією, водою, внутрішньоцехове транспортування матеріалів та виробів, зберігання напівфабрикатів, витрати від заморожування фінансових коштів, а також низка так званих транзакційних витрат.

Отже, надалі як вихідні дані нам потрібні такі показники, як:
 ЧД – чистий дохід підприємства;
 $N_{пр}$ – частка прибутку від операційної діяльності в чистому доході;

$Z_{лог.}$ – загальні логістичні витрати;
 $N_{лог.затр.}$ – частка логістичних витрат у загальних операційних витратах (ОВ).

Знаючи ці показники, можна через величину чистого доходу ЧД виразити величину прибутку від операційної діяльності, операційні витрати підприємства, логістичні витрати підприємства.

Отже, величину прибутку від операційної діяльності $Pr_{опер.}$ можна виразити як частку від чистого доходу:

$$Pr_{опер.} = N_{пр} \times ЧД. \quad (1)$$

Операційні витрати підприємства ОВ можна представити формулою:

$$ОВ = ЧД - (N_{пр} \times ЧД). \quad (2)$$

Тоді загальні логістичні витрати

$$Z_{лог.} = N_{лог.затр.} \times [ЧД - (N_{пр} \times ЧД)]. \quad (3)$$

Економія від скорочення логістичних витрат Еклог на 1% обчислюється по формулі:

$$Ек_{лог.} = (N_{лог.затр.} \times [ЧД - (N_{пр} \times ЧД)]) \times 0,01. \quad (4)$$

Тепер можемо скласти вираз для обчислення величини операційного прибутку $Pr'_{опер.}$ після скорочення логістичних витрат на 1%.

$$Pr'_{опер.} = ЧД - [(ЧД - (N_{пр} \times ЧД)) - (N_{лог.затр.} \times [ЧД - (N_{пр} \times ЧД)]) \times 0,01]. \quad (5)$$

Виконаємо математичні перетворення:

$$Pr'_{опер.} = ЧД - [(ЧД \times (1 - N_{пр})) - (N_{лог.затр.} \times (ЧД \times (1 - N_{пр}))) \times 0,01]. \quad (6)$$

Для спрощення подальших математичних перетворень виразимо величину $(1 - N_{пр})$ умовно через X:

$$X = 1 - N_{пр.}$$

Тоді отримаємо вираз:

$$Pr'_{опер.} = ЧД - [ЧД \times X - (N_{лог.затр.} \times ЧД \times X) \times 0,01], \quad (7)$$

чи:

$$Pr'_{опер.} = ЧД - [ЧД \times X \times (1 - 0,01 \times N_{лог.затр.})]. \quad (8)$$

Тепер замість X вертаємо у формулу вираз $(1 - N_{пр})$ і отримаємо кінцеву формулу для розрахунку прибутку від операційної діяльності після зниження логістичних витрат на 1%:

$$Pr'_{опер.} = ЧД - [ЧД \times (1 - N_{пр}) \times (1 - 0,01 \times N_{лог.затр.})]. \quad (9)$$

Якщо треба визначити прогнозну реакцію операційного прибутку на зниження логістичних витрат не на 1%, а на будь-яку кількість процентів, у формулу (9) треба підставити замість 0,01 потрібну величину.

Отже, в загальному вигляді формула (9) прийме вигляд:

$$Pr'_{опер.} = ЧД - [ЧД \times (1 - N_{пр}) \times (1 - \delta \times N_{лог.затр.})], \quad (10)$$

де δ – відсоткова частка, на яку планується знизити логістичні витрати.

Отже, варіюючи значеннями $N_{пр}$ та $N_{лог.затр.}$, а також відсотком, на який ми прагнемо знизити логістичні витрати δ , можемо прогнозувати значення прибутку від операційної діяльності. Тим самим ідентифікується внесок «фактора логістики» в результат операційної (основної) діяльності підприємства.

Розглянемо на прикладі, як працює важіль логістики.

Нехай операційний прибуток умовного підприємства становить 5% від чистого доходу. Середньорічний чистий дохід

за даними фінансової звітності становить 100 млн. грн. Визначено, що на логістичні операції підприємства припадає 22% операційних витрат компанії. Підприємство планує заходи з оптимізації організації логістичних потоків, що дасть змогу знизити логістичні витрати на 10%.

Розрахуємо, як зниження логістичних витрат на 10% вплине на розмір операційного прибутку підприємства.

Алгоритм розрахунків:

1) Операційний прибуток до здійснення заходів із оптимізації логістичних витрат дорівнює:

$$100 \times 0,05 = 5 \text{ млн. грн.}$$

2) Операційні витрати підприємства:

$$\text{Чистий дохід} - \text{Операційний прибуток} = 100 - 5 = 95 \text{ млн. грн.}$$

3) Логістичні витрати до впровадження заходів:

$$95 * 0,22 = 20,9 \text{ млн. грн.}$$

4) Скорочення логістичних витрат на 10% означає економію на $20,9 * 0,1 = 2,09$ млн. грн. В цьому разі не приймаються в розрахунок зміни інших факторів (ціни на матеріали та ін.).

5) Отже, тепер операційні витрати становлять:

$$95 - 2,09 = 92,91 \text{ млн. грн.}$$

6) Операційний прибуток після оптимізації логістичних витрат дорівнює:

$$100 - 92,91 = 7,09 \text{ млн. грн.}$$

Тепер розрахуємо величину операційного прибутку після оптимізації логістичних витрат за допомогою формули (10):

$$Pr'_{опер.} = ЧД - [ЧД \times (1 - N_{пр}) \times (1 - \delta \times N_{лог.затр.})] = 100 - [100 \times (1 - 0,05) \times (1 - 0,1 \times 0,22)] = 100 - 92,91 = 7,09 \text{ млн. грн.}$$

Таким чином, зростання операційного прибутку становить: $(7,09/5) \times 100\% = 41,8\%$.

Для того, щоб досягти того ж результату без змін у логістичній системі, які спричинили скорочення операційних витрат, довелося би збільшити обсяги реалізації (чистий дохід) на 41,8%. А це в умовах кризового або стагнуючого стану економіки є дуже проблематичним.

Формула (10) зручна тим, що, використовуючи її, можна прогнозувати вплив сили важеля логістики на операційний прибуток підприємства за різних значень ЧД, $N_{пр}$, $N_{лог.затр.}$ та за різного запланованого процента зниження логістичних витрат підприємства δ .

Далі треба впевнитися, чи завжди спрацює виявлений важіль логістики, тобто чи завжди відносно менший відсоток зниження логістичних витрат приводить до більшого відсотку зростання операційного прибутку. Можливо, існують ситуації, коли така пропорція не є обов'язковою, і певний відсоток зниження логістичних витрат приводить до збільшення операційного прибутку на менший відсоток? Приймаючи це припущення, розуміємо, що в будь-якому разі зниження логістичних витрат логічно приводить до збільшення операційного прибутку за інших рівних умов (вартість матеріалів, пального, оплата праці робітників, зайнятих в основному виробництві та ін.).

Логічно припустити, що сила важеля логістики залежить від співвідношення між собою величин $N_{пр}$ та $N_{лог.затр.}$ (тобто між часткою прибутку від операційної діяльності в чистому доході та часткою логістичних витрат у загальних операційних витратах підприємства).

Перевіримо гіпотезу, що для будь-якого підприємства існує таке співвідношення між $N_{пр}$ та $N_{лог.затр.}$, за якого певний відсоток

зменшення логістичних витрат приводить до такого ж самого відсотка збільшення операційного прибутку. Назвемо таке співвідношення станом «рівноважного ефекту важеля логістики». Якщо ж фактична частка логістичних витрат у загальних операційних витратах підприємства ($N_{\text{лог.затр}}$) перевищує $N_{\text{лог.затр}}$, що відповідає стану «рівноважного ефекту важеля логістики», цей самий важіль починає спрацювати – операційний прибуток починає реагувати таким чином: зростати більшими темпами, ніж знижуються логістичні витрати. Практична значущість розуміння цього явища для логістичного менеджменту підприємства полягає в тому, що з погляду логістичного аудиту можна фактично миттєво зробити зріз та кількісно оцінити рівень логістичних витрат підприємства та їх вплив на операційний прибуток за певний період часу (квартал чи рік, спираючись на відповідну фінансово-управлінську звітність). Якщо аудит покаже, що початкова (стартова) частка логістичних витрат в операційних витратах підприємства вельми висока, то можна обґрунтувати планові (можливо, за кілька етапів) відносні кількісні показники зниження логістичних витрат. Якщо ж виявлена початкова (стартова) частка логістичних витрат в операційних витратах підприємства є такою, що розрахунок за допомогою формули (10) не демонструє суттєвого ефекту важеля логістики, тобто, наприклад, зниження відсоткової частки логістичних витрат (δ) на 10% приводить до збільшення операційного прибутку на меншу кількість відсотків, – це фіксується як позитивний результат логістичного аудиту, але не означає, що подальша оптимізація логістичних витрат недоцільна.

Вертаючись до нашого прикладу, наведеного вище, змодельовано, за якої початкової частки логістичних витрат у загальних операційних витратах аналізоване підприємство опиниться у стані «рівноважного ефекту важеля логістики». Для цього треба розрахувати, за якого значення $N_{\text{лог.затр}}$ операційний прибуток $Pr'_{\text{опер}}$ зросте на 10%, тобто, буде дорівнювати 5 млн. грн. + 10% = 5,5 млн. грн. Це нескладно зробити, користуючись формулою (10) і прийнявши за невідоме «X» показник $N_{\text{лог.затр}}$:

$$\begin{aligned} Pr'_{\text{опер}} &= ЧД - [ЧД \times (1 - N_{\text{пр}}) \times (1 - \delta \times N_{\text{лог.затр}})] = \\ &= 100 - [100 \times (1 - 0,05) \times (1 - 0,1 \times X)] = 5,5 \text{ млн. грн.}; \\ X &= 0,0526. \end{aligned}$$

Отриманий результат означає, що за частки логістичних витрат 5,26% в загальних операційних витратах аналізованого підприємства зменшення логістичних витрат на 10% приведе до збільшення операційного прибутку також на 10%.

Висновки. Моделюючи абсолютну та відносну (до загальних операційних витрат) величину логістичних витрат підприємства, можна прогнозувати дію важеля логістики для різних варіантів планування та організації логістичних потоків певного підприємства з урахуванням зростання обсягів діяльності цього підприємства. Очевидно, що із зростанням обсягів діяльності будуть зростати і логістичні витрати, але можна контролювати їх частку в загальних операційних витратах підприємства та вплив на величину прибутку від операційної діяльності. При цьому також є можливість враховувати зміну чистого доходу підприємства (ЧД) як в оптимістичний, так і в песимістичний бік.

Подальшим напрямом досліджень впливу «важеля логістики» на прибуток підприємства від операційної діяльності є детальне розроблення методичного підходу та алгоритму розрахунку ефекту дії цього важеля. Означений методичний підхід та алгоритм дадуть змогу менеджерам-логістам моделювати

структуру операційних витрат підприємства в плані абсолютної величини та відносної частки логістичних витрат в операційних витратах підприємства та прогнозувати вплив логістичних витрат на величину операційного прибутку.

Література:

1. Крикавський С.В. Логістика для економістів. Підручник. Друге видання, виправлене і доповнене / С.В. Крикавський. Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2014. – 476 с.
2. Окландер М.А. Логістика : Підручник / М. А. Окландер. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
3. Окландер М.А. Удосконалення обліку та звітності логістичних витрат / М.А. Окландер // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. пр. Одеського державного морського університету. Вип. 10. – Одеса: ОДМУ, 2001. – С. 164–173.
4. Миротин Л.Б. Ефективність логістичного управління : учеб. для вузів / Л.Б. Миротин. – М. : Экзамен, 2004. – 448 с.
5. Струк Н.Р. Логістичні витрати в аспекті ефективності системних формувань / Н.Р. Струк // НАУКОВІ ЗАПИСКИ / SCIENTIFIC PAPERS, 2015 / 1 (50). – С. 74–79.
6. Сумець О.М. Логістичні витрати підприємства: теоретичний аспект : монографія / О.М. Сумець; Харк. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. П. Василенка. – Х. : Миськ друк., 2013. – 223 с.
7. Herbert W. Davis. Logistics Cost and Service / W. Herbert // Journal of business logistics. – Vol. 22. – No 2. – 2002. – Vol. 248. Issue 3. – P. 55.

Поповиченко И.В. Эффект «рычага логистики» в деятельности предприятия: определение и особенности расчета

Аннотация. В статье рассмотрено влияние величины логистических затрат на прибыль от операционной деятельности предприятия. Исследовано и рассчитано действие «рычага логистики», которое заключается в следующем: каждый процент снижения логистических затрат влияет на увеличение операционной прибыли в большей степени, чем увеличение объемов продаж на один и более процентов. Исследована зависимость между долей логистических затрат в общих операционных расходах предприятия и долей прибыли от операционной деятельности в чистом доходе. Предложена авторская формула для расчета эффекта рычага логистики. Определены экономические условия «срабатывания» рычага логистики.

Ключевые слова: логистика, предприятие, операционные расходы, логистические затраты, чистый доход, прибыль от операционной деятельности, рычаг логистики.

Popovychenko I.V. The effect of the “lever of logistics” in the enterprise activity: the definition and features of the calculation

Summary. The influence of the value of logistics costs on profit from the operating activity of an enterprise is covered in the article. The impact of the “lever of logistics” is researched and calculated. This impact is as follows: every per cent of the decrease in logistics costs affects the increase in operating profit to a greater extent than the increase in sales by one per cent or more. The relationship between the share of logistics costs in the total operating costs of the enterprise and the share of profit from operating activities in net income is investigated. The author’s formula for calculating the effect of the lever of logistics is proposed. The economic conditions of the “triggering” of the lever of logistics are determined.

Keywords: logistics, enterprise, operating costs, logistics costs, net income, operating profit, lever of logistics.

*Яшкіна О.І.,**д.е.н., доцент,**професор кафедри маркетингу,**Одеський національний політехнічний університет**Білаш М.М.,**студент,**Одеський національний політехнічний університет*

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ СПОЖИВАЧІВ ПІД ЧАС ВИБОРУ ЗДОБНИХ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ

Анотація. У статті досліджено переваги споживачів під час вибору здобних хлібобулочних виробів. Дослідження проводилося на прикладі підприємства «Одеський коровай» для визначення доцільності введення та випуску нової продукції. Продукцію підприємства споживачі порівнювали з його головними конкурентами. Проводилось як якісне (фокус-група), так і кількісне (анкетування) дослідження. Визначені смакові та цінові переваги споживачів здобних хлібобулочних виробів.

Ключові слова: маркетингові дослідження, фокус-група, опитування, переваги споживачів, хлібобулочні вироби, здобні вироби.

Постановка проблеми. Ринок хліба та хлібобулочних виробів Одеського регіону характеризується домінуванням великих підприємств, і така структура ринку сформувалася не як результат активної конкурентної боротьби. В економіці розвинутих країн значний обсяг збуту харчової продукції приходить на дрібні підприємства. В Україні завдяки слабкій підтримці малого бізнесу суттєво стримується розвиток конкуренції на користь великих підприємницьких структур. Незважаючи на відсутність спеціальних заходів щодо демонополізації такої галузі, як хлібопечення, процес розвитку конкуренції ринку хліба активізується. Позитивними наслідками можна вважати появу нових господарюючих суб'єктів, що випікають якісний хліб і складають конкуренцію хлібозаводам, збільшення асортименту та наявність хліба протягом усього дня, відсутність черг за хлібом, поліпшення обслуговування покупців (поява великої кількості торгових точок).

З посиленням конкуренції на цьому ринку постає питання про визначення споживачьких переваг щодо смаку хлібобулочних виробів, місця покупки, ціни та методів просування продукції. Оцінка впливу елементів комплексу маркетингу на поведінку споживачів має допомогти новим гравцям посилити свої позиції на ринку, а наявним – не втратити наявні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок хліба та хлібобулочних виробів є об'єктом дослідження багатьох українських науковців. Так, Н.В. Навольська аналізує динаміку виробництва й споживання хліба за регіонами України та доходить висновку, що ринок хліба і хлібобулочних виробів скорочується в натуральному вираженні, але він продовжує зростати за рахунок попиту на більш дорогі та якісні продукти [1]. М.П. Побережна аналізує гравців на ринку хліба м. Київ [2]. О.С. Ралко досліджує залежність виробництва хліба від чисельності населення України [3]. Н.І. Костецька досліджує структуру споживання хліба за його видами [4]. Д.В. Завертаний в

дослідженні визначає негативний вплив державного регулювання на розвиток ринку хліба [5].

Вітчизняні дослідники проаналізували тенденції, що мають місце в діяльності хлібопекарських підприємств. Результати їх досліджень дають змогу оцінити сучасний стан і рівень розвитку підприємств хлібопекарської промисловості та виділити проблеми, з якими вони стикаються.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. На наш погляд, поза увагою сучасних наукових робіт залишилися аспекти поведінки споживача на ринку хліба та хлібобулочних виробів. Яким смакам споживачі віддають перевагу, за якою ціною вони будуть купляти той чи інший виріб, на які комунікативні засоби вони звертають увагу, в яких місцях воліють купувати хліб та хлібобулочні вироби.

Мета статті полягає у дослідженні смакових та цінних вподобань споживачів під час вибору здобних хлібобулочних виробів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хліб і хлібобулочні вироби традиційно посідають особливе місце в структурі вітчизняного споживання, оскільки на ці продукти в Україні припадає до 40% загальної калорійності харчового раціону населення. Власне, тому виробництво хліба та хлібобулочних виробів можна віднести до стратегічних галузей економіки нашої держави, оскільки від ефективності діяльності хлібопекарських підприємств багато в чому залежить не тільки продовольча, але й національна безпека країни.

Незважаючи на те, що, згідно із статистичною інформацією, ринок хліба і хлібобулочних виробів скорочується в натуральному вираженні, він продовжує зростати за рахунок попиту на більш дорогі та якісні продукти. Для успішного функціонування на ринку хлібопекарські підприємства змушені розширювати асортиментний ряд і проводити модернізацію виробництва.

Для оцінки поведінки споживачів зазвичай використовують міждисциплінарний підхід. Так, економічні науки допомагають знайти відповідь на запитання, який дохід мають споживачі, як вони його розподіляють, за якою ціною вони хотіли б придбати той чи інший продукт, як можна оцінити розмір попиту і позиції товарів.

У сучасному розумінні поведінка споживачів – це всі ті економічні, соціальні та психологічні аспекти, які виникають у процесі підготовки та здійснення купівлі, а також використання придбаного продукту, включаючи передання набутого досвіду іншим.

Об'єктом дослідження є споживачі здобної продукції одеського підприємства ТОВ «Одеський коровай». Сьогодні на ринку м. Одеса «Одеський коровай», який донедавна був фак-

тично монополістом, зустрічається з посиленням конкурентної боротьби з боку мереж рітейлу, які мають власні пекарні та пропонують смачну та недорогу випічку.

Для дослідження поведінки споживачів було використано кількісний та якісний методи. На першому етапі за допомогою фокус-групи (якісний метод) було визначено основні проблеми та напрями для подальшого кількісного дослідження у вигляді опитування.

В ході дослідження була зібрана фокус-група, головними питаннями якої були такі:

1) чи варто «Одеському короваю» розширювати лінійку товарів;

2) чи будуть цікавими для споживачів нові види здобних виробів продукції «Одеський коровай»;

3) яким здобним виробом надають перевагу споживачі: солодким з різними фруктовими, шоколадними наповнювачами чи пікантним з м'ясом, капустою, грибами.

Для порівняння фокус-групі були представлені здобні вироби трьох ТМ, а саме двох пекарень супермаркетів та «Одеського короваю». Учасники оцінювали (без знання товарної марки виробника) смак, запах, кількість начинки та її свіжість. Після чого учасники заповнили короткі анкети, де оцінили продукцію кожного виробника та відповіли ще на декілька важливих питань.




Результати фокус-групи є такими.

1) Учасники фокус-групи визначали хлібобулочні вироби з наповнювачем, який їм більше до вподоби. Фокус-група віддала значну перевагу солодким виробам (71%), 29% учасників фокус-групи віддали перевагу пікантним виробам.

2) Учасники фокус-групи дали відповідь на таке питання: «В межах якої суми Ви готові придбати здобні вироби?». Оптимальна ціна для споживача становить 7–10 гривень за один здобний виріб (43% учасників), але досить велика частка споживачів готові витратити 10–15 грн. на випічку (29% учасників). Цікавим є те, що споживач не купить випічку занадто дешево, що пояснюється, скоріше за все, тим, що за низької ціни виникає недовіра до якості (свіжості) продукції, але й переплачувати споживач також не хоче, більше 15 грн. він не готовий заплатити за один здобний виріб.

3) Учасникам опитування було запропоновано оцінити продукцію трьох виробників за трьома характеристиками: запах, смак і кількість начинки у випічці. Кожна характеристика максимально оцінювалась в 10 балів (табл. 1).

Таблиця 1
Показники якості продукції (за результатами фокус-групи)

Характеристика \ Виробник			
Запах	8,1	6,3	3,3
Смак	6,6	7,6	4,9
Кількість начинки	6,6	6,0	6,0
Сума балів	21,3	19,9	14,2

Найбільший сумарний середній бал в цьому експерименті отримала мережа «Сільпо». «Одеський коровай» поступається конкурентам за запахом та смаком, а також програє сумарно.

Далі було проведено анкетування, де респонденти відповіли на 13 запитань. Метою анкетування було дізнатися вподобання споживачів, визначити переваги та недоліки у виробництві про-

дукції ТОВ «Одеський коровай», а також визначити, яку суму вони готові витратити, а також на який продукт. Дослідження проводилось з 1 по 15 жовтня 2016 року, було опитано 100 споживачів хлібобулочних виробів, різних за віком, соціальним статусом та статтю. Вибірка була систематичною та репрезентативною, оскільки респонденти обирались цілеспрямовано, а саме біля хлібних магазинів та кіосків.

Результати опитування зображені на діаграмах та в таблицях.

На рис. 1 показано, як респонденти визначали, що їм більше до вподоби. Респонденти віддали перевагу солодким виробам (75%), 25% учасників опитування віддали перевагу пікантним виробам. Це підтверджує результати фокус-групи.

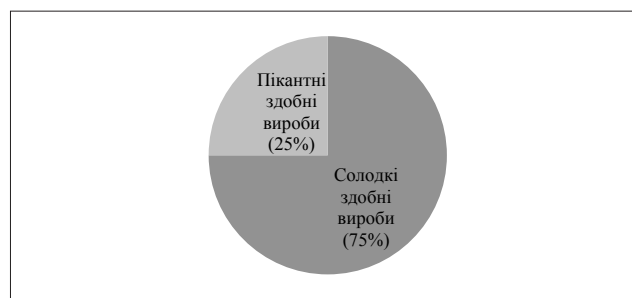


Рис. 1. Розподіл смакових переваг споживачів здобних виробів

На рис. 2 показано, як респонденти відповіли на таке питання: «Який вид здобних виробів Ви зазвичай куштуєте?». З усіх опитуваних 50% респондентів віддали перевагу круасанам, 21% респондентів віддали перевагу слойкам та булочкам, а 8% вибрали рулети.

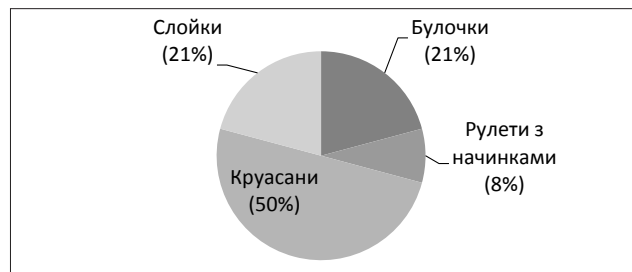


Рис. 2. Діаграма видів здобних виробів, що зазвичай куштують

На рис. 3 містяться відповіді на такі питання: «Де Ви зазвичай купуєте продукцію «Одеського короваю?». З усіх опитуваних 71% респондентів відповіли, що вони купують продукцію у магазинах/супермаркетах, 29% купують у фірмових будочках, та ніхто не купує продукцію в магазинах при хлібозаводі.

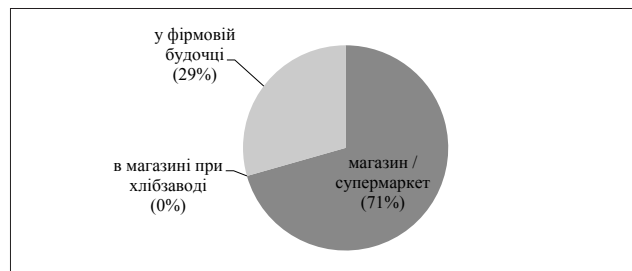


Рис. 3. Діаграма точок розподілу продукції «Одеський коровай»

На рис. 4 респонденти відповіли на таке питання: «Чи задоволені Ви кількістю начинки в продукції «Одеського короваю»?». З усіх опитуваних 45% респондентів відповіли, що вони задоволені кількістю начинки, 40% – частково задоволені, по 5% респондентів відповіли, що вони «повністю задоволені», «не задоволені» і «частково не задоволені».

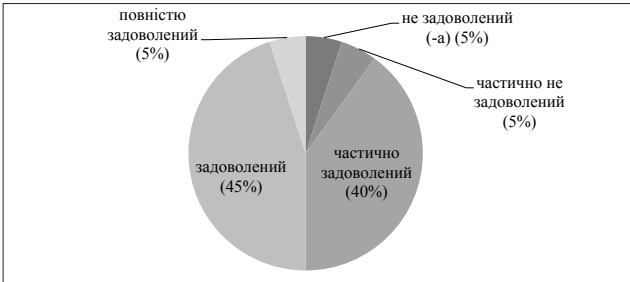


Рис. 4. Діаграма задоволених кількістю начинки споживачів

На рис. 5 зображені результати відповідей респондентів на питання: «В межах якої суми Ви готові придбати здобні вироби?». Дивлячись на результати, можна дійти висновку, що оптимальна ціна для споживача становить 5–7 гривень за один здобний виріб (35% респондентів), також досить велика частка споживачів готова витратити 7–10 грн. за випічку (25% респондентів). Для 20% респондентів ціна не має значення. По 5% набрали 3–5 грн. за один виріб, 10–15 грн. за виріб. Але ніхто не бажає переплачувати більше 15 грн. за один здобний виріб. Цей результат також корелює з результатами фокус-групи.

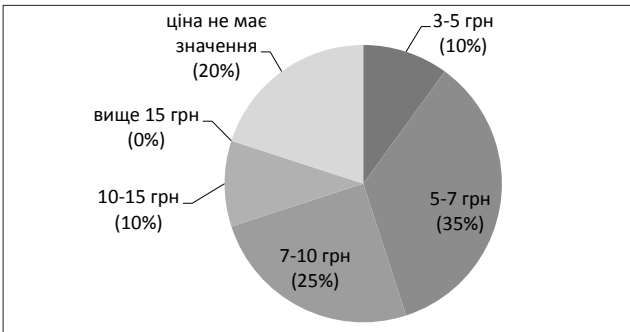


Рис. 5. В межах якої суми Ви готові придбати здобні вироби

В табл. 2 зображені результати анкетування за трьома показниками якості здобних виробів (смак, упаковка, ціна).

Таблиця 2

Показники якості продукції
(за результатами опитування респондентів)

Характеристика \ Виробник	Сільпо	Торгова мережа КОПІЙКА	Одеський Коровай
Смак	6,4	6,1	5,5
Упаковка	5,5	4,1	4,3
Ціна	4,4	4,8	5,2
Сума балів	16,3	15,0	15,0

Респондентам було запропоновано оцінити продукцію трьох виробників за такими трьома критеріями, як смак, упаковка та ціна. В табл. 2 вказаний середній бал за кожним критерієм, для кожної продукції, а також сумарна оцінка по кожному

з виробників. Видно, що результати анкетування несуттєво відрізняються від результатів фокус-групи, адже ТОВ «Одеський коровай» програв майже за усіма критеріями, окрім ціни.

Наступним кроком було використання програми SPSS для аналізу відповідей респондентів та виявлення впливу факторів. За допомогою однофакторного дисперсійного аналізу були визначені такі закономірності:

- 1) споживачі більше довіряють супермаркетам та великим магазинам;
- 2) стать і вік споживача не впливають на вибір начинки;
- 3) вік впливає на вибір ціни; для споживачів, яким до 25 років, а також ті, які, скоріш за все, навчаються і не мають постійного прибутку, ціна є важливим фактором під час вибору продукції;
- 4) вік впливає на прискіпливість щодо кількості начинки; люди, яким за 25 років, більш прискіпливо ставляться до кількості начинки у виробі; вважають, що її кількість є недостатньою.

Висновки. У процесі проведення маркетингового дослідження поведінки споживачів була досягнута мета роботи, а саме виявлення цінкових та смакових переваг споживачів під час вибору здобної хлібобулочної продукції. Під час дослідження було виявлено бажання у споживачів щодо виведення на ринок хлібобулочних виробів нової продукції як з солодкими, так і з пікантними смаками. Також була визначена оптимальна ціна за один здобний виріб для різних груп споживачів. Аналіз результатів анкетування дав змогу зробити такі висновки: «Одеському короваю» необхідно збільшити кількість начинки у своїй продукції; змінити упаковку, зробивши її екологічною; розширити лінійку товарів, а саме пікантних здобних виробів; подумати щодо виробництва інноваційних виробів з різними домішками для людей, які слідкують за своєю фігурою.

В подальших дослідженнях варто зупинитися на перевагах споживачів щодо інноваційних виробів хліба, таких як, зокрема, низькокалорійний, з вітамінними та мінеральними домішками, діабетичний. Категорія споживачів, які цікавляться такими виробами, поступово зростає, тому виробникам для розробки технологічних та маркетингових стратегій варто знати їх думку.

Література:

1. Навольська Н.В. Дослідження ринку хліба і хлібобулочних виробів в Україні / Н.В. Навольська // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 11. – С. 438–441.
2. Побережна М.П. Аналіз ринку хліба і хлібобулочних виробів України та надання пропозицій щодо покращення конкурентної позиції ПАТ «Київхліб» на досліджуваному ринку / М.П. Побережна // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2014. – Т. 20. – № 1. – С. 104–111.
3. Ралко О.С. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України / О.С. Ралко // Проблеми науки. – 2012. – № 8. – С. 39–44.
4. Костецька Н.І. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку / Н.І. Костецька // Галицький економічний вісник. – 2015. – Т. 48. – № 1. – С. 26–31.
5. Завертаний Д.В. Сучасний стан та перспективи розвитку хлібопекарської галузі України / Д.В. Завертаний // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2015. – Т. 14. – Вип. 2. – С. 194–203.

Яшкина О.И., Биладш М.Н. Маркетинговые исследования предпочтений потребителей при выборе сдобных хлебобулочных изделий

Аннотация. В статье исследованы предпочтения потребителей при выборе сдобных хлебобулочных изделий. Исследование проводилось на примере пред-

приятия «Одесский каравай» для определения целесообразности введения и выпуска новой продукции. Продукцию предприятия потребители сравнивали с его главными конкурентами. Проводилось как качественное (фокус-группа), так и количественное (анкетирование) исследование. Определены вкусовые и ценовые предпочтения потребителей сдобных хлебобулочных изделий.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, фокус-группа, опрос, предпочтения потребителей, хлебобулочные изделия, сдобные изделия.

Yashkina O.I., Bilash M.M. Marketing research of consumers' preferences when choosing bakery products

Summary. The article provides an analysis of consumers' preferences when choosing bakery products. The study is conducted on the example of the company "Odesskyi Karavai" to determine the feasibility of introducing and releasing new products. The enterprise's products were compared to its main competitors. A qualitative (focus group) and a quantitative (questionnaire survey) studies are conducted. We determined the taste and price preferences of consumers of bakery products.

Keywords: marketing research, focus group, questionnaire survey, consumers' preferences, bakery products, pastry products.

Судакова О.І.,*к.т.н., доцент,**доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури***Щеглова О.Ю.,***к.т.н., доцент,**доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури***Гасенко О.О.,***магістр,**Придніпровська державна академія будівництва та архітектури*

ГОЛОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. Основою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування тепер і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому. При цьому сталість розглядається як здатність системи зберігати рух наміченою траєкторією, тобто підтримувати намічений режим функціонування. Кожне підприємство має самостійно визначати і підтримувати сталий безпечний стан, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у межах життєвого простору, коли граничні значення неминуче, випадково і дискретно впливаючих на підприємство зовнішніх збурень викликають такі за величиною відхилення його від стану безпеки, що дають змогу повертатись у вихідний стан. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурень, за яких система здатна стало функціонувати, пропонується називати зоною безпеки. Умова підтримки сталого стану економічної безпеки вимагає забезпечення здатності системи після закінчення перехідних процесів розвитку повернутися в заданий стаціонарний (рівноважний) стан. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечний стан в основному за рахунок власних ресурсів.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, сталість, економічна безпека розвитку підприємства, система управління економічною безпекою підприємства.

Постановка проблеми. Підвищення агресивності зовнішнього середовища привело до виникнення нових загроз і посилення їх впливу на результативність діяльності підприємств. Тому в сучасних умовах для національних підприємств особливої актуальності набули питання забезпечення економічної безпеки саме процесів їх розвитку, що вимагає якісно нового підходу до ідентифікації сутності економічної безпеки. Її варто розглядати не тільки як забезпечення стану найкращого використання ресурсів із запобігання загроз підприємництву, але і як створення умов стабільного, ефективного функціонування і одержання прибутку. Саме підтримка сталості процесів розвитку і буде основою для забезпечення економічної безпеки підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в науковій літературі значна увага приділяється питанню економічної безпеки підприємств. Вагомий вклад у дослідження, пов'язані з проблемами економічної безпеки, зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як Н.С. Безугла, О.Р. Бойкевич, Т.Г. Васильців, Г.Б. Веретенникова, О.А. Грунін, С.О. Грунін, Я.А. Жаліло, А.В. Иванов, А.В. Кірієнко, Р.М. Качалов, Г.Б. Клейнер, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, В.А. Ліпкан, В.Я. Пригунов, А.С. Соснін, А.Г. Шаваєв, В.В. Шликов, В.І. Ярочкін, В.М. Ячменьова та ін. [1–4].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених показують, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно і точно передбачити для того, щоб вжити необхідних заходів. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішних підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Залишилася невирішеною проблема управління сталістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки розвитку підприємства в умовах нестабільного економічного середовища, що й зумовило вибір теми цієї статті.

Метою статті є розроблення теоретичних положень щодо управління сталістю роботи підприємства як головної характеристики механізму управління економічною безпекою підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою для забезпечення достатнього рівня економічної безпеки підприємства як підприємницької структури є підтримка його сталого і максимально ефективного функціонування зараз і нагромадження достатнього потенціалу для збалансованого розвитку і стабільного зростання в майбутньому, що зумовлює необхідність детального вивчення питань управління рівнем сталості підприємства.

Економічний зміст терміна «сталість» нерозривно пов'язаний із загальнофілософським визначенням цього поняття. Так, під сталістю будь-якого явища або процесу мається на увазі несхильність його до коливань і змін; твердість, надійність, стабільність, перебування в одному стані; здатність зберігати цей стан, незважаючи на дію різних сил. У широкому сенсі проблема сталості підприємства визначається стабільністю навколишнього економічного середовища і як ринкова категорія відбиває зміст його стану в ринковому середовищі. Сама ж сталість є однією з найважливіших характеристик поведінки

відособленої, автономно функціонуючої системи щодо тих зовнішніх умов, у яких вона знаходиться.

Саме тому головна мета формування організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки підприємства полягає у створенні внутрішніх і почасти зовнішніх умов, котрі піддаються регулюванню з боку економічних суб'єктів, для сталого функціонування і розвитку підприємства в гармонічній взаємодії із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем.

У зв'язку з цим підприємство доцільно розглядати як своєрідний системний інтегратор – цілісний економічний суб'єкт, що поєднує в часі й у просторі різноманітні соціально-економічні процеси і отримує ефект шляхом використання системних мультиплікативних ефектів. При цьому підприємство є як відносно сталою, цілісною і відмежованою від навколишнього середовища самостійною соціально-економічною системою, яка інтегрує в часі і просторі процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами є потенціал підприємства – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають характеристики його розвитку за зміни навколишнього середовища.

Забезпечення сталості підприємства вимагає такої організації його виробничо-господарської діяльності, яка дає змогу забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до збурень навколишнього і внутрішнього середовища.

До основних видів сталості системи прийнято відносити рівновагу, гомеостазис і стаціонарний режим функціонування.

Під рівновагою розуміється такий стан системи, що характеризується рівністю попиту та пропозиції всіх наявних у системі ресурсів. Стан рівноваги може характеризуватися незмінністю деяких показників системи (обсягу постачань, прибутку) або припустимими відхиленнями від їх заданих рівнів. Рівновага багато в чому характеризується взаємодією різноспрямованих сил, вплив яких взаємно погашається таким чином, що властивості системи, які спостерігаються, залишаються незмінними. Рівновага має місце, коли всі діючі сили взаємно урівноважені або сума діючих на систему зовнішніх і внутрішніх параметрів і вихідних сил дорівнює нулю.

Це положення дає змогу провести аналогію між рівновагою і сталим безпечним станом, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у рамках життєвого простору підприємства. Такий рівноважний безпечний стан може бути сталим (тривалим), несталим (короткочасним) і байдужим.

Оскільки однією з визначальних характеристик для будь-якої системи є час, необхідно здійснити окремих розгляд статичного і динамічного стану рівноваги. Для цього розрізняють сталість рівноваги (здатність системи, що знаходиться під дією сил у рівновазі, після незначних відхилень повертатися в положення рівноваги) і сталість руху (здатність системи, що рухається під дією прикладених сил, практично не відхилятися від цього руху за яких-небудь незначних випадкових впливів).

У зв'язку із цим стан системи буде стало безпечним, якщо граничні значення неминуче, випадково і дискретно впливаючих на неї зовнішніх збурень викликають такі за величиною відхилення її від стану безпеки, що дають змогу цій системі повертатися у вихідне становище. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурень, за яких система здатна стало функціонувати, пропонується називати областю безпеки.

Гомеостазис у цьому аспекті являє собою сталий стан безпеки системи у її взаємодії з навколишнім середовищем.

Гомеостазисом не можна вважати щось застигле, нерухоме. Це стан, що змінюється, залишаючись відносно постійним. Тобто в процесі управління рівнем економічної безпеки підприємства необхідно, незважаючи на вплив змін навколишнього середовища, домогтися незмінного функціонування підприємства. При цьому механізм управління безпекою можна вважати оптимально організованим тоді, коли для забезпечення стабільності будуть споживатися мінімально можливі величини витрат.

Під стаціонарним режимом розуміється циклічне повторення однієї і тієї ж послідовності станів системи. Стаціонарний стан системи є сталим, якщо за незначного відхилення від нього система повертається в цей стан. Якщо відхилення ростуть із часом, то такий стан характеризується як несталий.

Періоди життєдіяльності підприємства з позицій забезпечення економічної безпеки доцільно розділити на три типи, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Періоди життєдіяльності систем

Періоди	Характеристика
Стало стабільні	Для цих періодів величина загроз настільки незначна (але вони є завжди), що їх, як правило, недоцільно враховувати. Таке положення характерне для зовнішньої сталості – будь-які сигнали про порушення стабільності відразу гасяться ззовні і сама система мало піклується про свою економічну безпеку – це функція навколишнього середовища
Стало квазістабільні	Для цих періодів величина ризиків для окремих елементів системи досить значна. Але з якихось причин ризики враховуються лише епізодично і тільки для окремих видів діяльності
Стало перехідні	Для цих періодів характерно те, що ризики змінюються якісно, тобто поле ризиків змінює свій елементний склад і структуру

Як видно з табл. 1, будь-яка динамічна виробнича система може характеризуватися рівноважними, перехідними (процес зміни в часі параметрів системи, що має місце при переході її з одного рівноважного стану в інший) і періодичними (виконання робіт з технологічними й організаційними перервами) процесами. Сталим при цьому визначається стан рівноваги з наявністю перехідних і періодичних процесів.

У зв'язку з цим в системології виділяють два діаметрально протилежних поняття – «детермінований порядок» і «хаос». У разі детермінованого порядку будь-який елемент будь-якої системи підкоряється строго і неухильно визначеним заданим законам. Хаос – це відсутність будь-яких зв'язків, крім випадкових, причому неміцних, непередбачених у своїх результатах. Обидва ці поняття є науковими абстракціями, а процес підтримки безпеки життєдіяльності підприємства буде знаходитися поміж ними (рис. 1).

Оскільки підприємство прагне підтримувати сталість, будь-який перехідний період можна розглядати як спробу порушення сталості (ризик, ризикована дія, що знижує рівень економічної безпеки підприємства).

Умовою підтримки сталого стану економічної безпеки є забезпечення здатності системи після закінчення перехідного періоду реалізовувати можливості повернення в задане стаціонарне (рівноважне) становище. При цьому необхідно



Рис. 1. Простір безпеки періодів життєдіяльності

виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечне становище в основному за рахунок власних ресурсів.

З погляду організаційно-управлінського механізму забезпечення економічної безпеки можна окремо розглянути сталість організаційної системи управління як здатність утримувати об'єкт управління в ділянці рівноваги, передбаченої правилами функціонування.

Тобто під час розгляду сталості варто враховувати характер реакції динамічної системи на мале збурення її стану. Якщо які завгодно малі зміни стану системи починають наростати в часі, то система нестала і необхідні великі витрати на підтримку стану безпеки. Якщо малі збурення загасають згодом, то система стала. Можливі варіанти реакції і динаміки системи під впливом збурень приведені в табл. 2.

Сталість соціально-економічної системи, якою є підприємство, значно відрізняється від сталості технічної, фізичної системи, оскільки головною характеристикою в ній є не деякий рівноважний стан і здатність повертатися до нього у разі впливу збурення або збереження заданої траєкторії руху у разі протидіючих сил, а здатність ефективно використовувати, автономно видозмінювати ресурси свого розвитку, безупинно нарощувати показники своєї позитивної зміни, не збільшуючи або мінімізуючи витрати базових, непоновлюваних ресурсів.

Питаннями підтримки достатнього рівня сталості й економічної безпеки в процесі розвитку підприємства займається і так звана «теорія катастроф». За цією теорією поняття «катастрофа» застосовується для позначення якісних стрибків, перерв у лінійному розвитку. Підтримка безпечного стану підприємства не вимагає сталості параметрів його функціонування. «Якщо зміни параметрів системи перевищують можливості її адаптивного розвитку, то відбувається втрата сталості. При цьому, якщо після втрати сталості встановлюється коливальний періодичний режим, говорять про м'яку втрату сталості. Якщо ж система переходить в інший режим функціонування стрибком – про тверду втрату сталості» [2, с. 142].

Сталий розвиток – це спрямований рух з урахуванням обмежень, що накладаються зовнішнім середовищем і потенціалом підприємства. Ці обмеження визначають збалансованість, погодженість розвитку підприємства разом зі змінами самого середовища. Стало безпечний розвиток можна визначити як несуперечливий, збалансований гармонічний розвиток, тобто розвиток, який враховує економічні принципи й обмеження, за якого потреби в зростанні задовольняються без ризику для майбутньої діяльності підприємства.

Висновки. Кожне підприємство має самостійно визначати і підтримувати сталий безпечний стан, для якого характерна збалансованість загроз і протидій у рамках життєвого простору, коли граничні значення неминуче, випадково і дискретно впливаючих на підприємство зовнішніх збурень викликають такі за величиною відхилення його від стану безпеки, що дають змогу повертатись у вихідний стан. Інтервал значень параметрів зовнішніх збурень, за яких система здатна стало функціонувати, пропонується називати зоною безпеки. Умова підтримки сталого стану економічної безпеки вимагає забезпечення здатності системи після закінчення перехідних процесів розвитку повертатися в задане стаціонарний (рівноважний) стан. При цьому необхідно виділити додаткову умову економічної незалежності підприємства, коли система після несприятливих відхилень повертається в безпечний стан в основному за рахунок власних ресурсів.

Таблиця 2

Види перехідних періодів

Період	Характеристика
Сталі квазіперехідні	Для цих періодів характерна наявність зміни сисемоциклів, постійних переходів від однієї системи до іншої (наприклад, зміна устаткування, технології). У свою чергу, періоди життєдіяльності можуть мати різний рівень сталості
Несталі стабільні	Підприємство готове до переходу в новий (інший стабільний) стан, але немає поштовху (команди, дії), який би привів механізм розвитку в дію
Несталі квазістабільні	На підприємстві за удаваної підготовленості до переходу в новий стан наявні сили, що не дозволяють здійснити такий перехід
Несталі перехідні	Для цих періодів характерна наявність різних ділянок (підсистем, зон тощо), де йдуть перехідні процеси, але вони не пов'язані між собою, різноспрямовані і в окремі періоди змінюють якісні характеристики
Несталі квазіперехідні	Для цих періодів характерна випадкова зміна сисемоциклів. Зміна сисемоциклів може відбуватися закономірно, як це було за стало прагматичних періодів життєдіяльності систем і випадкового вибору з набору альтернатив (виникають інші загрози економічній безпеці підприємства)

Література:

1. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект: монографія. – Харків: ТОВ Щедра садиба плюс. – 2014. – 312 с.
2. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. – К.: Ліра-К.– 2014. – 680 с.
3. Судакова О.І. Управління стійкістю роботи підприємства для забезпечення економічної безпеки його розвитку // Економічний простір: Збірник наукових праць. – 2016.– № 112. – С. 168–176.
4. Шпак Н.О. Економічна стабільність суб'єктів господарювання в умовах хаотичного розвитку національної економіки України: навч. посіб. – К.: Ліра-К. – 2015. – 288 с.

Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.А. Главная характеристика механизма управления экономической безопасностью развития предприятия

Аннотация. Основой обеспечения достаточного уровня экономической безопасности предприятия как предпринимательской структуры является поддержка его постоянного и максимально эффективного функционирования в настоящее время и накопление достаточного потенциала для сбалансированного развития и стабильного роста в будущем. При этом постоянство рассматривается как способность системы хранить движение намеченной траекторией, то есть поддерживать намеченный режим функционирования. Каждое предприятие должно самостоятельно определять и поддерживать постоянное безопасное состояние, для которого характерна сбалансированность угроз и противодействий в рамках жизненного пространства, когда предельные значения неминуемо, случайно и дискретно влияющих на предприятие внешних возмущений вызывают такие по величине отклонения его от состояния безопасности, что позволяют возвращаться в исходное состояние. Интервал значений параметров внешних возмущений, при которых система способна функционировать, предлагается называть зоной безопасности. Условие поддержки постоянного состояния экономической безопасности требует обеспечения способности системы по окончании переходных процессов развития возвращаться в за-

данное стационарное (равновесное) состояние. При этом необходимо выделить дополнительное условие экономической независимости предприятия, когда система после неблагоприятных отклонений возвращается в безопасное состояние в основном за счет собственных ресурсов.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, постоянство, экономическая безопасность развития предприятия, система управления экономической безопасностью предприятия.

Sudakova O.I., Shcheglova O.Yu., Hasenko O.O. The main characteristic of the mechanism of economic security management of the enterprise

Summary. The basis for providing sufficient economic security as a business structure is the support for its stable and maximum effective functioning now and accumulation of sufficient capacity for sustainable development and sustainable growth in the future. Thus, sustainability is seen as the system's ability to keep the intended movement trajectory, i.e. to support the planned mode of operation. Every company has to determine and maintain sustainable safe state, which is characterized by a balance of threats and countermeasures within the living space when the limit values of inevitably, accidentally, and discretely affecting the enterprise external disturbances cause such deviations in magnitude from its security state that allows returning to its original state. Interval of parameters of external disturbances, in which the system is able to function, is proposed to call security zone. Conditions of support for the state of sustainable economic security require ensuring the ability of the system of returning to the usual stationary (equilibrium) state at the end of the transition processes. At the same time, it is necessary to allocate additional condition of economic independence of the enterprise when the system after adverse deviations returns to a safe condition mainly at the expense of its own resources.

Keywords: economic security of the enterprise, stability, economic security of the enterprise development, management system of economic security of the enterprise.

Федосеева Г.С.,

к.е.н., доцент, докторант,

Миколаївський національний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Анотація. У статті досліджено сутність, а також визначено особливості управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на світовому ринку. Виокремлено підходи до управління конкурентними перевагами підприємства, описано можливість їх застосування для сільськогосподарських товаровиробників. Названо принципи управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на світовому ринку. Подано авторський підхід щодо виокремлення чинників управління конкурентними перевагами досліджуваних суб'єктів на світовому ринку. Визначено складові елементи системи управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на міжнародному рівні.

Ключові слова: сільськогосподарський товаровиробник, конкурентна перевага, світовий ринок, система управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників, принципи управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників, чинники управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників.

Постановка проблеми. Успіх у конкурентній боротьбі сільськогосподарських товаровиробників на внутрішньому та світовому ринках з урахуванням динамічності процесів, що проходять на них, можуть забезпечити не окремі конкурентні переваги, а лише їх комплекс, створення, підтримання та розвиток якого вимагають цілеспрямованого управління діяльністю підприємства.

Ми підтримуємо думку В.В. Долгих про те, що система управління конкурентними перевагами є складовою загальної системи управління підприємством, а тому повинна відображати загальні функції управління, а саме планування, координацію, мотивацію та контроль [1].

О.О. Масляєва [2], Д.О. Барась [3], В.В. Демиденко та С.Л. Демиденко [4] визначають управління конкурентними перевагами як свідомий процес формування (збереження та розвитку наявних, створення нових) конкурентних переваг з метою адаптації до вимог зовнішнього середовища і забезпечення довгострокового успіху підприємства.

В.В. Демиденко та С.Л. Демиденко, окрім наданого визначення, зазначають, що метою управління конкурентними перевагами підприємства є забезпечення його довгострокового успіху на ринку шляхом розробки та реалізації дієвих конкурентних стратегій. А основними завданнями управління конкурентними перевагами для підприємства мають бути ідентифікація досягнутого рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності підприємства; опрацювання комплексу ефективних конкурентних стратегій та забезпечення їх реалізації; оцінка ефективності управління конкурентними перевагами [4].

Отже, управління конкурентними перевагами підприємства як на національному так і на міжнародному рівнях є складним процесом, що вимагає узгоджених дій від усіх його структурних підрозділів. Окрім того, світовий ринок функціонує за особливими правилами, які включають не лише умови роботи на міжнародному рівні, але й особливості діяльності підприємств окремих галузей. Отже, питання формування дієвої системи управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на світовому ринку є актуальним та потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку конкурентних переваг підприємства розглядали такі науковці, як, зокрема, М. Портер, А.І. Піддубна, Р.А. Фатхутдінов, А.Ю. Юданов. Управлінню конкурентними перевагами підприємства присвячені праці таких вчених, як, наприклад, Д.О. Барась, В.В. Демиденко та С.Л. Демиденко, С.М. Клименко, О.О. Масляєва, Є.О. Полтавська. Питання забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств розглянуті в роботах таких дослідників, як, зокрема, В.Г. Андрійчук, Л.А. Євчук, Л.В. Прокопець, І.І. Червена, О.О. Школьниковий.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Беручи до уваги наявні напрацювання та визнаючи їх цінність для розвитку сучасної теорії конкурентних переваг, варто виокремити питання, що потребують подальшого розвитку, а саме визначення сутності управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на світовому ринку; виокремлення основних підходів, принципів та чинників управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на міжнародному рівні; обґрунтування дієвої системи управління конкурентними перевагами досліджуваних суб'єктів на світовому ринку.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий ринок характеризується наявністю більш жорстких методів конкурентної боротьби порівняно з внутрішніми ринками країн. Крім того, джерелами конкурентних переваг підприємства на світовому ринку є не стільки виробничі та фінансові фактори розвитку, скільки наукоємний та технологічний рівень діяльності підприємства, його інтелектуальний капітал.

Вважаємо, що суб'єкти господарської діяльності, котрі мають намір працювати або котрі працюють на світовому ринку, повинні використовувати особливу систему управління конкурентними перевагами, засновану на системі управління конкурентними перевагами в межах країни. Адже лише те підприємство, що є конкурентоспроможним на внутрішньому ринку, має шанси сформувати стійкі конкурентні переваги і на світовому ринку. Отже, на нашу думку, система управління

конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку є складовою загальної системи управління підприємством, що реалізується через цілеспрямовані дії керівництва цього підприємства, спрямовані на формування, реалізацію та підтримку конкурентних переваг на національному і міжнародному рівні та забезпечення довгострокової міжнародної конкурентоспроможності з урахуванням динамізму внутрішнього та зовнішнього середовища.

Цікавою є позиція Д.О. Барась, яка полягає у виокремленні трьох основних підходів до управління конкурентними перевагами.

1) Пасивний підхід. Він передбачає орієнтацію керівництва фірми на розв'язання поточних завдань, ігнорування нових галузевих тенденцій.

2) Адаптивний підхід. Він полягає у намаганні керівництва фірми, базуючись на попередньому досвіді, зберегти позиції на ринку шляхом пристосування до змін, які виникають у зовнішньому середовищі.

3) Креативний підхід. Він базується на активному творчому формуванні конкурентних переваг за рахунок розроблення та впровадження нових продуктів і технологій, пошуку нових груп споживачів, освоєння перспективних сегментів і налагоджування стратегічно важливих партнерських зв'язків [3].

Варто зазначити, що, на думку автора, підприємства, котрі використовують пасивний підхід в управлінні конкурентними перевагами, мають слабе фінансове становище, негативний імідж, а в своїй діяльності орієнтуються на виконання лише невеликих замовлень, що дають змогу лише латати фінансові діри. Дотримання адаптивного підходу керівництвом фірми притаманно великим підприємствам, що запозичують досвід діяльності іноземних конкурентів, намагаються пристосувати його до реалій внутрішнього ринку. Використання креативного підходу здійснюється переважно підприємствами, що працюють на світовому ринку, намагаються постійно покращувати свою діяльність, не зупинятися на досягнутому для формування стійких конкурентних переваг.

Отже, вважаємо, що виробникам сільськогосподарської продукції для формування конкурентних переваг на світовому ринку варто в гіршому випадку застосовувати адаптивний підхід до управління, а в кращому випадку зосередити свої зусилля на креативній, творчій діяльності.

На нашу думку, сільськогосподарські товаровиробники під час формування та реалізації дієвої системи управління конкурентними перевагами на світовому ринку повинні дотримуватися ряду принципів, сформованих з урахуванням особливостей функціонування світового ринку сільськогосподарської продукції та особливостей міжнародної конкуренції. Отже, управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку повинно здійснюватися згідно з двома взаємозалежними блоками, а саме загальними та специфічними принципами. До загальних принципів ми відносимо ті принципи, котрі притаманні загальній системі управління підприємством, а саме принципи системності, довгостроковості, цілеспрямованості, економічності, науковості. Специфічні принципи управління конкурентними перевагами виробника сільськогосподарської продукції включають в себе особливості цього процесу на світовому рівні. Так, до таких принципів ми віднесли стійку рівновагу, диверсифікацію переваг, конкурентоорієнтоване цілепокладання, гнучкість системи конкурентних стратегій, партисипативність.

Управління конкурентними перевагами підприємств, за М. Портером, полягає у вивченні чинників, що впливають на нього і взаємодіють між собою [5].

Виявлено значну кількість підходів до виокремлення чинників управління конкурентними перевагами. Водночас вважаємо, що більшість з них не є виправданою, оскільки одні й ті ж чинники можуть бути віднесені до різних груп залежно від класифікаційної ознаки. Наприклад, чинники зовнішнього середовища можуть бути нерегульованими, мало регульованими, демографічними, політичними, чинниками, стримуючими розвиток підприємства або, навпаки, стимулюючими тощо. Саме тому необхідний новий підхід до виокремлення груп чинників управління конкурентними перевагами, особливо коли йдеться про міжнародну конкурентоспроможність.

Стосовно управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку ці чинники варто розподілити на групи залежно від рівня їх прояву. А саме чинники, які визначають загальні умови діяльності підприємства, – перший рівень; чинники, які впливають на процес торгівлі сільськогосподарською продукцією на світовому рівні, – другий рівень; чинники, що визначають загальні умови розвитку міжнародних торгових відносин, – третій рівень.

Чинники управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції першого рівня базуються на умовах виробництва сільськогосподарської продукції окремого суб'єкта (наявність сільськогосподарських угідь, їх якість, матеріально-технічне забезпечення виробництва, інноваційна складова виробничої діяльності тощо), умовах функціонування підприємства в країні та умовах його виходу на світовий ринок (державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників, умови захисту внутрішнього ринку сільськогосподарської продукції, наявність розгалуженої інфраструктури аграрного ринку тощо), соціально-економічному розвитку країни місцезнаходження виробника сільськогосподарської продукції (обсяг ВВП та ВНП, рівень зайнятості, платоспроможність населення тощо).

До чинників управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції другого рівня ми віднесли стан попиту та пропозиції сільськогосподарської продукції на світовому ринку, умови діяльності основних конкурентів на світовому ринку сільськогосподарської продукції (соціально-економічний розвиток країн їх місцезнаходження, розмір основних конкурентів, їх виробнича й інноваційна діяльність та платоспроможність, державна аграрна політика в країнах їх місцезнаходження тощо), умови збуту сільськогосподарської продукції на світовому ринку (розвиненість транспортної інфраструктури в окремій країні імпорту та країні експорту сільськогосподарської продукції, практика укладання та виконання зовнішньоторгових контрактів в окремій країні, можливість використання торгових посередників, наявність розгалуженої збутової мережі тощо).

Третій рівень чинників управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції включає в себе політичні та економічні чинники розвитку міжнародної торгівлі. А саме політичні контакти між країнами світового співтовариства, діяльність міжнародних торгових організацій, функціонування інтеграційних об'єднань, наявність міжнародних торгових угод на окремому ринку тощо.

Можна бути згідним з позицією Л.М. Малюги та О.В. Загороднюк, які вважають, що управління конкурентними перевагами підприємств вимагає побудови чіткої управлінської

системи, яка дасть змогу досягти кінцевої мети діяльності підприємства, формувати та розвивати конкурентні переваги, забезпечити їх ефективність відповідно до вимог ринкового середовища, конкурентоспроможність та сталий розвиток підприємства на ринку [6].

Система управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку має ґрунтуватися на використанні базових положень науки управління, відповідно до яких основними елементами системи управління є мета, об'єкт і суб'єкт, принципи, методи, інструменти та функції управління. Крім того, не слід забувати про практичні складові системи управління, а саме ресурси, інформацію, сфери тощо.

Дослідження практичних аспектів діяльності виробників сільськогосподарської продукції дає змогу говорити про часті випадки низької ефективності їх системи управління конкурентними перевагами. Встановлено, що основними причинами такої ситуації є невідповідність фінансового стану підприємства його положенню на галузевих ринках; дисбаланс між інтенсивністю виробничих і відтворювальних процесів; невідповідність конкурентної стратегії на окремому ринку основним цілям та задачам підприємства; слабкість інформаційно-аналітичного забезпечення здійснення зовнішньоекономічної діяльності; низька ефективність реалізації основних функцій управління конкурентними перевагами на світовому ринку сільськогосподарської продукції тощо.

З метою мінімізації зазначених випадків ми запропонували власне бачення ефективної системи управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку (рис. 1).

Отже, на нашу думку, складовими дієвої системи управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку мають бути такі.

1) Об'єкт управління – процес формування, реалізації та втримання конкурентних переваг на світовому ринку.

2) Суб'єкт управління – певне коло осіб, включених до загального управлінського апарата підприємства, що беруть

участь у сфері управління конкурентними перевагами підприємства. Результатом взаємодії суб'єкта і об'єкта управління є формування стратегій і тактик конкуренції підприємства.

3) Мета управління – забезпечення процесу створення та утримання конкурентних переваг, що дасть змогу виробникам сільськогосподарської продукції успішно функціонувати на світовому ринку сільськогосподарської продукції за будь-яких позитивних та негативних впливів чинників внутрішнього та зовнішнього середовища.

4) Функції управління. Йдеться про аналіз показників, що характеризують досягнутий рівень конкурентних переваг та потенціал підприємства до формування, реалізації і утримання нових конкурентних переваг на світовому ринку; розробку конкурентних стратегій підприємства на внутрішньому та світовому ринку; організацію заходів щодо ефективної реалізації розроблених конкурентних стратегій; мотивацію персоналу підприємства задля найкращого виконання визначених заходів для досягнення та втримання конкурентних переваг; контроль за виконанням розроблених конкурентних стратегій підприємства.

5) Методи управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку. Йдеться про методи формування конкурентної переваги та методи оцінки конкурентної переваги.

6) Чинники зовнішнього та внутрішнього середовища згідно з наведеним вище трьохрівневним розподілом.

7) Заходи операційного (підвищення якості сільськогосподарської продукції, удосконалення виробничого процесу, оптимізація витрат на виробництво та реалізацію сільськогосподарської продукції на світовому ринку) та стратегічного (реалізація визначених керівництвом підприємства міжнародних конкурентних стратегій) характеру. Ці заходи фактично є інструментами означеної системи, результатом реалізації яких має стати формування стійких конкурентних переваг на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Висновки. Таким чином, управління конкурентними перевагами сільськогосподарських товаровиробників на світовому

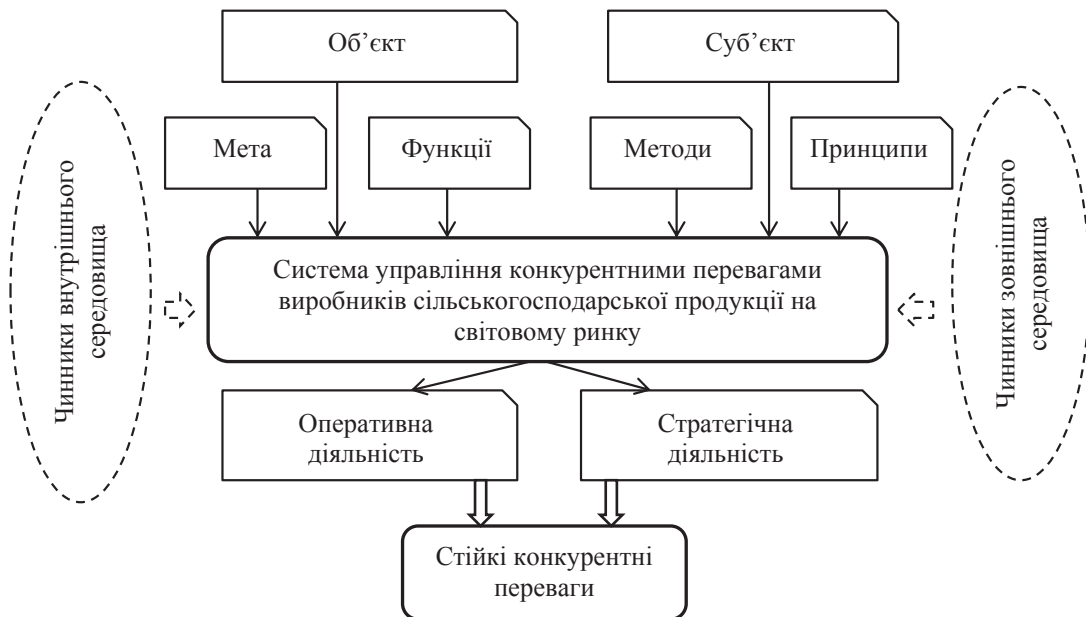


Рис. 1. Система управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку

Джерело: сформовано автором

ринку пов'язано з певними особливостями порівняно з внутрішнім ринком. Перш за все варто відзначити, що система управління конкурентними перевагами на міжнародному рівні повинна базуватися на системі управління в рамках держави, але водночас бути відмінною та унікальною для кожного окремого ринку (як окремої країни, так і ринків окремих сільськогосподарських культур). Крім того, під час формування дієвої системи управління конкурентними перевагами на світовому ринку товаровиробники мають враховувати не лише особливості розвитку світового ринку сільськогосподарської продукції, але й особливості міжнародних економічних та політичних відносин. Отже, представлена нами система управління конкурентними перевагами виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку та основні її складові сформовані таким чином, щоб найбільш якісно врахувати зазначені особливості. Вважаємо, що запропонована система дасть змогу не лише теоретично, але й практично визначити найоптимальніші напрями формування, реалізації та втримання конкурентних переваг вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції на світовому ринку. В зазначеному і полягають подальші дослідження.

Література:

1. Долгих В.В. Система управления конкурентными преимуществами предприятия / В.В. Долгих // EKportal.ru – информационный сайт по экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ekportal.ru/page-id-2437.html>
2. Масляева О.О. Концептуальні основи управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств / О.О. Масляева // Економіка та держава. – 2015. – № 5. – С. 101–103.
3. Барась Д.О. Концептуальні основи управління конкурентними перевагами підприємства / Д.О. Барась // Спецпроект: аналіз наукових досліджень : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.confcontact.com/2007jule.php>
4. Демиденко В.В. Аналіз та управління конкурентними перевагами підприємства / В.В. Демиденко, С.Л. Демиденко // Облік, контроль і аналіз в управлінні підприємницькою діяльністю : матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (Черкаси, 14–16 квітня 2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fin.at.ua/publ/32-1-0-675>.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. В.Д. Щетина – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Малюга Л.М. Управління розвитком конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств / Л.М. Малюга, О.В. Загороднюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 8. – С. 206–209. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/42.pdf>

Федосеева Г.С. Особенности управления конкурентными преимуществами сельскохозяйственных товаропроизводителей на мировом рынке

Аннотация. В статье исследована сущность, а также определены особенности управления конкурентными преимуществами сельскохозяйственных товаропроизводителей на мировом рынке. Выделены подходы к управлению конкурентными преимуществами предприятия, описаны возможности их применения для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Названы принципы управления конкурентными преимуществами сельскохозяйственных товаропроизводителей на мировом рынке. Подан авторский подход касательно выделения факторов управления конкурентными преимуществами исследуемых субъектов на мировом рынке. Определены составляющие элементы системы управления конкурентными преимуществами сельскохозяйственных товаропроизводителей на международном уровне.

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, конкурентное преимущество, мировой рынок, система управления конкурентными преимуществами сельскохозяйственных товаропроизводителей, принципы управления конкурентными преимуществами сельскохозяйственных товаропроизводителей, факторы управления конкурентными преимуществами сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Fedosieieva H.S. Features of competitive advantage management of agricultural producers in the world market

Summary. The article studies the essence and identifies features of management of competitive advantages of agricultural producers in the world market. Singled out approaches to the competitive advantage management of an enterprise and described the possibility of their use for agricultural producers. Named the competitive advantage management principles for agricultural producers in the world market. Presented the author's approach for the classification of competitive advantage management factors of agricultural producers in the world market. Determined the components of competitive advantage management system of agricultural producers at the international level.

Keywords: agricultural producers, competitive advantage, global market, competitive advantage management system for agricultural producers, competitive advantage management principles for agricultural producers, competitive advantage management factors for agricultural producers.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Леуцук Г.В.,

к.е.н.,

доцент кафедри економіки та підприємництва,
Прикарпатський інститут імені Михайла Грушевського,
Міжрегіональна академія управління персоналом

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Анотація. Досліджено особливості організації функціонування інвестиційної інфраструктури та її інституцій в економічному просторі регіону, а також запропоновано визначення інвестиційної інфраструктури регіону. Узагальнено концептуальні засади формування структурних елементів інвестиційної інфраструктури. Сформовано механізм удосконалення державної політики регулювання розвитку інвестиційної інфраструктури регіону.

Ключові слова: інвестиційна інфраструктура, інфраструктура, інвестиційний ринок, регіон.

Постановка проблеми. Вагомим чинником соціально-економічного розвитку регіону є наявність розвинутої інвестиційної інфраструктури, що створює умови для здійснення інвестиційної діяльності на регіональному ринку, сприяння залученню додаткового капіталу, акумулювання фінансових ресурсів для подальшого розміщення серед потенційних споживачів інвестицій, а також зниження ризиків та трансакційних витрат. Розвинена інвестиційна інфраструктура сприяє реалізації потенційних можливостей інвесторів та забезпечує життєздатність інвестиційного процесу загалом, що відповідним чином впливає на конкурентоздатність регіонів, реалізацію економічних цілей регіонального розвитку, зокрема здійснення структурної перебудови економіки, розвиток підприємництва, зміцнення економічної інтеграції регіонів із використанням переваг територіального поділу та кооперації праці.

У сучасних умовах інвестиційна інфраструктура характеризується низькою інвестиційною активністю, неефективним використанням капітальних видатків державного та регіональних бюджетів, що безпосередньо пов'язано з недосконалістю державної інвестиційної політики, значними прогалинами в чинному законодавстві, неналежним інституційним забезпеченням інвестиційного ринку. У зв'язку із цим дослідження питань активізації соціально-економічного розвитку регіональної економіки завдяки запровадженню механізмів розвитку інвестиційної інфраструктури та їх удосконалення набуває актуальності на теоретичному та практичному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інфраструктура як складник інвестиційного процесу була досліджена у різноманітних наукових працях вітчизняних і закордонних вчених, проте в умовах сьогодення ця економічна категорія залишається однією з найменш розвинутих сторін національної інвестиційної системи. Аналіз наукової літератури свідчить, що вагомий внесок у формування теоретичного підґрунтя дослідження інфраструктури, у тому числі інвестиційної, яка є важливим фактором, що впливає на розвиток і ефективність інвестиційних процесів, зробили провідні вітчизняні науковці, такі як П. Беленький, А. Гальчинський, З. Герасимчук,

А. Григоруц, А. Пересада, А. Ткач, Т.А. Комашенко, В.Р. Ткачук, Ю.А. Подерня-Масюк та інші. Провівши аналізування наукових напрацювань, варто відзначити, що функціонування інвестиційної інфраструктури не розглядалося ґрунтовно, адже нечітко сформовані завдання та структурні елементи, не визначено засади формування структурних елементів інвестиційної інфраструктури з відповідною державною політикою регулювання розвитку інвестиційної інфраструктури регіону.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки в економічній літературі немає єдиного наукового підходу щодо визначення змістовних характеристик, елементів, місця та значення інвестиційної інфраструктури у зміцненні соціально-економічного розвитку регіону, завданнями цього дослідження є розкриття сутності поняття «інвестиційна інфраструктура регіону» та визначення концептуальних засад формування структурних елементів інвестиційної інфраструктури, а також механізму удосконалення державної політики регулювання розвитку інвестиційної інфраструктури регіону.

Метою статті є дослідження особливостей організації функціонування інвестиційної інфраструктури та її інституцій в економічному просторі регіону на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Під час дослідження сутності поняття «інвестиційна інфраструктура регіону» варто звернути увагу на генезис поняття «інфраструктура», що відповідно становить множину певних інститутів – комплекс правових регуляторних умов функціонування ринків і як сукупність організацій та установ, які, керуючись правилами та нормами, забезпечують суб'єктно-об'єктні взаємозв'язки в ринковій системі, і як суміжні галузі, що покликані обслуговувати основне виробництво. «Інфраструктура» (від лат. *Infra* – підстава, фундамент і *structura* – будова, взаєморозташування) – це складові частини загального устрою економічного чи політичного життя, які носять підпорядкований, допоміжний характер і забезпечують нормальну діяльність економічної чи політичної системи загалом.

Інфраструктура ринку інвестицій – досить багатогранне поняття, що є продуктом розвитку інвестиційної системи загалом і сприяє послідовному реалізуванню функцій інвестування, коли інфраструктурні ланки, виконуючи обслуговуючі функції, забезпечують суб'єктно-об'єктні взаємозв'язки в інвестиційному процесі.

Зокрема, І.А. Бланк використовує поняття інвестиційної інфраструктури, що включає найбільш важливі галузі економіки, установи і засоби, які безпосередньо забезпечують процес безперервного здійснення інвестицій [1].

Т.А. Комашенко визначає інвестиційну інфраструктуру як елемент ринкової системи, яка є «фундаментом» подальшої розбудови ринку інвестицій та являє собою цілісну інституційно-

нальну, організаційну, фінансову, інформаційно-комунікаційну, кредитно-страхову систему щодо створення умов для здійснення інвестиційної діяльності та надання послуг стосовно реалізації інвестицій на всіх сегментах інвестиційного ринку, яка формується під впливом механізмів державного управління [2].

Ю.А. Подерня-Масюк під інвестиційною інфраструктурою регіону пропонує розуміти систему спеціалізованих інвестиційних інститутів основного та допоміжного призначення та їх територіально організованих мереж, функціонування яких спрямоване на створення умов для фінансових, матеріальних та інтелектуальних вкладень інвесторів з метою підвищення соціально-економічного розвитку регіону. При цьому визначення інвестиційної інфраструктури автор представляє як сукупність організацій, установ, посередників, діяльність яких спрямована на забезпечення умов для вкладень (фінансових, матеріальних, інтелектуальних) потенційних інвесторів у розвиток окремих галузей, виробництв, регіональних господарських систем з метою забезпечення економічної рівноваги та охорони довкілля, примноження матеріального та соціально значимого багатства у майбутньому не тільки інвесторів, а й усього населення [3].

Із системних позицій інвестиційна інфраструктура є елементом більш широких фінансової та ринкової інфраструктури, яка впорядковує всю множину розрізнених інвестиційних процесів і забезпечує найбільшу ефективність взаємозв'язків і взаємодії економічних суб'єктів у інвестиційних відносинах. Відповідно вона є необхідним і невід'ємним атрибутом інвестиційного ринку і не може зводитися до простої сукупності інвестиційних інститутів на певній території. У широкому розумінні інвестиційна інфраструктура розкривається через систему механізмів, правил і норм інвестування, а також інвестиційних відносин, націлених на максимізацію ефективності реалізації і керованості інвестиційного процесу, в тому числі за рахунок включення в нього посередницьких інститутів [4, с. 80–82].

Д.С. Пілевич визначає інвестиційну інфраструктуру як сукупність організацій, установ, посередників, що обслуговують і забезпечують реалізацію інвестиційних процесів у країні. До таких структур можна віднести комерційні банки, що здійснюють інвестиційну діяльність, інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, різноманітні рейтингові агентства, які забезпечують інвесторів необхідною інформацією про стан інвестиційного ринку, біржову систему з торгівлі цінними паперами, позабіржові системи тощо. Стан інвестиційної інфраструктури є одним із чинників, що формує інвестиційний клімат країни, тобто інвестиційна інфраструктура є складовою підсистемою інвестиційного клімату країни [5, с. 51].

Варто відзначити, що більшість науковців вважають, що інвестиційна інфраструктура є складником системи загальної ринкової чи фінансової інфраструктури, яка є визначальним чинником забезпечення ефективного розвитку економіки держави загалом та виробничої сфери зокрема, що впливає на інвестиційну привабливість регіонів, темпи розвитку суспільного виробництва. При цьому деякі з дослідників спробували виділити ринкову інфраструктуру й інвестиційну як окремі, що дуже пов'язані між собою та доповнюють одна одну.

На основі аналізу підходів вітчизняних і зарубіжних учених до тлумачення категорії «інвестиційна інфраструктура» та дослідження змісту поняття запропоновано власне визначення: інвестиційна інфраструктура регіону – це організаційно-технічна, матеріальна, фінансово-кредитна, інформаційна

та інвестиційно-консультативна системи регіону, що сприяють ефективному формуванню, розподілу реальних інвестицій та надання послуг, взаємодію виробників та споживачів фінансових послуг за правилами, визначеними державою та її регуляторними органами для розвитку регіональної інвестиційної діяльності та комерціалізації інвестиційного процесу.

Формування інвестиційної інфраструктури регіонів набуває особливого значення, яке зумовлено негативними тенденціями територіального розвитку і необхідністю всебічного використання регіональних чинників для досягнення загальних стратегічних цілей. Механізми, що функціонують на регіональних інвестиційних ринках, зазнають ґрунтовної критики через наявну негативну тенденцію щорічного зменшення обсягів інвестицій, у тому числі скорочення обсягів іноземного інвестування та низьку віддачу капіталовкладень, які здійснюються за рахунок різних джерел фінансування. Модифікуються функції учасників інвестиційного процесу, зазнають змін принципи їхніх економічних відносин, виникає нова інфраструктура ринку. У сучасних умовах інвестиційна інфраструктура регіону повинна бути важливим засобом забезпечення умов виходу з фінансово-економічної кризи, зростання науково-технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро-, мезо- і макрорівнях.

У дослідженнях інвестиційної інфраструктури регіону важливе місце належить правильному визначенню її структурних елементів (рис. 1). Варто відзначити, що основна підсистема регіональної інвестиційної інфраструктури (рис. 1) відіграє головну роль у процесі формування структурних елементів цієї інфраструктури, оскільки забезпечує:

1) кредитування, яке засноване на інвестиційних цілях – набір благ та цінностей, якікладаються у підприємницьку діяльність з метою одержання доходу та соціального ефекту у майбутньому;

2) придбання цінних паперів – виділення частки коштів, які спрямовуються на покупку цінних паперів.

Таким чином, основна підсистема регіональної інвестиційної інфраструктури здійснює формування збалансованих кредитного та інвестиційного портфелів в економічному просторі регіону. У сучасних умовах варто проводити чіткі заходи щодо активізації формування та розвитку основної підсистеми регіональної інвестиційної інфраструктури в напрямках злагодженої співпраці регіональної влади, фінансових посередників та підприємств, зокрема шляхом удосконалення ринкової інфраструктури регіону та забезпечення її надійного й ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання, нагляду на фондовому ринку та захисту прав інвесторів.

Інститути інвестиційної інфраструктури відповідно до її внутрішньої сегментації становлять традиційні інфраструктурні інститути інвестиційного ринку; інфраструктурні інститути ринку об'єктів фінансових та реальних інвестицій; інфраструктурні інститути ринку об'єктів інноваційних та інтелектуальних інвестицій. Окрім цього, інвестиційна інфраструктура становить систему спеціалізованих інвестиційних інститутів основного (інститути банківського типу) та допоміжного (небанківські інвестиційні інститути) призначення та їх територіально організованих мереж, функціонування яких спрямоване на створення умов для фінансових, матеріальних та інтелектуальних вкладень інвесторів з метою підвищення соціально-економічного розвитку регіону. Регіональна інвестиційна інфраструктура регіону як система спеціалізованих

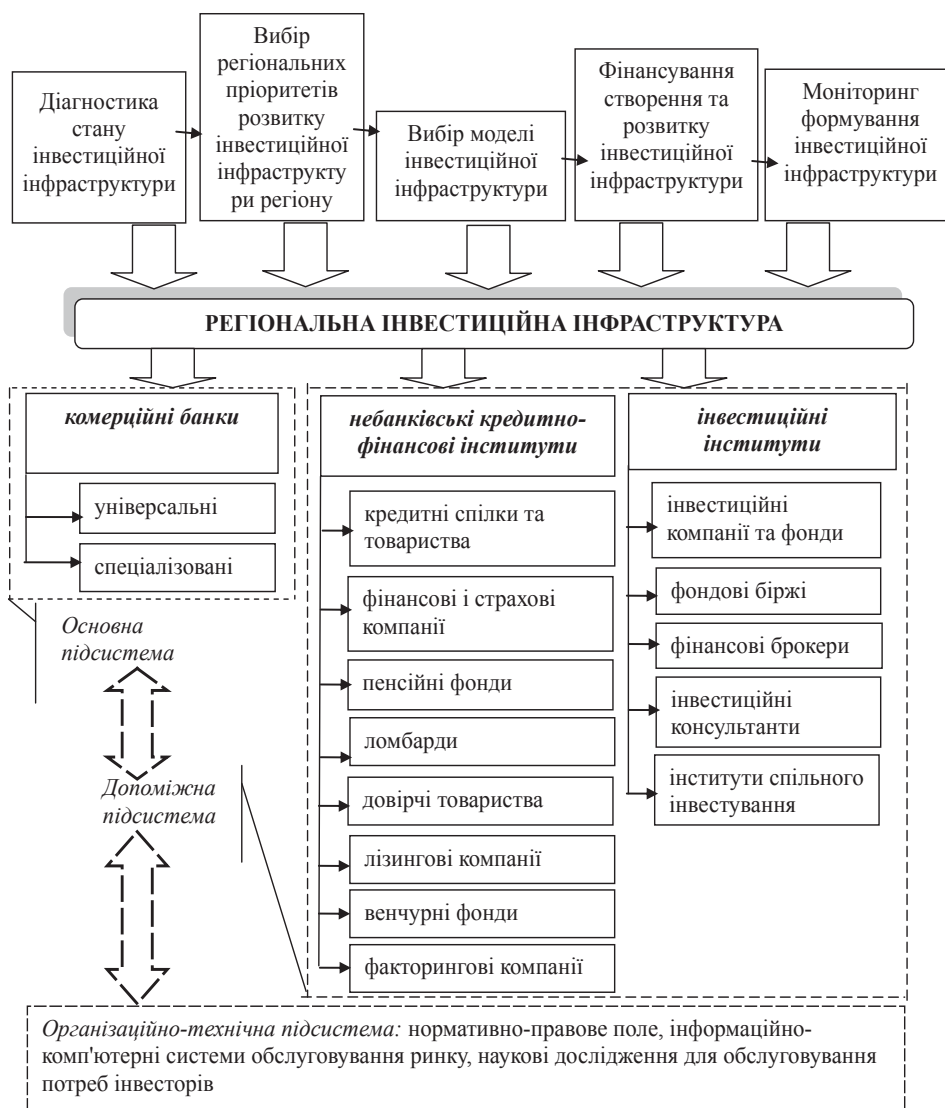


Рис. 1. Концептуальні засади формування структурних елементів інвестиційної інфраструктури

інститутів основного та допоміжного призначення та їх територіально організованих мереж створюються для консолідації активів регіону й оптимального використання його інвестиційного потенціалу.

Функціонування інвестиційної інфраструктури спрямоване на створення умов для цільових фінансових, матеріальних та інтелектуальних вкладень витратного характеру, які здійснюються на певний термін і сприяють збільшенню надходжень до місцевих бюджетів, підвищенню конкурентоспроможності економіки, залученню і збереженню висококваліфікованого персоналу, отриманню економічного доходу, досягненню соціального ефекту з метою підвищення соціально-економічного розвитку регіону. Розвинена інвестиційна інфраструктура регіону повинна забезпечувати функціонування всіх сегментів регіонального інвестиційного ринку та обслуговувати потреби суб'єктів ринкових відносин. При цьому державна політика щодо регулювання розвитку інвестиційної інфраструктури регіону повинна ґрунтуватись на узгодженості та збалансованості основних інфраструктурних ланок між собою та з іншими елементами ринку, раціоналізації та модернізації інфраструктурних елементів, першочерговості інноваційних заходів (рис. 2).

Найбільш послідовна реалізація процесу інвестування досягається в умовах сформованої інвестиційної інфраструктури, яка створює належні умови для інвестиційної діяльності, зменшує інвестиційні ризики, полегшує залучення додаткових інвестицій, акумулюючи фінансові ресурси. Саме наявність ефективної інфраструктури дає змогу реалізовувати весь інвестиційний цикл. Її подальше формування та розвиток є одним із пріоритетних завдань державної інвестиційної політики [3].

У сучасних умовах актуалізується питання розроблення нової регіональної політики розвитку інвестиційної інфраструктури, спрямованої на створення привабливого інвестиційного середовища, формування інформаційної системи регіону, забезпечення регіональною інформацією потенційних вітчизняних і зарубіжних інвесторів, підвищення інформованості регіональних емітентів ринку про технології та фінансові інструменти інших регіонів, підвищення інвестиційного потенціалу регіону та значного нарощування обсягів інвестицій. Пріоритетними напрямками у розробленні нової регіональної політики розвитку інвестиційної інфраструктури повинні також бути зміцнення банківського інвестиційного сектору та сектору державних інвестиційних ресурсів на рівні регіону. Саме високий

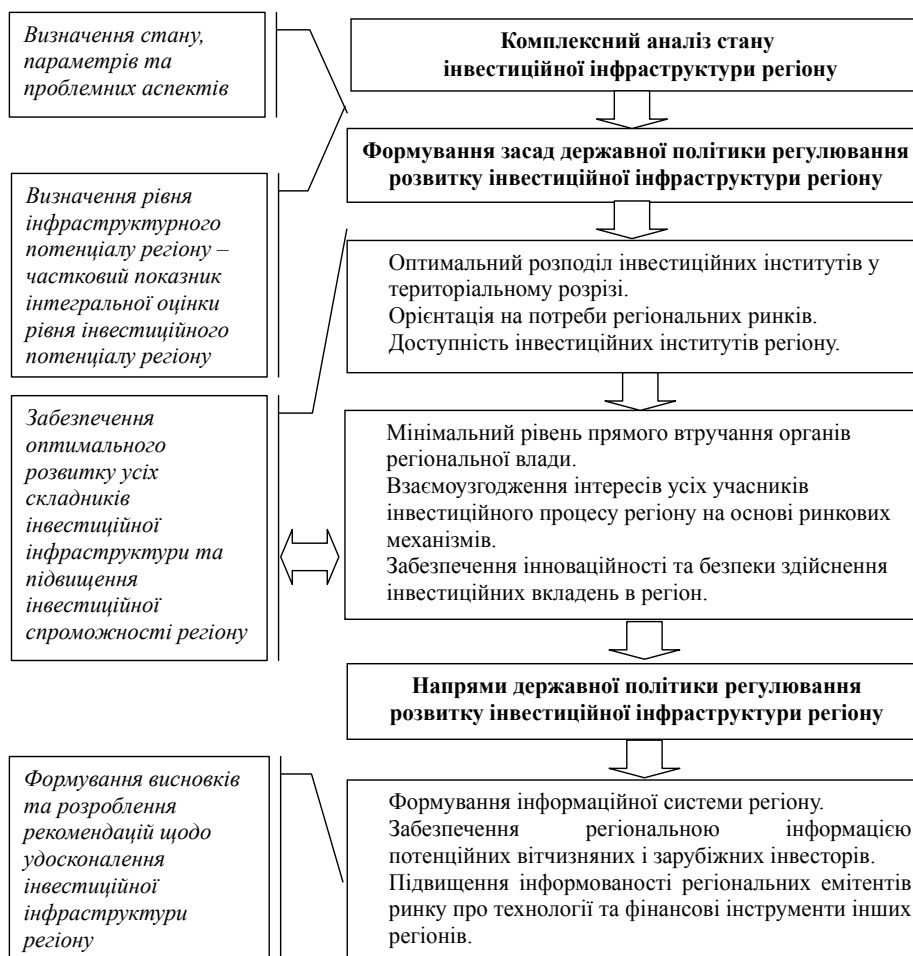


Рис. 2. Механізм удосконалення державної політики регулювання розвитку інвестиційної інфраструктури регіону

рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону повинен сприяти підвищенню соціально-економічної результативності функціонування регіонального відтворювального комплексу, інтенсивності залучення інвестиційних ресурсів та зниженню чинників впливу посткризового періоду на розвиток економіки.

Висновки. Таким чином, інвестиційна інфраструктура регіону як система спеціалізованих інститутів основного, допоміжного й організаційно-технічного призначення та їх територіально організованих мереж створюються для консолідації активів регіону, оптимального використання його інвестиційного потенціалу і взаємозгодження інтересів усіх учасників інвестиційного процесу регіону на основі ринкових механізмів. Ефективне функціонування інвестиційної інфраструктури регіону сприяє створенню умов для цільового фінансування конкретних інвестиційних проектів, які здійснюються на певний термін і сприяють збільшенню надходжень до місцевих бюджетів, підвищенню конкурентоспроможності регіональної економіки, залученню і збереженню висококваліфікованого персоналу, отриманню економічного доходу, досягненню соціального ефекту з метою підвищення соціально-економічного розвитку регіону.

З урахуванням вищевикладеного основними напрямками державної регіональної економічної політики щодо розвитку інвестиційної інфраструктури регіону повинні бути децентралізація регіональної економічної політики; забезпечення рівних конкурентних умов в економічній діяльності для всіх

суб'єктів господарювання; встановлення чітких стандартів і умов надання державної допомоги; створення умов для міжрегіональної конкуренції із залучення коштів для реалізації інфраструктурних проектів; розвиток регіональної інфраструктури; сприяння пошуку та залученню іноземних та внутрішніх інвесторів; сприяння розвитку регіональних інститутів, форм партнерства влади, бізнесу та громадськості; сприяння розвитку регіональної фінансової інфраструктури. Для подальшого ефективного і якісного функціонування інвестиційної інфраструктури регіону потрібно вдосконалювати діяльність інфраструктурних елементів і запроваджувати нові інвестиційні інститути та скоординувати їх діяльність в межах єдиної інфраструктурної системи. Інвестиційна інфраструктура регіону визначає основну послідовність практичних дій ринкових суб'єктів та всі аспекти удосконалення інвестиційних процесів, орієнтуючись на просування інвестиційних проектів, формування відповідного менталітету інвестора, сприяння рівномірному розподілу та зменшенню ризиків інвестування, ефективному використанню інвестиційних ресурсів, спрямуванню їх до економічного простору регіону.

Таким чином, проведене наукове дослідження концептуальних детермінант інвестиційної інфраструктури регіону має теоретико-пізнавальне, методичне та практичне значення. Сформульовані положення є науковою базою для подальших досліджень, розроблення науково-методичних підходів, механізмів формування і використання інвестиційних ресурсів регіону.

Література:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / И.А. Бланк – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – С. 65–71.
2. Комашенко Т.А. Механізми розвитку інфраструктури інвестиційного ринку України : автореф. дис. ... канд. наук з дер. управ : спец. 25.00.02 – «Механізми державного управління»: / Т.А. Комашенко; Національна академія державного управління при Президентіві України. – Київ, 2012. – 23 с.
3. Подерня-Масюк Ю.А. Формування інвестиційної інфраструктури регіону : автореф. дис. ... канд. ек. наук : спец. 08.00.05 – «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка»: / Ю.А. Подерня-Масюк; Луцький національний технічний університет. – Луцьк, 2010. – 24 с.
4. Бахматюк О.Р. Структурно-інституційні аспекти інвестиційної інфраструктури регіону / О.Р. Бахматюк // Економіка та держава. – 2013. – №12. – С. 80–82.
5. Пілевич Д.С. Теоретичні аспекти формування інвестиційної політики в Україні / Д.С. Пілевич // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2012. – № 4 (62). – С. 49–56.

Лещук Г.В. Концептуальные детерминанты инвестиционной инфраструктуры региона

Аннотация. Исследованы особенности организации функционирования инвестиционной инфраструктуры и ее институтов в экономическом пространстве региона, а также предложено определение инвестиционной инфраструктуры региона. Обобщены концептуальные основы формирования структурных элементов инвестиционной инфраструктуры. Сформирован механизм совершенствования государственной политики регулирования развития инвестиционной инфраструктуры региона.

Ключевые слова: инвестиционная инфраструктура, инфраструктура, инвестиционный рынок, регион.

Leshchuk H.V. Conceptual determinants of investment infrastructure of a region

Summary. The article considers peculiarities of the functioning of the investment infrastructure and its institutions in the economic space of a region, simultaneously the author proposed a definition of investment infrastructure of the region. The conceptual bases of formation of the structural elements of investment infrastructure are generalized. The author formed a mechanism of improvement of the state regulation policy of investment infrastructure development in the region.

Keywords: investment infrastructure, infrastructure, investment market, region.

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ
НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

*Попик О.В.,**аспірант,**Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННОЮ СФЕРОЮ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Анотація. Дослідження присвячено аналізу наявних механізмів реалізації управлінської функції влади в природоохоронній сфері в умовах децентралізації. Особлива увага приділена розгляду організаційно-економічного механізму як одного з реальних інструментів впливу та контролю у контексті вирішення завдань оптимізації діяльності управлінської структури та підвищення її ефективності.

Ключові слова: екологічне управління, функції державного управління, організаційно-економічний механізм, децентралізаційні процеси

Постановка проблеми. Сучасний рівень розвитку суспільно-виробничих процесів та загальна тенденція до ускладнення форм відносин у соціально-економічних системах, що є одним із наслідків глобалізаційних явищ, вносить на перший план організаційно-управлінський вплив держави на всі сторони існування соціуму, і саме це приводить до формування специфічного виду управлінської діяльності – державного управління.

Актуальність дослідження зумовлена винятковим місцем та роллю природоохоронної сфери як об'єкта державного управління, особливо в умовах євроінтеграційних процесів та курсу політики держави щодо децентралізації влади.

Сукупність факторів та умов впливу на природний складник, що і без того зазнає істотного антропогенного впливу, визначає складність та важливість пошуку найбільш оптимальних механізмів управління охороною навколишнього середовища та адаптування підходів до управління природоохоронною сферою до сучасних реалій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процесам організації управлінської діяльності в державі присвячена величезна кількість робіт як вітчизняних, так і закордонних авторів. Це зумовлено тим, що державне управління загалом як одна з форм діяльності людини має досить багату історію та еволюціонує відповідно до рівня суспільної свідомості, розвитку технологій та інших супутніх факторів, що притаманні для кожного конкретного історичного періоду чи епохи. У кожному історичний момент управління відтворюється відповідним суспільством, від нього бере свою сутність, у ньому реалізує свої можливості, є його частиною, існує для нього і за рівнем його розвитку характеризується та вдосконалюється [1]. У цьому розкривається дуалізм суспільного розвитку та розвитку управлінської думки.

Проблематиці екологічного управління та використанню організаційно-економічного механізму регулювання природокористування присвячено праці В. Шевчука, Л. Мельника, М.В. Панасюка [2], О. Векліч [3], М. Д. Балджи [4] та інших. Проте, незважаючи на наукові доробки у сфері організації про-

цесу управління природоохоронною діяльністю, навколишнє середовище в країні зазнає істотного антропогенного тиску, а його стан зберігає тренд до постійного погіршення природних кондицій та умов.

Мета статті полягає в аналізі підходів до організації природоохоронної діяльності в країні та дослідженні механізмів реалізації функцій державного управління у природоохоронній сфері в умовах децентралізації влади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес державного управління, що характеризується як цілеспрямована діяльність людей на досягнення та підтримання певного визначеного стану системи соціо-політичних відносин у визначених територіальних межах, реалізується завдяки об'єктивним передумовам та володіє певною сукупністю управлінських функцій. М.В. Панасюк [2] виділяє загальні (основні) та спеціальні (конкретні) функції управління. До основних функцій управління належить прогнозування та планування, організація управління, стимулювання та активізація, координація, регулювання, контроль, аналіз та облік. До конкретних функцій управління відносяться ті прояви управлінського впливу, що виникають внаслідок зміни визначених параметрів системи, тобто це та реакція апарату державної влади на виклики та зовнішні збудники, що може бути реалізована завдяки як сукупності та синтезу основних функцій, так і появі нових, характерних для конкретної ситуації.

Функції державного управління – це складники змісту управлінської діяльності, що характеризуються певною самостійністю, однорідністю, складністю та стабільністю владно-організуючого впливу суб'єкта управління, спрямованого на забезпечення життєвозначущих потреб об'єкта управління [5].

За найбільш загальним визначенням В. Шевчука екологічне управління є процесом підготовки, прийняття і реалізації рішень, спрямованих на досягнення екологічних цілей, із використанням різних спеціальних і загальносистемних, адміністративних та економічних методів та механізмів. Зважаючи на пришвидшення темпів деструктивного впливу людини на довкілля та комплексного погіршення стану компонентів навколишнього природного середовища, у зв'язку з ігноруванням об'єктивних законів природи щодо обсягів споживання та антропоцентричним світоглядом, що панує у світі та викривляє ціннісне сприйняття людиною природних багатств, традиційна екологічна наука почала розглядатися саме у площині прикладних аспектів природоохоронної діяльності. Безумовно, таке звукування проблемного поля наукової дисципліни приводить до певних протиріч, невизначеностей та перехресних накладань тожотних понять.

Відповідно до Закону України «Про охорону навколишнього середовища» [6] управління охороною навколишнього

природного середовища (НПС) полягає у здійсненні в цій галузі функцій спостереження, дослідження, екологічної експертизи, контролю, прогнозування, програмування, інформування та іншої виконавчо-розпорядчої діяльності. Суб'єктом управління у такому разі виступають державні органи управління в галузі охорони НПС і використання природних ресурсів, а саме центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони НПС, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері охорони НПС, а також обласні та міські державні адміністрації.

Реалізація функцій державного управління у природоохоронній сфері можлива завдяки сукупності певних важелів впливу, тобто механізмів, завдяки яким управлінський апарат отримує можливість впливати на ті чи інші параметри керованої системи. Механізми державного управління – це практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей [5]. Такий підхід визначає широке коло засобів впливу, тому вважаємо доцільним окреслення найбільш загальних, із достатнім ступенем формалізації, механізмів реалізації функцій державного управління, таких як:

- нормативно-правовий;
- організаційно-економічний;
- інформаційно-аналітичний.

Правове регулювання в Україні у сфері охорони довкілля здійснюється відповідно до сукупності нормативно-правових та підзаконних актів. Його головним завданням є регулювання відносин у галузі охорони, використання і відтворення природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки, запобігання і ліквідація негативного впливу господарської та іншої діяльності на НПС, збереження природних ресурсів, генетичного фонду живої природи, ландшафтів та інших природних комплексів, унікальних територій та природних об'єктів, пов'язаних з історико-культурною спадщиною [6].

Нормативна та обмежувальна діяльність держави, що включає розроблення та юридичне закріплення сукупності норм та правил, виконання яких забезпечує збереження певного стану та кондицій системи, особливо актуальна у сфері збереження якості довкілля та природних ресурсів, адже погіршення певних параметрів навколишнього середовища можуть виявитись незворотними та привести до загального екодеструктивного ефекту (синергетичний ефект, ефект сумачі, ефект «бумерангу» та інші).

Екологічні стандарти та нормативи є складниками системи нормативно-правового механізму реалізації управління збереженням НПС та є обов'язковими до виконання. Порядок їх розроблення та впровадження в дію визначається нормами законодавства, що відбиває значимість та головну роль держави у забезпеченні реалізації функцій управління збереженням якості довкілля.

За Монтеск'є «законои у найширшому значенні цього слова – суть необхідні відношення, що витікають з природи речей; і в цьому сенсі усе, що існує, має свої закони». Таким чином, нормативно-правовий механізм управлінської діяльності органів державної влади у сфері охорони НПС, що спирається на сукупність законодавчих актів та нормативних документів, є первісним елементом владного впливу, що формує та визначає обов'язки та повноваження, механізми, інструменти та загальні засади взаємодії між елементами складної системи управління охороною НПС у державі.

Проте якщо нормативно-правовий механізм носить здебільшого регламентаційний та інституційний характер, то організаційно-економічний механізм управлінської діяльності органів державної влади є одним з інструментів реального впливу та контролю, принципи якого зумовлені об'єктивними законами існування економічних систем та соціального розвитку [3]. Організаційно-економічний механізм є узагальнювальним поняттям, що містить у собі сукупність регуляторів впливу на компоненти системи з метою оптимізації параметрів її існування (таблиця 1).

Таблиця 1

Основні інструменти реалізації організаційно-економічного механізму

Організаційні механізми	Економічні механізми
– моніторинг та оцінка стану компонентів довкілля	– екологічні платежі та екологічне оподаткування
– екологічна оцінка (аудит, експертиза, паспортизація та інше)	– фінансування та кредитування природоохоронних заходів
– адміністрування (екологічні послуги, діяльність екологічної спрямованості)	– інвестиційно-інноваційна діяльність у природоохоронній сфері
– неекономічне сприяння природоохоронним заходам (консалтинг, науково-дослідна діяльність та інше)	– економічна відповідальність (ліцензування, лімітування, відшкодування збитків, санкційні механізми)
– екологічна освіта та виховання	– страхування екологічних ризиків
	– економічне стимулювання (щодо застосування більш екологічно прийнятних технологій)

До основних завдань організаційно-економічного механізму варто віднести:

- забезпечення та організацію достовірної та своєчасної оцінки наявного стану параметрів компонентів НПС;
- верифікацію та комплексний еколого-економічний аналіз діяльності суб'єктів господарської діяльності;
- концентрацію та розподіл фінансових ресурсів задля реалізації цілей та завдань державної природоохоронної політики;
- впровадження механізму раціонального використання коштів на природоохоронні цільові проекти та програми;
- заохочення та стимулювання впровадження більш екологічно прийнятних технологій та устаткування;
- імплементація закордонних стандартів та норм у сфері управління охороною НПС та раціонального природокористування.

Організаційно-економічний механізм реалізації функцій державного управління є сукупністю заходів прямого та опосередкованого впливу апарату державного управління на інші елементи складної системи управління охороною НПС у державі задля досягнення основних цілей та завдань природоохоронного спрямування. Цей механізм дає змогу комплексно поєднати необхідність забезпечення організації структурних елементів системи, що розвивається, та регулювання економічних процесів, які в ній відбуваються під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів [7].

Інформаційно-аналітичний блок являє собою єдність та сукупність інформаційних ресурсів, засобів передачі, збері-

гання та аналізу інформації, що включають як цифрові носії (інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), так і аналогові форми зберігання інформації (паперові та інші носії), каналів передачі зв'язку та загальної інформаційної інфраструктури. Головним завданням інформаційно-аналітичного механізму є супровід та підтримка реалізації процесу управління у державі.

Інформаційне забезпечення є базою, на якій ґрунтується управлінська діяльність. Інформацію тут варто розглядати як певну сукупність різних повідомлень, відомостей, даних про відповідні предмети, явища, процеси, відношення та ін., і ці відомості, систематизовані і перетворені у придатну для використання форму, відіграють в управлінні надзвичайно важливу роль [4].

Зважаючи на багатофункціональність та складність організаційної структури системи державного управління в країні, важливим є розгляд та аналіз механізмів розподілу владних повноважень між центральними та місцевими органами влади. Поняття «самоврядування» тісно пов'язане в практичному і теоретичному сенсі з такими засобами організації влади та управління, як централізація та децентралізація. Виділення принципів централізації і децентралізації як самостійної категорії і їх співвідношення дає змогу не лише враховувати нові суб'єкти державного управління, але й узгоджувати їх інтереси, виявляти інтенсивність та ступінь прямого і побічного впливу різних соціальних груп на процес прийняття та реалізації управлінських рішень [8].

У конкретній ситуації розподілу управлінських повноважень у природоохоронній сфері постають дещо інакші питання, адже зазвичай адміністративно-територіальні межі не збігаються з фізико-географічними кордонами природних екосистем, що ускладнює процес управління та вимагає певних координаційних дій. Такі протиріччя виникають у контексті розподілу владних повноважень щодо гідрологічних об'єктів, об'єктів природно-заповідного фонду (ПЗФ), межі яких визначаються відповідно до гідрогеологічних, фітоценологічних та інших умов місцевості, що зазвичай істотно відрізняються від адміністративно-територіальних кордонів.

Загалом питання адміністративно-територіального поділу постає одним із ключових з позиції розподілу влади в країні. Актуальність проведення адміністративно-територіальної реформи назріла давно, оскільки чинний сьогодні територіальний устрій України сформувався за відсутності самостійної методології і був адаптований до радянської командно-адміністративної системи управління [9]. Серйозною перепорою посилення ресурсних можливостей муніципальних утворень є недосконалість адміністративно-територіального устрою України, адже нестача повноважень територіальних громад щодо довколишніх земель ускладнює їхні можливості щодо використання природних ресурсів [7].

Альтернативою централізованого підходу до розподілу влади є певна демократизація управлінської функції в країні, що виявляється в деконцентраційних та децентралізаційних механізмах розподілу владних повноважень. Децентралізація постає принципом та фактором управління, що спирається на врахування об'єктивних законів його розвитку, з позицій підвищення якості управлінських процесів та економії ресурсів, адже конкретизація виконавців управлінської функції на місцях та визначення ресурсного забезпечення є неодмінною умовою здійснення управління, його конструктивності та ефективності [8].

Питання розподілу владних функцій у країні набувають ще більшої актуальності у зв'язку із визначенням курсом політики Президента щодо децентралізації влади. Таке визначення стра-

тегічних орієнтирів розвитку зумовлено євроінтеграційними процесами та назрілими за понад двадцятирічний період незалежності внутрішньосистемними проблемами. Відповідно до основних положень «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» [10] система місцевого самоврядування сьогодні не задовольняє потреб суспільства, а функціонування органів місцевого самоврядування у більшості територіальних громад не забезпечує створення та підтримки сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, її самореалізації, захисту її прав, надання населенню органами місцевого самоврядування, утвореними ними установами та організаціями високоякісних і доступних адміністративних, соціальних та інших послуг на відповідних територіях.

Відповідно до норм вищезазначеної Концепції до основних повноважень органів місцевого самоврядування обласного рівня належить забезпечення охорони НПС. Таким чином, спостерігається пряма передача владних функцій у сфері управління природоохоронною діяльністю територіальним органам за умови, що повноваження передаються державою органам місцевого самоврядування, які діють на тому рівні адміністративно-територіального устрою, на якому можливо і доцільно їх здійснювати з огляду на кадровий, фінансовий, інфраструктурний потенціал та ресурси, необхідні для реалізації повноважень на такому рівні. Варто зазначити, що концептуально є визначеним механізм розподілу владних функцій у сфері охорони НПС, проте у практичній площині межі впливу центральних та місцевих органів влади залишаються не досить сформованими. За таких умов актуальним є звернення до «принципу гомруля» (англ. home rule – самоврядування) у природоохоронній діяльності, тобто пошуку певного прийняттого рівня автономії органів місцевого самоврядування щодо вирішення питань управління природно-ресурсним потенціалом у межах певного адміністративно-територіального утворення.

«Принцип гомруля» етимологічно означає ведення домашнього господарства, самостійне вирішення усіх питань місцевого значення територіальним колективом, громадою чи нею сформованими представницькими органами самоврядування. Цей принцип зумовлює пріоритет місцевих, територіальних інтересів та опосередковано закріплює їх домінування, реалізуючи «суспільну теорію» самоврядування на протигагу центристській «державній теорії».

Висновки. Незважаючи на високий рівень теоретичного та практичного розроблення організаційно-економічного механізму управління охороною НПС в Україні, питання збереження первісних кондицій стану довкілля і досі залишається відкритим, про що свідчать невтішні статистичні показники. У системі природоохоронного регулювання спостерігається тенденція до девальвації ціннісних параметрів природних ресурсів, тобто погіршення ситуації з урахуванням реальної вартості природних благ [3]. Ці питання набувають ще більшої актуальності в умовах децентралізації владних функцій держави, з урахуванням унікальності природоохоронної сфери як однієї з найбільш уразливих та чутливих до змін зовнішніх параметрів системи.

В умовах децентралізаційних процесів та загальної розбудови системи управління природоохоронною сферою на місцевому (муніципальному) рівні особливо гостро постають завдання пошуку найбільш прийнятних і оптимальних механізмів природокористування, що базуються на засадах сталого розвитку, еколого-безпечного, соціально обґрунтова-

ному та еколого-орієнтованому рівні споживання. Це означає використання у державному управлінні підходу, що об'єднує у собі концентраційно-деконцентраційні явища у розподілі владних повноважень у державі із залученням широкого кола спеціалістів та громадськості у процес прийняття рішень на місцевому рівні.

Таким чином, система державного управління в сфері охорони НПС в Україні потребує пошуку нових підходів та принципів реалізації головних цілей та завдань природоохоронного спрямування в країні, здатних до оптимізації та загального підвищення ефективності діяльності апарату державного управління в умовах децентралізації влади та за наявної екологічної ситуації.

Література:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: учебник / Г.В. Атаманчук. – М.: Издательство «Омега_Л», 2010. – 525 с.
2. Панасюк М.В. Управление регионом: территориальный подход [Текст] / М.В. Панасюк. – Казань: Фолиант, 2005. – 161 с.
3. Економічний механізм екологічного регулювання в Україні / О.О. Веклич. – Київ: УІНСіР, 2003. – 89 с.
4. Балджи М.Д. Організаційно-економічні засади комплексного природокористування на регіональному рівні: Монографія / М.Д. Балджи. – Одеса: Атлант, 2010. – 500 с.
5. Державне управління: підручник: у 2 т. / Нац. акад. держ. упр. при Президентові України; ред. кол.: Ю.В. Ковбасюк (голова), К.О. Ващенко (заст. голови), Ю.П. Сурмін (заст. голови) [та ін.]. – К.; Дніпропетровськ: НАДУ, 2012. – Т. 1. – 564 с.
6. Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1991 р., № 41, ст. 546.
7. Мельник А.Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика [Текст]: монографія / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 476 с.
8. Приходченко Л.Л. Забезпечення ефективності державного управління: теоретико-методологічні засади: монографія / Л.Л. Приходченко – Одеса: Оптимум, 2009. – 300 с.

9. Власюк О.С. Стан і проблеми реформування адміністративно-територіального устрою України // Регіональна економіка. – 2015 р. – С. 16–23.
10. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 333р від 1.04.2014 р. // Офіційний вісник України. – 2014. – № 30 – Ст. 831.

Попик О. В. Организационно-экономический механизм управления природоохранной сферой в условиях децентрализации

Аннотация. Исследование посвящено анализу существующих механизмов реализации управленческой функции власти в природоохранной сфере в условиях децентрализации. Особое внимание уделено рассмотрению организационно-экономического механизма как одного из реальных инструментов влияния и контроля в контексте решения задач оптимизации деятельности управленческой структуры и повышения ее эффективности.

Ключевые слова: экологическое управление, функции государственного управления, организационно-экономический механизм, децентрализационные процессы.

Popyk O.V. Organizational and economic mechanism of management of environmental protection in terms of power decentralization

Summary. The research is devoted to the analysis of existing mechanisms for the implementing of management functions of government in the environmental protection in terms of decentralization. A special attention is given to the organizational and economic mechanism as one of the real instruments of influence and control in the context of solving problems of optimization of management structure and improvement of its efficiency.

Keywords: environmental management, functions of state administration, organizational and economic mechanism, decentralization processes.

Суска А.А.,

*к.е.н., завідувач кафедри деревооброблювальних технологій
та системотехніки лісового комплексу**Харківський національний технічний університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ ЛІСУ І ЛІСОВИХ ТЕРИТОРІЙ

Анотація. У статті наводяться концептуальні засади нового для України специфічного ринку соціально-екологічних послуг лісів і лісових територій як методологічне підґрунтя для інституалізації такого ринку.

Ключові слова: концептуальні засади, інституціоналізація ринку, соціально-екологічна послуга.

Постановка проблеми. У період формування в Україні ринкових відносин важливою проблемою є своєчасна трансформація механізмів координації та мотивації економічної поведінки в різних галузях господарювання до умов ринку. Будь яка економіка, що заснована на суспільному поділі праці, потребує механізму координації, який створює умови для прийняття обґрунтованих рішень щодо основних економічних питань – що, де, як і для кого виробляти. Механізм як набір правил координації дій, принципів і методів їх застосування, інструментів їх практичної реалізації у поєднанні з організаціями та установами, які контролюють виконання встановлених (формальних) правил, визначається як інституціональний механізм у певній сфері економічної діяльності або як інституціональна структура цієї сфери діяльності, а процеси створення такої інституціональної структури визначаються як інституціоналізація цієї сфери діяльності. Оновлення правил і норм поведінки у відповідності до умов ринку, а також елементів інфраструктури потребує і економіка природокористування. З огляду на те, що ліс – це особливий вид природних ресурсів, який за умов сталого користування може відновлюватися, який поряд із матеріальними благами здатний генерувати цілий комплекс нематеріальних благ – загальноекологічних та соціальних корисностей – механізми координації економічних відносин в галузі лісівництва потребують особливо глибоких як структурних, так і змістовних змін, які могли б відповідати умовам ринкової економіки.

Відомі наукові дослідження наводять шляхи ефективної трансформації в умови ринку таких інститутів лісового комплексу, як базисні інститути, інститут ринку деревини, інститут фінансово-кредитних відносин та інші.

Водночас ці дослідження не торкаються проблеми комерціалізації таких складників лісових ресурсів, як екологічні і соціальні корисності, на які постійно зростає попит суспільства, як щодо задоволення потреб у відпочинку, здоров'ї, так і щодо збереження та відтворення загальноприродного балансу середовища, в якому людина проживає.

Становлення в Україні ринкових відносин у специфічній сфері економіки лісокористування – надання і споживання екологічних та соціальних корисностей лісу і лісових територій – викликає необхідність ґрунтовних досліджень концептуальних засад інституціоналізації такого нового для України ринку, що

є відправним пунктом формування інституційного механізму координації і мотивації відносин суб'єктів ринку соціально-екологічних послуг лісу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах Б. Данилишина інституційний механізм природокористування визначається як сукупність різноманітних форм, методів, способів, інструментів, важелів та інституціональних ланок імплементації природно-ресурсних благ у чинник розширеного відтворення [1]. У дослідженнях В. Заремби пропонується класифікація інститутів природокористування на базові інститути (інститут власності на природні ресурси, інститути організаційних форм використання природних ресурсів, інститут оренди); екологічні інститути (інститут екологічної стандартизації, інститут екологічної сертифікації, інститут екологічного моніторингу); економічні інститути (інститут кредитування, інститут оподаткування, інститут страхування та компенсації, інститут іпотеки природних ресурсів); соціальні інститути (інститут громадського контролю, інститут освіти і виховання, інститут екологічної культури) [2].

Англійський дослідник Д. Норт визначає, що інститут – це правила гри в суспільстві, або, якщо казати більш формально, створені людиною обмежувальні рамки, які організовують взаємини між людьми [3].

Американський вчений-економіст О. Вільямсон визначає, що за сферами функціонування виділяються інститути ринку, фірми, домашні господарства, держави, економіки, політики, ідеології, етики та інші. Різниця між такими інститутами полягає в предметних областях та інструментах аналізу, що використовуються [4].

Метою статті є розроблення концептуальних засад інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісів і лісових територій як специфічної, нової для лісогосподарювання економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальні засади інституціоналізації ринку соціально-економічних послуг лісу і лісових територій являють собою платформу, основні методологічні підходи щодо становлення і функціонування інститутів нового для України, специфічного ринку соціально-екологічних послуг лісу і лісових територій. Формування такої методологічної бази специфічного ринку нематеріальних послуг лісу викликано необхідністю знайти компроміс у протиріччях між цілями підприємництва щодо використання природних ресурсів лісу як предмета праці і сировини, новим рівнем соціальних та загальноприродних потреб у благах лісу і лісових територій та концепцією сталого природокористування, яка декларує раціональне використання природних ресурсів, відтворення і покращення якості довкілля та збереження його для майбутніх поколінь. Такий компроміс полягає

у знаходженні прийнятного балансу між рівнем матеріального навантаження на лісові ресурси і можливостями лісу. В умовах, коли на соціально-екологічні корисності лісів спостерігається значний попит, тобто природні функції лісів щодо відтворення і збереження загальноприродного середовища і задоволення потреб людини у відпочинку, оздоровленні набувають ознаки товару – специфічної соціально-екологічної послуги, компроміс може бути знайдений шляхом зниження матеріального навантаження на ліси і компенсації можливих фінансових втрат завдяки активізації діяльності суб'єктів лісогосподарування на новому для України ринку – ринку соціально-екологічних послуг лісу і лісових територій.

Такий компроміс дасть змогу паралельно, взаємоузгоджено функціонувати в лісовій галузі декільком товарним ринкам: ринку деревини, ринку інших матеріальних благ лісу, ринку нематеріальних благ – соціально-екологічних послуг лісу та лісових територій. Становлення і розвиток в Україні ринку соціально-екологічних послуг лісу є найбільш ефективним шляхом для рішення проблеми збереження лісів. За активної комерціалізації екологічних і соціальних корисностей лісу і лісових територій можливо значно скоротити вирубки лісів за збереження та навіть збільшення рівня рентабельності у лісовій галузі. З огляду на те, що більша половина лісів України належить до лісів першої групи (понад 55% лісових площ України), які переважно генерують нематеріальні корисності – виконують природоохоронні, рекреаційні, санітарно-оздоровчі функції, надання екологічних і соціальних послуг може бути важливим стратегічним напрямом бізнесу для багатьох підприємств лісового господарства.

Цілком зрозуміло, що становлення і функціонування такого ринку потребує певного механізму координації і мотивації економічних відносин суб'єктів ринку.

Соціально-економічні відносини у сфері надання і споживання екологічних і соціальних послуг лісу повинні базуватися на основних принципах ринку, таких як вільний вибір напряму бізнесу, ринкове ціноутворення, справедлива конкуренція.

Водночас існує певна специфіка такого ринку щодо екологічної і соціальної послуги лісу як товару, формування ціни на такий товар, рівня державного і громадського впливу на функціонування ринку, що потребує розроблення низки нових концептуальних засад інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісу, які повинні стати методологічною основою, інституціональними умовами формування інститутів – організацій та механізмів координації та мотивації дій суб'єктів такого ринку.

На думку автора, основні концептуальні засади інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісу повинні давати зрозумілі відповіді на ключові питання, які висуває специфіка ринку перед суб'єктами такого ринку, такі як:

– до якого відомого ринку можливо адаптувати ринок екологічних і соціальних послуг лісу та відповідно формувати інституційний механізм такого ринку? Виходячи з того, що єдиним постачальником такого товару на певній території може бути суб'єкт лісогосподарування, ринок екологічних і соціальних послуг лісу найбільш близький до виду ринку чистої природної монополії;

– за якими умовами може формуватися ціна на товар? Екологічні і соціальні послуги – специфічний товар, економічну цінність якого досить складно визначити, і на етапі зародження такого ринку найбільш прийнятна модель ціноутворення орієнтована на споживача. У процесі розвитку ринку споживачі можуть зрозуміти, що екологічні і соціальні послуги лісу

обмежені, і модель ціноутворення може перерости на модель ціноутворення, яка орієнтована на попит;

– що є товаром (об'єктом ринкових відносин)? Предметом обміну є специфічний товар – екологічні і соціальні послуги лісу, що проявляються в його можливостях генерувати цілу низку благ для збереження і відновлення загальноприродного балансу територій і забезпечення комфортних умов для життєдіяльності людини. Потрібно розуміти, що не кожне нематеріальне благо лісу може бути товаром на конкретному регіональному ринку. Важко уявити те, що в степовій природній зоні України буде попит на можливості лісів щодо створення умов для запобігання селевих потоків;

– який обсяг товару? Визначається потенціальними можливостями лісу і лісових територій природних зон генерувати певні екологічні і соціальні блага. Обмежена ділянка лісу не може прийняти необмежене число туристів чи відпочиваючих, які можуть так затоптати, ущільнити землю лісової ділянки, що на її рекультивацию потрібні будуть більші витрати від тих фінансових надходжень, що можуть надійти від реалізації рекреаційної послуги лісу;

– як визначається вартість такого товару? В основі формування ціни на екологічні і соціальні послуги лісу може бути баланс між значенням екологічних і соціальних функцій лісу для конкретних природних і етно-природних територій та затратами на відтворення збереження лісів і лісових територій на певний період часу з урахуванням скоригованого на специфіку напряму господарської діяльності галузевого нормативного коефіцієнта ефективності. Цілком зрозуміло, що за ринковими умовами ціноутворення вартість конкретної екологічної чи соціальної послуги в різних природних зонах буде відрізнятися залежно від екологічного стану природних територій і соціального замовлення;

– за якими формальними і неформальними правилами і нормами може функціонувати ринок екологічних і соціальних послуг лісу? Функціонування ринку екологічних і соціальних послуг лісу повинно проходити в певному законодавчому і нормативному полі за участю системи адміністративного і громадського контролю. Справа в тому, що ринок екологічних і соціальних послуг лісу в загальній системі сучасного ринку послуг суттєво відрізняється саме специфікою товару. Наприклад, типовою екологічною послугою лісу є захист сільськогосподарських земель від ерозії чи захист сільськогосподарських рослин від суховіїв. Надання такої послуги приносить певний економічний результат – підвищення врожаю, який легко визначити, і безпосередні користувачі цієї послуги, сільськогосподарські виробники, повинні певним чином платити (як відшкодування витрат суб'єкта лісогосподарування за вирощування і збереження лісового масиву). Збережений лісом природний рельєф місцевості, природне рослинне різноманіття несе загальноприродні корисності. Підтримання здатності лісу надавати таку послугу, тобто екологічного потенціалу лісової ділянки, повинно бути обов'язком держави шляхом бюджетного фінансування лісової галузі.

Концептуальні засади інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісу і лісових територій наведені на рисунку 1.

Концептуальні засади інституціоналізації нового для України ринку соціально-екологічних послуг лісу визначають умови, в яких будуть взаємодіяти господарські системи та навколишнє середовище і які потрібно враховувати у формуванні інститутів ринку. Інститути ринку соціально-екологічних послуг лісу значною мірою повинні виконувати функцію регулювання від-



Рис. 1. Концептуальні засади інституалізації ринку соціально-екологічних послуг лісу і лісових територій

носин бізнесу і природних ресурсів лісу, що визначає необхідність нових підходів до їх формування.

Концептуальні засади формують інституціональний фундамент нового для лісового сектору економіки України – ринку екологічних і соціальних послуг лісу.

Як і будь-який ринок, ринок соціально-екологічних послуг лісу є складним і швидкоплинним явищем, що охоплює цілу низку різних інститутів, починаючи від інституту права, який координує соціально-економічні відносини у площині певних законів, і закінчуючи інститутами морально-етичної поведінки, які декларують неформальні правила поведінки суб'єктів ринку.

Ринок соціально-екологічних послуг з відповідною інституційною структурою – це важливий напрям діяльності щодо вирішення актуальної проблеми упорядкування процесів задоволення потреб суспільства в корисностях лісу і лісових територій.

Висновки. Виникнення та еволюція потреб суспільства в екологічних і соціальних корисностях лісу і лісових територій, які можуть формувати комфортні умови життя і діяльності людини, породжує проблему упорядкування процесів надання і споживання таких корисностей як специфічного товару – соціально-екологічної послуги лісу і лісових територій. Вирішення такої проблеми можливо в площині становлення і функціонування ринку соціально-екологічних послуг, який може ефективно функціонувати за наявності інституцій, які дадуть змогу координувати і мотивувати в певних правових і організаційних обмеженнях дію суб'єктів такого ринку. Фундаментом інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг можуть бути концептуальні засади, які трактують єдине розуміння виду такого ринку, специфіки товару, обмеженості можливостей щодо надання соціально-екологічних послуг, особливостей ціноутворення і економічної оцінки вартості такого товару, ролі держави в координації соціально-економічних відносин.

Література:

1. Данилишин Б.М. Економіка природокористування [підручник] / Б. М. Данилишин, М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К.: Кондор, 2009. – 465 с.
2. Заремба В.М. Інституціональний механізм раціонального аграрного природокористування в регіоні: автореф. Дис.. канд. екон. наук: 08. 00. 06/ В.М. Заремба. – Рівне: Національний ун-т водного господарства та природокористування, 2008. – 20 с.
3. Норд Д.С. Институты, идеология и эффективность экономики/ Д.С. Норд // От плана к рынку: будущее постсоциалистических республик; [пер. с англ.; под ред. Б.С. Пинскера; сост. Л.И.Пияшева и Дж. Дорн]. – М., 1993. – 307 с.
4. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладення контрактів/ О. Вільямсон. – К.: Артк, 2001 – 472 с.

Суска А.А. Концептуальні основи інституціоналізації ринку соціально-екологічних послуг лісу і лісових територій

Анотація. В статті приводяться концептуальні основи нового для України специфічного ринку соціально-екологічних послуг лісу і лісових територій як методологічне основи для інституалізації такого ринку.

Ключевые слова: концептуальні основи, інституціоналізація ринку, соціально-екологічна послуга.

Suska A.A. Conceptual guidelines for the institutionalization of the socio-environmental services market for forests and forest areas

Summary. The paper presents conceptual guidelines for a new for Ukraine specific socio-environmental services market for forests and forest areas as a methodological basis for the institutionalization of such a market.

Keywords: conceptual guidelines, market institutionalization, socio-environmental services.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Заячківська О.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри фінансів і економіки природокористування,
Національний університет водного господарства та природокористування

АНАЛІЗ НАЯВНОГО СТАНУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Анотація. У статті розглянуто інфляційні процеси в Україні за період з 2010 по 2017 р., динаміку індексу споживчих цін, соціально-економічні наслідки та причини поглиблення інфляції. Проаналізовано особливості інфляції в Україні і встановлено, що інфляція є однією з найбільш гострих проблем розвитку економіки країни. Акцентовано увагу на перспективах подальшого подолання інфляції Національним банком України завдяки взятим до уваги Основним засадам грошово-кредитної політики на 2017 р. та середньострокову перспективу. Грошово-кредитна політика Національного банку спрямовуватиметься на упередження реалізації інфляційних ризиків та на досягнення цільового показника інфляції на рівні 8% (± 2 п. п.) на кінець 2017 р. За умови достатньої контрольованості інфляційних процесів Національний банк поступово пом'якшуватиме грошово-кредитну політику, що сприятиме зниженню вартості кредитних ресурсів та підтримуватиме економічне зростання. Також у міру зниження інфляційних ризиків і залежно від ситуації на валютному ринку Національний банк продовжить поступове послаблення адміністративних обмежень та лібералізацію валютного регулювання. Ці дії спрямовуватимуться на розвиток ліквідного валютного ринку, здатного абсорбувати зовнішні та внутрішні шоки, і створення сприятливого середовища для ведення бізнесу. Крім того, послаблення адміністративних обмежень має стимулювати поглиблення валютного ринку та розвиток інструментів хеджування валютних ризиків, що дасть змогу суттєво зменшити участь Національного банку у функціонуванні ринку. Національний банк сприятиме ефективному функціонуванню ключових елементів інфраструктури грошово-кредитного ринку, зокрема валютного і кредитного ринку, для сприяння валютній, банківській стабільності та зниженню інфляції в умовах плаваючого обмінного курсу. Ключовими факторами стримування інфляції відповідно до цільових орієнтирів залишаються зовнішня підтримка реформ, відсутність негативних шоків на світових ринках та ескалації бойових дій на сході України, і, як результат, подальше поліпшення інфляційних та валютно-курсних очікувань бізнесу та населення.

Ключові слова: інфляція, індекс споживчих цін, подолання інфляції.

Постановка проблеми. Інфляція в Україні є досить актуальною проблемою сучасності. Вона спричиняє зростання цін, зниження життєвого рівня населення, позбавлення підприємців стимулів, викривлення економічних орієнтирів, загострення економічних і соціальних суперечностей. В економіці України інфляція виникла ще в період існування СРСР, у 50–60-х роках ХХ ст., і була пов'язана з різким падінням ефективності суспільного виробництва. Але носила вона прихований харак-

тер. Тепер інфляція стала явною, її масштаби наростають. Особливо це відчутно в останній період. Сучасна інфляція відбувається під впливом не тільки грошових, але й негрошових факторів і носить хронічний характер [1]. Інфляційні процеси, які відбуваються в економіці будь-якої країни, досить складні, спрогнозувати їх майже неможливо, через цю невизначеність багато країн світу, у тому числі й високорозвинені, зазнають великих економічних утрат та соціальних збитків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Щодо інфляції в Україні, то аналізом певних її аспектів займалися такі економісти: А. Безкровний, П. Гайдуцький, А. Гальчинський, П. Єщенко, Р. Кембелл, Дж. Кейнс, М. Коваль, Т. Ковальчук, С. Кораблін, С. Олійник, О. Петрик, В. Попов, П. Порошенко, В. Прісняков, А. Ревенко, С. Фішер, А. Щербак та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на наявні проблеми та ситуацію на ринку, дефіциту товарів, послуг, підвищення загального рівня цін на товари, засоби виробництва та послуги, а також девальвацію національної валюти, питання щодо шляхів удосконалення інфляційних процесів є досить цікавим [1–3].

Мета статті полягає у дослідженні наявного стану інфляційних процесів в Україні в умовах глибокої економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці інфляція проявляється як тривале зростання загального рівня цін, що відображає зниження купівельної спроможності грошової одиниці. Основними факторами інфляції є монетарні та немонетарні.

До монетарних факторів належить переповнення каналів грошового обігу грошима, внаслідок чого відбувається знецінення грошей та зниження їх купівельної спроможності.

До немонетарних факторів належать підвищення попиту на товари та послуги, збільшення витрат виробництва, сезонні фактори тощо.

Проблема інфляції є досить дискусійним питанням, представники різних економічних шкіл причини інфляції тлумачать по-різному, але серед різноманіття причин можна виділити такі (табл. 1).

Таблиця 1

Причини інфляції
Порушення пропорцій суспільного виробництва
Надмірна емісія паперових грошей
Дефіцит державного бюджету
Мілітаризація економіки – дії державних органів у сфері економіки, політики та соціуму, спрямовані на нарощування військової потужності держави
Значне зростання внутрішнього та зовнішнього державного боргу
Недосконалість податкової системи
Кризові явища у фінансово-кредитній системі
Монополізація виробництва
Зовнішньоекономічні фактори

Основним показником, за допомогою якого вимірюється інфляція в країні, є коефіцієнт інфляції, або індекс споживчих цін, він характеризує загальну зміну цін на товари і послуги у поточному періоді порівняно з минулим. У табл. 2 наведено індекс інфляції в Україні за період 2010–2017 рр.

Як видно з табл. 2, за період, який аналізується, індекс інфляції мав нестійку тенденцію, але найбільшим він був у 2015 році. На основі індексу інфляції можна не тільки проіндексувати заробітну плату або оцінити падіння (або зростання) життєвого рівня працюючих, але й розрахувати цікавий показник, який умовно можна назвати індексом «інфляційності» прем'єр-міністрів України (табл. 3).

Як видно з табл. 3, індекс інфляції за період із 2000 р. по теперішній час мав незначні коливання в межах 2,46% (102,43–99,97).

Процес прогнозування інфляції, як відомо, спирається на детальний аналіз минулих тенденцій, оцінки поточної ситуації та майбутніх факторів впливу на цінові процеси. Динаміка індексу споживчих цін з 2010 по 2017 р. представлена на рис. 1.

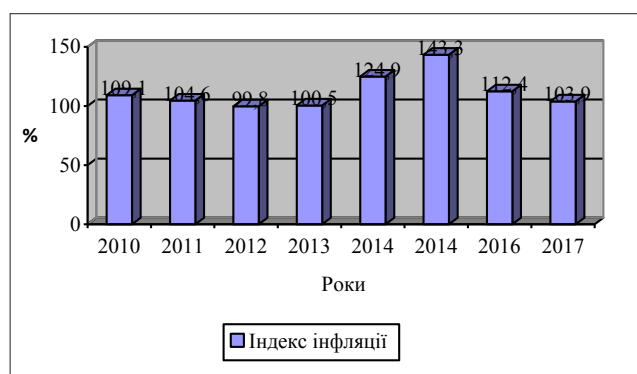


Рис. 1. Динаміка зміни індексу споживчих цін із 2010 по 2017 р., %

Як бачимо з рис. 1, індекси споживчих цін різні у кожному році. Проаналізуємо сучасний стан. У цілому з 2010 по 2013 р. рівень інфляції був нижчим за 10%. Найвищою інфляція була 2014–2015 рр. Вона була сформована за рахунок трьох основних складників, це: продукти харчування, житлово-комунальні послуги та алкогольні напої і тютюнові вироби. У 2016 р. відбулося стрімке зниження споживчої інфляції – до 12,4%, тоді як у 2015 р. споживчі ціни зросли на 43,3%. Динаміка споживчих цін у 2016 р. була близькою до прогнозів Національного банку, що публікувалися в інфляційних звітах протягом року та передбачали зростання споживчих цін на 12% за підсумками року. Таким чином, ціль інфляції на 2016 р., визначена Стратегією монетарної політики на 2016–2020 рр. у межах $12\% \pm 3$ п. п., досягнуто. Швидке сповільнення інфляції в 2016 р. відбулося насамперед завдяки послабленню інфляційного тиску, зумовленого фундаментальними факторами. Про це свідчило стрімке уповільнення базової інфляції. Також значний вплив мали сприятливі фактори з боку пропозиції сирих продуктів харчування. Водночас основними чинниками підвищення цін стало підвищення тарифів, що регулюються адміністративно, та зростання світових цін на нафту. Базова інфляція за результатами 2016 р. сповільнилася до 5,8% р/р (із 34,7% у 2015 р.) та практично відповідала останньому прогнозу Національного банку (5,6% р/р). Зниженню базової інфляції і загалом інфляційного тиску сприяли помірковані фінансова та монетарна політика, послаблення інтенсивності військового конфлікту на сході, вторинні ефекти факторів із боку пропозиції сирих продуктів харчування. Так, посилення ролі облікової ставки, її виважене зниження протягом року та зусилля уряду з утримання фінансового дефіциту в цільових межах привели до суттєвого поліпшення інфляційних і курсових очікувань та стримували інфляцію з боку попиту. Також зниженню інфляції сприяла помірна волатильність обмінного курсу гривні, яка спостерігалася протягом більшої частини року завдяки сприятливій ситуації на зовнішніх ринках, надходженням від

Таблиця 2

Зведена таблиця індексів споживчих цін в Україні за 2010–2017 рр., %

Показники	Роки									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017		
								січень	лютий	березень
Індекс споживчих цін	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	101,1	101,0	101,8
	за рік 103,9									

Джерело: [4; 5]

Таблиця 3

Індекс «інфляційності» прем'єр-міністрів України за період 2000–2017 рр.

Прем'єр-міністр	Середньомісячний індекс інфляції	Кількість місяців правління
А.К. Кінах	99,97	18 (з 29.05.2001 по 21.11.2002)
М.Я. Азаров	100,21	47 (з 11.03.2010 по 29.01.2014)
Ю.І. Єхануров	100,65	11 (з 22.09.2005 по 04.08.2006)
В.Ф. Янукович	101,03	43 (з 21.11.2002 по 05.01.2005 та з 04.08.2006 по 18.12.2007)
В.Б. Гройсман	101,18	12 (з 14.04.2016 по теперішній час)
Ю.В. Тимошенко	101,22	36 (з 04.02.2005 по 08.09.2005 та з 18.12.2007 по 11.03.2010)
В.А. Ющенко	101,63	17 (з 22.12.1999 по 29.05.2001)
А.П. Яценюк	102,43	26 (з 27.02.2014 по 14.04.2016)

Джерело: [4–6]

експорту високого врожаю зернових та олій, а також завдяки заходам Національного банку зі згладжування надмірних коливань курсу на міжбанківському валютному ринку. Протягом 2016 р. ціни на товари, що переважно імпортуються, такі як побутова техніка, одяг та взуття, уповільнили зростання до 5,7% р/р та 5,5% р/р (порівняно з відповідно 36,4% р/р та 35% р/р у 2015 р.). Ціни на окремі товари, наприклад аудіо- та відеотехніку, а також обладнання для обробки інформації навіть знизилися в річному вимірі (відповідно на 1,8% р/р та 0,4% р/р). Також суттєво сповільнилося зростання цін на продукти харчування з високим ступенем обробки – до 5,7% р/р (з 42,3% р/р у 2015 р.), що пов'язано із вторинними ефектами від зниження інфляції сирих продуктів харчування. Водночас дезінфляційний тренд дещо пригальмувався наприкінці 2016 р. як через подорожчання окремих видів сировини (молоко), так і через помірне погіршення інфляційних очікувань на тлі посилення девальваційного тиску та рішення уряду різко підвищити із січня 2017 р. мінімальну заробітну плату. Зростання цін на сирі продовольчі товари сповільнилося до 1,2% р/р за 2016 р. (із 40,7% р/р у 2015 р.). Стрімке зниження інфляції сирих продуктів харчування, крім зазначених вище факторів, відбулося під впливом низки факторів пропозиції, дія яких була потужнішою і тривалішою, ніж передбачалося. Зокрема, йдеться про високі врожаї: в Україні – зернових, овочів та окремих фруктів (зокрема, яблук), а в інших країнах – цитрусових. Зростання цін і тарифів, що регулюються адміністративно, у 2016 р. становило 34,6% р/р. Хоча підвищення було значно нижчим, аніж у 2015 р. (64,4% р/р), воно зробило основний внесок у зростання споживчих цін у 2016 р. Протягом минулого року тривало підвищення тарифів на всі види послуг ЖКГ: електроенергії – на 60,0%; холодної води – на 42,0%; каналізацію – на 28,3%; газ природний – на 42,0%; опалення – на 89,3%; гарячу воду – на 82,9%. Не припинялося зростання цін на тютюнові вироби (22,9% р/р) та алкогольні напої (21,6% р/р). Ціни на паливо в 2016 р. зросли на 19,5% р/р (12,3% р/р у 2015 р.). Прискорення зростання цін відображало підвищення цін на нафту на світових ринках та помірну девальвацію гривні. Крім того, у 2016 р. швидше за інші види палива зросли ціни на скраплені газ (24,0% р/р), що пов'язано з його дефіцитом у середині року внаслідок скорочення імпорту з Росії та Білорусі. За результатами 2016 р. прискорилося зростання індексу цін виробників – до 35,7% р/р (із 25,4% р/р у 2015 р.).

У січні 2017 р. споживча інфляція очікувано прискорилося до 12,6% р/р з 12,4% р/р у грудні 2016 р. За січень ціни збільшилися на 1,1%. Динаміка цін у січні була близькою до прогнозованої траєкторії річної споживчої інфляції, опублікованої Національним банком в Інфляційному звіті (січень 2017 р.). Надалі Національний банк очікує на уповільнення інфляції до 9,1% на кінець 2017 р., що відповідатиме цільовому діапазону 8% ± 2 п. п., визначеному Основними засадами грошово-кредитної політики на 2017 р. та середньострокову перспективу [7]. Незначне прискорення річної інфляції у січні було очікуваним та відбулося на тлі збільшення виробничих витрат, зростання сировинних цін на світових ринках, у тому числі на нафту та харчові продукти та послаблення гривні наприкінці 2016 р. та в першій половині січня 2017 р.

У лютому 2017 р. споживча інфляція очікувано прискорилося до 14,2% р/р з 12,6% р/р у січні. У місячному вимірі зростання індексу споживчих цін становило 1,0%. Зростання цін прогнозовано прискорилося за більшістю основних складників споживчого кошика на тлі збільшення виробничих

витрат та низької бази порівняння. Стримували зростання цін у лютому фактори пропозиції, а також покращення ситуації на світових товарних ринках, що зумовило зміцнення обмінного курсу гривні в лютому.

У березні 2017 р. споживча інфляція прискорилося до 15,1% р/р (з 14,2% р/р у лютому). У місячному вимірі зростання індексу споживчих цін становило 1,8%. Прискорення інфляції в річному вимірі було очікуваним. Інфляція сирих продуктів харчування пришвидшилася за рахунок збільшення виробничих витрат, активного експорту і низької бази порівняння. Також збільшилися темпи зростання адміністративно регульованих цін унаслідок планового підвищення окремих тарифів та акцизів. Натомість поліпшення ситуації на світових товарних ринках, що зумовило зміцнення обмінного курсу гривні в лютому та березні, стримувало базову інфляцію. Водночас фактична інфляція в річному вимірі виявилася дещо нижчою за траєкторію прогнозу Національного банку, опублікованого в Інфляційному звіті (січень 2017 р.), що передбачає уповільнення зростання індексу споживчих цін до 9,1% на кінець 2017 р. Це пояснюється насамперед низкою факторів пропозиції, внаслідок дії яких темпи зростання цін на сирі продукти харчування були нижчими, ніж прогнозувалося [8].

Щодо перспектив подальшого подолання інфляції Національним банком взяті до уваги Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу [7], якими передбачено що пріоритетною метою грошово-кредитної політики є зниження інфляції (за індексом споживчих цін) до рівня однозначного показника та утримання її на такому рівні у середньостроковій перспективі. Подальша траєкторія цільових орієнтирів за споживчою інфляцією визначатиметься з урахуванням балансів інфляційних ризиків, потреби в підтриманні стійких темпів економічного зростання та рівня фінансової стабільності в державі. Оскільки низька та стабільна інфляція є одним із головних внесків у стає економічне зростання, який може бути забезпечений центральним банком, Національний банк проводитиме грошово-кредитну політику на засадах цінової стабільності. Формування низькоінфляційних очікувань є ключовим елементом поліпшення макроекономічного середовища та відновлення економічного потенціалу України. У 2017 р. Національний банк розглядатиме свій цільовий орієнтир за споживчою інфляцією (тобто зміною індексу споживчих цін) на рівні 8% ± 2 п. п. (грудень до грудня попереднього року). Середньострокова ціль щодо інфляції встановлена на рівні 5% ± 1 п. п. (для річного приросту індексу споживчих цін) і досягатиметься поступово. Зокрема, визначена така подальша траєкторія цільових показників для річної зміни індексу споживчих цін:

- грудень 2018 р. – 6% ± 2 п. п.;
- грудень 2019 р. і надалі – 5% ± 1 п. п.

Досягнення зазначених цілей має виходити з потреби формування підвалин стабільності не лише на коротко-, але й на середньострокових горизонтах розвитку держави. Цільові показники щодо інфляції на 2017–2020 рр. після їх оголошення не можуть бути змінені. Надалі в міру прогресу в економічному розвитку України середньострокові цільові показники щодо інфляції можуть бути переглянуті в бік зниження. Інфляція може відхилитися в короткостроковому періоді від задалегідь оголошених цільових значень у зв'язку із впливом зовнішніх і внутрішніх шоків, які є поза контролем грошово-кредитної політики, зокрема таких, як зміни цін на сировинні товари та інші високоволатильні компоненти індексу споживчих цін,

відхилення адміністративно регульованих цін від раніше заявленого рівня тощо. Приведення інфляції до її цільового рівня в найкоротший термін за таких обставин може мати стримуючий характер із погляду економічного зростання. У такому разі заходи грошово-кредитної політики спрямовуватимуться на запобігання впливу вторинних ефектів цих подій на інфляційні очікування і, таким чином, сприятимуть збереженню цінової стабільності в середньостроковій перспективі. Інформація щодо періоду часу, протягом якого буде досягнуто повернення до встановленої цілі інфляції, буде чітко доведена до відома громадськості в кожному такому випадку. Стабілізація інфляційних очікувань є ключовим елементом підвищення ефективності інших макроекономічних заходів Національного банку та уряду, спрямованих на відновлення економічного потенціалу України. Крім того, досягнення та підтримка цінової стабільності сприятимуть виконанню Національним банком його інших цілей.

У I кварталі 2017 р. Правління Національного банку утрималося від зниження облікової ставки для нівелювання ризиків, пов'язаних із досягненням інфляційних цілей у 2017–2018 рр. Водночас активне пом'якшення Національного банку монетарної політики в 2016 р. сприяло продовженню тенденції до зниження вартості ресурсів на міжбанківському кредитному ринку та ставок за ОВДП. Проте роздрібні процентні ставки банків усе ще залишалися на досить високому рівні. У лютому відновився приплив гривневих депозитів у банківську систему, проте за результатами перших двох місяців залишки за депозитами в національній валюті продемонстрували незначне зниження. Слабкою залишалася кредитна активність банків на тлі збереження значних кредитних ризиків та високого рівня боргового навантаження у корпоративному секторі. Водночас другий місяць поспіль зростали залишки за кредитами, наданими домашнім господарствам у національній валюті, зокрема для фінансування витрат на товари тривалого вжитку. У квітні Національний банк відновив процес пом'якшення монетарної політики. Так, із 14 квітня 2017 р. Національний банк (уперше з жовтня минулого року) знизив рівень облікової ставки на 1 п. п. – до 13% річних. Такі дії Національного банку повністю узгоджуються з інфляційними цілями на 2017–2019 рр. та сприятимуть зростанню економічної активності. У подальшому очікується продовження помірною пом'якшення монетарної політики. Водночас монетарні умови залишатимуться відносно жорсткими, щоб забезпечити зниження інфляції відповідно до затверджених інфляційних цілей.

Додатковим чинником був перегляд Державною службою статистики України методології розрахунку інфляційних показників. Її перегляд зумовив дещо нижчі показники інфляції у I кварталі 2017 р. порівняно з траєкторією прогнозу. За оцінками Національного банку, вплив цього чинника збережеться лише в першому півріччі та буде повністю компенсований уже в другому півріччі дією інших статистичних ефектів, зокрема за рахунок впливу динамічних ваг. Перегляд даних, оприлюднених раніше, Державна служба статистики України здійснювати не буде: база порівняння лишається незмінною. Національний банк України позитивно оцінює перехід Державної служби статистики України на нову методологію розрахунку індексу споживчих цін, оскільки вона спрямована на більш повне та якісне відображення зміни споживчих цін в Україні. Це сприятиме ефективному проведенню політики інфляційного таргетування. Перегляд методології не вплинув на актуальність прогнозних показників споживчої інфляції

Національного банку України – 9,1% на кінець 2017 р. та 6,0% на кінець 2018 р.

Висновки. Отже, на сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні питання зниження рівня інфляції постає досить гостро. Саме ефективне вирішення даного питання дасть змогу Україні зробити впевнений крок уперед у плані економічного зростання, підвищення життєвого рівня населення та виходу на новий, вищий щабель у світових масштабах. На зниження рівня інфляції в Україні можуть вплинути такі чинники:

- проведення поміркованої фіскальної та монетарної політики, яка буде спрямована на нарощення та підтримання достатнього рівня міжнародних резервів;
- зменшення інтенсивності військового конфлікту на сході;
- посилення ролі ключової процентної ставки грошово-кредитної політики (синхронізованою з обліковою ставкою);
- помірну волатильність обмінного курсу гривні;
- розроблення послідовної, прозорої грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення стабільності цін.

Підсумовуючи, необхідно зазначити, що найбільшою ефективності щодо зниження рівня інфляції можна досягти за умов комплексного використання всіх зазначених вище чинників боротьби з інфляцією.

Література:

1. Тівєриадська Л.В., Якименко А.М. Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні / Л.В. Тівєриадська, А.М. Якименко // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 175–188.
2. Гальчинський А. Теорія грошей : [навч.-метод. посіб.] / А. Гальчинський. – К. : Основа, 1998. – 414 с.
3. Сусіденко Ю.В. Вплив інфляційних процесів на економіку України / Ю.В. Сусіденко // Економічний аналіз ; редкол. : В.А. Дерій [та ін.]. – 2014. – Т. 18. – № 1. – С. 88–92.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
5. Індекс інфляції України / Фінансовий портал Мініфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/>
6. Індекс інфляційності прем'єр-міністрів України / Фінансовий портал Мініфіну [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/infl/premier.php>
7. Рішення Національного банку України «Про Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та середньострокову перспективу» від 21.12.2016 № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>
8. Періодичні видання Національного банку України. Оцінка інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=1572773&cat_id=36450

Заячківская О.В. Анализ существующего состояния инфляционных процессов в современной Украине

Аннотация. В статье рассмотрены инфляционные процессы в Украине за период с 2010 по 2017 г., динамика индекса потребительских цен, социально-экономические последствия и причины углубления инфляции. Проанализированы особенности инфляции в Украине, и установлено, что инфляция является одной из наиболее острых проблем развития экономики страны. Акцентируется внимание на перспективах дальнейшего преодоления инфляции Национальным банком Украины благодаря взятым во внимание Основным принципам денежно-кредитной политики на 2017 г. и среднесрочную перспективу. Денежно-кредитная политика Нацио-

нального банка направлена на предупреждение реализации инфляционных рисков и на достижение целевого показателя инфляции на уровне 8% (± 2 п. п.) на конец 2017 г. При достаточной контролируемости инфляционных процессов Национальный банк постепенно будет смягчать денежно-кредитную политику, что будет способствовать снижению стоимости кредитных ресурсов и поддерживать экономический рост. Также по мере снижения инфляционных рисков и в зависимости от ситуации на валютном рынке Национальный банк продолжит постепенное ослабление административных ограничений и либерализацию валютного регулирования. Эти действия направлены на развитие ликвидного валютного рынка, способного абсорбировать внешние и внутренние шоки, и создание благоприятной среды для ведения бизнеса. Кроме того, ослабление административных ограничений должно стимулировать углубление валютного рынка и развитие инструментов хеджирования валютных рисков, что позволит существенно уменьшить участие Национального банка в функционировании рынка. Национальный банк будет способствовать эффективному функционированию ключевых элементов инфраструктуры денежно-кредитного рынка, в частности валютного и кредитного рынка, для содействия валютной, банковской стабильности и снижению инфляции в условиях плавающего обменного курса. Ключевыми факторами сдерживания инфляции в соответствии с целевыми ориентирами остаются внешняя поддержка реформ, отсутствие негативных шоков на мировых рынках и эскалации боевых действий на востоке Украины и, как результат, дальнейшее улучшение инфляционных и валютно-курсовых ожиданий бизнеса и населения.

Ключевые слова: инфляция, индекс потребительских цен, преодоление инфляции.

Zaiachkivska O.V. Analysis of the current state of inflation in Ukraine today

Summary. The article examines inflation in Ukraine for the period from 2010 to 2017, the dynamics of the consumer price index, socio-economic consequences, and causes of the deepening inflation. The features of inflation in Ukraine and found that inflation is one of the acutest problems of the economy. An attention is focused on the prospects of further curbing inflation by the National Bank of Ukraine due to considered basic principles of monetary policy for 2017 and the medium term. The monetary policy of the National Bank will be aimed at preventing the implementation of inflation risks and achieving the inflation target of 8% (± 2 percentage points) by the end of 2017. Provided a sufficient controllability of inflation, the National Bank will gradually temper the monetary policy that will reduce the cost of credit resource and support economic growth. Also, decreasing inflation risks and depending on the foreign exchange market, the National Bank will continue the gradual easing of administrative restrictions and the liberalization of currency regulation. These actions will be directed to the development of a liquid foreign exchange market, able to absorb external and internal shocks and create a favourable business environment. In addition, easing administrative constraints should encourage the deepening of the foreign exchange market and the development of hedging instruments that will significantly reduce the participation of the National Bank in the market functioning. The National Bank will contribute to the effective functioning of critical infrastructure money market, including foreign exchange and credit markets, to promote monetary, banking stability and lower inflation in the conditions of a floating exchange rate. The key factors to curb inflation according to the targets remain external support reforms, the absence of negative shocks in world markets, and the escalation of fighting in eastern Ukraine, and as a result – a further improvement of inflation and exchange rate expectations of business and population.

Keywords: inflation, consumer price index, overcoming inflation.

*Костюк В.С.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри економіки,**Уманський національний університет садівництва*

РЕФОРМУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОРІЄНТАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено питання функціонування різних систем охорони здоров'я у світі для окреслення принципів побудови ефективної системи охорони здоров'я в Україні. Зазначено ідеальні цілі політики в галузі охорони здоров'я, досягти яких прагнуть економічно розвинені країни світу. Визначено основні перспективи національної моделі розвитку системи охорони здоров'я в Україні.

Ключові слова: система охорони здоров'я, модель Бісмарка, модель Беверіджа, Національна система охорони здоров'я (NHS), реформування охорони здоров'я.

Постановка проблеми. Нині в Україні станом охорони здоров'я незадоволені всі: і громадяни, і медичні працівники, і уряд, і Верховна Рада. Українська система охорони здоров'я не здатна повною мірою задовольнити потреби населення в медичній допомозі, забезпечити її доступність і належну якість, необхідний рівень профілактики захворюваності, зниження смертності, збільшення тривалості життя населення. Медична реформа не лише назріла, а й певним чином перезріла. Реалізація права людини на якісні медичні послуги зумовлює спрямування політики держави в Україні на реформування чинної системи охорони здоров'я та створення ефективної національної моделі. Виконанню цього завдання сприятиме аналіз досвіду організації медичної сфери у країнах, системи охорони здоров'я яких визнано успішними. Руйнація системи охорони здоров'я Семашка (бюджетне утримання медичної інфраструктури) в Україні дає нашій державі унікальний шанс створити нову модель, яка буде побудована на сучасних досягненнях і враховувати позитивний досвід організації охорони здоров'я світового співтовариства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних авторів, присвячені вивченню особливостей розвитку систем охорони здоров'я економічно розвинених країн світу. Основні моделі систем охорони здоров'я вивчали зарубіжні дослідники У. Беверідж, Р. Салтман, Дж. Фігейрас, М. Філд, М. Фотакі та ін. Проблемам реформування в медичній сфері присвятили увагу багато українських учених. Зокрема, дослідженням проблем охорони здоров'я та реформування цієї галузі займалися Н. Авраменко [1], В. Лехан [5], З. Лободіна [6], Г. Слабкий [5], М. Шевченко [5], О. Фірсова [10], О. Заглада [4], Н. Кризина [4] та ін. Однак, незважаючи на значну увагу вчених до проблем функціонування та фінансування охорони здоров'я, питання визначення національної моделі розвитку системи охорони здоров'я досі залишаються актуальними.

Мета статті полягає в аналізі успішних соціальних практик у медичній сфері провідних країн світу та розробленні на цій основі рекомендацій щодо вибору найбільш ефективної національної моделі розвитку системи охорони здоров'я в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема здоров'я належить до глобальних проблем, вирішення яких сприяє подальшому розвитку нашої держави. Вчені, лікарі, філософи, економісти, соціологи, представники інших наук робили спроби проникнути в таємниці феномена здоров'я, визнати його сутність, щоб навчитися вміло керувати ним, економічно використовувати здоров'я протягом усього життя та знаходити засоби для його збереження.

У соціально-економічній, філософській та медичній літературі здоров'я частіше трактується з різних методологічних і теоретичних позицій. Преамбулою Статуту ВООЗ здоров'я визначається як «стан повного фізичного, душевного і соціального благополуччя, а не тільки як відсутність хвороб чи фізичних вад». З економічного погляду здоров'я розглядають як «певний потенціал якості людської особистості, що характеризується властивістю його фізичних, психічних, духовних сил виробляти у процесі праці протягом робочого дня і всього річного робочого періоду матеріальні та духовні цінності чи надавати необхідні для виробництва або побуту всілякі трудові послуги» [3]. Кожен трудовий день людини являє собою процес зношення її людського капіталу, а потім надолуження у поза робочий час витраченої фізичної, нервової енергії за допомогою повноцінного харчування, відпочинку, сну.

На всіх етапах формування здоров'я людини витрачаються кошти, тому інвестиції у здоров'я акумулюються у вигляді певної частки людського капіталу як сума затрат на формування фізично та психічно здорового працівника. Джерело інвестицій у людський капітал – здоров'я – це щоденні витрати, передусім, сім'ї, фірми та держави. Всі країни, як бідні, так і багаті, намагаються збільшити об'єми коштів, що спрямовуються на фінансування медико-санітарних послуг, необхідних і затребуваних населенням. Проте жодна країна, якою би багатою вона не була, не спроможна забезпечити абсолютно все населення наявними технологіями і втручаннями, які здатні покращати здоров'я та продовжити життя. Насамперед це пояснюється як збільшенням частки населення похилого віку і скороченням кількості робочої сили, так і розробленням нових медикаментів, процедур і технологій.

У країнах із високим доходом фінансові вливання в охорону здоров'я залишаються досить високими. США і Норвегія витрачають більше 7 тис. дол. США на душу населення, Швейцарія – більше 6 тис. дол. США. Країни – члени ОЕСР витрачають у середньому 3 600 дол. США на одну людину. А 31 найбідніша країна витрачає менше 35 дол. США на рік на душу населення [7]. Кожен рік Верховна Рада України затверджує національний бюджет та окрему його частину, яка йде на охорону здоров'я. У ній є часточка податків кожного українця. Українська медицина отримає в 2017 р. 88 млрд. 673 млн. грн., на 18% більше порівняно з 2016 р. Проте це всього лише близько 80 дол. США на одного українця [11].

Країни – члени Всесвітньої організації охорони здоров'я в 2005 р. взяли на себе зобов'язання розвивати національні системи фінансування охорони здоров'я так, щоб усе населення мало доступ до медико-санітарних послуг і при цьому не було фінансових проблем з їх оплатою [8]. Тобто мова йде про справедливе загальне охоплення населення медико-санітарними послугами, які включають у себе формування здорового способу життя, профілактику, лікування та реабілітацію.

У світі існує безліч класифікацій моделей організації охорони здоров'я, проте, як правило, експерти зводять їх до чотирьох класичних (які відрізняються, в першу чергу, джерелами фінансування):

- 1) модель приватного фінансування охорони здоров'я (американська);
- 2) модель Бісмарка – медичне страхування (німецька);
- 3) модель Беверіджа – бюджетне фінансування (англійська);
- 4) модель Семашка (колишня радянська).

Кожна з моделей має свої переваги і вади. Одна з них передбачає обов'язкове соціальне медичне страхування: все населення відраховує певну частку доходів на медицину, оплачуючи таким чином лікування тих, хто його потребує. За іншою моделлю, яка діє у таких країнах, як Великобританія, Ірландія, Данія, Фінляндія, Швеція, Норвегія, Португалія, потребу громадян у медичній допомозі повністю задовольняє держава.

У сучасних умовах у низці країн Європи, таких як Італія, Греція, Іспанія та Великобританія, державна система охорони здоров'я успішно поєднується зі страховою, при цьому для фінансування медичного обслуговування використовуються також і кошти добровільного медичного страхування. У країнах, що визнані ВООЗ кращими з ефективності і доступності медичної допомоги, обов'язковим соціальним медичним страхуванням охоплено майже 80% населення.

Перевагами бюджетно-страхового фінансування охорони здоров'я є те, що страхові внески мають цільовий характер і захищені від політичних маніпуляцій. Розмір цих внесків не залежить від ризику хвороби, об'єм медичних послуг є універсальним для всіх застрахованих, не залежить від розміру внеску і визначається лише потребами конкретної людини. Внески здійснюються з бюджету, а також за рахунок працюючих і роботодавців. Роботодавцям не лише важливі здорові й ефективно працюючі співробітники, а й за допомогою пакету соціальних послуг вони сподіваються утримати найбільш цінних працівників. Страхові відрахування є неоподаткованими витратами.

Приватне фінансування охорони здоров'я, що здійснюється з коштів окремих осіб чи групи засновників-акціонерів, регулюється відповідним законодавством. У багатьох країнах намагаються не допускати чи суттєво обмежити безпосередню оплату медичної допомоги пацієнтами. На тлі приватного медичного страхування в США витрати на медицину становлять 2,26 трлн. дол., або 7 439 дол. на людину (16% ВВП) [7].

Прихильники державної медицини апелюють до аргументів Всесвітньої організації здоров'я, яка декларує, що доступ до системи охорони здоров'я є невід'ємним правом людини незалежно від її можливості платити за послуги лікарів та ліки. Противники цієї системи використовують інші аргументи. Насамперед націоналізовані системи охорони здоров'я уражені бюрократією, неефективно використовують кошти та погано управляються, пацієнти не мають можливості вибору лікаря.

Нині системи охорони здоров'я економічно розвинених країн повною мірою не вкладаються в жодну із цих моделей. Реформи еволюціонують, запозичуючи один в одного ідеї та

окремі елементи. Сучасні системи охорони здоров'я стали, по суті, настільки гібридними, що часом важко сказати, яка модель взята за основу. Якщо у Сполучених Штатах останні кілька десятиріччів переважала тенденція до «європеїзації» системи охорони здоров'я, то Старий Світ, навпаки, рухається в «американському» напрямі. Національні системи охорони здоров'я в різних країнах не відповідають якомусь єдиному зразку. Міждержавні розходження у цій сфері настільки великі, що самі поняття «державна охорона здоров'я» і «загальне медичне страхування» складно вписати в якусь стандартну колективну модель. Система охорони здоров'я в кожній країні – це продукт її унікальних умов, історії, політичного життя та національного характеру. «Задоволення потреб більшості людей залежить від функціонування економічної системи, політичного правління і взаємодії між ними, причому й економічна система, і політичне правління визначаються моральними цінностями суспільства» [2].

Також важливо відзначити, що ідеальної системи охорони здоров'я не існує в жодній країні, навіть у тій, де вона вважається найкращою. Невдоволення системою охорони здоров'я власної країни спостерігається повсюдно. Наприклад, американцям не подобається нинішній стан їхньої медицини: за даними останнього опитування, проведеного Commonwealth Fund, цілих 82% громадян США вважають, що ця система вимагає або фундаментального реформування, або повної перебудови. У Нідерландах 58%, у Німеччині 78% населення виступає за фундаментальні реформи або повний перегляд своїх систем охорони здоров'я.

Прикладом може слугувати й те, що президент США Дональд Трамп незабаром після інавгурації підписав свій перший указ, в якому доручив федеральним відомствам послабити обмеження, пов'язані з масштабною реформою охорони здоров'я, розпочатою колишнім президентом Бараком Обамою. Ця реформа охорони здоров'я і захисту пацієнтів Obamacare вважається головним досягненням президента Обами та стала одним із найбільш великомасштабних проєктів в історії США від середини 1960-х років. Головною метою реформи було зробити саму систему охорони здоров'я та медичного страхування більш доступною широким верствам населення, а також менш дискримінаційною порівняно з наявною до цього системою та скоротити кількість людей, які не мають можливості купити собі медичну страховку. Також реформа передбачає субсидії малозабезпеченим на медичну страховку. Водночас усіх американців зобов'язали купувати медстраховку.

За показниками якості послуг, включаючи дієвість, безпечність, координацію, організацію допомоги, доступність, продуктивність системи загалом та забезпечення рівності в доступі до послуг, одним із лідерів є Великобританія. У країні вдалося налагодити роботу медичної галузі без посередників (страхових компаній), унаслідок чого її вважають найпродуктивнішою у світі. Для реформування системи охорони здоров'я в Україні можна використати такі переваги британської системи, як доступність медичної послуги, зручність її отримання й намагання найбільш ефективно використати наявні ресурси.

«Ми впроваджуємо щось більш схоже на британську систему (NHS), коли кожен громадянин Британії має державне страхування. Вони не мусять нікуди записуватися, шукати якоїсь страховки. Вона просто працює автоматично з кожним візитом до лікаря чи викликом швидкої», – заявляють чиновники з Міністерства охорони здоров'я. Що ж являє собою ця британська модель, яку вибрали прототипом для української реформи, і чому саме вона?

Система охорони здоров'я, що увійшла в історію як система Беверіджа, народилася в Англії в 1911 р. і збереглася там у класичному вигляді (хоча й зазнає суттєвих реформ упродовж останніх десятиліть). Із 1948 р. у Великій Британії діє Національна система охорони здоров'я (NHS). Після завершення Другої світової війни міністр охорони здоров'я в уряді Лейбористської партії на чолі із К. Аттли, що з великою перевагою виграв парламентські вибори, одержав завдання втілити нову систему охорони здоров'я в життя. Ця система фінансується з коштів платників податків і надає безкоштовно більшість медичних послуг будь-кому, хто легально живе у цій країні. Фінансовою основою NHS є надходження від податків, які становлять 90% бюджету охорони здоров'я. Кожен британець платить за медицину відповідно до своїх доходів. NHS надає безкоштовну медичну допомогу з огляду на потреби пацієнта, а не на його відрахування. Слід зазначити, що не всі послуги Національної системи охорони здоров'я є безкоштовними. У вигляді прямих платежів пацієнти оплачують приватне лікування в установах NHS, безрецептурні лікарські засоби, офтальмологічну та стоматологічну допомогу. За стоматологічні послуги і рецептурні препарати, що надаються в рамках NHS, із пацієнтів стягуються співплатежі, від яких звільнені громадяни віком до 16 і понад 60 років, а також незможні верстви населення. Щодо ліків, то за рецептом лікаря будь-які з них мають стандартну ціну, незважаючи на собівартість. Фінансування за рахунок загальних податкових зборів забезпечує 82% витрат на утримання установ NHS і 100% зарплати лікарів, медичних сестер та незалежних лікарів загальної практики. Додаткові джерела фінансування NHS (18%) представлені пожертвами, державним страхуванням, комерційною діяльністю установ NHS.

Медичні послуги у Великій Британії поділяють на первинні, що надаються в офісах лікарів загальної практики, амбулаторних хірургічних відділеннях, стоматологічних та офтальмологічних кабінетах, та вторинні – спеціалізовані медичні послуги в госпіталях, медичних центрах, а також робота психологів і психіатрів. Більшість (95%) амбулаторної допомоги в країні надається неза-

лежними лікарями загальної практики, які найчастіше працюють групами. Основний принцип оплати – «гроші йдуть за пацієнтом» – надає пацієнтам право вільного вибору лікаря, гонорар якого залежить від кількості пацієнтів, їх статі, віку. Звернення до лікаря загальної практики (який у разі необхідності дає направлення до «вузьких» фахівців) безкоштовне для пацієнта. Якщо ж хворий вирішить звернутися на «вторинку» із власної ініціативи, йому доведеться платити за такий візит із власної кишені (крім випадків невідкладної допомоги).

Функціонування Національної системи охорони здоров'я у Британії не виключає й приватної медицини, що фінансується з приватного страхування людей, яким охоплено близько 8% населення країни. В останні роки національна система охорони здоров'я все більше залучає приватний сектор, аби розширити свою пропускну спроможність.

Порівнюючи параметри української й британської систем охорони здоров'я, можна оцінити переваги та недоліки кожної з них (табл. 1), що дасть можливість визначитися зі шляхами реформування вітчизняної медицини.

Реформування охорони здоров'я в Україні неможливе без визначення пріоритетів. Спираючись на досвід Британської системи охорони здоров'я, враховуючи досвід інших розвинених країн, а також власний, можна виділити такі першочергові завдання: запровадження механізму оплати медичних послуг за принципом «гроші йдуть за пацієнтом», доступність ліків та увага громадському здоров'ю.

Держава змінює підходи до фінансування охорони здоров'я: не орієнтуватися передусім на оплату стін медзакладів та комунальних послуг, а на надання медичних послуг, яких потребують пацієнти. Зазвичай це базові види медичної допомоги (первинна й екстрена), які мають стати локомотивом змін на вторинному та третинному рівнях. Ще в 1978 р. в Алма-Атинській декларації ВООЗ було ініційовано проведення реформ у галузі охорони здоров'я з пріоритетним розвитком первинної медико-санітарної допомоги у багатьох країнах світу, зокрема й в Україні. Нині провідні експерти Європи стверджують, що

Таблиця 1

Порівняльна таблиця параметрів української та британської систем охорони здоров'я

	Великобританія	Україна
Фінансування з коштів платників податків і надання безкоштовно більшості медичних послуг	+	+
Бюджетне утримання медичної інфраструктури, орієнтується передусім на оплату стін медзакладів та комунальних послуг, а не на надання медичних послуг	-	+
Основний принцип оплати медичних послуг – «гроші йдуть за пацієнтом»	+	-
Функціонування приватної медицини, що фінансується з приватного страхування людей	+	-
Будь-які ліки за рецептом лікаря мають стандартну ціну, незважаючи на собівартість.	+	-
95% амбулаторної допомоги в країні надається незалежними лікарями загальної практики	+	-
35% амбулаторної допомоги в країні надається незалежними лікарями загальної практики	-	+
Спеціалізована допомога (нейрохірургія, шунтування серця, пересадка органів) надається в декількох медичних центрах країни	+	+
Недостатня кількість лікарів, що не відповідає потребам кількість стаціонарних ліжок	+	+
Жорстке розмежування видатків на потреби охорони здоров'я між бюджетами різних рівнів	-	+
Тривалі (багатомісячні) черги на операції, черги на планову госпіталізацію та консультацію фахівців	+	-
Право пацієнта вільного вибору лікаря і медичного закладу	+	-
Гонорар лікаря залежить від кількості пацієнтів, їх статі, віку	+	-
Недостатня доступність для населення лікарів загальної практики у вечірній час та вихідні дні	+	+
Широка участь громадськості у прийнятті управлінських рішень із різних проблем охорони здоров'я.	+	-

первинна медична допомога має бути стрижнем добре організованої системи охорони здоров'я. Досвід переважної кількості європейських країн розглядає сімейну медицину як таку, що забезпечує тривалу опіку здоров'ям людини та всіх членів її родини незалежно від характеру захворювання, стану органів та систем організму в усі періоди її життя. Процес упровадження на наших теренах сімейної медицини тривалий і непростий і розпочався він з експерименту в Дрогобичі Львівської області, коли тут у 1987 р. було відкрито першу амбулаторію загальної практики – сімейної медицини. І лише з 1995 р. розпочато підготовку сімейних лікарів за програмою, затвердженою Міністерством охорони здоров'я України.

Успіх галузі охорони здоров'я у цілому і здоров'я кожного пацієнта зокрема залежать від якості та доступності лікарських засобів. Нині понад 90% лікарських засобів на ринку купуються за кошти населення. При цьому пацієнти споживають ліки, які не відповідають показникам поширеності хвороб, і надають пріоритет другорядним препаратам, тому ліки мають бути доступними, їх повинно бути достатньо, лікарі виписуватимуть саме ті, які необхідні пацієнтам, відповідно до змін у національному переліку. Крім того, ліки будуть доступні за цінами, бо ціни будуть референтовані з п'ятьма країнами – членами Євросоюзу. У рамках реформування медичної галузі буде запроваджено систему реінбурсації ліків (установлення гранично допустимих оптово-відпускних цін) по трьох напрямках захворювань: серцево-судинних, цукрового діабету II типу і бронхіальної астми.

Важливим завданням медиків є приділення більше уваги громадському здоров'ю – збільшенню тривалості життя громадян. Це забезпечення якісної вакцинації наших дітей, профілактична медицина, вжиття заходів для недопущення епідемій. За даними Світової статистики охорони здоров'я, тривалість життя людей у всьому світі виросла. На основі глобальних середніх оцінок очікувана тривалість життя дівчинки, яка народилася в 2012 р., становить близько 73 років, а хлопчика – 68 років. Це на шість років більше порівняно з 1990 р. Очікувана тривалість життя хлопчика, який народився в 2012 р. в країні з високим рівнем доходу, становить близько 76 років – на 16 років більше, ніж у хлопчика, який народився в країні з низьким рівнем доходу. Для дівчаток ця різниця ще більша: у країнах із високим рівнем доходу – 82 роки, а низьким рівнем доходу – 63 роки, що становить 19 років [9]. Ситуацію в Україні можна прослідкувати за табл. 2, з якої видно, що тривалість життя жінок на три роки вище світових показників та, на жаль, чоловіків нижче на два роки.

Таблиця 2

Середня очікувана тривалість життя при народженні за статтю в 2010–2015 рр. в Україні, років

Роки	Обидві статі	Чоловіки	Жінки
2010	70,44	65,28	75,50
20110	71,02	65,98	75,88
20120	71,15	66,11	76,02
20130	71,37	66,34	76,22
2014	71,37	66,25	76,37
2015	71,38	66,37	76,25

Джерело: складено за даними [9]

Ще більше відставання українських показників можна прослідкувати за порівнянням з 10 країнами (табл. 3). Найбільш висока очікувана тривалість життя у світі (87 років) у жінок Япо-

нії, за якою йдуть Іспанія, Швейцарія. У дев'яти країнах очікувана тривалість життя чоловіків становить 80 років і більше, а очолюють цей список Ісландія, Швейцарія і Австралія.

Таблиця 3

Очікувана тривалість життя при народженні за статтю в 10 країнах (дані на 2012 р.)

Чоловіки			Жінки		
Місце	Країна	Тривалість життя	Місце	Країна	Тривалість життя
1	Ісландія	81,2	1	Японія	87
2	Швейцарія	80,7	2	Іспанія	85,1
3	Австралія	80,5	3	Швейцарія	85,1
4	Ізраїль	80,2	4	Сінгапур	85,1
5	Сінгапур	80,2	5	Італія	85
6	Нова Зеландія	80,2	6	Франція	84,9
7	Італія	80,2	7	Австралія	84,6
8	Японія	80	8	Республіка Корея	84,6
9	Швеція	80	9	Люксембург	84,1
10	Люксембург	79,7	10	Португалія	84

Джерело: складено за даними [9]

Медична реформа в Україні має забезпечити кожному пацієнту надання первинної й екстреної медичної допомоги, яка буде на 100% оплачена державою. Причому передбачено реалізацію цієї системи вже в 2017 р. А протягом 2018 р. буде запроваджено страхову медицину, що передбачає виділення бюджетних коштів на медичне страхування. Завдяки цьому будуть оплачені послуги вторинної і третинної ланок медичних послуг. Так поступово до 2020 р. цілком буде змінено систему фінансування охорони здоров'я, підвищено якість послуг, а також ліцензування лікарів та здійснено зміни в підготовці медичних кадрів у вищих.

Висновки. Кінцева мета реформування національної системи охорони здоров'я – збільшення тривалості життя українців.

У порядку реформування вітчизняної системи охорони здоров'я доцільними для запровадження є ті моделі, в основі яких лежать фундаментальні принципи: відповідальність держави, доступність та якість медичної послуги, зручність її отримання, забезпечення рівності в доступі до послуг і намагання найбільш ефективно використати наявні ресурси. Цим принципам найбільше відповідає британська система, яку вважають найпродуктивнішою у світі.

Концепція реформування медичної галузі на найближчі три роки передбачає механізм оплати медичних послуг за принципом «гроші йдуть за пацієнтом», доступність ліків та увагу громадському здоров'ю.

Перспективи подальших досліджень убагаються в пошуку та обґрунтуванні шляхів залучення додаткових коштів із власних джерел держави для більш ефективного функціонування системи охорони здоров'я.

Література:

1. Авраменко Н.В. Державне управління системою охорони здоров'я на регіональному рівні: сучасний стан, шляхи вдосконалення : [монографія] / Н.В. Авраменко. – Запоріжжя : КПУ, 2010. – 196 с.
2. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств: Дороговазми в майбутнє : доп. Римському клубові / Б. Гаврилишин ; упоряд. В. Рубцов ; вид. 3-є, доп. – К. : ПУЛЬСАРИ, 2009. – 248 с.

3. Дишловий І. Фактор здоров'я людей у відтворенні людського капіталу України / І. Дишловий // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 83–89.
4. Заглада О.О., Кризина Н.П. Переваги та недоліки запровадження системи фінансування за методом глобального бюджету у закладах охорони здоров'я України / О.О. Заглада, Н.П. Кризина // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 7. – С. 108–112.
5. Лехан В.М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір / В.М. Лехан, Г.О. Слабкий, М.В. Шевченко. – К. : Четверта хвиля, 2009. – 353 с.
6. Лободіна З. Удосконалення національної моделі фінансування охорони здоров'я / З. Лободіна // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 88–97.
7. National Health Accounts [online database]. Geneva, World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.who.int/nha>, accessed 4 May 2010
8. Резолюція WHA58.33. Устойчивое финансирование здравоохранения, всеобщий охват и медико-социальное страхование. В кн.: Fifty-eighth World Health Assembly, Женева, 16–25 May, 2005. – Женева : Всемирная организация здравоохранения, 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/WHA58/WHA58_33-en.pdf, accessed 23 June 2010.
9. Мировая статистика здравоохранения 2014 г.: значительный рост продолжительности жизни [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.who.int/mediacentre/news/releases/2014/world-health-statistics-2014/ru/>
10. Фірсова О.Д. Система охорони здоров'я Норвегії, особливості її організації на муніципальному рівні: досвід для України / О.Д. Фірсова // Економіка та держава. – 2011. – № 1. – С. 100–104.
11. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbnews.com.ua/ru/news/193447/>

Костиук В.С. Реформирование здравоохранения в Украине в условиях европейской ориентации

Аннотация. В статье исследован вопрос функционирования разных систем здравоохранения в мире для очертания принципов построения эффективной системы здравоохранения в Украине. Указаны идеальные цели политики в сфере здравоохранения, достичь которых желают экономически развитые страны мира. Определены основные перспективы национальной модели развития системы здравоохранения Украины.

Ключевые слова: система здравоохранения; модель Бисмарка, модель Бевериджа, Национальная система здравоохранения (NHS), реформирование здравоохранения.

Kostiuk V.C. Reform of the public health in the face of European orientation

Summary. The article investigates the functioning of the various systems of health care in the world for determining the principles of building an effective system of health care in Ukraine. Indicated the ideal goals of policy in the field of health care, which is aspiring to the economically developed countries of the world. The main prospects for the national development model of the health system in Ukraine are determined.

Keywords: health system, Bismarck model, Beveridge model, National Health System (NHS), health care reform.

*Полоус О.В.,
к.е.н., асистент кафедри економіки,
Національний авіаційний університет*

ФОРМУЛЮВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ МЕТОДОМ СУБ'ЄКТИВНОГО ШКАЛЮВАННЯ

Анотація. У статті визначено та охарактеризовано поняття людського капіталу, його становлення та розвиток в зарубіжній та вітчизняній економічній науці. Здійснено аналіз основних складових елементів поняття методом суб'єктивного шкалювання. Обґрунтовано важливість взаємодії всіх складових людського капіталу з метою забезпечення підвищення продуктивності праці.

Ключові слова: людський капітал, складові, інновації, аналіз, шкалювання.

Постановка проблеми. Нагальна потреба підвищення конкурентоспроможності української економіки, що посилюється її досить глибокою інтеграцією у світове господарство і новим рівнем глобалізаційних процесів взагалі, поступово схиляє вектор розвитку у бік орієнтації на інноваційні методи розвитку. Ключовою складовою інноваційної економіки є людський капітал, що володіє креативними компетенціями та здатний створювати унікальні конкурентні переваги вітчизняної продукції на світовому ринку. Подальші дослідження з цієї тематики потребують уточнення визначення самого поняття «людський капітал» в умовах нових вимог, що до нього висуваються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За тематикою дослідження існує досить наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних економістів. Зокрема, такі зарубіжні автори, як У. Петті, А. Сміт, Дж. С. Мілль, К. Маркс, Л. Вальрас, Дж. Б. Кларк, Г. Беккер, визначаючи поняття «людський капітал», акцентують увагу переважно на одній складовій, яка, на їх думку, відіграє найбільш важливу роль. Представники російського напрямку, такі як Б. Мільнер, Ю. Корчагін, А. Бугалін, А. Колганов, В. Щетинін, Р. Нижегородцев, Л. Абалкін, Н. Волгін, С. Дирка, А. Сторшин, розглядають це поняття не відокремлено, а в тісному взаємозв'язку з іншими видами капіталу, аналізуючи декілька його складових. Українські економісти Н. Головай, О. Бородіна, О. Грішнова, Т. Кір'ян, Л. Михайлова, Л. Шевчук, Т. Яшук пропонують власні авторські визначення людського капіталу, надаючи йому нових рис, властивостей та складових.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведене дослідження наявних в економічній науці підходів до визначення поняття «людський капітал» дало змогу виявити, що формулювання єдиного і універсального підходу є неможливим, адже це поняття постійно змінюється і адаптується до потреб економіки. Тому пропонується проведення аналізу наявних підходів до визначення поняття «людський капітал» методом суб'єктивного шкалювання з метою визначення ключових складових і обґрунтування формування власного визначення досліджуваного поняття.

Мета статті полягає у формулюванні авторського визначення людського капіталу методом суб'єктивного шкалювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними етапами розвитку теорії людського капіталу є такі:

1) класичний період (до XIX ст.) – використання дедуктивного, логіко-філософського та морально-аксіологічного методів;

2) інституційний період (XIX – початок XX ст.) – пов'язаний із нормативно-інституціональним та історико-порівняльним методами;

3) біхевіоралістичний період (20–70 рр. XX ст.) – застосування психологічних методів для вивчення сутності людини;

4) постбіхевіористський період (остання третина XX ст.) – характерним є поєднання традиційних і нових прийомів [2].

Одне з перших формулювань людського капіталу з'являється в «Політичній арифметиці» У. Петті, який обґрунтував категорію як «живі діючі сили людини» і пропонував вважати їх складовою частиною національного багатства [22].

У своїй праці «Багатство народів» А. Сміт зазначив, що вирішальна роль багатства належить працівнику, його навичкам, здібностям: «Збільшення продуктивності корисної праці залежить, насамперед, від підвищення спритності та вміння робітника, а потім від поліпшення машин та інструментів, за допомогою яких він працює». А. Сміт високо цінував освіту і розглядав її як фактор, що сприяє збільшенню багатства країни. А. Сміт вважав знання, навички та майстерність цінними як для людини, так і для всього суспільства, а також вважав, що індивідуальні здібності до праці лише тоді є капіталом, коли вони знаходяться в розпорядженні власника капіталу [6].

Дж. С. Мілль дотримувався думки про те, що людину не можна представляти як капітал у відриві від її знань, умінь і навичок [17]. Однак він не врахував вроджених здібностей людини під час визначення категорії «капітал», що є не зовсім точним, оскільки процес набуття здібностей людиною залежить від закладених на генетичному рівні якостей [18].

Важливою заслугою К. Маркса є положення про те, що знання стануть найбільшою продуктивною силою і найважливішим джерелом багатства, а праця в їх безпосередній формі, виміряна і оцінена кількісно, повинна перестати бути мірою створеного багатства [8].

Л. Вальрас вважав людину «природним і вічним капіталом», аргументуючи свою думку тим, що вона не зроблена штучно і що кожне покоління відтворює собі подібних. Так, Л. Вальрас та Дж. Маккулох відносять до капіталу саме людину з її природними якостями, і на основі їх праць виникли альтернативні теорії, згідно з якими до поняття людського капіталу слід включати не лише знання й вміння людей, але й фізичні, психологічні, інтелектуальні та культурні якості [21].

Розглядаючи кваліфікацію як важливу характеристику робочої сили, Дж. Б. Кларк зазначає, що кваліфікований працівник, звісно, завжди буде створювати більше багатства, аніж некваліфікований, бо особисті гідності людей завжди будуть відігравати роль у визначенні їх громадських здібностей як виробників. Це само собою припускає, що кращі знаряддя виробництва, які втілюють дійсно більшу кількість капіталу,

будуть приносити більший дохід. Аналогічним чином висококваліфікований працівник втілює в собі більше одиниць праці, ніж працівник нижчої кваліфікації [13].

Наведені трактування людського капіталу, які зустрічаються в працях західних вчених, на думку Г. Беккера, свідчать про те, що освіта людини, з одного боку, вимагає витрат для створення умов і можливостей отримати знання, а з іншого боку, є джерелом задоволення майбутніх потреб. Освіта розглядається як важливий складовий елемент людського капіталу, без якого не може йти про його накопичення і розвиток [3].

Таким чином, можна помітити, що західні економісти переважно враховують лише одну зі складових людського капіталу, яка характеризує якість людини як працівника. У російській і вітчизняній економічній науці цю складову прийнято називати інтелектуальним капіталом.

Серед численних російських публікацій, присвячених різним аспектам концепції людського капіталу, зустрічаються деякі роботи, що зачіпають питання термінології та методології (А. Бузгалін, А. Веренкін, А. Добринін, М. Критський, Ю. Корчагін, К. Маркарян, Б. Саліхов, В. Щетинін та ін.).

За визначенням Б. Мільнера, людський капітал – це знання, навички, творчі і розумові здібності людей, їх моральні цінності, культура праці. Саме здатність до пізнання і розумові процеси належать до нематеріальних активів, недосяжних артефактів. Розглядаючи економіку, засновану на інтелектуальних ресурсах, Б. Мільнер зазначає: «Людський капітал і знання невіддільні, при цьому людський капітал витягує цінності не тільки зі знань, але й зі способу свого впливу на них» [19].

В теперішній час багато дослідників схиляються до системно-інтегративного трактування людського капіталу. Так, у Ю. Корчагіна знаходимо, що «людський капітал – це професіоналізм, знання, інформаційне наповнення, здоров'я і оптимізм, законослухняність громадян, креативність і ефективність еліти» [14].

Найбільш глибоке дослідження категорії «людський капітал» можна знайти в ряді робіт А. Бузгаліна, А. Колганова, В. Щетиніна, Р. Нижегородцева. Вчені схильні вважати, що людина, виступаючи суб'єктом творчої діяльності, знаходить видиму форму «людського капіталу» [24].

Л. Абалкін визначає людський капітал як суму вроджених здібностей загальної і спеціальної освіти, придбаного професійного досвіду, творчого потенціалу, морально-психологічного і фізичного здоров'я, мотивів діяльності, що забезпечують можливість приносити дохід [1].

На думку Н. Волгіна, людський капітал є сформованим в результаті інвестицій запасом знань, умінь, навичок і мотивацій, що відображає сукупність фізичних, інтелектуальних і психологічних якостей і здібностей особистості [5].

С. Дирка в своїй монографії визначає людський капітал як капіталізовану частину (форму) людського ресурсу, що відноситься до реально функціонуючого працівника, працездатної частини населення, досвід, знання і здібності якої залучені, задіяні і розвиваються, приводячи до створення доданої вартості і примноження доходів [10].

А. Єгоршин розглядає людський капітал як сукупність природних і накопичених якостей, здатних бути джерелом доходу для людини, визначати вартість робочої сили і продуктивність праці [11].

Таким чином, можна підсумувати, що людський капітал є частиною сукупного капіталу і являє собою накопичені витрати на освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, міграцію робочої сили тощо.

В українській економічній думці публікації за проблематикою визначення людського капіталу почали з'являтися в кінці 90-х рр.

В працях Н. Голова людський капітал визначається як передусім специфічний ресурс у вигляді спеціальних знань, навичок та вмінь, які використовуються у виробничо-господарській діяльності підприємства з метою отримання доходу або створення певних інноваційних процесів для подальшого виробництва якісно нових товарів, послуг та створення інших ноу-хау [7, с. 133].

О. Бородіна визначає людський капітал як сукупність проінвестованих суспільно доцільних виробничих та загальнолюдських навичок, знань, спроможностей, якими володіє людина, які їй належать та невіддільні від неї, тобто злиті з живою особистістю і практично використовуються у повсякденному житті [4, с. 51].

О. Грішнова визначає людський капітал як економічну категорію, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих внаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів (заробітків) свого власника та національного доходу [9, с. 16].

Т. Кір'ян вважає, що людський капітал є соціально-економічною категорією, похідною від категорій «робоча сила», «трудова ресурси», «трудова потенціал», «людський фактор», у загальному вигляді його можна розглядати як сукупність належних працівнику природних здібностей (здоров'я, творчі схильності тощо), а також самостійно нагромаджених (набутих у результаті життєвого досвіду) та розвинутих ним внаслідок інвестування в освіту, професійну підготовку та оздоровлення [12, с. 73].

Л. Михайлова характеризує людський капітал як здатність до більш ефективного виробництва продукції вищої якості за рахунок вищої продуктивності праці [20].

Л. Шевчук визначає людський капітал як капітальні ресурси суспільства, вкладені в людей, людину чи як можливості людини брати участь у виробництві, творити, будувати, створювати цінності, поняття людського капіталу розкривається як частина сукупних знань, здібностей і кваліфікацій носіїв робочої сили, яка здатна приносити дохід, тобто яка використовується для виробництва товарів і послуг [23].

Цікавий підхід до визначення поняття людського капіталу застосовує Т. Яшук, визначаючи його як ті знання, вміння, навички та привабливу (чи не дуже) зовнішність, які людина здобула шляхом освіти, професійної підготовки, практичного досвіду, а також завдяки яким вона може надавати послуги іншим людям [15].

Тією чи іншою мірою окремі аспекти людського капіталу вивчають інші українські економісти, такі як, зокрема, В. Антонюк, В. Близнюк, О. Бородіна, Е. Лібанова, Н. Маркова, Ж. та В. Поплавські, Л. Семів, С. Вовканич, А. Чухно, але при цьому слід зазначити, що єдності у визначенні цього поняття не спостерігається. Кожний автор пропонує власний підхід, що базується на теоретичному та практичному досвіді, надає поняттю людського капіталу нових рис, властивостей та складових.

Оскільки в економічній науці не сформувалося єдиного підходу до визначення поняття «людський капітал», автором статті пропонується провести аналіз вищевикладених підходів до його визначення західних, російських і українських еконо-

містів методом суб'єктивного шкалювання з метою визначення ключових складових і обґрунтування формування власного визначення поняття. Для досягнення мети у статті було взято рівну кількість думок представників кожного напрямку (по сім, які, на думку автора статті, найбільш точно визначають поняття), кожен з яких у своєму визначенні приписував людському капіталу суб'єктивні складові.

Метод суб'єктивного шкалювання запозичений з класичної психофізики. Нині цей математичний метод успішно застосовується в психології, психолінгвістиці, соціології, політології та економіці. Він є широким класом дослідних і психодіагностичних методик, що передбачають збір певних суб'єктивних оцінок. У Великому психологічному словнику зазначається, що «основною метою цього методу є застосування кількісних показників для оцінки ставлення до певних об'єктів, в ролі яких можуть виступати фізичні або соціальні процеси. Для здійснення процесу суб'єктивного шкалювання існує ряд методик, що характеризуються певними правилами, за якими числа приписуються тим або іншим яkostям об'єктів» [16].

Метод суб'єктивного шкалювання передбачає застосування деякої градуальної шкали, яка може бути виражена в оцінках або балах. Таким чином, побудований простір не тільки є компактною формою опису та диференціації аналізованого аспекту, але й має статус модельного уявлення якісного показника, що дає змогу передбачити деякі закономірності його функціонування.

Таким чином, в рамках статті автором було виділено дванадцять основних елементів визначення поняття «людський капітал» і здійснено їх групування за чотирма основними ознаками. За кожним елементом було підраховано кількість експертних думок (те, скільки разів цей елемент зустрічався у визначеннях зазначених вище груп авторів). Так, однією з переваг цієї методики є те, що експериментатор отримує відповідь у вигляді балу, який піддається кількісній обробці.

Спочатку була проведена первинна статистична обробка, яка полягала у підрахунку суми, середнього бала і середнього відхилення за кожним з елементів (табл. 1).

Для подальшого аналізу зручно скласти чистий бал, отриманий за елементами визначень, які знаходяться в одній групі згідно з ознакою групування. При цьому отримуємо таке:

$$\begin{aligned} \Gamma &= 5+4+2 = 11; \\ 3 &= 10+8+7 = 25; \\ B &= 4+4+1 = 9; \\ \Pi &= 2+4+2 = 8. \end{aligned}$$

Порівняємо отриману вираженість елементів за дихотомічною ознакою.

Зіставлення груп генетичних і задаткових ознак ($\Gamma+3=36$) із групами вкладення і практики ($B+\Pi=17$) демонструє явну перевагу особистісних якостей у визначенні поняття людського капіталу.

Проведене зіставлення всередині вищезазначених пар свідчить про домінування задаткових ознак ($3=25$) над генетичними ($\Gamma=11$) і незначні переваги вкладень ($B=9$) над практикою ($\Pi=8$).

Зіставивши всі висновки, можна сказати, що, незважаючи на еволюцію поняття людського капіталу та його адаптацію до умов сучасної інноваційної економіки, особистісні якості в його складовій продовжують відігравати провідну роль, хоча простежується чітка тенденція до виділення важливості вкладень в цей вид капіталу.

Для аналізу достовірності отриманих результатів була побудована гістограма частотного розподілу результатів (рис. 1).

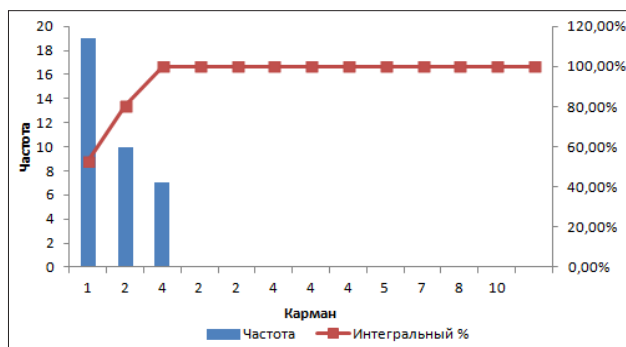


Рис. 1. Гістограма частотного розподілу результатів дослідження

Під час аналізу до уваги брався загальний вигляд перерозподілу результатів за частотою, тобто форма отриманої обвідної кривої. Потрібно відзначити, що здебільшого вона мала один яскраво виражений максимум, тобто представники різних груп економістів у своїх визначеннях висловлювали схожі думки.

Таблиця 1

Кількісний аналіз елементів поняття «людський капітал»

Ознака групування	Основні елементи визначення	Західні економісти	Російські економісти	Українські економісти	Сума (чистий бал)	Середнє	Середнє квадратичне
Генетика (Г)	Особисті якості	2	2	1	5	1,67	0,58
	Природні якості	1	1	2	4	1,33	0,58
	Творча діяльність	0	2	0	2	0,67	1,15
Задатки (З)	Знання	2	4	4	10	3,33	1,15
	Вміння	1	4	3	8	2,67	1,53
	Навички	1	3	3	7	2,33	1,15
Вкладення (В)	Інвестиції	0	1	3	4	1,33	1,53
	Освіта	2	0	2	4	1,33	1,15
	Продуктивність праці	0	0	1	1	0,33	0,58
Практика (П)	Кваліфікація	1	0	1	2	0,67	0,58
	Професійний досвід	0	2	2	4	1,33	1,15
	Здібності до праці	0	0	2	2	0,67	1,15

Довірчі інтервали, побудовані для загального групування, вийшли широкими (переважаючи кілька одиниць), що свідчить про необхідність в подальших дослідженнях використовувати думки більшої кількості фахівців з цієї проблематики.

Також важливим параметром, що характеризує надійність елементів, що вимірюються, може служити когерентність (узгодженість) думки фахівців, яка математично виражається як середньоквадратичне відхилення. Якщо середньоквадратичне відхилення мале (в нашому випадку воно становить близько 0,5–1,5), то це говорить про високу надійність результатів проведеного дослідження.

Висновки. Отже, з огляду на все вищевикладене та проведено-ний методом суб'єктивного шкалювання аналіз автор пропонує визначати людський капітал як сукупність закладених в індивіди генетичних ознак (особистих якостей), які в процесі соціалізації набувають форму задатків (умінь, знань, навичок) і під впливом відповідних вкладень еволюціонують в продуктивну професійну складову, здатну генерувати інноваційний продукт.

Подальші дослідження за цим напрямом, на думку автора, мають бути спрямовані на виявлення шляхів розвитку тих складових людського капіталу, які здатні підвищити готовність до інноваційної діяльності, мотивувати, вчити новим засобам комунікацій та активності, а також закладати основу особистих якостей спеціаліста-новатора.

Література:

- Абалкин Л. Стратегический ответ России на вызовы нового века / Л. Абалкина. – М., 2004. – С. 21–22.
- Антонюк В. Головні напрями зміцнення соціально-економічних основ формування людського капіталу в Україні / В. Антонюк // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 3. – С. 39–43.
- Беккер Г. Человеческий капитал. Главы из книги / Г. Беккер // США: ЭПИ. – 1993. – № 11. – С. 109–111.
- Бородина О. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / О. Бородина // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
- Волгин Н. Экономика труда : [учебник] / Н. Волгин, Ю. Одегов – М. : Экзамен, 2003. – С. 49.
- Гойло В. Современные буржуазные теории воспроизводства рабочей силы / В. Гойло. – М. : Наука, 1975. – С. 10.
- Головай Н. Вкладення в людський капітал і заробітна плата: обліковий аспект / Н. Головай // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Спец. вип. «Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики». – 2007. – Т. 1. – Ч. 1. – С. 520 с.
- Горц А. Знання, стоїмость, капітал. К критике экономики знаний / А. Горц // Логос. – 2007. – № 4. – С. 15.
- Гришнова О. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. Гришнова. – К. : Знання, КОО, 2001. – 256 с.
- Дырка С. Управление человеческим капиталом в трансформируемой экономической системе : [монография] / С. Дырка. – М. : Изд-во РАГС, 2006. – 265 с.
- Егоршин А. Управление персоналом : [учебник] / А. Егоршин. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : НИМБ, 2007. – С. 107.
- Кір'ян Т. Людський капітал в історії економічної думки / Т. Кір'ян // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 64–73.
- Кларк Дж.Б. Распределение богатства / Дж.Б. Кларк. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.

- Корчагин Ю. Модернизация экономики России должна начинаться с модернизации человеческого капитала / Ю. Корчагин. – Воронеж : ЦИРЭ, 2009. – С. 5.
- Людський капітал України: стан, проблеми, перспективи відтворення : [монографія] : у 2 ч. / наук. ред. В. Лич. – К. : КНУБА, 2009. – Ч. 1. – 2009. – 224 с.
- Мещеряков Б. Большой психологический словарь / Б. Мещерякова, В. Зинченко. – М. ; СПб., 2004. – С. 291.
- Милль Дж.С. Основы политической экономии. Т.1 / Дж.С. Милль ; под общ ред. А. Милейковского. – М. : Прогресс, 1980. – С. 237.
- Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями социальной философии / Дж.С. Милль ; пер. с англ. ; биограф. очерк М. Туган-Барановского. – М. : Эксмо, 2007. – С. 114–123.
- Мильнер Б. Управление интеллектуальными ресурсами / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 39.
- Михайлова Л. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах : [монографія] / Л. Михайлова. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 388 с.
- Мочерна О. Діалектика концепцій людського капіталу за умов транснаціоналізації / О. Мочерна // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 2. – С. 32–35.
- Петти У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – М. : Госполитиздат, 1940. – С. 104–171.
- Шевчук Л. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення / Л. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – 2007. – Вип. 3 (65). – С. 9–27.
- Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // МЭиМО. – 2001. – № 12. – С. 46.

Полоус О.В. Формирование определения человеческого капитала методом субъективного шкалирования

Аннотация. В статье определены и охарактеризованы понятие человеческого капитала, его становление и развитие в зарубежной и отечественной экономической науке. Осуществлен анализ основных составляющих элементов понятия методом субъективного шкалирования. Обоснована важность взаимодействия всех составляющих человеческого капитала с целью обеспечения повышения производительности труда.

Ключевые слова: человеческий капитал, составляющие, инновации, анализ, шкалирование.

Polous O.V. Formation of the definition of human capital by the method of subjective scaling

Summary. The article defines and characterizes a concept of human capital, its formation, and development in foreign and domestic economic science. The analysis of the main constituent elements of the concept is carried out by the method of subjective scaling. The importance of the interaction of all components of the human capital with the purpose of ensuring the increase of labour productivity is grounded.

Keywords: human capital, components, innovations, analysis, scaling.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

*Олійник-Данн О.О.,**д.е.н., доцент,**завідувач кафедри банківської справи,**Національний університет біоресурсів і природокористування України**Левкович М.П.,**студентка магістратури економічного факультету,**Національний університет біоресурсів і природокористування України*

ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РАЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Анотація. У статті здійснено оцінку кредитного раціонування аграрних підприємств, встановлено основні причини його виникнення. Запропоновано заходи для мінімізації кредитного раціонування сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: раціонування кредиту, кредити сільськогосподарським підприємствам, пільгові кредити, компенсація процентних ставок.

Постановка проблеми. Аграрний сектор є однією з головних складових економіки України. Стан галузі сільського господарства перш за все залежить від обсягів коштів, вкладених в його розвиток.

Кредит для аграріїв є одним із найважливіших зовнішніх джерел інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств. За оцінками експертів галузь сільського господарства не отримує достатній обсяг кредитів для фінансування оборотного капіталу та інвестицій.

Однією з основних причин обмеженого доступу сільськогосподарських підприємств до фінансування є кредитне раціонування, яке негативно впливає на результати діяльності сільськогосподарських підприємств, адже підприємство не може отримати кредит взагалі або в необхідному обсязі, навіть коли погоджується сплатити більшу процентну ставку за кредитом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне дослідження раціонування кредиту було проведено видатними економістами, зокрема, Дональдом Ходгманом в 1960 році в роботі «Кредитний ризик і раціонування кредиту», де було продемонстровано, що для банку існує оптимальний обсяг позики і для його досягнення може знадобитися раціонування кредиту [1].

Протягом тривалого часу зарубіжні та вітчизняні вчені займалися вивченням проблеми раціонування кредитів та пошуком способів її подолання. Зокрема, Ахметчина А.В. в своїй статті «Кредитное раціонування как инструмент денежно-кредитного регулювання в современных условиях асимметрии информации» розкриває суть раціонування як інструменту грошово-кредитного регулювання в сучасних умовах переважання інформаційної асиметрії більшості ринків і пов'язаних з нею проблем несприятливого відбору позичальників і морального ризику [3]. Лобов А.А. в статті «Разработка кредитной политики банка для рынков, подлежащих кредитному раціонуванню» розглядає методи створення кредитної політики, яка враховує наявність асиметрії інформації і ефекту «оберненої селекції» на ринку кредитування [7].

У дослідженні українських вчених, Скрипника А.В. та Ткаченка О.М., «Інформаційна складова підвищення ефективності кредитування аграрного сектору» було розглянуто питання кре-

дитування аграрного сектору, який фінансується банківською системою за залишковим принципом. На прикладі моделі кредитного раціонування автори доводять, що шляхом зворотної селекції можна досягнути кращих результатів щодо збільшення обсягів кредитування та прибутків банківських установ [11]. Доктор економічних наук Олійник О.О. у своїй роботі «Причини та способи подолання кредитного раціонування сільськогосподарських підприємств» визначає кредитне раціонування як основну причину обмеження доступу сільськогосподарських підприємств до кредитування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Різні інструменти державної кредитної підтримки можуть знизити негативні наслідки, обумовлені кредитним раціонуванням, проте проблема обмеженості сільськогосподарських підприємств у доступі до кредитних ресурсів досі залишається невирішеною.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є здійснення оцінки кредитного раціонування в сільському господарстві України. Визначення основних причин виникнення кредитного раціонування та його наслідків для аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу. Для забезпечення ефективного розвитку сільського господарства вирішальну роль відіграють кредитні ресурси. Це зумовлено сезонним розривом між вкладенням і надходженням коштів та безперервністю процесів відтворення. З ряду об'єктивних причин отримання реальних дешевих кредитів для сільськогосподарських товаровиробників є проблемним. Одним з таких чинників є кредитне раціонування, яке позбавляє сільськогосподарські підприємства можливості залучення кредитів [9].

Основними причинами труднощів, які виникають в процесі оформлення кредитів сільськогосподарським виробникам, є висока ризикованість даного виду бізнесу, низька кредитоспроможність підприємств, низька якість і ліквідність застави, яку підприємства можуть запропонувати комерційним банкам, а також відсутність механізмів іпотечного кредитування в галузі.

Прийнято виділяти дві групи факторів, які спричиняють кредитне раціонування в сільському господарстві (рис. 1).

За статистичними даними Національного банку України у період з 2006 по 2016 роки, частка сільськогосподарських кредитів в кредитному портфелі банків України знаходилась в межах 5-7% (рис. 2). Загалом зростання обсягу наданих кредитів і відповідно частки кредитів аграріїв спостерігалось до 2013 року. За аналізований період, саме у 2013 році обсяг кредитів був найбільшим, однак частка кредитів, які надійшли в аграрний сектор була досить низькою – 4,6%. Це сталося внаслідок світової фінансової кризи, в умовах якої банки не бажали кредитувати ризиковані галузі економіки [5].

З боку попиту

- вразливість підприємств аграрного сектору, їх низький рівень дохідності та якості продукції;
- більшість агропідприємств географічно розпорознені і знаходяться у віддалених районах, де їх взаємодія з філіями банку є дуже обмеженою;
- наявність специфічних ризиків даної галузі (різкі коливання цін на товарних ринках, залежність від природних умов та чисельні хвороби сільськогосподарських тварин).

З боку пропозиції

- відсутність спеціалізованих інструментів оцінки ризиків, які використовуються при оцінці бізнес-планів, кредитних заявок сільськогосподарських підприємств;
- відсутність можливості належним чином оцінити кредитну заявку агропідприємств, через відсутність застави та кредитної історії;
- здійснюючи обслуговування малих позик та клієнтів у сільській місцевості банк несе досить значні адміністративні та управлінські витрати.

Рис 1. Фактори кредитного раціонування агропідприємств

Джерело: [4]



Рис 2. Кредитний портфель банків України, 2006-2016 рр.

Джерело: [5]

У 2014 році спостерігається зменшення обсягу кредитів внаслідок погіршення стану банківської системи України. Однак, частка сільськогосподарських кредитів в цьому ж році, в порівнянні з 2013 роком, зросла і становила 7,1 %. Це свідчить про те, що наскільки б високими не були відсоткові ставки за кредитами, аграрії змушені їх сплачувати, адже мають постійну потребу в кредитних ресурсах.

Оскільки сільське господарство формує 20% ВВП країни, а його питома вага в кредитному портфелі банків становить лише 7%, необхідно сприяти збільшенню обсягу кредитів залучених у сільське господарство. Залучені кредитні ресурси позитивно вплинуть на розвитку галузі, оновлення матеріально-технічної бази підприємств та розширення виробництва.

Існує певний зв'язок між обсягом отриманих кредитів та обсягом виробленої продукції сільського господарства. Порівняння обсягів кредитів та валової сільськогосподарської продукції в регіонах України представлено на рисунку 3.

Дані представлені на рисунку 3, ще раз засвідчують, що сільське господарство підпадає під кредитне раціонування, так як області, які найбільше виробляють ВВП не отримують достатньо кредитів.

Наведені дані свідчать про нерівномірне розподілення кредитних ресурсів на території України. Найбільший обсяг кредитів залучається у великих обласних центрах (Київ, Харків, Дніпропетровськ), відповідно саме ці області входять в десятку лідерів за вартістю валової продукції сільського господарства.

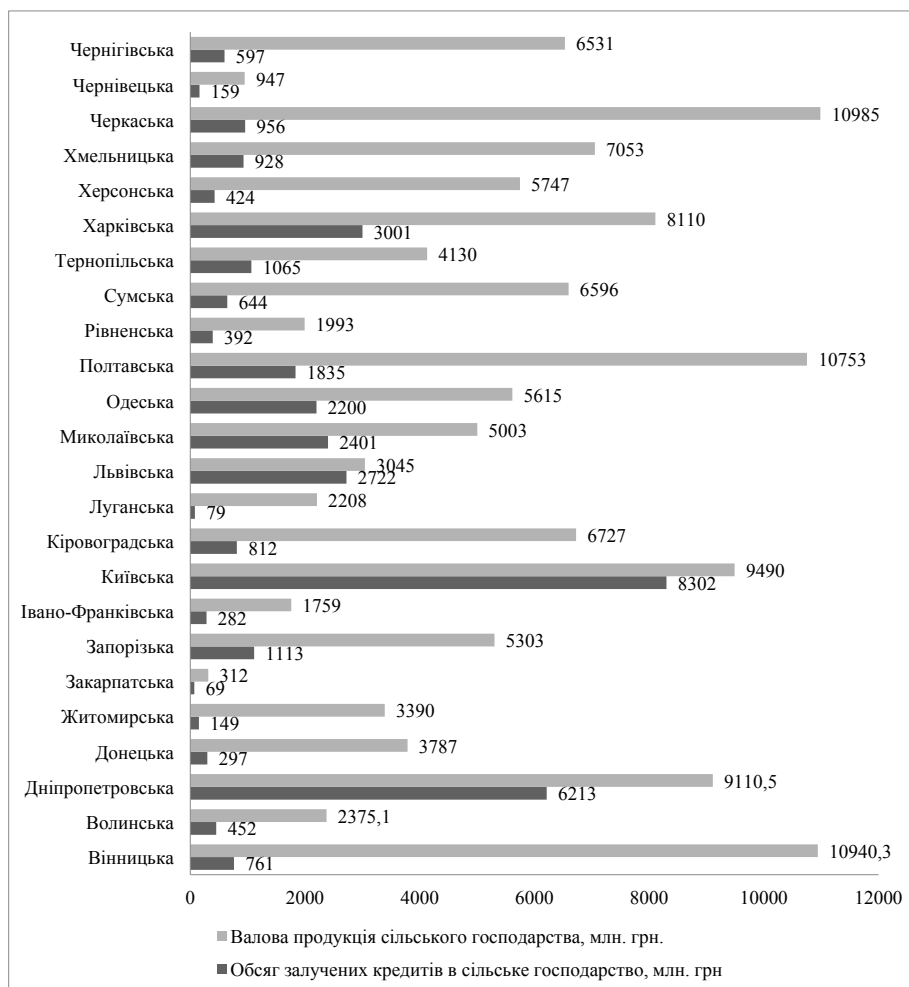


Рис 3. Банківські кредити сільському господарству в порівнянні з валовою продукцією сільського господарства в 2015р., млн. грн.

Джерело: [5] і [6]

Помітно, що Вінницька, Полтавська та Черкаська області є лідерами у виробництві продукції сільського господарства, однак кредитів залучають досить мало.

Отже, з усіх галузей народного господарства найбільш радикального і дієвого державного регулювання та підтримки для нормального розвитку вимагає сільське господарство.

З метою подолання кредитного раціонування сільськогосподарських товаровиробників у 2000 р. в Україні була впроваджена система пільгового кредитування АПК, згідно з якою здешевлення кредитів здійснюється у режимі кредитної субсидії та полягає у субсидуванні частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками у національній та іноземній валюті.

Компенсація надається за кредитами, залученими для покриття виробничих витрат, пов'язаних із закупівлею паливно-мастильних матеріалів, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, кормів, сировини та інгредієнтів для виробництва комбикормів, ветеринарних препаратів, молодняку сільськогосподарських тварин та птиці, обладнання для тваринницьких ферм і комплексів, запасних частин для ремонту сільськогосподарської і зрошувальної техніки та обладнання, енергоносіїв, та оплати послуг, пов'язаних з виконанням ремонтних робіт.

З наведеного можна зробити висновок, що право на отримання компенсації має широке коло осіб, що здійснюють господарську діяльність в агропромисловій сфері, а не тільки сільськогоспо-

дарські товаровиробники в розумінні податкового законодавства (з визначенням питомої ваги сільгоспвиробництва).

Дана система функціонувала до 2013 року. Протягом 2013 та 2014 років пільгові кредити не надавались. Проте, Законом України «Про Державний бюджет на 2015 рік» було передбачено кошти для фінансової підтримки заходів в АПК шляхом здешевлення кредитів в сумі 300 млн. гривень. Таким чином система пільгового кредитування АПК знову почала функціонувати [9].

Динаміку бюджетних компенсацій, спрямованих на здешевлення кредитних ставок для сільгоспвиробників протягом 2000–2015 рр., подано на рис.4.

З даних наведених на рис. 4 помітно, що починаючи з 2010 року обсяг пільгових кредитів почав стрімко скорочуватись, в 2013–2014 роках такі кредити взагалі не надавались. Починаючи з 2015 року держава відновила свою підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Існують певні недоліки програми компенсації процентних ставок, які не дали можливості подолати кредитне раціонування в значній мірі. По-перше, критерії відбору для програми чітко не визначені, і це тягне за собою, що всі підприємства можуть брати участь, незалежно від їх розміру, обороту і цілей кредиту. По-друге, розмір субсидій не корелюється з розміром кредиту. По-третє, процес надання субсидії складний і непрозорий. По-четверте, банки мають стимул до підвищення процентних ставок для сільського господарства,



Рис 4. Обсяг кредитів, наданих в сільське господарство, в т.ч. пільгові кредити, млн. грн.

Джерело: [5] та [8]

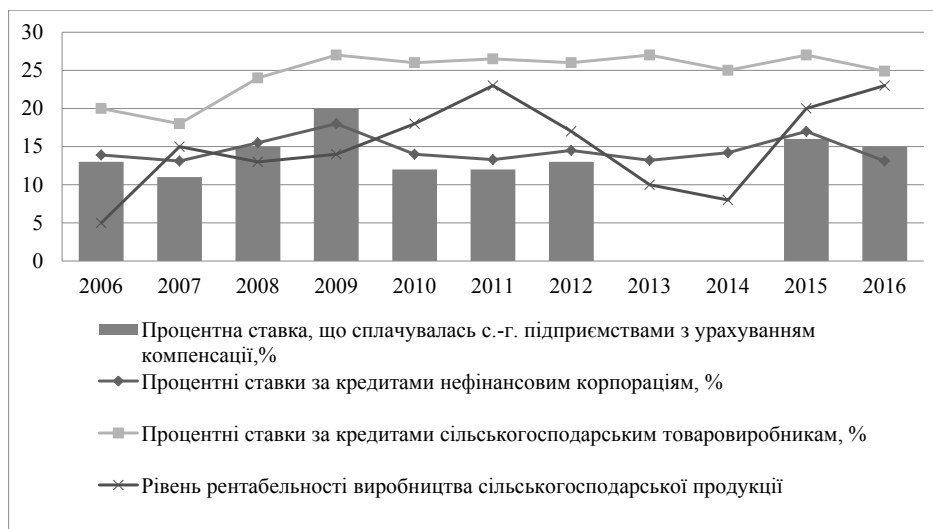


Рис 5. Середні процентні ставки для с.г. підприємств, рівень компенсації відсотків державою і рівень рентабельності сільського господарства, %

Джерело: [5] та [6]

коли вони знають, що позичальник отримає компенсацію в рамках програми компенсації процентних ставок [9].

Порівняння процентних ставок по сільськогосподарських кредитах і по кредитах, наданих нефінансовим корпораціям протягом 2006–2016рр. показано на рисунку 5.

З даних, наведених на рис. 5, помітно, що з 2008 року спостерігається стрімке зростання відсоткових ставок за кредитами сільськогосподарським товаровиробникам з 18% до 27%. Така тенденція є досить невтішною для аграріїв. Як правило, причиною зростання відсоткових ставок є те, що банки в основному не здатні правильно оцінити сільськогосподарські ризики, адже не розуміють специфіку сільськогосподарського виробництва, і тому вони збільшують свої відсоткові ставки.

Слід звернути увагу на те, що процентні ставки за сільськогосподарськими кредитами були значно вищі, ніж рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва. Навіть

компенсація процентів не забезпечила вигідність кредитування сільського господарства. В окремі роки (2006, 2008, 2009) рівень рентабельності був нижче рівня процентної ставки з урахуванням компенсації. Це свідчить, що компенсація процентної ставки не завжди забезпечувала процентну ставку по кредитах, яка менше рівня рентабельності. Отже, механізм компенсації був не завжди ефективний.

Висновки і пропозиції. В процесі оцінки кредитного раціонування аграрних підприємств було встановлено, що кредитне раціонування позбавляє сільськогосподарські підприємства можливості залучення кредитів. Банки неохоче кредитують аграрний сектор, через високу ризикованість діяльності та відсутність ліквідної застави. Також, серед причин виникнення кредитного раціонування, слід виділити вимоги, які банк ставить перед аграріями. Здебільшого, умови, на яких надаються кредити сільськогосподарським виробникам, є прийнятними

лише для великих агрохолдингів та обмежують у можливості залучення кредитів дрібні фермерські господарства. Впроваджена державою система пільгового кредитування сільськогосподарських товаровиробників, яка передбачала компенсацію процентної ставки за кредитом, мала певні недоліки тому не дала бажаного результату і не змогла в повній мірі подолати кредитне раціонування. З метою мінімізації кредитного раціонування необхідно вдосконалити механізм компенсації процентної ставки в напрямку більш чіткого визначення бенефіціарів програми та максимального обсягу їх пільгового кредитування.

Література:

1. Jaffee D., Russell T. Imperfect information, uncertainty and credit rationing // Quarterly Journal of Economics. – 1976. – vol. 90. – pp. 651–666.
2. Stiglitz Josef, Weiss Andrew. Credit rationing in markets with imperfect information // The American Economic Review. – 1981. – June. – № 3. – Vol. 71.
3. Ахметчина А.В. «Кредитное рационирование как инструмент денежно-кредитного регулирования в современных условиях асимметрии информации». Экономика и предпринимательство. 2014. – № 5-1. – С. 787–791.
4. Впровадження схем гарантування кредиту в Україні: приклад агробізнесу. Посібник до реалізації рекомендацій, ОЕСР, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/psd/UkraineCGSAGribusinessUKR.pdf>
5. Грошово-кредитна статистика Національного банку України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article>
6. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Лобов А.А. «Разработка кредитной политики банка для рынков, подлежащих кредитному рационированию». Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки 15.3 (2015). – С. 21–31.

8. Міністерство аграрної політики. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
9. Олійник О.О., Адаменко В.В., Олійник Л.М. Розвиток фінансово-кредитної системи аграрного сектору економіки України: Монографія. – Київ: ЦП «КОМПРИНТ», 2015. – 410 с.
10. Олійник О.О. (2014). Причини та способи подолання кредитного раціонування сільськогосподарських підприємств. Економіка: реалії часу, (3). – С. 167–171.
11. Скрипник А.В., Ткаченко О.М. «Інформаційний складник підвищення ефективності кредитування аграрного сектору». Вісник НБУ, листопад 2011 р., с. 32–38.

Олейник-Данн Е.А., Левкович М.П. Оценка кредитного рационирования аграрных предприятий Украины

Аннотация. В статье осуществлена оценка кредитного рационирования аграрных предприятий, установлены основные причины его возникновения. Предложены меры по минимизации кредитного рационирования сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: рационирование кредита, кредиты сельскохозяйственным предприятиям, льготные кредиты, компенсация процентных ставок.

Oliynyk-Dunn O.O., Levkovich M.P. The credit rationing evaluation of agricultural enterprises in Ukraine

Summary. The article provides an assessment of credit rationing of agricultural enterprises, as well the main reasons for its occurrence is determined. The measures to minimize the credit rationing of agricultural enterprises are identified.

Keywords: credit rationing, loans to agricultural enterprises, preferential loans, compensation of interest rates.

*Бондаревська О.М.,
аспірант кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНІВ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Анотація. У статті розглянуто економічну безпеку як взаємозалежну систему її різних рівнів. Визначено сутність поняття «економічна безпека регіону», охарактеризовано її основні елементи, принципи та функції; запропоновано основні складники економічної безпеки регіону.

Ключові слова: економічна безпека, регіон, зовнішні і внутрішні загрози, мезоекономічна безпека, виробнича безпека, інвестиційно-інноваційна безпека, фінансова безпека, зовнішньоекономічна безпека, соціальна безпека, демографічна безпека, регіональні інтереси.

Постановка проблеми. Загальнодержавний рівень економічної безпеки визначається рівнем регіональних систем, а процес гарантування економічної безпеки держави повинен реалізовуватися на основі врахування і дотримання безпеки територіальних складників. Причини загроз економічній безпеці держави мають регіональний характер, тому дослідження саме територіального аспекту економічної безпеки дає змогу визначити ключові фактори дотримання економічної безпеки держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процеси забезпечення економічної безпеки постійно перебувають у центрі уваги науковців. Проблема економічної безпеки регіону присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Л. Абалкін, І. Бабець, О. Бандурка, О. Барановський, І. Бінько, Д. Буркальцева, Н. Вавдіюк, В. Геєць, М. Герасимов, З. Герасимчук, С. Глазєв, О. Головенко, Н. Гук, А. Гуменюк, Я. Жаліло, В. Заблудська, М. Єрємін, К.Єфремов, М. Кизим, Т. Кисла, Т. Клебанова, В. Кузьменко, С. Лелюхін, Х. Маулл, С. Мьордок, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, В. Сенчагов, А. Степаненко, А. Сухоруков, В. Ткаченко, Ю. Харазішвілі, О. Черняк, В. Шлемко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас регіональні аспекти гарантування економічної безпеки України досліджені неповно, вони потребують подальшого теоретико-методологічного і прикладного розгляду. Потребують розмежування питань забезпечення економічної безпеки на державному та регіональному рівнях, оскільки механізми забезпечення мають свої особливості.

Метою статті є узагальнення та систематизація наукових підходів до визначення поняття «економічна безпека регіону», виділення її основних елементів, аналіз функціональних особливостей та принципів її забезпечення, визначення основних складників економічної безпеки регіону, місця економічної безпеки регіону в системі економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Сучасні економічні реалії переконливо свідчать, що перспективи, темпи та загальний вектор напряму соціально-економічного прогресу національних господарств значною мірою залежать від стану сформованості

економічної безпеки держави та її регіонів. Для утвердження України як самостійної незалежної держави у світовому просторі набуває виняткового значення проблема економічної безпеки держави та територіальних одиниць, особлива актуальність яких в умовах трансформаційних змін та глобалізації виявляється у науково-теоретичному, економічному і політичному аспектах.

Економічна безпека держави є визначальною домінуючою складником національної безпеки, яка гарантує захищеність національних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує соціально-економічну стабільність країни, достатній оборонний потенціал, розвиток продуктивних сил та нормальні умови життєдіяльності суспільства.

Як вважають американські вчені С. Мьордок, К. Нор, Ф. Трейгер, економічна безпека повинна відповідати принаймні двом умовам. По-перше, це збереження економічної самостійності країни, її здатності у власних інтересах приймати рішення щодо розвитку економіки загалом. По-друге, це збереження вже досягнутого рівня життя населення і можливості його подальшого підвищення [6, с. 34].

Сучасний стан економічної безпеки України доводить актуальність твердження Х. Маковскі, на думку якого економічна безпека повинна забезпечувати досить високу міру незалежності від стратегічних партнерів, тобто тих, які потенційно можуть впливати на політичні рішення, які будуть неприйнятні з комерційного погляду [5, с. 42].

Економічну безпеку необхідно розглядати як взаємозалежну систему її різних рівнів – глобального, міжнародного, національного, регіонального, рівня окремо взятої господарської структури, особи.

1. Глобальний рівень – сукупність заходів, спрямованих на забезпечення сталого світового економічного розвитку, метою якого є досягнення максимальної безпеки та високого рівня життя для кожної особистості незалежно від нації або національності.

2. Наднаціональний (міжнародний) рівень – стан світової економіки, за якого забезпечуються взаємовигідне співробітництво країн у вирішенні національних і глобальних проблем людства, вільний вибір і здійснення ними незалежної стратегії соціально-економічного розвитку за активної участі в міжнародному поділі праці. Міжнародна економічна безпека забезпечується за допомогою створеної світовим співтовариством системи міжнародних економічних організацій – МВФ, МБРР, ВТО тощо. При цьому важливу роль у вирішенні проблем економічної безпеки відіграють партнерські угоди про вільний рух капіталів, товарів та послуг, облік взаємних економічних інтересів, відмова від силового тиску, рівноправні відносини з менш розвинутими країнами.

3. Макроекономічний рівень (економічна безпека країни) – сукупність умов і чинників, які забезпечують незалеж-

ність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до розвитку. У процесі інтернаціоналізації виробництва, включення національної економіки у світове господарство економічна безпека країни взаємопов'язана з міжнародною економічною безпекою.

4. Регіональний рівень – здатність регіональної влади забезпечити конкурентоспроможність, стабільність, стійкість економіки території, органічно інтегрованої в економіку країни.

5. Мікроекономічний рівень (економічна безпека підприємства) – стан найбільш ефективного використання його ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування.

6. Особистісний рівень – стан життєдіяльності людини, за якого забезпечується правовий та економічний захист життєвих інтересів, дотримання конституційних прав та обов'язків.

Сучасні процеси економічного розвитку – глобалізація, регіоналізація, формування «нової економіки» – зумовлюють підвищення ролі регіонів окремих держав у системі світового господарства. Національні регіони сьогодні розглядаються як самостійні специфічні суб'єкти міжнародних конкурентних відносин. Водночас національна економічна безпека базується на гармонійному поєднанні інтересів держави та регіону, що забезпечує цілісність економічної системи країни.

В. Геєць, М. Кизим розглядають економічну безпеку регіону з двох позицій: як частину національної економіки для центральних загальнодержавних органів управління та як відносно самостійну систему для регіональних органів управління [1].

Економічною безпекою регіону як підсистеми національної економіки є сукупність його властивостей, що забезпечують досягнення максимального внеску регіону в розвиток національної економіки й у забезпечення економічної безпеки країни загалом.

Економічна безпека регіону як самостійна економічна система забезпечує прогресивний розвиток регіону в умовах дестабілізуючого впливу різного виду загроз.

У результаті аналізу та систематизації наукових підходів до визначення поняття «економічна безпека регіону» виділимо основні, такі як:

- 1) сукупність умов та факторів, які забезпечують стійкість та стабільність розвитку економіки регіону;
- 2) здатність регіональної економіки функціонувати в режимі самовідтворення;
- 3) певна економічна незалежність та інтеграція з економікою держави;
- 4) захищеність від впливу дестабілізуючих чинників.

Отже, в цьому дослідженні розглядаємо економічну безпеку регіону як стан захищеності економіки регіону від впливу зовнішніх і внутрішніх загроз із метою забезпечення стійкого економічного зростання, фінансової самодостатності, суспільно-політичної стабільності та належного рівня життя населення.

В умовах сьогодення доцільно не лише розглядати поняття економічної безпеки регіону, а й дослідити найбільш впливові фактори, взаємозв'язок окремих складників системи економічної безпеки регіону.

Система економічної безпеки регіону – це комплекс взаємопов'язаних організаційно-правових заходів з метою узгодження різноманітних інтересів, що забезпечує стійкість, адаптивність, самоорганізацію і розвиток регіональної економіки у взаємодії із зовнішнім середовищем її функціонування [8, с. 227].

До об'єктів економічної безпеки регіону належить економічна система регіону та її складники, такі як природні багат-

ства, виробничі та невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, господарські структури, сім'я, окрема особа. На думку М. Корнілова, Г. Гутмана, об'єкт економічної безпеки може одночасно бути і суб'єктом її забезпечення [3; 4].

Основними суб'єктами системи економічної безпеки регіону є держава та її інститути (міністерства, відомства, податкові та митні органи, біржі, фонди і страхові компанії), інші регіони, обласні та місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи й організації як державного, так і приватного сектору економіки, громадяни та їх об'єднання.

Забезпечення необхідного рівня економічної безпеки регіону має базуватися на принципах:

- комплексності – необхідності аналізу всіх сторін об'єкта дослідження (територіальні і галузеві, соціальні, технічні, екологічні та ін. складники);
- системності – врахування як внутрішніх взаємозв'язків, так і зовнішніх факторів із позицій розгляду об'єкта дослідження як елемента економічного простору більш високого рівня;
- об'єктивності – диференціація економічної безпеки на такі складники, які повинні реально визначати стан безпеки регіонів та держави загалом;
- обгрунтованості – формування такої структури економічної безпеки, яка б давала змогу відобразити рівень розвитку економіки, а також визначити її сильні і слабкі сторони;
- достатності – кількість виділених компонентів економічної безпеки повинна бути задовільною для визначення головних рис її гарантування;
- можливості управління – багатоваріантність методів впливу на функціонування кожного компоненту з боку центральних і регіональних структур управління;
- альтернативності – виявлення й обгрунтування декількох варіантів виходу з кризової ситуації;
- соціальної спрямованості – пріоритетності здійснення заходів, спрямованих на підвищення якості життя населення і соціальний прогрес [2].

Важливу роль у межах дослідження системи економічної безпеки регіону відіграє аналіз її функціональних особливостей, а саме:

- захисна функція – захист економічної системи від внутрішніх і зовнішніх небезпек, реалізація якого безпосередньо пов'язана з формуванням і використанням ресурсного потенціалу економіки регіону;
- регулятивна функція – нейтралізація ризиків і гарантування економічної безпеки відбуваються за допомогою механізмів, представлених різними підсистемами економічних відносин (механізмом державного регулювання економіки, безпосередньо ринковим, внутрішньогосподарським);
- превентивна функція – попередження виникнення критичних ситуацій в економічних процесах: розроблення заходів соціально-економічного й організаційно-технічного характеру, спрямованих на нейтралізацію загроз і підвищення захисних функцій системи;
- інноваційна функція – здатність економічної безпеки до стимулювання пошуку нетрадиційних рішень у запобіганні можливих негативних наслідків, спричинених дією загроз у регіональній економіці;
- діагностична функція – розроблення відповідних концепцій, програм, практичної політики, правової й інституціональної інфраструктури повинне проходити обов'язкову діагностику через призму економічної безпеки;

– соціальна функція – здатність економіки задовольняти інтереси господарюючих суб'єктів і соціальних груп, усіх членів суспільства.

Комплексна реалізація наведених функцій забезпечить досягнення економічною безпекою регіону таких характеристик, як:

1. Стійкість до екзогенних та ендогенних загроз – здатність до протистояння дестабілізуючим чинникам внутрішнього та зовнішнього походження за допомогою необхідних інститутів безпеки, резервів, запасів, правових та організаційно-економічних механізмів захисту інтересів населення і господарюючих суб'єктів, у т. ч. від раптової дії непередбачуваних і важкопрогнозованих загроз.

2. Здатність регіональної економічної системи до самовідтворення та саморозвитку – можливість регіону забезпечувати відтворювальні процеси, задовольняти потреби населення, дотримуватися концепції сталого розвитку регіональної системи.

3. Відносна економічна самодостатність – самостійність регіону під час вибору стратегії використання ресурсів, розвитку промисловості, сільського господарства, сфери послуг, регіональної інфраструктури, використання нерухомості, розвитку освіти і науки.

4. Міцність зв'язків між елементами регіональної економіки є головним чинником формування системи партнерства між органами управління регіональною економікою та господарюючими суб'єктами на території регіону.

5. Здатність до використання конкурентних переваг шляхом формування та ефективного функціонування регіональної інноваційної системи, розвитку науки й освіти за сучасними напрямками науково-технічного прогресу.

6. Відповідність складників економічної безпеки регіону нормативному рівню – економічна безпека регіону має забезпечуватися комплексно за усіма її складниками.

7. Збалансованість міжрегіональних відносин – необхідність кооперування регіонів між собою, відкритість економіки регіону, реалізація прав регіонів на зовнішньоекономічні відносини [7, с. 218].

До цього часу в Україні відсутня визначена на законодавчому рівні структура економічної безпеки регіону. У цьому дослідженні пропонується виділити на регіональному такі складові частини економічної безпеки, як мезоекономічна, виробнича, інвестиційно-інноваційна, фінансова, зовнішньоекономічна, соціальна, демографічна.

Мезоекономічна безпека – це стан регіональної економіки, за якого досягається збалансованість мезоекономічних відтворювальних пропорцій.

Виробнича безпека – це стан виробничої сфери регіону, за якого забезпечується максимально ефективне використання наявних виробничих потужностей, їх модернізація та розширене відтворення, зростання рівня інноваційності виробництва та підвищення рівня конкурентоспроможності регіональної економіки.

Інвестиційно-інноваційна безпека – це рівень інвестування регіональної економіки, що забезпечує її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію, технологічне переозброєння, інноваційний розвиток, здатність до сприйняття нововведень, стійкість до технологічних загроз.

Фінансова безпека – це стан фінансової системи та бюджетних відносин, що забезпечує фінансову незалежність регіону, його самодостатність та стійкість із метою підтримання стабільного соціально-економічного розвитку.

Соціальна безпека – це стан регіональної економіки, який гарантує гідний і якісний рівень життя населення незалежно від віку, статі, рівня доходів.

Демографічна безпека – це збалансованість демографічних інтересів суспільства й особистості, що забезпечує режим відтворення населення, його кількісний і якісний склад.

Зовнішньоекономічна безпека – це стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання регіональним економічним інтересам, формування збалансованих зовнішньоекономічних відносин, відсутність бар'єрів для їх реалізації.

Запропонована структура економічної безпеки охоплює основні економічні процеси, які відбуваються в регіоні, є оптимальною за складовими елементами та дає можливість розрахувати показники, вихідні дані яких доступні в територіальному вимірі.

Результатом досягнення регіоном стану економічної безпеки є забезпечення дотримання регіональних інтересів, а саме:

– збалансованої та інтегрованої участі у фінансовій системі країни, обов'язковому захисті від внутрішніх і зовнішніх загроз за дотримання рівноваги із загальнонаціональними інтересами;

– проведення автономної соціально-економічної політики в регіоні;

– створення умов для забезпечення та підтримки належного рівня якості життя населення;

– формування апарату управління, який забезпечує максимальне використання і розвиток природно-ресурсного та економічного потенціалу.

Однак варто зазначити, що дотепер в Україні відсутні законодавчі та нормативні акти, які регламентують процеси забезпечення економічної безпеки регіонів. Так, Законом України «Про основи національної безпеки» визначено основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні безпеки особи, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз, але не виділено окремо питання регіональної безпеки. Основні принципи забезпечення національної безпеки можуть застосовуватися як на державному, так і на регіональному рівні. Проте ці питання потребують розмежування, оскільки механізми забезпечення економічної безпеки на рівні регіону та на рівні держави мають свої особливості.

Висновки. Отже, економічна безпека є взаємозалежною системою її різних рівнів: глобального, міжнародного, національного, регіонального, рівня окремо узятій господарської структури, особи. Економічна безпека регіону розглядається як підсистема національної економіки та одночасно як відносно самостійна система для регіональних органів управління.

На регіональному рівні виділено такі складові частини економічної безпеки, як мезоекономічна, виробнича, інвестиційно-інноваційна, фінансова, зовнішньоекономічна, соціальна, демографічна, які охоплюють основні економічні процеси, що відбуваються в регіоні.

Таким чином, досягнення економічної безпеки регіону забезпечує соціально-економічну та суспільно-політичну стабільність, належний рівень та якість життя населення, запобігає виникненню та протидіє впливу внутрішніх і зовнішніх загроз за оптимальних витрат ресурсів і раціонального їх використання.

Література:

1. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. Моделювання економічної безпеки: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 240 с.

2. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдінок. – Луцьк, Надстир'я, 2006. – 244 с.
3. Гутман Г.В. Экономическая безопасность региона: теория и практика / Г.В. Гутман, Ю.Н. Лапыгин, А.И. Прилепский. – М.: Наука, 1996. – 116 с.
4. Корнилов М.Я. Экономическая безопасность России: основы теории и методологии исследования: учеб. пособие / М. Я. Корнилов. – 2-е изд. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 154 с.
5. Machovski H. Ost-West Handel: Entwicklung, Interessenlagen. Aussichten / H. Machovski // Aus Politik u. Zeitgeschichte. – Bonn. – 1985. – № 5. – P. 39–44.
6. Murdoch C. Economic factors as objects of security: Economics security & vulnerability / K. Knorr, F.Trager. – Economics interests & national security. – Lawrence. 2001. – 867 p.
7. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.
8. Шуршин В.О. Особливості формування системи економічної безпеки регіону / В.О. Шуршин // Таврійський науковий вісник: збірник наук. праць ХДАУ. – Вип. 55. – Херсон: Айлант, 2007. – С. 227–231.

Бондаревская О.Н. Экономическая безопасность регионов в системе экономической безопасности государства

Аннотация. В статье рассмотрено экономическую безопасность как взаимосвязанную систему ее различ-

ных уровней. Определена сущность понятия «экономическая безопасность региона», охарактеризованы ее основные элементы, принципы и функции; предложены основные составляющие экономической безопасности региона.

Ключевые слова: экономическая безопасность, регион, внешние и внутренние угрозы, мезоэкономическая безопасность, производственная безопасность, инвестиционно-инновационная безопасность, финансовая безопасность, внешнеэкономическая безопасность, социальная безопасность, демографическая безопасность, региональные интересы.

Bondarevskaya O.M. Regional economic security in the system of economic security

Summary. The article deals with economic security as the interdependent system of different levels. Defined the essence of a concept of “economic security of the region”, described its main elements, principles, and functions; offered the main components of the economic security of the region.

Keywords: economic security, region, external and internal threats, meso-economic security, product security, investment and innovation security, financial security, foreign economic security, social security, demographic security and regional interests.

*Горин В.П.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет*

*Сидор І.П.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет*

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Анотація. У статті охарактеризовані важливі чинники, які впливають на динаміку та об'ємно-структурні параметри доходів населення. Зокрема, вказано на існування тісного зв'язку між динамікою трудових доходів населення і продуктивністю праці. Також обґрунтовано, що вагомий вплив на доходи населення мають безробіття, рівень монополізації економіки, умови для ведення підприємницької діяльності, рівень розвитку ринкової інфраструктури. Сформульовано пріоритетні завдання економічної політики, спрямовані на формування сприятливого середовища для зростання доходів населення і поліпшення їхньої структури.

Ключові слова: доходи населення, продуктивність праці, монополізація економіки, безробіття, діловий клімат.

Постановка проблеми. Визначальним завданням економічної політики сучасної цивілізованої держави є забезпечення стійкого підвищення суспільного добробуту. На відміну від часів планової економіки, коли держава володіла монополією на засоби виробництва і фактично була єдиним роботодавцем, в умовах ринку провідна роль у формуванні фінансової бази добробуту економічно активного населення належить недержавному сегменту економіки. Від ефективного функціонування підприємств різних форм власності залежить не тільки добробут їхніх власників, але й перспективи підвищення рівня оплати праці найманих працівників. Більше того, поліпшення економічних показників суб'єктів господарювання створює передумови для зростання платежів до бюджетів та цільових позабюджетних фондів, які є джерелом матеріального забезпечення для непрацездатних осіб, а також зайнятих у суспільному секторі.

Поряд із показниками ефективності функціонування ринкових суб'єктів на рівень доходів населення у недержавному сегменті економіки впливає цілий спектр чинників як економічного, так і позаекономічного характеру. До числа економічних чинників насамперед необхідно зарахувати модель економічної системи, яка діє в країні; рівень економічного розвитку загалом та розвитку ринкової інфраструктури зокрема; умови для ведення підприємницької діяльності, рівень монополізації ринків та захисту конкуренції, поширення корупції тощо. Позаекономічні чинники формування об'ємно-структурних параметрів доходів громадян представлені такими, як соціальна структура та менталітет населення, історичні традиції, рівень політичної конкуренції в країні та інші. Усебічне дослідження впливу цих чинників на процеси формування доходів населення створює передумови для прийняття зважених управлінських рішень у царині регулювання соціально-еконо-

мічних процесів, забезпечення їхньої ефективності у контексті підвищення суспільного добробуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теоретичного базису та практики формування доходів населення є одним із популярних напрямів наукових досліджень. Важливі аспекти цієї проблематики знайшли відображення у наукових працях Д. Богині, І. Гнибіденко, А. Колода, Е. Лібанової, Н. Холода та багатьох інших. Серед останніх публікацій варто відзначити дисертаційну роботу А. Дутчак, присвячену теоретичним і прикладним аспектам механізму функціонування ринкового розподілу доходів у сучасній економіці [1]; праці Р. Маслик [2], Н. Карпенко [3], К. Хазах [4], О. Бокій [5]. Зокрема, стаття Р. Маслик розкриває питання економетричного моделювання залежності доходів населення від їхніх структурних складників. Натомість К. Хазах у своїй праці розкриває вплив розподільчих процесів на рівень головного складника доходів населення – заробітної плати. Публікація Н. Карпенко присвячена дослідженню динаміки об'ємно-структурних параметрів доходів населення, а О. Бокій намагається розкрити відповідність доходів соціальним стандартам та їх вплив на рівень платоспроможного попиту населення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагому увагу з боку науковців до дослідження теорії та практики формування доходів населення в Україні, питання чинників формування доходів населення в умовах вітчизняної економіки залишається в економічній літературі недостатньо розкритим. Більшість науковців торкаються його лише поверхово, в контексті розкриття основного предмета дослідження. Проте ґрунтовні наукові розвідки із проблематики ідентифікації та оцінювання чинників формування доходів населення практично відсутні.

Метою статті є виявлення і характеризування найважливіших чинників, які впливають на об'ємно-структурні параметри та динаміку доходів населення в Україні. Це дасть змогу сформулювати теоретичний базис для вироблення в подальшому рекомендацій щодо розроблення і реалізації управлінських рішень, спрямованих на забезпечення стійкого нарощування обсягів доходів населення та оптимізацію їхньої структури.

Виклад основного матеріалу. Структурні показники доходів населення, параметри їх розподілу у розрізі суспільних верств значною мірою були закладені у перші роки незалежності, коли відбувалось формування основ ринкової економіки. Відмова від усталених підходів до ведення господарської діяльності привела до дестабілізації роботи значної частини економічних агентів, що різко негативно позначилось на рівні добробуту основної маси населення. Головною причиною еко-

номічної рецесії початку 1990-х років та безпрецедентного падіння рівня суспільного добробуту було зволікання із проведенням економічних реформ через відсутність досвіду трансформації економіки та управління нею в умовах ринку, нерозуміння законів ринкової економіки та, зрештою, неузгодженість дій різних політичних сил, збереження при владі представників колишньої номенклатури. Економічна політика уряду формувалася на основі ідеї захисту інтересів правлячого класу, головним завданням якого було збереження пріоритетного доступу до власності та ресурсів. Внаслідок такого розподілу суспільства на привілейований та непривілейований класи, нерівноправності у доступі до економічних ресурсів у країні гіпертрофованих масштабів набули корупція та зловживання.

Ускладнення суспільно-політичної та економічної ситуації в країні, що стало наслідком анексії АР Крим та іноземної агресії на Сході України після Революції Гідності, привело до різкого зниження основних макроекономічних показників розвитку держави. Так, ВВП у 2014 році скоротився на 6,6%, у 2015 році – ще на 9,8%. За складних економічних умов, спричинених закриттям традиційних ринків збуту вітчизняної продукції, величезним дефіцитом валюти і кількаразовою девальвацією гривні, доходи населення різко впали. Так, у 2014 році вони знизились на 11,5%, у 2015 році – на 22,3%. Таким чином, за два роки реальні наявні доходи населення зменшились майже на третину. Лише внаслідок високої інфляції у ці роки відбулось деяке зростання номінального обсягу доходів населення в розрахунку на одну особу: у 2014 році – на 0,2%, у 2015 році – на 15,9% (табл. 1).

Поступальне зростання доходів населення на фоні суперечливої динаміки економічного розвитку та несприятливих умов для ведення підприємницької діяльності дає підстави констатувати, що воно мало переважно інфляційну природу. Зокрема, за номінального зростання наявних подушних доходів населення за 2003–2016 рр. у 10,9 раза в реальному вимірі вони збільшились всього вдвічі. При цьому за 2009–2016 рр. за номінального зростання в 2,5 раза реальне збільшення обсягу наявних доходів населення становило всього 5,4%. Причини

такої динаміки, на наш погляд, у тому, що в Україні вагомий вплив на формування тенденцій в оплаті праці та доходах населення справляють позаекономічні чинники. Зокрема, на думку деяких експертів, уряд доволі часто використовує економічно необгрунтоване збільшення соціальних стандартів, оплати праці в бюджетній сфері для досягнення поточних економічних та політичних цілей. По-перше, зростання номінальних доходів населення проковує активізацію інфляційних процесів і девальвації гривні, що, у свою чергу, викликає зростання обсягів надходжень непрямих податків до бюджету. «Розкручування» інфляції дає можливість поліпшити показники виконання планових обсягів доходів бюджету. По-друге, оскільки рівень доходів є одним із найбільш чутливих соціальних подразників, підвищення рівня зарплати чи соціальних виплат майже завжди позитивно сприймається суспільством (навіть за відсутності на те економічних підстав), а тому є «популярним» інструментом підвищення електоральних симпатій у період проведення виборчих кампаній.

Підтвердженням вагшого впливу позаекономічних чинників на тенденції в оплаті праці є стійка тенденція до підвищення темпів зростання заробітної плати над темпами підвищення продуктивності праці. Для прикладу, у десяти із п'ятнадцяти останніх років середня заробітна плата зростала вищим темпом, ніж продуктивність праці. Більше того, стримане зростання рівня оплати праці порівняно з ростом продуктивності у 2014–2015 рр., на наше переконання, зовсім не свідчило про зміну підходів до реалізації економічної політики, а було продиктоване необхідністю спрямування значних коштів на зміцнення обороноздатності країни (рис. 1).

На думку М. Семикіної, випереджувальне зростання рівня оплати праці порівняно з продуктивністю має певне виправдання тільки у нетривалому періоді, адже повністю суперечить світовій практиці і теоретичним засадам економіки, свідчить про відсутність зв'язку між механізмом оплати праці та результатами діяльності галузей економіки, втрату керованості в управлінні продуктивністю праці [6]. Однак важко не погодитись із позицією Г. Кулікова, що внаслідок безпрецедентного

Таблиця 1

Окремі макроекономічні показники в Україні у 2009–2016 рр.

Показники	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, млрд. грн.	947,04	1120,59	1349,18	1459,10	1522,66	1586,92	1988,54	2383,18
в т. ч. оплата праці найманих працівників								
	451,34	518,18	610,62	705,84	730,65	734,94	777,65	875,69
Частка оплати праці у ВВП, %								
	47,7	48,0	47,0	50,2	49,9	46,3	39,1	36,7
Темп росту ВВП, %								
– номінальний	95,58	118,32	120,40	108,15	104,36	104,22	125,31	119,85
– реальний	84,9	104,1	105,4	100,2	100,0	93,4	90,2	102,3
ВВП на одну особу, тис. грн.								
	20,56	24,43	29,52	32,00	33,47	36,90	46,41	55,85
Наявні доходи на одну особу, тис. грн.								
	14,37	18,49	21,64	25,21	26,72	26,78	31,04	35,61
Темп росту реальних наявних доходів населення, %								
	90,0	117,1	108,0	113,9	106,1	88,5	77,7	100,3

Примітки: 1 – складено автором за даними Державної служби статистики України

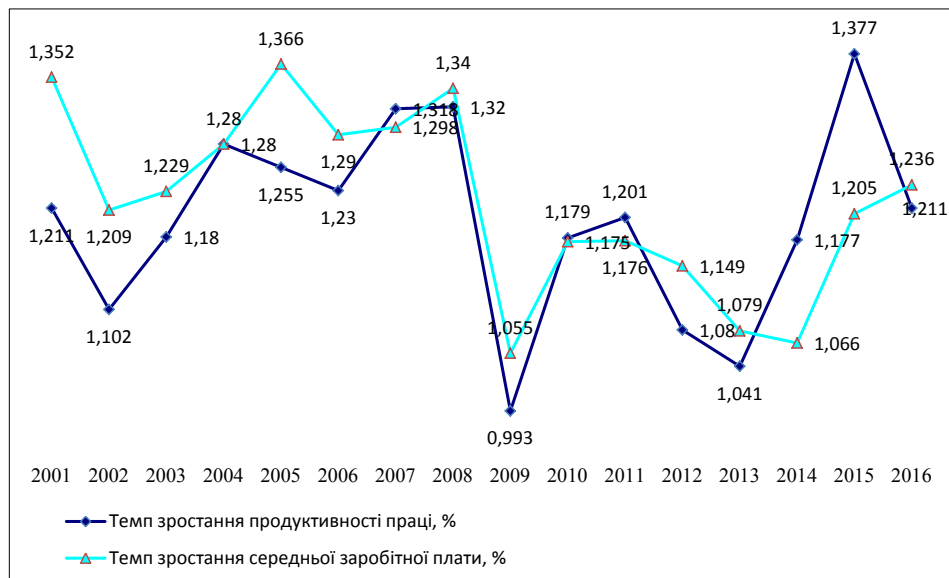


Рис. 1. Темпи зростання продуктивності праці та середнього розміру заробітної плати в Україні у 2001–2016 рр., %

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

знецінення вартості робочої сили на початку 90-х років відставання рівня оплати праці в Україні порівняно з розвинутими країнами ЄС набагато перевищує відповідне відставання продуктивності праці [7, с. 4]. Така невідповідність є нічим іншим, як свідченням надмірної експлуатації робочої сили. Звісно, в умовах масового безробіття та високої монополізації вітчизняної економіки досягти еквівалентності оплати праці і трудових зусиль практично неможливо. Водночас надмірні масштаби нееквівалентності обміну здійснених трудових зусиль та отриманого доходу є неприйнятними та мають бути об'єктом уваги з боку органів державної влади.

Негативним наслідком стримування росту зарплати у 2014–2015 рр. стало різке зниження частки оплати праці у ВВП. Якщо у 2013 році цей показник досяг «пікового» значення на рівні 52,8%, то у 2015 році він знизився до 39,3%, а в 2016 році – до безпрецедентного рівня 36,7, що є найгіршим за останні 10 років. Така ситуація дає підстави констатувати, що в умовах економічної рецесії спостерігається різке погіршення рівня добробуту основної маси працюючого населення за рахунок перерозподілу ресурсів на користь держави та бізнесу.

Показники продуктивності праці та її оплати тісно пов'язані. З одного боку, низький рівень оплати праці демотивує працівників до праці, що стає причиною низької продуктивності. З іншого боку, підвищення продуктивності праці створює підґрунтя для збільшення розмірів оплати праці. В Україні тривале випереджальне зростання заробітної плати фактично засвідчує, що економічні передумови для підвищення рівня оплати праці відсутні, а саме воно продиктоване позаекономічними мотивами. На наш погляд, швидке збільшення номінальних обсягів оплати праці в Україні стало не наслідком, а чинником, причиною економічного зростання. Впродовж останніх 15 років, за винятком 2010–2011 рр., уряд дотримувався кейнсіанських підходів до стимулювання економічного росту, які у вітчизняних умовах показують низьку дієвість. Забезпечення економічного зростання за рахунок нарощування державних витрат і номінальних доходів населення можливе тільки тоді,

коли поєднується зі створенням сприятливих умов для активізації підприємницької діяльності у царині виробництва товарів і послуг. В іншому разі зростання доходів населення стимулює насичення товарного ринку імпортом, що негативно позначається на рівні платіжного балансу.

Поряд із макроекономічною динамікою, показниками продуктивності праці вагомий вплив на параметри доходів населення у недержавному секторі економіки мають інші чинники, такі як:

- високі масштаби безробіття (в середньому 9,1–9,3% за 2014–2016 рр. відповідно до методології МОП) [8], що має негативний вплив на рівень доходів працюючого населення. На наш погляд, об'єктивність таких показників безробіття може бути сумнівною з кількох причин: по-перше, методика МОТ не зараховує до числа безробітних осіб, які втратили надію знайти роботу або ж не шукають її свідомо. Найбільшим складником такого контингенту працездатного населення є трудові мігранти, чисельність яких за різними оцінками може коливатись від 3 до 5 млн. осіб [9, с. 96; 10], а за деякими розрахунками – сягати навіть 7–8 млн. осіб. Очевидно, що головним мотивом трудової еміграції переважної частини цих громадян є неможливість реалізувати себе в Україні, відсутність роботи чи очікуваного рівня оплати праці. За кордоном працює близько 15–25% від економічно активного населення країни. За даними Національного банку трудові мігранти пересилають в Україну щорічно 5–7 млрд. дол. США [10], що становить 1/6 частину сукупних доходів населення України. Поряд із цим заниженню показників безробіття сприяє політика збереження надлишкової зайнятості у бюджетних установах, дотування державою збиткових державних підприємств заради уникнення вибухового зростання кількості незайнятого населення;

- високий рівень монополізації економіки. За даними Антимонопольного комітету України рівень монополізації вітчизняної економіки становить 42% і має тенденцію до зростання [11]. Як зазначає Г. Філюк, в Україні монополізованими є не тільки окремі ринки, а й цілі галузі та сфери економіки. Моно-

полізовані не тільки сфера виробництва, але й посередництво, торгівля і сфера послуг. При цьому, на переконання економіста, економічно доцільний рівень монополізації економіки не повинен перевищувати 10–12% [12]. Володіючи монополічним становищем, а отже, економічною владою, суб'єкти господарювання коригують пропорції розподілу ресурсів в економіці на свою користь, отримуючи так звані рентні доходи. Наявність рентних доходів свідчить про існування механізму несправедливого перерозподілу доходів від широких верств населення до обмеженого кола осіб, що ще більшою мірою поглиблює асиметрію майнового становища різних суспільних груп. Існування монополічної ренти є причиною рентоорієнтованої поведінки монополістів, тобто їхнього прагнення зберегти монополічну владу за рахунок встановлення контактів з органами державного управління. Як зазначає А. Дутчак, рентоорієнтована поведінка стає гальмом для економічного зростання [1, с. 99] та проведення реформ. На її думку, у ситуації, коли носіями рентних інтересів і рентоорієнтованої поведінки є економічні й державні суб'єкти, що домінують у сформованій системі влади, рентні доходи, рентні інтереси і рентоорієнтована поведінка стають домінуючими в такому економічному середовищі [1, с. 100].

На наше переконання, внаслідок існування так званих «містоутворюючих» підприємств монополізація спостерігається не тільки на загальнодержавному, але й на місцевому рівні. При цьому високий рівень монополізації економіки негативно впливає не тільки на товарний ринок, стимулюючи підвищення цін, але й на ринок праці. Суб'єкти господарювання, які займають на місцевих ринках монополічне становище, мають змогу диктувати умови працевлаштування та рівень оплати праці, впливаючи таким чином на параметри трудових доходів населення. Високі показники трудової міграції, на наш погляд, хоча й засвідчують втрату державою трудових ресурсів, сприятимуть підвищенню рівня оплати праці всередині країни. Уже зараз частина підприємств, особливо у західній частині країни, відчуває брак кваліфікованих робітничих кадрів через неспроможність запропонувати рівень оплати праці, зрівняний із заробітною платою трудових мігрантів у Польщі та Чехії [13];

– сильні патерналістські настрої в суспільстві. Впродовж багатьох років понад 1/3 громадян визначають державу як головного суб'єкта забезпечення суспільного добробуту, а більше 9/10 населення вважає, що держава повинна відгравати у формуванні їхнього добробуту не меншу роль, ніж вони самі. Схильність до самозабезпечення притаманна тільки 8–9% населення країни [14, с. 12]. Внаслідок цього в Україні зберігається консервація успадкованої з часів планової економіки системи соціального забезпечення, яка не відповідає сучасним економічним реаліям, а соціальні трансферти займають друге місце у структурі сукупних доходів населення після заробітної плати. Більше того, питання зміни параметрів соціальних трансфертів використовується як важіль політичної боротьби та спекуляцій, а більшість політичних сил декларують якщо не розширення, то принаймні збереження наявної системи соціальних виплат та пільг. Високий рівень декларованих соціальних стандартів, на наше переконання, є одним із визначальних чинників, які зумовлюють поширення нелегальної зайнятості та відмову значної частини бізнесу від виконання будь-яких соціальних зобов'язань (включаючи норми щодо тривалості робочого дня, наявності вихідних, оплачуваної відпустки, сплати страхових внесків тощо);

– слабкий рівень розвитку ринкової інфраструктури. Незважаючи на чвертьстолітній період розбудови ринкових відносин, в Україні практично відсутні можливості для

фінансового інвестування. Впродовж багатьох років вітчизняний ринок цінних паперів перебуває у зародковому стані, внаслідок чого широкі верстви населення практично позбавлені можливості конвертувати свої заощадження у фінансові інструменти з метою збільшення особистих доходів. Основну частину обороту на фондовому ринку становлять операції з купівлі-продажу державних боргових цінних паперів, тоді як питома вага цінних паперів корпоративного сектору чи фінансових інституцій типу пайових інвестиційних фондів мізерна. Практично нерозвинутим залишається інститут фінансового посередництва (в частині розвитку інвестиційних компаній, інститутів спільного інвестування тощо), що пояснюється вкрай низьким рівнем довіри суспільства до цих структур та відсутністю дієвих механізмів захисту інтересів вкладників. Ця проблема також поглиблюється через критичну втрату довіри з боку населення до банківської системи країни внаслідок безпрецедентної за період незалежності кризи цього сегменту фінансового сектору;

– несприятливі умови для ведення бізнесу, що зумовлює доволі низьку роль доходів населення у формі прибутку та змішаного доходу. Очевидно, що в умовах глобалізації та поступового скасування бар'єрів для зовнішньої торгівлі формування сприятливих умов для ведення бізнесу має розглядатись одним із головних пріоритетів економічної політики. Але суттєвого прогресу в цьому плані поки не досягнуто. Інвестиційний та діловий клімат в Україні сьогодні є одним із найгірших серед країн європейського континенту і характеризується слабким захистом прав інвесторів, високим рівнем корупції і державного регулювання господарських відносин, надмірним податковим навантаженням тощо. За глобальним рейтингом легкості ведення бізнесу Doing Business-2017 Україна перебуває на 80 місці, що значно нижче від позиції більшості країн-сусідів та провідних країн ЄС [15]. Хоча за період 2012–2016 рр. наша держава у цьому рейтингу показала стрімкий прогрес (порівняно з 152 місцем у 2012 році та 137 місцем у 2013 році), в глобальному вимірі вона поки не розглядається як приваблива територія для інвестування.

За рейтингом економічної свободи, який характеризує верховенство права (захист прав власності і рівень корупції), регуляторну ефективність, відкритість ринків та рівень фіскальної свободи, Україна у 2017 році перебувала на 166 місці із 180 країн і входила до числа репресивних економік світу на рівні з Афганістаном, Ліберією, Північною Кореєю [16]. Незважаючи на помітний прогрес у рейтингу Paying Taxes (з передостаннього місця у 2012 році до 84 позиції у рейтингу Paying Taxes 2017) [17], Україна сьогодні входить до числа 25 країн з найвищим рівнем оподаткування у світі [18]. Попри декларації, не характеризується помітними успіхами і боротьба з корупцією – за Індексом сприйняття корупції Corruption Perceptions Index Rating Україна у 2016 році посіла 131 місце із 176 країн [19], що свідчить про тотальну корумпованість усіх ланок державного організму. На думку експертів, особливо проблемною є ситуація у судовій гілці влади, адже досягти помітного прогресу у подоланні корупції Україні не дають саме безкарність корупційних дій та недієвість системи правосуддя. Перспективи активізації підприємницької діяльності, а отже, і формування фінансових передумов для збільшення доходів населення від трудової діяльності залежать від успішності дій органів законодавчої та виконавчої влади на напрямі поліпшення ділового клімату, спрощення податкової системи, ефективності боротьби з корупцією.

Висновки. Таким чином, формування доходів населення в Україні відбувається у специфічному суспільно-економічному середовищі, яке поєднує у собі як ознаки ринкової економіки, так і рудименти планової системи господарювання. Хоча параметри сучасної структури доходів населення були закладені ще в перші роки незалежності, коли відбувалось становлення інститутів ринкового господарства, до сьогодні вони не зазнали значних змін. Динаміка цих доходів визначається більшою мірою суспільно-політичними процесами, ніж макроекономічними тенденціями в країні. Через притаманні вітчизняному суспільству патерналістські стереотипи щодо вагомості ролі, яку держава має відігравати у забезпеченні матеріального благополуччя населення, для України характерні такі явища, як перевищення динаміки трудових доходів над зростанням продуктивності праці; економічно необґрунтоване підвищення соціальних стандартів у період загострення політичної боротьби; невиправдано висока частка соціальних трансфертів у доходах населення. Пасивна позиція населення, відсутність необхідних передумов (сприятливого інвестиційного середовища, розвинутої фінансової інфраструктури) значною мірою пояснюють низьку частку доходів населення від підприємницької активності і фінансового інвестування.

Вирішити актуальну проблему забезпечення стійкого зростання обсягів та вдосконалення структури доходів населення, на наш погляд, неможливо без реалізації комплексу заходів, спрямованих на утвердження конкурентного та інвестиційно сприятливого економічного середовища. Потребують вирішення питання подолання надмірної монополізації економіки, зниження безробіття за рахунок стимулювання зайнятості; розвитку інфраструктури фінансового ринку з метою розширення можливостей населення до фінансового інвестування. Перспективи поліпшення бізнес-середовища як чинника збільшення доходів населення від підприємництва пов'язані зі зниженням рівня податкового навантаження і спрощенням адміністрування фіскальних платежів, подоланням корупції, дерегуляцією господарської діяльності, забезпеченням належного захисту прав власності.

Література:

1. Дутчак А.В. Соціально-економічний механізм функціонування ринкового розподілу доходів: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / А.В. Дутчак. – Чернівці: ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2015. – 250 с.
2. Маслик Р. Багатофакторна економетрична модель аналізу залежності доходів населення України від зовнішніх факторів / Р. Маслик // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2015. – Вип. 52. – С. 284–290.
3. Карпенко Н.В. Тенденції динаміки та структури доходів населення в Україні та за регіонами / Н.В. Карпенко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4 (14). – С. 135–141.
4. Хазах К.О. Розподільчі відносини як чинник формування заробітної плати в Україні / К.О. Хазах // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 151–158.
5. Бокій О.В. Динаміка та фактори платоспроможного попиту населення в Україні / О.В. Бокій // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015. – Т. 20. – Вип. 6. – С. 32–35.
6. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання / М.В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/70.pdf
7. Куликов Г.Т. Шляхи регулювання оплати праці в Україні / Г.Т. Куликов // Праця і зарплата. – 2008. – № 29 (6 серпня). – С. 4–6.

8. Основні показники ринку праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tp/ean/ean_u/osp_rik_b_07u.htm
9. Петроє О. Міжнародна трудова міграція: аналіз ситуації та наслідків для України / О. Петроє, В. Васильєв // Вісник НАДУ. – 2015. – № 4. – С. 93–100.
10. Радчук О. У пастці економічної безвиході: нові ризики трудової міграції для України / О. Радчук // Слово і діло. – 15.06.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.slovoidilo.ua/2016/06/15/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/u-pastczy-ekonomichnoyi-bezvuxodi-novi-ryzky-trudovoyi-mihracziyi-dlya-ukrayiny>
11. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2016 рік: затверджений Розпорядженням АМК України від 14.03.2017 р. № 2-рп [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=133712&schema=main>
12. Филюк Г.М. Високий рівень монополізації української економіки – бар'єр на шляху підвищення рівня її конкурентоспроможності / Г. Филюк // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – С. 102–109 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2015_10_19
13. «Це тупик!»: у Тернополі підприємці вже не можуть знайти робітників на зарплату у 4 тис. грн. // «News24». – 23.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news24.if.ua/2017/01/23/ce-tupik-u-ternopoli-pidpriyemci-vzhe-ne-mozhut-znajti-robotnikiv-na-zarplatu-u-4-tis-grn/>
14. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів (за даними вибіркового опитування домогосподарств у січні 2016 року): Статистичний збірник; відп. ред. І. Осипова. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 76 с.
15. Doing Business 2017. Equal Opportunity for All. Washington: International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. [doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf). Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>
16. Index of Economic Freedom 2017. Country Ranking. [heritage.org](http://www.heritage.org/index/ranking). Retrieved from <http://www.heritage.org/index/ranking>
17. Желухін Є. Paying Taxes 2017: як Україні покращити позиції / Є. Желухін // Юридична газета Online. – 23.12.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/podatkova-praktika/paying-taxes-2017-yak-ukrayini-pokrashchiti-poziciyi.html>
18. Moshinsky B. (2016). The 25 countries with the highest tax rates. (28.09.2016). [uk.businessinsider.com](http://uk.businessinsider.com/wef-countries-with-the-highest-tax-rates-2016-9/#t-22-mexico-517--government-corruption-and-bureaucracy-are-the-main-hurdles-to-doing-business-in-mexico-despite-the-high-tax-rates-according-to-the-wef-3). Retrieved from <http://uk.businessinsider.com/wef-countries-with-the-highest-tax-rates-2016-9/#t-22-mexico-517--government-corruption-and-bureaucracy-are-the-main-hurdles-to-doing-business-in-mexico-despite-the-high-tax-rates-according-to-the-wef-3>
19. Corruption Perceptions Index (CPI) 2016. [transparency.org](http://www.transparency.org/research/cpi/overview). Retrieved from <http://www.transparency.org/research/cpi/overview>

Горин В.П., Сидор І.П. Фактори формування доходів в економіці України

Анотація. В статті охарактеризовані важкі фактори, впливаючі на динаміку і об'ємно-структурні параметри доходів населення. В частині, указано на існування тесної зв'язи між динамікою трудових доходів населення і продуктивністю праці. Також обґрунтовано, що суттєве впливання на доходи населення здійснюють безробіття, рівень монополізації економіки, умови для ведення підприємницької діяльності, рівень розвитку ринкової інфраструктури. Сформульовані пріоритетні задачі економічної політики, направлені на формування сприятливої середовища для зростання доходів населення і покращення їх структури.

Ключевые слова: доходи населення, продуктивність праці, монополізація економіки, безробіття, деловий клімат.

Horyn V.P., Sydor I.P. Factors that Shape Personal Incomes in the Economy of Ukraine

Summary. The article analyses the important factors that affect the dynamics and volumetric structural parameters of personal incomes. It shows, in particular, the existence of a close connection between the dynamics of personal incomes and labour productivity. The work also gives proofs of the fact that personal incomes are signifi-

cantly affected by unemployment, monopolization of the economy, conditions for doing business, and the development of market infrastructure. Economic policy priorities aimed at creating a favourable environment for the growth of personal incomes and improvement of their structure are formulated.

Keywords: income, productivity, monopolization of the economy, unemployment, business climate.

Жежерун Ю.В.,*к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи,
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»***Луцан В.О.,***студентка магістратури,
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

ЗАСТОСУВАННЯ КРИЗОВИХ ІНДИКАТОРІВ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ В БАНКУ

Анотація. У статті розглянуто підходи до визначення сутності поняття «антикризове управління в банку» залежно від його цільової спрямованості. Визначено основні причини банкрутств банків у кризові періоди функціонування банківської системи України. На основі вивчення зазначених причин виявлено кризові індикатори, а також запропоновано антикризові заходи на рівні банку та на рівні НБУ, спрямовані на поліпшення ситуації в банківському секторі України.

Ключові слова: причини банкрутства банку, кризові індикатори, антикризове управління в банку, ліквідність, капіталізація, антикризові заходи.

Постановка проблеми. Останніми роками діяльність банків в Україні супроводжується підвищеним рівнем ризику та погіршенням їх фінансової стійкості внаслідок прискореного відтоку ресурсів, погіршення якості активів, девальвації національної грошової одиниці тощо. Кожен банк намагається зменшити негативний вплив зазначених ризиків та забезпечити фінансову стійкість, застосовуючи антикризове управління. Саме з цих причин зростає інтерес до дослідження можливостей застосування антикризового управління, заснованого на передбаченні та виявленні криз за допомогою кризових індикаторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з антикризовим управлінням та ранньою діагностикою банкрутств у банках, висвітлені у працях таких вітчизняних вчених-економістів, як: О.Б. Афанасьєва [1], О.І. Барановський

[2], В.Я. Вовк [3], Р.І. Данилов [4], Ю.С. Ребрик [5] та ін. Однак, незважаючи на суттєві наукові результати, залишаються недостатньо дослідженими індикатори, які б давали змогу виявляти кризи в банку та передбачати їх появу.

Метою статті є дослідження причин банкрутства банків в Україні упродовж кризових періодів їх функціонування, виявлення на цій основі кризових індикаторів, а також розроблення антикризових заходів, спрямованих на поліпшення ситуації в банківському секторі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасного етапу розвитку фінансового ринку в Україні характерна підвищена ризикованість діяльності банків, спричинена такими факторами, як ускладнення пошуку ресурсів у період економічної нестабільності, високий ризик ліквідності, зниження кредитоспроможності позичальників в умовах економічної кризи; висока інфляція; девальвація національної валюти; збитковість діяльності банків; низька якість кредитного портфеля; проблеми регулювання банків Національним банком України (далі – НБУ). Саме тому для нейтралізації впливу цих факторів на діяльність банку важливим є виявлення кризових індикаторів для застосування в антикризовому управлінні.

Перш ніж перейти до виявлення індикаторів, які свідчать про появу кризи, необхідно дослідити наявні підходи до визначення поняття «антикризове управління в банку», що дають можливість виділити його цільову спрямованість (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «антикризове управління в банку»

Автор	Визначення	Цільова спрямованість
Афанасьєва О.Б.	Управління, яке спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками	Усунення симптомів кризи, подолання наявної кризи
Барановський О.І.	Система управління, що має всебічний характер та спрямована на попередження та усунення несприятливих явищ із використанням наявних ресурсів та потенціалу організації або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, банкрутство, ліквідація)	Попередження та усунення кризових явищ
Вовк В.Я.	Комплекс заходів щодо виявлення кризотвірних факторів, профілактики своєчасної діагностики, попередження і нейтралізації кризових явищ, спрямований на досягнення цілей стратегії та прогресивний розвиток	Попередження і нейтралізація кризотвірних факторів
Данилов Р.І., Мормуль С.О.	Система управлінських заходів діагностики та нейтралізації кризових явищ і їх чинників на всіх рівнях економіки. Перевагою зазначеного визначення є його конкретність, виділення управлінських рішень та опис процесу їх здійснення	Діагностика та нейтралізація кризових явищ
Ребрик Ю.С.	Процес застосування відповідних економічних та соціальних процедур із профілактики і/або оздоровлення банку з метою запобігання чи підвищення його платоспроможності	Запобігання кризі

Джерело: систематизовано автором на основі [1-5]

З урахуванням узагальнення наведених у табл. 1 визначень вважаємо доцільним під антикризовим управлінням у банку розуміти управління, що спрямоване на передбачення кризи, її аналіз та подолання наслідків з мінімальними втратами.

Для передбачення та виявлення криз у процесі антикризового управління в банку використовують різні кризові індикатори.

Під кризовими індикаторами розуміють систему показників, які можуть завчасно сигналізувати про наближення фінансової нестабільності у банку [6].

Такі індикатори застосовують з метою ранньої діагностики банкрутства банку та своєчасного застосування превентивних заходів попередження розвитку кризових явищ.

Між кризою та банкрутством банку існує тісний взаємозв'язок. З одного боку, банкрутство однієї чи декількох банківських установ може спричинити виникнення та розвиток кризових явищ у банківському секторі. З іншого боку, криза може привести банківські установи до банкрутства через погіршення фінансового стану клієнтів.

На нашу думку кризові індикатори варто формувати на основі визначення причин банкрутства вітчизняних банків упродовж двох останніх кризових періодів 2008–2010 рр., починаючи з 2014 р.

Упродовж кризових 2008–2010 рр. кількість банків зменшилась на 10,9%, упродовж 2014–2016 рр. – на 47%. Основними причинами банкрутств банків упродовж 2008–2010 рр. були недостатній рівень капіталізації та концентрації банківського капіталу; збитковість банків; збільшення частки проблемних кредитів у кредитному портфелі на 5,8%; скорочення частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків на 1,4%;

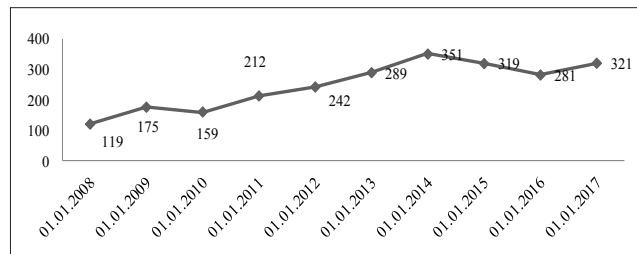


Рис. 1. Динаміка строкових коштів фізичних осіб у банках України упродовж 01.01.2008–01.01.2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено на основі [7]

девальвація національної валюти на 197,4% відносно долара США, на 174,2% – відносно євро.

Причини банкрутства банків упродовж 2014–2016 рр. подібні: значний вплив коштів із рахунків клієнтів, значна девальвація національної валюти, низька якість кредитного портфеля, низька капіталізація банків, збитковість діяльності банків, погіршення нормативів ліквідності та рентабельності.

Саме вплив коштів із рахунків клієнтів, насамперед рахунків фізичних осіб, став причиною банкрутств вітчизняних банків та початком банківської кризи 2014 р. (рис. 1).

Аналіз обсягу строкових коштів фізичних осіб показав, що 2008 р. характеризується номінальним збільшенням депозитів у гривневому еквіваленті внаслідок переоцінки депозитів в іноземній валюті після девальвації гривні. Проте за результатами 2009 р. обсяги депозитів зменшилися. Таке зменшення характеризується зниженням довіри до банківської системи з боку населення у зв'язку з пануванням кризових явищ в економіці. Але вже у 2010 р. простежувалась тенденція до збільшення обсягів депозитів до 31,5 млрд. грн. Обсяг депозитів фізичних осіб за результатами 2010 р. збільшився майже на третину (28,8%) [7]. За період 2011–2013 рр. обсяг строкових коштів фізичних осіб зріс на 19,12%, що було пов'язано зі збільшенням відсоткових ставок та зробило їх привабливішими для потенційних клієнтів.

Паніка населення, зумовлена загостренням військового конфлікту та різкою девальвацією гривні, привела до втрати банками 33% депозитів фізичних осіб у національній валюті та 50% депозитів в іноземній валюті (у доларовому еквіваленті) упродовж 2014–2015 рр. із платоспроможних банків [9].

Девальвація національної валюти створює напругу на валютному ринку, складнощі з виконанням імпорتنих контрактів, формує необґрунтований попит на іноземну валюту з боку населення. На все це накладаються політична нестабільність у державі, тиск зовнішніх боргів, і, як наслідок, відбуваються банкрутства в банківському секторі, відхід із нього інвесторів і поява нових проблемних банків (рис. 2).

Так, упродовж 2008–2010 рр. відбулось зниження офіційного курсу гривні щодо долара США та євро в 1,6 раза, упродовж 2014–2016 рр. – у 3,4 раза та в 2,7 раза відповідно.

Наступною причиною банкрутств банків, що свідчить про появу кризи, є низька якість кредитного портфеля (рис. 3).

Показники, зображені на рис. 3, належать до індикаторів фінансової стійкості, що розробляються НБУ відповідно до методології МВФ.

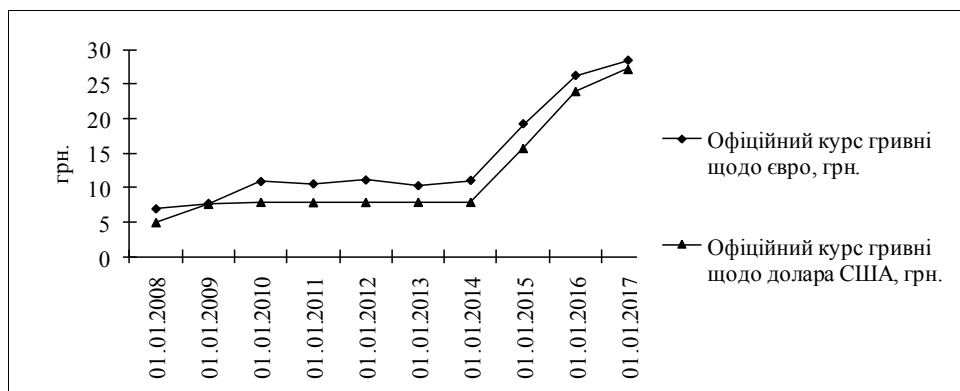


Рис. 2. Динаміка офіційного курсу гривні щодо іноземних валют упродовж 01.01.2008–01.01.2017 рр.

Джерело: складено на основі [7]

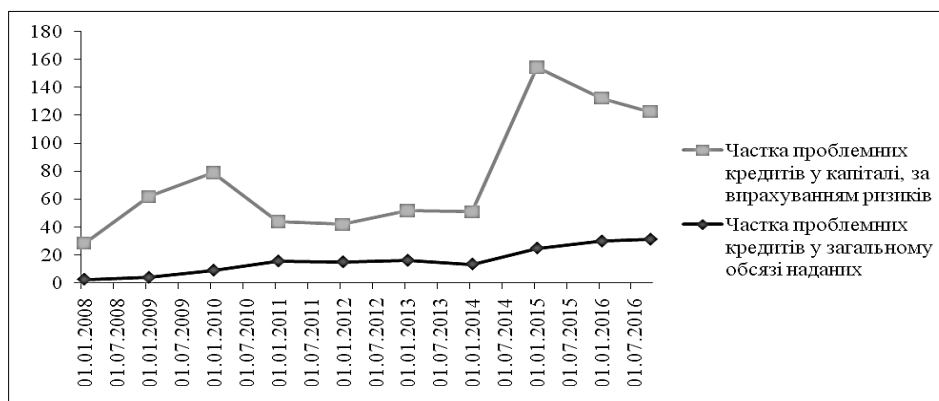


Рис. 3. Частка проблемних кредитів в загальному обсязі наданих кредитів та капіталі за врахуванням резервів упродовж 01.01.2008–01.10.2016 рр., %

Джерело: складено на основі [8]

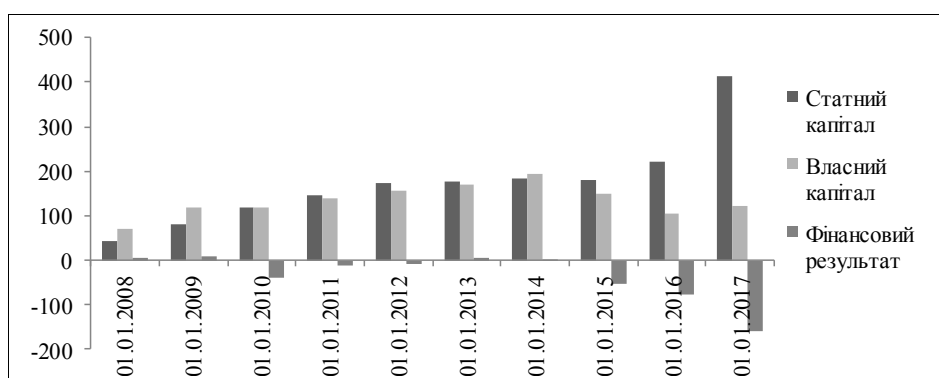


Рис. 4. Динаміка статутного капіталу, власного капіталу та фінансового результату банків України упродовж 01.01.2008–01.01.2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено на основі [7]

У 2009 р. відбувся значний ріст частки проблемних кредитів у загальному обсязі наданих до показника 8,83%, а у 2010 р. цей показник досягнув 11,24%. У 2011 р. ситуація суттєво не змінилася на краще – обсяг проблемних кредитів дещо зменшився (на 5,56 млрд. грн.) і становив 79,29 млрд. грн. У 2012 р. обсяг проблемної заборгованості зменшився на 7,67 млрд. грн. із зменшенням частки кредитів у кредитному портфелі банку на 0,7% відносно показників 2011 року. На початку 2013 р. ситуація знову погіршилася і обсяг проблемних кредитів зріс до рівня 76,31 млрд. грн.

Частка проблемних кредитів у капіталі протягом 2008–2010 рр. збільшувалась, що пов'язано зі зменшенням власного капіталу банків, проте у період 2010–2013 рр. вона зменшилась через зменшення обсягу проблемних кредитів.

З початку кризи 2014 р. частка проблемних кредитів у загальному обсязі наданих та у капіталі мала тенденцію до зростання, проте різними темпами. Найвищою позначки обидва показники досягли на початку 2015 р. (129,5% і 25% відповідно). Загострення кризи спричинено неоптимальною кредитною політикою. Погіршення якості кредитів є основною перешкодою для нарощування банками кредитного портфеля. У 2014 р. зі зниженням обсягів кредитування почали зростати обсяги резервів за кредитними операціями, що свідчить про низьку якість наданих кредитів та їх надмірну ризиковість.

Рівень капіталізації банків також суттєво погіршився протягом 2015 р. на фоні зростання збитків банківського сектору (рис. 4).

Проаналізувавши зміну статутного капіталу банків України протягом 2008–2017 рр., можна дійти висновку про його стабільне збільшення. Починаючи з 2014 р. статутний капітал почав зростати пришвидшеними темпами, що насамперед пов'язано з вимогою НБУ про нарощення капіталу банків для підвищення фінансової стійкості банківської системи України та захисту інтересів вкладників та кредиторів.

Розмір власного капіталу і надалі залишається меншим за статутний капітал, що пов'язано зі значними збитками банківської системи України упродовж 01.01.2010–01.01.2012 рр. та 01.01.2015–01.01.2017 рр. Тому проблема підвищення рівня капіталізації банків України як одна з передумов їхньої фінансової стабільності залишається надзвичайно актуальною.

Ще однією причиною погіршення рівня капіталізації стало перенаправлення ресурсів на формування резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями. Протягом аналізованого періоду нормативи ліквідності переважали норму в 1,5 раза, оскільки в таких умовах банки не можуть розміщувати ресурси і змушені їх нарощувати.

Варто зазначити, що оскільки діяльність банків була переважно збитковою, значення показника рентабельності активів не досягало нормативного (1%) та станом на 01.01.2017 р. становило –12,6%. Рентабельність капіталу упродовж досліджуваного періоду також була нижчою за нормативний рівень (5%) та з 2014 р. мала від'ємне значення (станом на

01.01.2017 р. –116,74%), що характеризує неефективність використання власного капіталу [7].

Таким чином, на основі проведеного дослідження можна виокремити такі кризові індикатори, як швидкість відтоку депозитів, якість кредитного портфеля, рівень капіталізації, фінансовий результат діяльності банків, стабільність національної валюти, показники ліквідності та рентабельності. Зазначені індикатори є сигналами про початок кризи в банку та можуть застосовуватись для ранньої діагностики банкрутства банку.

Виявлення кризових індикаторів дало змогу запропонувати антикризові заходи як на рівні банку, так і на рівні НБУ, спрямовані на поліпшення ситуації в банківському секторі України.

До основних антикризових заходів на рівні банку можна віднести такі, як:

- створення додаткових резервів за активними операціями;
- докапіталізація шляхом управління з боку банку спредом, контроль за витратами, залучення коштів на умовах субординованого боргу, розроблення планів реінвестування дивідендів, створення програми щодо купівлі акцій працівниками банку;
- перехід до централізованого управління діяльністю банку;
- встановлення процентних ставок за депозитами вище ринкових, створення нових депозитних програм на мінімальні строки;
- встановлення лімітів концентрації залучених коштів та здійснення контролю за їх виконанням;
- збільшення лімітів готівки в касі, нарощування буферу ліквідності;
- встановлення мораторію на зростання окремих видів активів;
- здійснення реструктуризації проблемних кредитів клієнтів, зокрема пролонгація строку кредитного договору, надання відстрочки або введення кредитних канікул;
- скорочення витрат операційної діяльності банку за рахунок скорочення мережі філій, вибору дешевших каналів комунікацій із клієнтами, скорочення витрат на маркетинг, використання аутсорсингу, скорочення ризикових банківських продуктів, припинення роботи з міжнародними рейтинговими агентствами та скорочення фонду оплати праці;
- проведення переговорів із банками-контрагентами та НБУ щодо розширення ліміту кредитування й отримання рефінансування;
- забезпечення ефективного функціонування таких організаційних підрозділів, як Комітет управління активами та пасивами (КУАП), казначейство, підрозділ управління проблемними активами, підрозділ ризик-менеджменту;
- формування позитивного іміджу банку шляхом включення інформаційних елементів, що мають соціальне навантаження у своїй маркетинговій та інформаційно-рекламній діяльності.

Втручання НБУ можливе, коли існує загроза виникнення та поширення кризових явищ. До найважливіших антикризових заходів НБУ, які мали позитивний вплив на потенціал виходу вітчизняних банків із кризи, можна віднести такі, як:

- діагностичне обстеження НБУ найбільших банків, що включає перевірку якості активів та стрес-тестування;
- надання рефінансування банкам. Найбільші обсяги кредитів рефінансування загалом отримали ПАТ КБ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк» – 15,5 млрд. грн. і 19,9 млрд. грн. відповідно. Банки отримували кредити під такі цілі: ПАТ КБ «При-

ватбанк» – для поповнення ресурсів, АТ «Ощадбанк» – для фінансування державних програм. Крім того, кредити рефінансування надавались і іншим банкам, для яких вони виявились неефективними, а банки було ліквідовано: ПАТ КБ «Фінансова ініціатива» – з метою покриття зобов'язань, ПАТ «Дельта Банк» і ПАТ КБ «Надра» – для запобігання впливу кризи на фінансовий стан;

- розроблення «гнучкого» графіку капіталізації банків. НБУ пом'якшив вимоги щодо дотримання банками показників достатності основного та адекватності регулятивного капіталу (до 2018 р. – 4% та 5% відповідно). Проте до кінця 2018 р. норматив Н2 має бути приведений до норми 10%;
- вимога НБУ привести показники кредитування пов'язаних осіб до нормативних значень протягом 3 років та розкриття реальних власників;
- зниження валютного ризику завдяки зменшенню коливань обмінного курсу гривні;
- уповільнення інфляції до 7,5% у травні 2016 р. після досягнення пікового значення 60,9% у квітні 2015 р.;
- поліпшення фінансового результату підприємств реального сектору економіки дасть змогу банкам розміщувати кошти шляхом їх кредитування;
- поступове відновлення довіри до банківського сектору та повернення заощаджень населення до банків;
- запровадження депозитних договорів без права дострокового розірвання;
- запровадження НБУ адміністративних заходів під час кризи щодо зняття коштів із рахунків фізичних осіб.

Висновки і пропозиції. На основі визначення причин банкрутства банків було з'ясовано, що важливими показниками кризових явищ є кризові індикатори, до яких можна віднести швидкість відтоку депозитів, якість кредитного портфелю, рівень капіталізації, фінансові результати діяльності банків, стабільність національної валюти, ліквідність та рентабельність.

Для уникнення ризиків необхідним є формування ефективної системи антикризового управління банку. Для підвищення її ефективності вважаємо доцільним запроваджувати антикризові заходи на рівні банку (реструктуризація проблемних кредитів, впровадження програми зменшення витрат, формування позитивного іміджу) та на рівні НБУ (діагностичне обстеження банків, надання рефінансування, розробка «гнучкого» графіку капіталізації банків).

Практичне значення виконаного дослідження полягає у можливості використання банками кризових індикаторів з метою підвищення ефективності антикризового управління та прийняття відповідних управлінських рішень.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробленні критеріальних значень кризових індикаторів з метою вдосконалення процесу ранньої ідентифікації загроз.

Література:

1. Афанасьєва О.Б. Зарубіжний досвід антикризового управління в банках у період світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / О.Б. Афанасьєва. – Режим доступу: <http://www.economconfer.com/article/6>
2. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн / О. Барановський // Вісник Національного банку України. – 2009. – №4. – С. 8–19.
3. Смовженко Т.С. Антикризове управління стратегічним розвитком банку: монографія / Смовженко Т.С., Тридід О.М., Вовк В.Я. – К.: УБС НБУ, 2008. – 473 с.
4. Данилов Р.І. Антикризове управління ресурсами комерційних банків / Р.І. Данилов, С.О. Мормуль // Сьома Всеукраїнська на-

- уково-практична інтернет-конференція «Сучасний соціокультурний простір 2010» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/danilov-ri-mormul-so-antikrizove-upravlinnyaresursami-komertsiynih-bankiv>
5. Ребрик Ю.С. Система антикризового управління в банку / Ю.С. Ребрик // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2009. – № 2. – С. 204–210.
 6. Eichengreen B. Staying afloat when the wind shifts: External factors and emerging –market banking crises / B. Eichengreen, A. Rose // NBER Working Paper. – 1998. – №6370.
 7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua>
 8. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.imf.org>
 9. Звіт НБУ про фінансову стабільність червень 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=32241744>

Жежерун Ю.В., Луцан В.А. Применение кризисных индикаторов в антикризисном управлении в банке

Аннотация. В статье рассмотрены подходы к определению сущности понятия «антикризисное управление в банке» в зависимости от его целевой направ-

ленности. Определены основные причины банкротства банков в кризисные периоды функционирования банковской системы Украины. На основе изучения указанных причин были выявлены кризисные индикаторы, а также предложены антикризисные меры на уровне банка и на уровне НБУ, направленные на улучшение ситуации в банковском секторе Украины.

Ключевые слова: причины банкротства банка, кризисные индикаторы, антикризисное управление в банке, ликвидность, капитализация, антикризисные меры.

Zhezherun Yu.V., Lushchan V.O. The application of crisis indicators in the crisis management in the bank

Summary. The article describes approaches to the crisis management definition, depending on its target orientation. The main reasons of banks bankruptcy in the period of crisis in the banking system of Ukraine are identified. Crisis indicators are found; crisis management measures aimed at improving the situation in the banking sector of Ukraine on the level of banks and on the NBU level are proposed.

Keywords: banks bankruptcy reasons, crisis indicators, crisis management in banks, liquidity, capitalization, anti-crisis measures.

Мельник С.С.,

аспірант,

Державний вищий навчальний заклад
«Університет банківської справи»

АБСТРАКТНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

Анотація. У статті розглянуто модель фінансового шахрайства в комерційному банку, яка враховує причини фінансового шахрайства в комерційному банку; характерні елементи фінансового шахрайства та його цикл і етапи.

Ключові слова: модель фінансового шахрайства, фінансове шахрайство, комерційний банк, фінансове шахрайство в комерційному банку, причини фінансового шахрайства, цикл фінансового шахрайства.

Постановка проблеми. Комерційний банк, усвідомлюючи ризики фінансового шахрайства, намагається забезпечити себе від втрат фінансових ресурсів, але такі намагання часто недостатньо результативні. Причина полягає у тому, що шахраї швидко адаптуються до діяльності комерційного банку, яка спрямована на виявлення фінансового шахрайства. Через це боротьба комерційного банку із проявами фінансового шахрайства швидко втрачає актуальність, оскільки навіть незначні новації та зміни в діяльності шахраїв применшують ефективність його виявлення. Завадити такому стану речей допоможе представлення фінансового шахрайства у вигляді абстрактної моделі, яка, крім іншого, враховує властивості, за якими його можна виявити незалежно від варіацій здійснення в комерційному банку. Це дасть змогу, незважаючи на маніпулювання та здатність шахраїв швидко пристосовуватись до змін в діяльності комерційного банку, підвищити результативність боротьби з фінансовим шахрайством в комерційному банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. С.С. Чернявський, характеризуючи способи вчинення фінансового шахрайства, звертає увагу на схематичні особливості здійснення фінансового шахрайства [1, с. 197–200]. О.І. Барановський, досліджуючи фінансову безпеку комерційного банку, виокремлює протиправні прийоми клієнтів, загрози фінансовим ресурсам, шахрайство, яке здійснюється з використанням банківських інструментів тощо [2, с. 177–179]; ці елементи є невід'ємними рисами фінансового шахрайства, врахування яких доцільне під час складання моделі. Крім цього, слід взяти до уваги алгоритми присвоєння активів за окремими видами шахрайства, які розроблено Дж.Т. Уеллсом [3].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Шахраї постійно адаптують свої маніпуляції до середовища функціонування комерційного банку та його діяльності, яка спрямована на боротьбу з фінансовим шахрайством. Цим применшується загальна результативність заходів комерційного банку, спрямована на запобігання втратам фінансових ресурсів ним та його клієнтами внаслідок фінансового шахрайства. У зв'язку з цим постає завдання створення абстрактної моделі фінансового шахрайства в комерційному банку, а саме моделі, яка враховувала б властивості фінансового шахрайства,

за якими можливо виявити його, незалежно від виду та варіацій здійснення в комерційному банку.

Мета статті полягає у складанні абстрактної моделі фінансового шахрайства, яка слугуватиме основою в організації боротьби з ним у комерційному банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель у загальному розумінні є спрощеним об'єктом, який зберігає лише найважливіші властивості дійсного, наявного об'єкту чи системи [4]. Крім цього, важливою рисою моделювання є врахування властивостей, які суттєві для цілей конкретного моделювання.

Таким чином, абстрактна модель фінансового шахрайства в комерційному банку повинна враховувати не тільки його істотні властивості, характеристики, елементи та інші складники, але й мету її створення. Через фінансові втрати, яких зазнають комерційні банки внаслідок фінансового шахрайства, модель повинна бути прийнятною для організації ефективної боротьби з фінансовим шахрайством в комерційному банку. Залежно від деталізації модель може включати велику кількість складників, але найбільш визначальними у дійсному дослідженні є врахування причин фінансового шахрайства в комерційному банку, елементів та циклу фінансового шахрайства.

Стосовно причин фінансового шахрайства в комерційному банку. Фахівці із боротьби з економічними злочинами акцентують увагу на передумовах шахрайства, які є визначальними для його моделювання. Як передумови наводиться «трикутник шахрайства», який сформувався на основі гіпотез Дональда Крессі [3, с. 30]: 1) тиск фінансових обставин, або мотив; 2) можливість здійснити і приховувати шахрайство; 3) здатність виправдати ці дії. «Трикутник шахрайства» широко використовується, але причини, які він визначає, потребують уточнення відповідно до сучасної банківської практики. Через те, що переважно фінансове шахрайство здійснюється вищими посадовими особами та власниками комерційних банків (вони зазвичай матеріально забезпечені), «тиск фінансових обставин» не має такої визначальної ролі в сучасній банківській практиці фінансових зловживань. Крім цього, слід враховувати здатність особи до шахрайської діяльності, тобто вроджені та набуті особисті якості до такої діяльності (здатність здійснення). Також фундаментальною причиною є наявність можливостей приховати фінансове шахрайство, яка уможливується завдяки посадовим повноваженням чи іншому суттєвому впливу (дистанційний вплив на програмно-технічні комплекси забезпечення банківського грошового обігу). Важливою є наявність можливостей з уникнення відповідальності у разі виявлення фінансового шахрайства або наявність впевненості у спроможності уникнути відповідальності. Ця причина робить фінансове шахрайство в комерційному банку схожим на окремий бізнес-напрямок недобросовісного збагачення.

Таким чином, причини фінансового шахрайства в комерційному банку полягають у наявності трьох мотивів (здатність

здійснення, обґрунтування та бажання (матеріальне, моральне)) та трьох передумов (можливість здійснення, наявність повноважень з укріття фінансового шахрайства та здатність уникнути відповідальності).

Стосовно елементів, якими утворено фінансове шахрайство в комерційному банку. Фінансове шахрайство в комерційному банку є складним явищем, яке виокремлюється предметом недобросовісного заволодіння; місцем здійснення фінансового шахрайства; сферою існування фінансового шахрайства; суб'єктами фінансового шахрайства; спрямованістю (орієнтованістю) фінансового шахрайства; маніпуляціями, які уможливають фінансове шахрайство; інструментарієм його здійснення.

Предметом недобросовісного заволодіння зі фінансового шахрайства в комерційному банку є грошові кошти. Заволодіння ними відбувається безпосередньо (отримання кредиту на підставних чи фіктивних осіб) або із застосуванням недобросовісних фінансових маніпуляцій, які дають змогу набути прав фінансових вимог чи навпаки, уникнути виконання фінансових зобов'язань.

Місцем здійснення фінансового шахрайства є фінансові відносини з комерційним банком. Місце здійснення обумовлює сферу існування фінансового шахрайства. Сфера є визначальною для фінансового шахрайства, оскільки тут виокремлюється спектр відносин, в межах яких відбувається недобросовісне заволодіння грошовими коштами. Такою сферою є банківський грошовий обіг. В модельному плані слід вирізняти суб'єкту роль комерційного банку у фінансовому шахрайстві та роль його як особи, яка забезпечує банківський грошовий обіг.

Суб'єктами (учасниками) фінансового шахрайства є особи шахрая (маніпулятора та осіб, які йому асистують) та ошуканого. Існують різні думки стосовно кількості учасників фінансового шахрайства. Переважно вони зосереджені навколо того, що фінансове шахрайство передбачає як мінімум 2 осіб (в одному місці грошові кошти повинні бути втрачені, а в іншому місці відбувається недобросовісне заволодіння ними). Слід врахувати специфічну діяльність комерційного банку, яка дає змогу основні ролі реалізувати в одній особі, тобто комерційний банк може виступати одночасно в ролі фінансового шахрая і в ролі ошуканого. В розпорядженні комерційного банку є власні, залучені і запозичені фінансові ресурси. Через це фінансове шахрайство в комерційному банку може відбуватись внаслідок недобросовісного заволодіння залученими і запозиченими фінансовими ресурсами, що дає змогу виокремити особливий його випадок, не типовий для інших сфер прояву цього явища, а саме коли в одному суб'єкті співпадають шахрай та ошуканий.

Фінансове шахрайство в комерційному банку суб'єктно орієнтовано, тобто може бути спрямовано проти комерційного банку або проти його клієнтів. Банківські злочини свідчать про те, що шахраями виступають не тільки комерційний банк або його клієнти, адже ініціатива такої недобросовісної діяльності може належати й іншим особам, які не є клієнтами комерційного банку чи будь-яким іншим чином пов'язані з ним.

Способи впливу (маніпуляції) – елемент, із яким найчастіше уособлюється фінансове шахрайство. Вони є спрямованою дією (маніпуляції) на зміну фінансової поведінки особи для уможливлення фінансового шахрайства. Вони є типовими незалежно від виду фінансового шахрайства, сфери його здійснення тощо. Зазвичай, але не обмежуючись, такі маніпуляції є обманом та неправдивою інформацією; зловживанням довірою,

необізнаністю, службовим становищем, іншим суттєвим впливом; примусом внаслідок матеріальної чи психологічної залежності, потреби; комерційним підкупом (хабаром); використанням «ліній лояльності» (вертикальних та горизонтальних ліній лояльності [5, с. 94]) тощо. Маніпуляції з уможливлення фінансового шахрайства слід відокремлювати від інструментарію здійснення фінансового шахрайства. Маніпуляції спрямовані з боку фінансового шахрая на особу, яка в результаті фінансового шахрайства втрачає грошові кошти. Тобто відбувається вплив шахрая на особу, яку він намагається ошукати, в частині рішень стосовно руху фінансових ресурсів. Наслідками такого впливу є споживання ошуканим певних банківських продуктів, взаємодія із підставними особами тощо. В результаті цього він втрачає грошові кошти.

Інструментарій фінансового шахрайства в комерційному банку не обмежується операціями, послугами та продуктами комерційного банку, пов'язаними з рухом фінансових ресурсів (рух грошових коштів по банківським рахункам), набуттям фінансових вимог чи виконанням фінансових зобов'язань. Інструментарій слід вирізняти залежно від напрямів застосування: 1) заволодіння об'єктом фінансового шахрайства; 2) приховування фінансового шахрайства; 3) легалізації набутого в результаті фінансового шахрайства.

Інструментарієм заволодіння об'єктом фінансового шахрайства в комерційному банку є: 1) підроблена (сфальшована) документація і звітність, зокрема банківські документи, які засвідчують незакінчені фінансові відносини тощо; 2) підроблені фінансові цінності (підробка банківських банкнот, банківських металів, цінних паперів тощо); 3) застосування шкідливого програмно-технічного обладнання, яке дає змогу отримувати конфіденційну та таємну інформацію, здійснювати несанкціоновані платежі та отримувати грошові кошти тощо; 4) умисна затримка в часі виконання фінансових операцій тощо; 5) використання отриманих фінансових ресурсів не за цільовим призначенням; 6) надання/взяття неякісного забезпечення для виконання фінансових зобов'язань; 7) застосування цінних маніпуляцій; 8) не відображення в обліку фінансових операцій; 9) примушення до споживання банківських продуктів; 10) фіктивний продаж/придбання активів; 11) придбання «сміттєвих» активів (таких, що не мають ринкової вартості) тощо.

Інструментарієм приховування фінансового шахрайства в комерційному банку є: 1) знищення електронних та матеріальних носіїв інформації; 2) імітація форс-мажорних обставин та інших техногенних і антропогенних явищ; 3) імітація нормальності господарської діяльності, яка призвела до фінансових втрат; 4) маніпулювання змістом електронних та матеріальних носіїв інформації; 5) фальшування бухгалтерської та фінансової звітності; 6) службова фальсифікація; 7) залучення фіктивних та підставних осіб; 8) банкрутство та ліквідація тощо.

Інструментарій легалізації грошових коштів, отриманих в результаті фінансового шахрайства в комерційному банку, є: 1) імітація набуття фінансових ресурсів у борг; 2) імітація набуття грошових коштів в результаті господарської діяльності; 3) набуття грошових коштів безоплатним шляхом; 4) отримання майна в оренду тощо.

Стосовно етапів фінансового шахрайства в комерційному банку. Фінансове шахрайство – це не ситуативна дія, а завчасно ретельно спланована та організована діяльність з чіткою матеріальною метою. Фінансове шахрайство характеризується типовістю цілей, повторюваністю дій, послідовні-

стю здійснення та латентністю прояву тощо. Такі характеристики дають можливість розглядати його як явище, яке має виражений цикл з чіткими етапами. Цикл та етапи фінансового шахрайства в комерційному банку ще не набули достатньої наукової уваги, але існують окремі міркування. На думку В.Д. Ларічева, Д.Н. Іконнікова, І.Н. Борисова, М.С.О. Кязімова, А.В. Ольховської [6, с. 31], шахрайські посягання на власність передбачають два етапи: перший – введення в оману, другий – заволодіння чужим майном. С.С. Чернявський [1, с. 128] є прихильником підходу із розподілом фінансового шахрайства на такі три етапи: підготовка, здійснення та приховування. О.А. Глебов [7, с. 74] вводить поняття «життєвого циклу шахрайства» та розділяє його на такі три етапи: підготовка атаки, її реалізація та монетизація (отримання вигоди). Обмеження фінансового шахрайства в комерційному банку такими етапами призводить до нечіткого розмежування фінансового шахрайства з іншими майновими посяганнями. Зазначені підходи стосовно етапів та циклу фінансового шахрайства не виявляють його складності та повноти. Вони лише демонструють етапи примітивної недобросовісної діяльності з матеріальною метою. Це приводить до того, що фінансове шахрайство в комерційному банку може бути зведено до простих недобросовісних дій (виявлення лише фрагмента системи фінансового шахрайства), тоді як уся його система може бути взагалі невиявленою та навіть неусвідомленою.

Окремі недобросовісні дії, які відносять до фінансового шахрайства в комерційному банку (витягування купюр із пачок, підміна справжньої валюти фальшивою, втрата купюри під час перерахування, невнесення в касу коштів за депозитним договором тощо), на нашу думку, є крадіжкою. Крадіжка передбачає у певному сенсі оману та заволодіння фінансовими ресурсами, що відповідає підходу з визначенням 2-х етапів, або підготовку атаки, її здійснення (атаки) та монетизацію (відповідно до підходу О.А. Глебова). Наявні етапи не виявляють унікальності досліджуваного явища.

Найбільш влучний етап, який чіткіше визначає фінансове шахрайство як відособлене явище, визначений С.С. Чернявським, а саме приховування. Але такий етап не є завершенням фінансового шахрайства.

Важливими передумовами фінансового шахрайства в комерційному банку є наявність можливостей (повноважень) із укриття та приховування недобросовісної діяльності. Це передбачає окремі дії, які визначають такий етап, як укриття слідів та приховування наслідків (погоджуємось із С.С. Чернявським). Але, як вже зазначалось, цей етап не слід вважати завершальним.

Недобросовісність заволодіння майном, зокрема фінансовими ресурсами та отримання будь-яких неправомірних переваг, передбачає те, що все отримане повинно пояснюватися загалом, бути легалізованим. Для такої мети фінансові шахраї імітують правомірність джерел набуття майна, зокрема грошо-

вих коштів. «Добросовісність» набуття підтверджується договорами, деклараціями та іншим документальними поясненням наявних грошових коштів. Завершенням циклу фінансового шахрайства в комерційному банку є відкрите, демонстраційне володіння, розпорядження грошовими коштами (рис. 1).

Цикл здійснення фінансового шахрайства в комерційному банку – це ланцюгова реалізація таких етапів: 1) задум та підготовка здійснення; 2) застосування маніпуляцій, спрямованих на організацію заволодіння грошовими коштами; 3) шахрайське заволодіння грошовими коштами; 4) укриття слідів та приховування наслідків фінансового шахрайства в комерційному банку; 5) імітація добросовісності набуття (легалізація) грошових коштів; 6) відкрите володіння/використання/розпорядження фінансовими ресурсами, набутими в результаті фінансового шахрайства. Цикл фінансового шахрайства в комерційному банку закладає в модель хронологію дій, що значно підвищує її практичну значимість.

Стосовно моделі фінансового шахрайства в комерційному банку. У сучасних дослідженнях виділяються складові фінансового шахрайства, але не приділяється належної уваги зв'язкам між ними. Такі підходи є суто технічними переліками елементів фінансового шахрайства та застосовуються під час складання його видових переліків або під час визначення характеристик. Цього недостатньо для моделювання фінансового шахрайства в комерційному банку. Слід застосовувати системний підхід, який допоможе представити досліджуване явище цілісно, представити навіть ті істотні зв'язки, які ретельно приховуються. Зокрема, шляхом розгляду фінансового шахрайства як цілісної системи, а не як комплексу. Комплексність передбачає те, що елементи функціонують самостійно один від одного, а результат комплексу визначається сумою результатів його елементів. Якщо комплекс позбавити окремого елемента, то він буде функціонувати і буде результативним, за винятком фрагментарного результату, який створював вилучений елемент. З точки зору системи всі елементи організовані для отримання загального результату, який не може бути досягнутим без їх цілісної взаємодії, організації. У разі позбавлення хоча б одного елемента система руйнується або її результат змінюється та вже не відповідає меті її створення. Розгляд фінансового шахрайства як системи слід закладати в його модель, що більш точно відтворить це явище. Таким чином, модель фінансового шахрайства в комерційному банку є системою, яка увібрала в себе характерні властивості досліджуваного явища та взаємозв'язки між його елементами. Абстрактну модель в знаковій формі відтворення представлено на рис. 2.

Банківські продукти та послуги, операції комерційного банку адаптуються шахраями для використання їх як інструментарію здійснення фінансового шахрайства. З цією метою шахраї запроваджують, наприклад, зміну власників і керівників позичальника (може виступати як особа, яка асистує шахраю) після отримання кредиту на підставних осіб, можуть

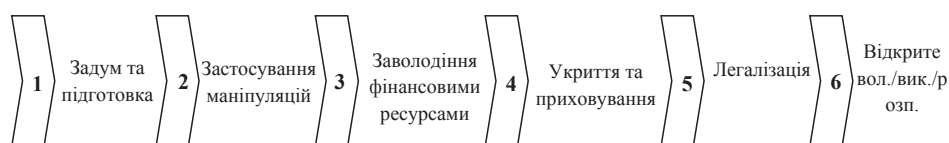


Рис. 1. Цикл фінансового шахрайства в комерційному банку

Джерело: складено автором

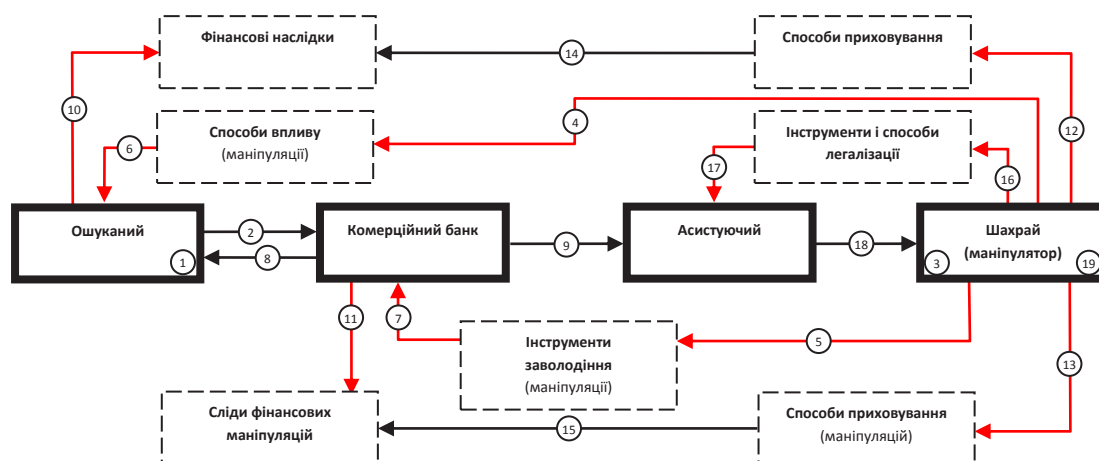


Рис. 2. Абстрактна модель фінансового шахрайства в комерційному банку

Джерело: складено автором

Умовні позначення: Етап: задум та підготовка фінансового шахрайства. 1) володіння грошовими коштами; 2) розміщення грошових коштів в комерційному банку; 3) намір заволодіння грошовими коштами. Етап: організація недобросовісного заволодіння фінансовими ресурсами. 4) Визначення способів впливу, які уможливають фінансове шахрайство; 5) розробка інструментів заволодіння фінансовими ресурсами. 6) застосування способів впливу; 7) застосування інструментів заволодіння. Етап: заволодіння фінансовими ресурсами. 8) Споживання банківського продукту; 9) недобросовісне заволодіння грошовими коштами; 10) настання фінансових наслідків; 11) залишок слідів маніпуляції. Етап: укриття слідів здійснення та приховування фінансових наслідків. 12) Визначення способів приховування; 13) визначення інструментів приховування; 14) застосування способів приховування; 15) застосування інструментів приховування. Етап: імітація добросовісності набуття фінансових ресурсів (легалізація). 16) Визначення можливостей з імітації джерел добросовісного набуття грошових коштів; 17) реалізація операцій, спрямованих на імітацію добросовісного набуття грошових коштів; 18) отримання грошових коштів в результаті імітаційних операцій. Етап: володіння, використання та розпорядження. 19) Демонстраційне (відкрите) володіння, розпорядження грошовими коштами, а також їх використання.

надаватись не «якісні» застави, свідомо допускатись помилки під час оформлення фінансових відносин, які призведуть до фінансових втрат тощо.

Під час здійснення фінансового шахрайства в комерційному банку задіяно широке коло осіб. Вони можуть бути як свідомими учасниками фінансового шахрайства (особи, сприяючі шахраю), так і особами, які використані шахраєм без усвідомлення їх ролі. Шахраї під час здійснення фінансового шахрайства намагаються прямо не пов'язувати себе з грошовими коштами, які є предметом недобросовісного заволодіння. Грошові кошти спочатку спрямовують на проміжних осіб (осіб, які асистують). Тільки згодом, після легалізації та легендування, грошові кошти, здобуті недобросовісним шляхом, надходять безпосередньо до шахрая.

Фінансові наслідки виникають у ошуканої особи в результаті втрати грошових коштів. Зважаючи на це, шахраї намагаються впливати на ошукану особу з метою попередження усвідомлення ошуканою особою фінансового шахрайства та недопущення інформованості інших осіб. Следи фінансових маніпуляцій залишаються в комерційному банку у вигляді матеріальних та/або нематеріальних носіїв інформації. З метою їх укриття шахраї застосовують способи, які дають змогу їх знищити або відвернути пов'язаність із собою.

Запропонована модель фінансового шахрайства в комерційному банку враховує основні характеристики незалежно від ситуативних особливостей фінансового шахрайства. Це дає змогу більш повно організувати діяльність, спрямовану на боротьбу з фінансовим шахрайством в комерційному банку.

Висновки. В результаті дослідження складено абстрактну модель фінансового шахрайства в комерційному банку, яка вра-

ховує причини фінансового шахрайства в комерційному банку; елементи фінансового шахрайства та його цикл та етапи. Фокус подальших досліджень слід спрямувати на організацію боротьби з фінансовим шахрайством в комерційному банку та застосування механізмів виявлення, протидії та запобігання фінансовому шахрайству в комерційному банку.

Література:

1. Чернявський С.С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування : [монографія] / С.С. Чернявський. – К. : Хай-Тек Прес, 2010. – 624 с.
2. Барановський О.І. Філософія безпеки : [монографія] : у 2 т. / О.І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – Т. 2 : Безпека фінансових інститутів. – 2014. – 715 с.
3. Уэллс Дж.Т. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества / Дж.Т. Уэллс ; под научн. ред. М.С. Суханова ; [пер. с англ. М.С. Суханового, Ю.Ю. Смиринской, В.Л. Артемова]. – М. : Маросейка, 2008. – 480с.
4. Свободная энциклопедия Википедия. Модель (значения) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C_%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%8F.
5. Мельник С.С. Сутність фінансового шахрайства в комерційному банку / С.С. Мельник // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 6 (ч. 2). – С. 91–95.
6. Преступления в сфере банковского кредитования и методика их предупреждения / [В.Д. Ларичев, Д.Н. Иконников, И.Н. Борисов, М.С.О. Кязимов, А.В. Ольховская]. – М. : Дело и Сервис, 2012. – 272 с. – (Серия «Юридические консультации», Вып. 6/2011).
7. Глебов О.А. Актуальные методы противодействия мошенничеству / О.А. Глебов // Банковское дело. – 2014. – № 9. – С. 74–76.

Мельник С.С. Абстрактная модель финансового мошенничества в коммерческом банке

Аннотация. В статье рассмотрена абстрактная модель финансового мошенничества в коммерческом банке, которая учитывает причины финансового мошенничества в коммерческом банке; характерные элементы финансового мошенничества и его цикл и этапы.

Ключевые слова: модель финансового мошенничества, финансовое мошенничество, коммерческий банк, финансовое мошенничество в коммерческом банке, причины финансового мошенничества, цикл финансового мошенничества.

Melnyk S.S. Financial fraud in a commercial bank abstract model

Summary. The article examined an abstract model of a financial fraud in a commercial bank, which takes into account causes of a financial fraud in a commercial bank, specific elements of a financial fraud, and stages of a financial fraud.

Keywords: financial fraud model, financial fraud, commercial bank, financial fraud in a commercial bank, financial fraud causes, financial fraud cycle.

*Палійчук Т.В.,
аспірант відділу державних фінансів,
Науково-дослідний фінансовий інститут
ДННУ «Академія фінансового управління»*

ПЕРЕРОЗПОДІЛ ВИДАТКОВИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ РІЗНИМИ РІВНЯМИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті визначено основні проблеми функціонування бюджетної системи в частині розподілу повноважень, компетенції та фінансових ресурсів між загальнодержавною владою та субнаціональними органами нижчих рівнів адміністративного поділу України. Вивчено досвід держав-членів Європейського Союзу щодо реформування системи взаємодії органів влади різних рівнів управління, зокрема перерозподілу сфер компетенції та відповідальності. Представлено рекомендації щодо удосконалення розмежування видаткових повноважень між різними рівнями бюджетної системи України у контексті впровадження реформи фіскальної децентралізації.

Ключові слова: фіскальна децентралізація, бюджетна система, місцеві бюджети, державні фінанси, міжбюджетні відносини.

Постановка проблеми. Концепція фіскального децентралізму передбачає, що доступність та належна якість публічних послуг забезпечується шляхом оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності, партнерства та фіскальної забезпеченості.

Перерозподіл видаткового навантаження між бюджетами різних рівнів відіграє вихідну роль у побудові системи фіскального децентралізму, розмежування видатків за ланками бюджетної системи має на меті забезпечення стабільного та об'єктивного порядку здійснення видатків на забезпечення суспільними послугами, підвищення відповідальності за своєчасність і якість їх надання. Розподіл фінансових ресурсів є похідним від розподілу функціональних повноважень. Тільки після того, як розподілена відповідальність за витратами і став відомим їх загальний обсяг на кожному рівні влади, варто приступати до вирішення питань про закріплення і перерозподіл доходів між цими рівнями.

З огляду на сучасний стан розмежування компетенції органів місцевого управління та місцевого самоврядування України, що має нечіткий характер, наявність інституційних проблем взаємодії державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування, недостатню забезпеченість реальної автономності та фінансового підґрунтя реалізації повноважень актуальним є пошук напрямів удосконалення системи розподілу повноважень між різними рівнями бюджетної системи за допомогою впровадження фіскальної децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування аналізуються у працях відомих українських учених і практиків – В. Андрущенко, В.Д. Бабкіна, В. Бакуменка, В. Баркова, О. Батанова, В. Баштанника, С. Буковинського,

О. Василика, О. Гончаренка, В.П. Горбатенка, В. Дем'янишина, В. Кампо, В. Карпенко, О. Кириленко, В. Кравченко, А. Крусяна, О. Лілик, П. Надолішнього, Н. Нижник, К. Павлюк, О. Рябченко, А. Толстоухова, В. Федосов, І. Чугунова, Л. Шаблістої, В. Шаповала, Ю.С. Шемшученка, С. Юрія та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання оптимального розподілу видаткових повноважень та видатків у контексті фіскальної децентралізації досліджені недостатньо та потребують подальшого вивчення, зважаючи на сучасні процеси реформування системи державних фінансів в Україні.

Метою статті є розроблення рекомендації щодо досягнення оптимального розподілу повноважень та відповідальності між різними рівнями бюджетної системи України.

Виклад основного матеріалу. Сутність процесу фіскальної децентралізації розкривається через такі складники, як 1) перерозподіл повноважень та компетенції («децентралізація видаткових повноважень»);

2) визначення та закріплення джерел формування доходів бюджету певного рівня («децентралізація доходів»); 3) перерозподіл витрат («децентралізація витрат»).

Впровадження фіскальної децентралізації містить практичні дії:

- максимальну дерегуляцію дозволів і послуг;
- передачу значного обсягу повноважень і ресурсів на рівень територіальних громад – сіл, селищ та міст;
- чітке розмежування повноважень як між різними органами місцевого самоврядування, так і між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, з реалізацією принципу субсидіарності, а також відповідальністю органів місцевого самоврядування перед громадянами і державою.

Основними принципами розподілу повноважень між рівнями влади є принципи:

1) субсидіарності – організаційний і правовий принцип, згідно з яким держава вдається до будь-яких заходів лише в тому разі, якщо вони ефективніші за відповідні заходи на регіональному або місцевому рівнях [1];

2) партнерства – розвиток співробітництва між державою та органами місцевого самоврядування, що реалізується у переговорах і примирних процедурах з метою дотримання прав та інтересів працівників, роботодавців і держави;

3) фіскальної забезпеченості – наявність в органів місцевого самоврядування прав самостійного прийняття рішень щодо формування своїх бюджетів та фінансування завдань і повноважень з метою забезпечувати населення суспільними товарами та послугами якісно і в повному обсязі.

Зважаючи на принципи розподілу повноважень між рівнями влади, можна визначити, які функції держави необхідно

децентралізувати, які централізувати, а які вимагають змішаного підходу (табл. 1).

Функції, які вимагають децентралізації, – це житлово-комунальне господарство, місцевий громадський транспорт, охорона правопорядку, благоустрій територій, пожежна охорона, регіональні та місцеві дороги та деякі інші. Ці функції доцільно поділити на дві групи – функції місцевого самоврядування і функції регіональної влади.

До першої групи належать послуги, які обмежені територією окремих населених пунктів (так звані локальні послуги). Якщо послугами користуються жителі кількох населених пунктів, то функції з їх регулювання та виконання доцільно передати регіональній владі (на рівні району, області). Вважають, що найбільшої ефективності у виконанні певної функції можна досягти, якщо закріпити її за найнижчим із можливих рівнів, який здатен її виконати (табл. 2).

До функцій, які відповідно до критеріїв розподілу доцільно передати у відання центру, можна віднести оборону, пошту, зв'язок, грошово-кредитну політику, міжнародну політику, діяльність судової та законодавчої влади та деякі інші.

Практичний досвід держав-членів Європейського Союзу свідчить, що розподіл обов'язків із надання послуг доцільно здійснювати відповідно до «зони їх використання» (табл. 3). Загальнонаціональні органи влади націлені на вирішення питань, пов'язаних безпосередньо із задоволенням потреб громадян незалежно від місця їх проживання, фінансуючи ці послуги.

До загальнодержавних функцій, як правило, відносять оборону, поштову службу і систему зв'язку, дороги загальнодержавного значення, цивільну авіацію. Крім того, сюди відносять також законодавчу систему і суди, правоохоронні органи національного рівня, зовнішню політику, науково-дослідні роботи, захист навколишнього середовища та інше.

На субнаціональний рівень влади доцільно передати ті види послуг, виробництво яких забезпечує «економію на масштабі» або розширення «зони використання», але із дотриманням загальнодержавних норм якості цих послуг. До витрат регіональних органів влади доцільно відносити будівництво міжміських доріг, тобто громадські послуги і блага, які локалізуються лише на певній території.

Структурні підрозділи територіальних органів загальнодержавної виконавчої влади на базовому рівні надаватимуть послуги з 1) санітарно-епідеміологічного захисту; 2) соціального захисту населення (виплата пенсій, субсидій, компенсацій, забезпечення надання пільг); 3) казначейського обслуговування; 4) реєстрації актів цивільного стану.

Основними повноваженнями органів місцевого самоврядування районного рівня є забезпечення а) виховання та навчання дітей у школах-інтернатах загального профілю; б) надання медичних послуг вторинного рівня.

Основними повноваженнями органів місцевого самоврядування обласного рівня є забезпечення 1) регіонального розвитку; 2) охорони навколишнього природного середовища; 3) розвитку обласної інфраструктури, насамперед обласних автомобільних доріг, мережі міжрайонних та міжобласних маршрутів транспорту загального користування; 4) професійно-технічної освіти; 5) надання високоспеціалізованої медичної допомоги; 6) розвитку культури, спорту, туризму.

Повноваження передаються державою органам місцевого самоврядування, що діють на тому рівні адміністративно-територіального устрою, на якому можливо і доцільно їх здійснювати з огляду на кадровий, фінансовий, інфраструктурний потенціал та ресурси, необхідні для реалізації повноважень на такому рівні.

Для оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на

Таблиця 1

Класифікація функцій та видатків різних рівнів бюджетної системи за критерієм необхідності децентралізувати

Функції та видатки різних рівнів влади			
Функції, що вимагають децентралізації	Функції, які належать до спільного управління центральними та місцевими органами влади	Функції, що вимагають централізації	
Видатки місцевих бюджетів	Видатки державного та місцевих бюджетів	Видатки державного бюджету	
		Видатки, що передаються на місцевий рівень для виконання власних і частково делегованих функцій	Видатки на виконання функцій, що належать винятково до компетенції центру

Джерело: побудовано автором на основі [2; 3; 4]

Таблиця 2

Рекомендовані функції органів місцевого самоврядування базового рівня

Основними повноваженнями органів місцевого самоврядування базового рівня є:	
1) забезпечення місцевого економічного розвитку (залучення інвестицій, розвиток підприємництва);	2) надання послуг швидкої медичної допомоги, первинної охорони здоров'я, з профілактики хвороб;
3) надання адміністративних послуг через центри надання таких послуг;	4) управління закладами середньої, дошкільної та позашкільної освіти;
5) планування розвитку території громади;	6) утримання вулиць і доріг у населених пунктах;
7) вирішення питань забудови території (відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель);	8) розвиток культури та фізичної культури (утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків);
9) благоустрій території;	10) громадська безпека та гасіння пожеж;
11) організація пасажирських перевезень на території громади;	12) надання соціальної допомоги через територіальні центри.

Джерело: побудовано автором на основі [5; 6]

Рекомендації щодо розподілу видаткових повноважень і функцій між рівнями бюджетної системи України

Стаття витрат і функція	Політика, стандарти і контроль	Здійснення і управління
Оборона	CG*	CG
Міжнародні відносини	CG	CG
Міжнародна торгівля	CG	CG
Кредитно-грошова політика	CG	CG
Міжрегіональна торгівля	CG	CG
Трансферти населенню	CG	CG
Субсидії підприємствам і галузям	CG	CG
Імміграція	CG	CG
Страхування по безробіттю	CG	CG
Повітряне і залізничне сполучення	CG	CG
Податково-бюджетна політика	CG, LG	CG, LG
Регулювання економічної діяльності	CG	CG, LG
Природні ресурси	CG	CG, LG
Довкілля	CG, LG	LG
Промисловість і сільське господарство	CG, LG	LG
Освіта	CG, LG	LG
Охорона здоров'я	CG, LG	LG
Соціальне забезпечення	CG, LG	LG
Поліція	CG, LG	LG
Водопостачання, каналізація, утилізація відходів	LG	LG
Пожежна охорона	LG	LG
Парки та місця громадського відпочинку	CG, LG	CG, LG
Дороги загальнодержавного значення	CG	CG, LG
Місцеві дороги	CG	CG
Фінансова допомога	CG, LG	CG, LG

Джерело: побудовано автором на основі [7; 8; 9]

Умовні позначення: CG (англ. – Central Government) – центральний уряд, LG (англ. – Local Government) – місцеве самоврядування.

різних рівнях адміністративно-територіального устрою необхідно, по-перше, удосконалити систему залучення громадськості до розроблення управлінських рішень і контролю за їх реалізацією; по-друге, визначити достатній обсяг податкової бази, що дасть змогу забезпечити виконання органами місцевого самоврядування власних повноважень з урахуванням об'єктивних критеріїв фінансування державою делегованих повноважень; по-третє, утворити на кожному адміністративно-територіальному рівні представницькі органи місцевого самоврядування із власними виконавчими органами; по-четверте, запровадити ефективний державний контроль за дотриманням органами місцевого самоврядування вимог Конституції [10] та законів України.

Ефективність децентралізованої моделі бюджетного федералізму забезпечується відповідністю обов'язків за видатками тим цілям, які ставляться під час закріплення тієї чи іншої послуги. При цьому закріплення повноважень за видатками за рівнями бюджетної системи має бути зумовлено чотирма критеріями: економічною ефективністю, бюджетною справедливістю, політичною підзвітністю і адміністративною дієвістю.

Згідно з цими характеристиками видаткові повноваження повинні закріплюватися за тими структурами управління, які можуть:

- надати послугу за мінімально можливою вартості;
- фінансувати ту чи іншу функцію за максимально можливого бюджетного вирівнювання;
- надавати послугу за достатнього громадського контролю;

– виконувати ту чи іншу функцію авторитетно, кваліфіковано і забезпечуючи врахування інтересів споживачів.

Аналізуючи структуру витрат у різних країнах, можна дійти висновку про те, що існують певні функції органів влади, для яких характерний істотний «ефект перетікання». Так, що стосується функцій оборони і соціального забезпечення, то вони виконуються винятково центральним урядом, а функції, що вимагають високого ступеня політичної підзвітності, як в федеративних, так і в унітарних державах знаходяться у віданні місцевого самоврядування.

Єдиної моделі поділу видаткових повноважень між рівнями влади немає ні в країнах Східної Європи, ні в країнах Західної Європи, ні в інших регіонах світу.

В Україні, з одного боку, очевидна необхідність провідної ролі центру у створенні і модернізації загальнонаціональної транспортної, енергетичної та телекомунікаційної інфраструктури. Однак, з іншого боку, позитивний вплив на швидкість територіального розвитку почали робити не централізовані, а регіональні бюджетні інвестиції. Зважаючи на це, перед розробниками фіскальної політики України постало завдання поєднати вигоди дотримання певного рівня фінансової централізації та необхідності передачі низки видаткових та дохідних повноважень до субнаціональних органів влади, і в результаті дискусій та обговорень із цього питання починаючи вже з 2015 року до Бюджетного кодексу [5], що є основоположним документом для регламентації функціонування бюджетної системи України, внесено низку змін з метою впровадження оптимальної децен-

тралізованої системи управління державними фінансами. Проте оптимально-раціонального розподілу видаткових та дохідних функцій і повноважень між органами різних рівнів управління такими змінами ще не досягнуто, і необхідним є подальше удосконалення перерозподілу, оскільки загалом оптимізація витрат загальнонаціонального, регіональних і місцевих бюджетів у напрямі децентралізації витратків на економічний розвиток, житлово-комунальне господарство, витрат на соціальну політику (в частині трансфертів різним верствам населення) здатна забезпечити активізацію економічного зростання і посилити позитивні ефекти фіскальної децентралізації.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо дійти висновків про те, що для досягнення оптимального співвідношення видаткових повноважень між різними рівнями бюджетної системи України необхідно:

I. Перерозподілити сфери компетенції органів влади різних рівнів адміністративно-територіального устрою України на основі максимально можливого уникнення спільних повноважень.

II. Удосконалити систему делегованих повноважень, зокрема, зберегти можливість делегування державою своїх повноважень органам місцевого самоврядування через підписання відповідних угод; розробити та впровадити порядок нагляду адміністраціями за реалізацією делегованих повноважень; законодавчо визначити процесуальні норми здійснення контролю за виконанням делегованих повноважень та відповідальності за їх порушення.

III. Зміцнити фінансове забезпечення субнаціональних органів влади.

Забезпечення оптимального розподілу повноважень між різними ланками бюджетної системи України є одним із пріоритетних напрямів удосконалення функціонування публічної влади на місцях, оскільки від цього залежить якість надання суспільних послуг, вирішення соціально-економічних завдань місцевого характеру. Для досягнення ефективного результату управління необхідна злагоджена взаємодія державних адміністрацій та місцевого самоврядування, погодженість і єдиномірованість їх дій.

Література:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування: Міжнародний документ від 15.10.1985 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/994_036. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О.М., Заверуха І.Б., Школик А.М. та ін.]; Центр політико-правових реформ. – К., Москаленко О.М., 2012. – 212 с.
3. Легкоступ І.І. Теоретичні та практичні аспекти видатків місцевих бюджетів України в сучасних умовах / І.І. Легкоступ // Економіка. Фінанси. Право, 2010. – № 2. – С. 22–26.
4. Остріченко Ю.В. Підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів у контексті децентралізації державної влади / Ю.В. Остріченко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – № 4(45). – С. 55–63.
5. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.08.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

6. Взаємодія органів державної влади та місцевого самоврядування у межах нової системи територіальної організації влади в Україні. / Національний інститут стратегічних досліджень – К., 2011. – 54 с.
7. Миргородська Л.О. Фінансові системи зарубіжних країн: [навч. посібник] / Л.О. Миргородська. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
8. Fiscal Decentralization Indicators for South–East Europe: 2006–2012 / Network of Associations of Local Authorities of South East Europe. – April, 2014. [Electronic Resource] – Access Mode: http://www.nalas.eu/cms/Content_Data/Dokumenti/Fiscal%20Decentralization%20Indicators%20for%20South–East%20Europe%202006–2012.pdf
9. Fiscal Federalism 2016. Making Decentralization Work / Hansjörg Blöchliger, Junghun Kim // OECD/KIPF (2016), OECD Publishing, Paris. [Electronic Resource] – Access Mode: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264254053-en>
10. Конституція України: Закон України від 28.06.1992 р. № 254к/96–ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96–%D0%B2%D1%80>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

Палийчук Т.В. Перераспределение расходных полномочий между различными уровнями бюджетной системы Украины в контексте внедрения фискальной децентрализации

Аннотація. В статті определены основные проблемы функционирования бюджетной системы в части распределения полномочий, компетенции и финансовых ресурсов между общегосударственной властью и субнациональных органами низших уровней административного деления Украины. Изучен опыт стран-членов Европейского Союза по реформированию системы взаимодействия органов власти разных уровней управления, в частности перераспределения сфер компетенции и ответственности. Представлены рекомендации по совершенствованию разграничения расходных полномочий между различными уровнями бюджетной системы Украины в контексте внедрения реформы фискальной децентрализации.

Ключевые слова: фискальная децентрализация, бюджетная система, местные бюджеты, государственные финансы, межбюджетные отношения.

Paliichuk T.V. Redistribution of expenditure powers between different levels of the budgetary system of Ukraine in the context of the introduction of fiscal decentralization

Summary. In the article, the basic problems of the budget system in the allocation of authority, competence, and financial resources between the nationwide government and subnational bodies of lower levels of administrative division of Ukraine are determined. Studied the experience of the member states of the European Union in the reform of the system of interaction between different levels of government, including the redistribution of spheres of competence and responsibility. Presented recommendations for improving delineation of spending powers between different levels of government of Ukraine in the context of the reform of fiscal decentralization.

Keywords: fiscal decentralization, budget system, local budgets, public finance, intergovernmental relations.

*Сегеда Л.М.,
аспірант кафедри банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВНОГО ПРОВІДНИКА МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Анотація. У статті проаналізовано роль Національного банку України в забезпеченні економічної стабільності держави. Охарактеризовано статус і основні функції центрального банку України. Проаналізований сучасний стан та тенденції розвитку грошово-кредитної сфери України, виявлені негативні фактори впливу на її функціонування. Визначено основні проблеми реалізації монетарної політики НБУ та окреслено напрями їх вирішення.

Ключові слова: грошово-кредитна політика, центральний банк, економіка, інфляційне таргетування, монетарна політика, інфляція, цінова стабільність, валютний курс.

Постановка проблеми. Світовий досвід засвідчує, що нестабільність економічного зростання, зростання рівня інфляції та безробіття – це одні із центральних проблем, якими повинна опікуватись держава, виходячи за межі своєї перерозподільної функції, оскільки, якщо такі проблеми мають місце, то це означає, що ринок неспроможний самостійно регулювати економіку належним чином.

Практика багатьох країн доводить, що без ефективного державного регулювання ринку та без законодавчого забезпечення державою стабільного порядку існування неможливим стає широкомасштабний розвиток сучасної ринкової економіки, адже лише завдяки законодавчому механізму держава спроможна забезпечити оптимальне поєднання приватних і суспільних інтересів. Одним із найбільш потужних каналів державного регулятивного впливу на економічні відносини залишається регулювання грошово-кредитної сфери. Цей факт залишає відкритим питання вирішення проблем ефективності грошово-кредитної політики, вдосконалення механізму реалізації монетарної політики Національного банку України шляхом покращення дієвості сукупного інструментарію та узгодженості цілей грошово-кредитної політики із цілями інших напрямів макроекономічного регулювання. Вірний вибір спрямованості монетарної політики на тому чи іншому етапі розвитку економічних відносин може не лише сприяти покращенню функціонування фінансових ринків, а через них – впливу на динаміку реального сектору економіки, але й спроможний покращити рівень довіри суспільства до діяльності державних органів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінкою монетарної політики Національного банку України займалися такі вітчизняні науковці, як А. Мороз, М. Панковець, О. Вовчак, О. Дзюблюк, В. Козюк, Т. Савченко, В. Стельмах та ін. Особливості реалізації інструментів монетарної політики центральних банків аналізували такі науковці, як Дж. Уїкс, Е. Аргов, Б. Грінуолд, Д. Стігліц тощо. Водночас актуальними є питання правильного вибору та оцінки досягнення задекларованих цілей монетарної політики, не повною мірою висвітленими залиша-

ються питання ефективності проведеного НБУ грошово-кредитного регулювання та аналіз його впливу на економічний розвиток країни.

Метою статті є визначення ролі Національного банку України в економічному зростанні країни, аналіз ефективності реалізації ним монетарної політики та окреслення напрямів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи особливості економічного розвитку різних країн за останнє століття, можна пересвідчитись, що єдиного надійного механізму, який би запобігав диспропорції грошово-кредитної галузі, немає. В Україні вкотре загострилась проблема значного рівня інфляції, а діяльність комерційних банків не завжди відповідає міжнародним стандартам та стратегічним інтересам розвитку національної економіки, а це потребує від центрального банку країни додаткових зусиль у сфері регулювання грошового обігу та нагляду за діяльністю кредитних інститутів. Адже саме від довіри населення до емісійного центру країни та гнучкої ефективності роботи кредитно-фінансової системи країни залежить формування заощаджень, господарська активність, прийняття інвестиційних рішень, стійкість економічного розвитку та в кінцевому підсумку – підтримка стабільності купівельної спроможності

В Україні із становленням ринкових відносин суттєво змінилася роль держави у регулюванні економічних процесів, цілі якої полягають у забезпеченні стійкого зростання виробництва, підтриманні високого рівня зайнятості, стабільності, купівельної спроможності грошової одиниці та рівноваги у зовнішній торгівлі. У сучасній економіці велике значення мають підтримка стабільності грошової одиниці, достатнє забезпечення капіталом, а також захищена від криз банківська система. Успішність досягнення таких цілей значною мірою залежить від гнучкої ефективності грошово-кредитного регулювання.

Глибокий всебічний аналіз організації грошово-кредитних відносин неможливий без виділення ролі центрального банку як керівного органу банківської системи, функціонування якого і забезпечує можливість реалізації державної економічної політики у грошово-кредитній сфері. Центральному банку з огляду на його положення першорядності у дворівневій банківській системі належить відповідно провідне місце у формуванні усього механізму грошово-кредитних відносин, адже основні умови останніх задаються передусім на рівні центрального банку. ЦБ, виходячи із власних завдань і притаманних йому базових функцій, формує підґрунтя для ефективного фінансового (грошово-кредитного) посередництва усіх банківських установ країни в процесі розширеного відтворення.

Як правило, центральний банк є юридично незалежною установою від виконавчих органів влади, однак, маючи монополне право випуску грошових коштів в обіг, будучи при

цьому свого роду резервним фондом для держави, повинен бути чітко обмеженим законодавчим полем. Його головне призначення полягає у забезпеченні стійкості національної грошової одиниці країни через правильне регулювання грошово-кредитної сфери та у дотриманні стабільності і благонадійності всієї банківської системи. Центральний банк також впливає на активність економічної динаміки, дієвість платіжно-розрахункового механізму, регулювання сальдо платіжного балансу, що впливає на економічну і політичну ситуацію в державі та вимагає дослідження теоретичного підґрунтя діяльності центрального банку і сфер, на які він має безпосередній вплив.

Специфіка функціонування центрального банку полягає у тому, що він, з одного боку, реалізує політику державного регулювання економіки, відповідає за стан грошового обігу в країні, представляючи інтереси держави; а з іншого – забезпечує ефективність функціонування банківської системи на ринку кредитних ресурсів.

В умовах ринкової економіки варто відзначити різносторонній характер діяльності центрального банку. Центральний банк є регулятором державної економіки в умовах ринку через грошово-кредитну політику.

Звичайно, центральний банк як виокремлений ключовий елемент банківської системи з усіма його сучасними функціями і операціями почав функціонувати відносно недавно (кінець 19 – початок 20 століття). І першою функцією, яка в процесі історичного розвитку почала вирізняти центральний банк з-поміж інших, є монополієне право на емісію банкнот держави (у 1668 році був створений центральний банк Швеції – Риксбанк), хоча директивним шляхом також створювались центральні банки, як от у США – Федеративна резервна система, у Німеччині – Бундесбанк. Держава приймала рішення про необхідність створення цієї установи з метою покладення на плечі останньої карбування та випуску грошових коштів та регулювання їх обігу. Та все ж центральний банк виступає у ролі емісійного центру держави, який представляє інтереси країни, однак це відбивається на його незалежності. А з розвитком паперово-кредитних і електронних грошей збільшується вплив держави на економіку, представником якої і є саме центральний банк.

Та однозначної відповіді щодо залежності чи незалежності центрального банку від державної влади немає, тому й ведуться невпинні дискусії щодо його статусу. Адже, з одного боку, центральний банк виступає у ролі головуючого члена банківської системи, яка націлена на одержання прибутку, з іншого – це провідний орган держави, який забезпечує грошово-кредитне регулювання з метою досягнення макроекономічної рівноваги та стабільності національної грошової одиниці. Це показує двоякість ролі центрального банку між банківською системою і державою, де він виступає єдиним посередником, який є емісійним центром, що регулює грошовий обіг, контролює банківську систему, забезпечує реалізацію грошово-кредитної політики з метою досягнення макроекономічного розвитку держави.

І саме через монетарну політику виявляється роль центробанку, через яку він безпосередньо впливає на всі галузі без винятку та всіх суб'єктів ринку, але у цьому контексті складно позиціювати центробанк власне як звичайну банківську установу, адже він суттєво вирізняється з-поміж інших банків, хоча і здійснює емісію грошових коштів, займається кредитуванням, депозитами та розрахунковими операціями нехай і обмеженого кола клієнтів (інших банківських установ та держави).

Центральний банк – це специфічна банківська установа, яка є ключовим елементом банківської системи та держав-

ного регулювання грошово-кредитних відносин (забезпечення макроекономічної рівноваги, емісійний центр, який забезпечує рівновагу грошового обігу), що представляє державу в умовах ринкової економіки.

Та фінансова криза 2008 року зумовила необхідність перегляду функціонального значення та ролі центрального банку як провідного регулятора макроекономічних процесів з метою перерозподілу функціональних обов'язків усім іншим господарським суб'єктам держави для раціонального вирішення кризових наслідкових явищ саме через грошово-кредитне регулювання.

На практиці це впроваджується за умови чітко визначених кінцевих цілей діяльності центрального банку, розроблених згідно з наперед визначеним механізмом регулювання грошово-кредитної сфери, що зумовлює детальніше вивчення інструментарію реалізації грошово-кредитної політики та найбільш оптимальних та раціональних методів впливу через центральний банк на перебіг господарських процесів в умовах становлення ринкових відносин.

За 99 статтею Конституції України [1] саме центральний банк відповідає за забезпечення стабільності грошової одиниці. Стаття 100 Конституції зобов'язує центральний банк через Раду Національного банку України розробляти основні засади грошово-кредитної політики та здійснювати контроль за її проведенням.

Таким чином, економічний розвиток України, ефективне функціонування її банківської системи та стабільність грошової одиниці здебільшого залежать від ефективної монетарної політики Національного банку України. Водночас значні кризові явища як в економіці країни, так і в банківській системі, збитковість функціонування комерційних банків, яка на початок 2017 року становила 158 967 млн. грн., розкручування інфляційних процесів (15,1% (березень 2017 року) з 43,3% у 2015 році) яскраво засвідчують про значні прогалини у формуванні та здійсненні монетарної політики НБУ.

Так, першим основним питанням є взятий НБУ курс на таргетування інфляції. Водночас, скопіювавши класичну модель, яку використовували провідні країни світу, центральний банк країни не врахував, що ефект від її дії стане діаметрально протилежним для умов перехідної економіки. Так, за словами професора А. Гальчинського, «вона не враховує структурну двоїстість інфляційного процесу, поєднання в ньому так званої інфляції попиту, яка має монетарну природу і дійсно стримується стисненням пропозиції грошей, і так званої інфляції витрат, яка формується на іншій, немонетарній основі. Підвищення тарифів – це один із прикладів інфляції витрат. Їх регулювання – функція не НБУ, а уряду. У цьому разі стискання пропозиції грошей дає негативний ефект» [2].

У ситуації із Національним банком України невідомо, яким чином вирішити дилему двоїстої природи походження інфляційних процесів у країні. Крім того, однією зі слабких сторін режиму інфляційного таргетування є значне зниження ефективності його дій у разі відсутності довіри суспільства до політики центрального банку, що в Україні проявляється досить чітко.

У цьому контексті варто також відзначити, що точного формулювання поняття цінової стабільності немає. До прикладу, в огляді Банку Англії «Мистецтво інфляційного таргетування – 2012» [3] можна знайти такі рядки: «Загальна думка полягає в тому, що за перевищення порога в 3–4% інфляція приводить до надмірних витрат на підтримку рівня добробуту, тоді як імовірний вигреш від інфляції нижче 2% навряд чи переважає переваги позитивного таргету інфляції».

Також не існує точного визначення оптимального рівня інфляції у країнах із переходом на ринкову основу. До прикладу, у країнах, в яких існує інфляційне таргетування, її рівень варіював від 1–3% (Ізраїль, Нова Зеландія) і 2% (Великобританія, Швеція) до $8,7 \pm 2\%$ (Гана). При цьому Чехія та Перу визначали цільову інфляцію як $2 \pm 1\%$, а Канада – 2%. В інших країнах цільова інфляція була вищою: Австралія – 2–3%, Вірменія – $4 \pm 1,5\%$, Бразилія – $4,5 \pm 2\%$ тощо [4].

Іншим важливим питанням, яке прямо впливає на ефективність реалізації монетарної політики НБУ, є питання вибору його основної функції. Так, стабільність грошової одиниці згідно з Конституцією є основною функцією НБУ. Водночас її реалізація неможлива винятково інструментами монетарної політики, адже вона тісно пов'язана з такими поняттями, як фінансова стабільність, зайнятість, економічне зростання. До прикладу, метою Банку Англії є підтримка стабільності цін і забезпечення економічного зростання, цільовою функцією Федеральної резервної системи США є мінімізація безробіття, підтримка стабільності цін і забезпечення стабільності фінансової системи. Відтак актуальним залишається питання розширення базової функції центрального банку України, адже й власне забезпечення стабільності національної грошової одиниці має бути реалізоване спільними зусиллями уряду й НБУ[5].

Іншим актуальним питанням, реалізація якого спричинила значні негативні наслідки для економіки країни, є питання лібералізації валютного курсу. Попри те, що система плаваючого валютного курсу є беззаперечним атрибутом ринкової економіки, дієвим інструментом саморегулювання платіжного балансу, його впровадження в Україні мало, на наш погляд, спішний характер. Фактично його запровадження поставило нашу державу у цілковиту залежність від зовнішніх шоків, адже монетарна політика перебуває у повній залежності від іноземних запозичень, а валютна криза спричинила банківську кризу. Так, доцільно було спершу застосувати механізм валютного коридору, як це відбулось у Польщі. До переходу до режиму нерегульованого плавання валютного курсу в цій країні був впроваджений перехідний період терміном два роки. Протягом цього часу застосовувався коридор коливань валютного курсу злотого до євро на рівні не більш як 15% [5].

Також лібералізація валютного курсу можлива лише в період стабільності, а не в кризовий період, як це відбувалось в Україні. Більше того, за умов кризових явищ запускається механізм девальвації національної валюти, що зводить до нуля лібералізацію.

Варто також відзначити, що колишня голова НБУ В. Гонтарєва зауважила, що «у нас в Конституції написано, що Національний банк відповідає за стабільність грошової одиниці України. Всі чомусь думають, що забезпечення стабільності грошової одиниці – це її курс щодо долара, євро або російського рубля. Цінова стабільність – це насправді стабільність наших цін, це інфляція, це ніяк не курс долара до гривні», таким чином давши зрозуміти, що НБУ ніяким чином не має стосунку до формування валютного курсу. Так, публічне оголошення регулятором відмови від підтримки курсу національної валюти спричинило позапідпорядкованість курсової динаміки гривні для монетарної політики. А це спричинило відмову від гривні на користь долара, сприяло подальшому прискоренню інфляційних процесів, розвитку спекулятивного валютного ринку. Однак варто вказати, що власне стабільність грошової одиниці забезпечується внутрішньою стабільністю, тобто інфляцією, та зовнішньою стабільністю – валютним курсом. І нерозуміння

цього базового поняття головою центробанку України серйозно відобразилось на житті громадян значним знеціненням гривні.

Також важливою проблемою є неефективність трансмісійного механізму. До прикладу, для операцій на міжбанківському грошовому ринку НБУ використовує короткострокову процентну ставку «овернайт». Однак її показники постійно змінюються, тому вона не може стати основою для зміни пропозиції грошей. Так, у період значного зниження ліквідності банківської системи її розмір сягав більше 60%, тоді як у період надмірної ліквідності – міг впасти до 1–3%. Такий стан пояснюється незначним впливом центрального банку країни на формування короткострокових ресурсів у зв'язку із нечутливістю міжбанківського ринку до імпульсів процентних ставок банку [6, с. 126]. Така ситуація засвідчує, що ще на першій стадії дії трансмісійного механізму присутній розрив у процентному каналі. НБУ не в змозі інструментами процентної політики впливати на основні макроекономічні змінні, зокрема й інфляцію.

Сам же НБУ і сам визнає, що не в змозі повною мірою вплинути на процентні ставки банків наявними засобами. Так, в «Інфляційному звіті» за 2016 рік [7] зазначається: «Стійке зниження інфляційного тиску на тлі подальшого зменшення ризиків для цінової стабільності дало змогу Національному банку протягом 2016 року послідовно і активно пом'якшувати монетарну політику – облікова ставка знижувалась 6 разів із 22% до 14%. Це відображалось у відповідному зменшенні короткострокових процентних ставок на міжбанківському ринку та забезпечувало зниження ставок за ОВДП і роздрібних ставок комерційних банків за депозитами та кредитами. Однак загалом реальні процентні ставки залишались відносно високими...» [8].

Крім того, варто вдосконалити інструменти грошово-кредитної політики, зокрема, підвищити ефективність процентної політики, яка має бути спрямована на стимулювання банківського кредитування реального сектору. Варто знизити ключові процентні ставки, що сприятиме доступності кредитів рефінансування для комерційних банків і стимулюватиме їх вкладати вільні ресурси, які знаходяться на кореспондентських рахунках, у реальний сектор. Варто зауважити, що з квітня 2016 року до березня 2017 року НБУ знижував облікову ставку п'ять разів – з 22% до 15%. Та навіть за такого зниження ставки зависокі, щоб стимулювати ріст економіки. Якщо раніше НБУ давав грошові ресурси банківським установам (через тендер) під облікову ставку, то вже з квітня 2016 року її рівень відповідає ставці за депозитними сертифікатами на 14 днів. Це означає, що під облікову ставку регулятор купує гроші у комерційних банків. За таких умов говорити про кредитування реального сектору на доступних умовах просто нелогічно. Таким чином, процентна політика регулятора спричинила вимивання гривневих коштів із реального сектору.

Щодо політики рефінансування, то починаючи з квітня 2016 р. кредити рефінансування за усіма інструментами надаються за єдиною ставкою (облікова ставка + 2 п. п.). Таким чином, регулятор ставить в однакові умови кредити овернайт (які надаються за ініціативи комерційних банків) та, до прикладу, тендерні кредити (надаються за ініціативи регулятора).

Крім того, у грошовій сфері та монетарній політиці останніми роками простежуються дисбаланси, які проявляються в обсягах мобілізованих коштів за депозитними сертифікатами НБУ та кредитами рефінансування. Так, до прикладу, за січень-вересень 2016 року банківські установи отримали 26,6 млрд. грн. кредитів рефінансування, при цьому заборгованість перед НБУ за цими операціями становила близько

85 млрд. грн. За депозитними сертифікатами НБУ було мобілізовано 60 млрд. грн., при цьому залишки на кореспондентських рахунках комерційних банків становили приблизно 40 млрд. грн. Так, більш привабливі депозитні сертифікати практично дестабілізували міжбанківський кредитний ринок [8].

Також доцільно лімітувати обсяги операцій НБУ з ОВДП задля запобігання розкручуванню інфляційних процесів. Для ефективнішого управління ліквідністю банківської системи варто більш активно застосовувати операції із викупу або зворотного викупу цінних паперів (операції репо), результат яких автоматично регулює загальний стан ліквідності в обох напрямках, підвищуючи, таким чином, ефективність управління ліквідністю. Підвищення ефективності застосування інструментів монетарної політики регулятора сприятиме більшій прозорості їх застосування, що стимулюватиме підвищення довіри до банківської системи країни та покращить управління банківською ліквідністю [9].

Таким чином, підсумовуючи, варто зазначити, що Національний банк України, за яким закріплена функція основного органу, що відповідає за формування та реалізацію грошово-кредитної політики, не повною мірою виконує покладені на нього функції. Так, у процесі аналізу виконання ним основних засад грошово-кредитної політики чітко простежується практичне недотримання їх основних завдань і цільових орієнтирів. У результаті дій НБУ банківська система, яка мала стимулювати реальний сектор економіки, має серйозні проблеми, зумовлені трикратною девальвацією гривні, кризою у кредитному секторі і політикою очищення, внаслідок якої із 186 банківських установ станом на березень 2017 року залишилось 93. Показник рентабельності капіталу та активів банків уже давно показує від'ємний результат – станом на початок 2017 року – –15,05% та –1,63% відповідно. Щодо кредитного мультиплікатора, показник якого свідчить про можливість банківської системи трансформувати монетарну базу у широкі гроші, то він становить 1,7–2. У Польщі, до прикладу, – 6. Частка активів десяти найбільших банків теж засвідчує значну концентрацію. Так, якщо у березні 2014 року вказаний показник становив 55,5%, то станом на початок 2017 року – 62,5%, що є досить загрозливим явищем, адже зростає і частка іноземного капіталу.

Підвищенню ефективності монетарної політики, на нашу думку, сприятиме забезпечення стабільного функціонування банківської системи України, зокрема і підвищення її фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Крім того, НБУ слід більш зважено та обережно здійснювати валютну політику, більш прозоро здійснювати грошово-кредитну політику, забезпечувати довіру до власної діяльності, зокрема і шляхом підвищення ясності та відкритості функціонування. Такі заходи підвищать стійкість грошово-кредитної системи та економіки України до впливу наявних та можливих загроз.

Висновки. Комплекс заходів та монетарних інструментів, які має у своєму розпорядженні НБУ, в загальних рисах відповідний до тих, що використовують центральні банки провідних країн світу. Та суть питання постає у правильності їх застосування на цьому етапі розвитку. Адже не всі заходи та цілі грошово-кредитного регулювання розвинутих і процвітаючих економік можна співвіднести на економіку нашої держави, яка по суті свого становлення лише навчається бути незалежною і ринковою.

Звичайно, Україна пройшла великий шлях у розвитку механізму грошово-кредитного регулювання, починаючи від строго адміністративних до здебільшого ринкових методів, та центральному банку необхідно, підтримуючи незалежний статус,

визначитись із найбільш раціональною стратегією досягнення пріоритетних цілей, спрямованих на регулювання ринкових відносин, опираючись на світовий досвід, але не чітко наслідуючи його. Цілком зрозуміло, що справа не в самому монетарному режимі, а в неконкурентній економіці, за якої при будь-якому режимі досягнути цілової чи курсової стабільності неможливо.

Основними проблемами, які спричинили неефективність монетарної політики, є недостатня продуктивність застосування монетарного інструментарію, недосконалість процентна та кредитна політики; відсутність середньо- та довгострокових кредитних ресурсів; значна частка проблемних кредитів у банківській системі; недостатні заходи дедоларизації економіки України; адміністративний тиск на реалізацію грошово-кредитної політики; практична відсутність незалежності центрального банку країни, непрозорість його діяльності, відсутність узгодженості дій уряду і Національного банку; високі девальваційні очікування і недовіра до банківської системи.

Загалом вказані негативні тенденції мають комплексний характер, пов'язаний із недосконалістю банківської системи і відсутністю гнучкої грошово-кредитної політики. А це зумовлює необхідність у виявленні нових та вдосконаленні наявних інструментів монетарної політики задля підвищення стійкості грошово-кредитної системи до кризових явищ.

Література:

1. Конституція України : [зі змін та допов., внесеними Законом України від 1 лют. 2011 р. № 2952-VI]. – Харків : Фактор, 2011. – 118 с.
2. НБУ своїми діями «консервує» кризові процеси. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/nbu-svoiyimi-diyami-konservuye-krizovi-procesi-galchinskiy-202950_.html
3. Офіційний сайт Банку Англії. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bankofengland.co.uk/Pages/home.aspx>
4. Монетарна політика: проблема цільових орієнтирів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/monetarna-politika-problema-cilovih-orientiriv_.html
5. Анатолій Гальчинський: У провалах економічної політики левова частка провини НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/anatoliy-galchinskiy-u-provalah-ekonomichnoyi-politiki-levova-chastka-provini-nbu_.html
6. Корнева І.В. Підвищення ефективності монетарної політики та інструментів її реалізації в Україні / І. В. Корнева // Наукові записки Національного університету Острозька академія. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 28. – С. 125–129.
7. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185
8. Парадокси монетарної політики НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/macrolevel/paradoksi-monetarnoyi-politiki-nbu_.html
9. Авраменко О.О. Сучасні інструменти грошово-кредитної політики та їх роль у забезпеченні економічної безпеки держави [Текст] / О. Авраменко // Наукові праці НДФП. – 2014. – № 3 (68). – С. 104–110.

Сегеда Л.М. Актуальные проблемы деятельности Национального банка Украины как главного проводника монетарной политики

Аннотация. В статье проанализирована роль Национального банка Украины в обеспечении экономической стабильности государства. Охарактеризованы статус и основные функции центрального банка Украины. Проанализировано современное состояние и тенденции развития денежно-кредитной сферы, выявлены негативные факторы влияния на ее функционирование. Оп-

ределены основные проблемы реализации монетарной политики НБУ и обозначены направления их решения.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, центральный банк, экономика, инфляционное таргетирование, монетарная политика, инфляция, ценовая стабильность, валютный курс.

Sheda L.M. The actual problems of the National Bank of Ukraine activity as the main conductor of monetary policy

Summary. The article analyses the role of the National Bank of Ukraine in ensuring the economic stability of the state. The status and main functions of the central bank of Ukraine are characterized. The current state and trends in the development of the monetary and credit sphere are analysed, and negative factors influencing its functioning are revealed. The main problems of implementing the NBU monetary policy are identified and directions for their solution are outlined.

Keywords: monetary policy, central bank, economy, inflation targeting, monetary policy, inflation, price stability, exchange rate.

Стеценко Б.С.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри фінансів,

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

«ІНДИВІДУАЛЬНІ ІНВЕТОРИ – ФІНАНСОВІ ІНСТИТУЦІЇ»: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття присвячена дослідженню питань індивідуальних інвестицій на вітчизняному фінансовому ринку. У розрізі окремих фінансових інституцій виявлено фактори, які визначають кількісні та якісні параметри інвестиційної активності індивідуальних інвесторів в Україні на сучасному етапі. Окреслено окремі диспропорції індивідуальної інвестиційної активності, першопричиною яких є недосконала регуляторна політика держави. Розроблено рекомендації, спрямовані на активне залучення заощаджень домогосподарств вітчизняними фінансовими інституціями.

Ключові слова: фінансовий ринок, фінансова система, фінансова інфраструктура, фінансові інституції, фінансова послуга, інвестор.

Постановка проблеми. Суспільно-політичні та економічні катаклізми останніх років в Україні вкотре засвідчили, що з часів здобуття незалежності реформи в усіх сферах були недостатньо мірою ефективними. Відсутність політичної волі для радикальних рішень, постійні намагання українських можновладців враховувати насамперед власні інтереси на шкоду державним, надмірна залежність від електоральної кон'юнктури – усі ці фактори робили результати реформ у нашій державі вкрай неоднозначними, знижували суспільну довіру до них.

Яскравим прикладом такої непослідовності є стратегія держави щодо розвитку фінансового господарства загалом та фінансової інфраструктури зокрема. З перших років незалежності в Україні надзвичайно вперто проводилася політика беззастережної прямої чи опосередкованої підтримки банківського сектору, при цьому інтереси небанківських фінансових інституцій враховувалися за «залишковим» принципом. Досить часто саме притік ресурсів домогосподарств на депозитні рахунки в банківських установах подавався як основоположний показник успішності економічних реформ.

Прямі наслідки такої «стратегічної сліпоті» ми бачимо саме зараз, коли банківська система України виявила слабку спроможність до функціонування у кризових умовах. На тлі таких тенденцій знову актуалізувалося питання про роль небанківських фінансових інституцій у стимулюванні інвестиційної активності домогосподарств, про впровадження механізмів, які би стимулювали розвиток саме цього складника фінансової інфраструктури в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку індивідуальних інвестицій в Україні, а з ними і проблематика небанківських фінансових інституцій розглядалися в роботах В. Базилевича, О. Барановського, Н. Внукової, Л. Горбач, А. Даниленка, С. Еш, О. Залетова, В. Зимовця, В. Корнєєва, С. Красножон, Д. Леонова, А. Федоренка, В. Федосова та ін. Але прагматичні аспекти взаємодії індивідуальних інвесторів

та небанківських фінансових інституцій потребують подальшої актуалізації з огляду на сучасний стан фінансової інфраструктури в Україні.

Мета статті – на основі проведеного аналізу обґрунтувати окремі напрями активізації індивідуальної інвестиційної активності в Україні за рахунок розвитку фінансових послуг небанківських фінансових інституцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. За понад два десятиліття економічних реформ в Україні державі так і не вдалося створити ефективних механізмів стимулювання та залучення заощаджень домогосподарств у фінансову систему. Передусім ці невтішні висновки стосуються небанківських фінансових інституцій. Чи не кожен зі стратегічних програмних документів в Україні (у вигляді різноманітних програм, стратегій, концепцій тощо) містив і містить пункти щодо заходів, спрямованих на «детнізацію» доходів домогосподарств, розвиток фінансових послуг чи інструментів, які б дозволили вирішити це завдання. Проте певного (з урахуванням поточної ситуації в банківському секторі) успіху на цьому шляху досягли лише банки, тоді як небанківські фінансові інституції навіть на рівні власних конкурентних стратегій ігнорують потенціал домогосподарств.

Процес інституціалізації фінансової інфраструктури об'єктивно визначає розвиток потужної за своїм фінансовим потенціалом мережі фінансових інституцій, яка постійно трансформується в умовах постіндустріальної економіки; трансформацію фінансових послуг як процес, що іманентний змінам на суб'єктному рівні фінансової інфраструктури.

Тією чи іншою мірою зазначені процеси характерні і для фінансового господарства України, але цілком зрозуміло, що в умовах «транзитивної» економіки вони набувають особливих обрисів. Аналізуючи, зокрема, це питання в контексті відносин індивідуальних інвесторів та фінансових інституцій в Україні, насамперед акцентуємо увагу на трьох видах небанківських фінансових посередників – інститутах спільного інвестування (далі – ІСІ), недержавних пенсійних фондах (далі – НПФ), страхових компаніях. Такий вибір в умовах функціонування інших видів небанківських інституцій можна пояснити тим, що, по-перше, вказані інституційні інвестори в розвинених економіках найбільш ефективно здатні активізувати інвестиційний потенціал домогосподарств; по-друге, в Україні ці фінансові інституції мають достатню історію розвитку, що робить дослідження релевантним для усієї фінансової інфраструктури; по-третє, саме розвиток ІСІ, НПФ та страхових компаній є передумовою для зміни макрофінансових диспропорцій в Україні. Окрім того, зазначимо, що надалі усі взаємовідносини «індивідуальні інвестори – фінансові інституції» нами розглядатимуться щодо інституційної фінансової інфраструктури. Такий підхід базується на тому фактові, що базові чинники

низького попиту на фінансові послуги з боку індивідуальних учасників мають загальний характер. Зокрема, варто насамперед звернути увагу на проблеми формування доходів населення України та вкрай загрозливі тенденції у цій сфері (рис. 1)

2017 рік ознаменувався однією із найбільш радикальних спроб за всю історію України покращити ситуацію у сфері доходів населення. Треба визнати, що підвищення мінімальної заробітної плати до 3200 грн. певною мірою позитивно вплинуло на середні показники ресурсів у розрахунку на одне домогосподарство. Проте в кінцевому варіанті ситуація у цій сфері залишається надзвичайно складною: по-перше, за рівнем доходів населення Україна залишається однією із найбідніших країн Європи (ресурси в розпорядженні одного домогосподарства коливаються у 2015–2016 рр. на рівні 210 дол. США); по-друге, зростання номінальних доходів населення значною мірою девальвується інфляційними чинниками (2016 рік – на рівні 12,4%; 2015 рік – 43,3%, 2014 рік – 24,9%); по-третє, в умовах кризи різке падіння доходів населення не тільки цілком природно суттєво знизило ощадну активність (рис. 2), але й привело до використання наявних заощаджень для споживання навіть домогосподарствами із середнім рівнем доходів¹.

З рис. 2 чітко видно, що 2010–2013 рр. були періодом активного формування заощаджень у секторі домогосподарств, коли їх кількісний показник перевищував 100 млрд. грн.. Цілком ясно, що надалі суттєве погіршення макроекономічної динаміки викликало адекватне зниження ощадної активності домогосподарств. Водночас зазначимо, що визначати низький рівень доходів як єдиний базовий фактор погіршення рівня індивідуального інвестування не варто. На наш погляд, ціла низка проблем сконцентрована у «особливій» конкурентній поведінці самих фінансових інституцій.

У цьому контексті насамперед варто звернути увагу на територіальні диспропорції у розміщенні фінансових інституцій, що створює певні проблеми для доступу індивідуальних інвесторів до фінансових послуг (табл. 1).

Аналізуючи територіальне розміщення фінансових посередників в Україні, можна дійти цілком однозначного висновку, що на сучасному етапі цей фактор швидше дестимулює індивідуальні інвестиції. Це відбувається з таких причин:

– по-перше, серед небанківських фінансових інституцій найкраще територіальне покриття демонструють страхові компанії, тоді як присутні регіони, в яких повністю відсутні інвес-

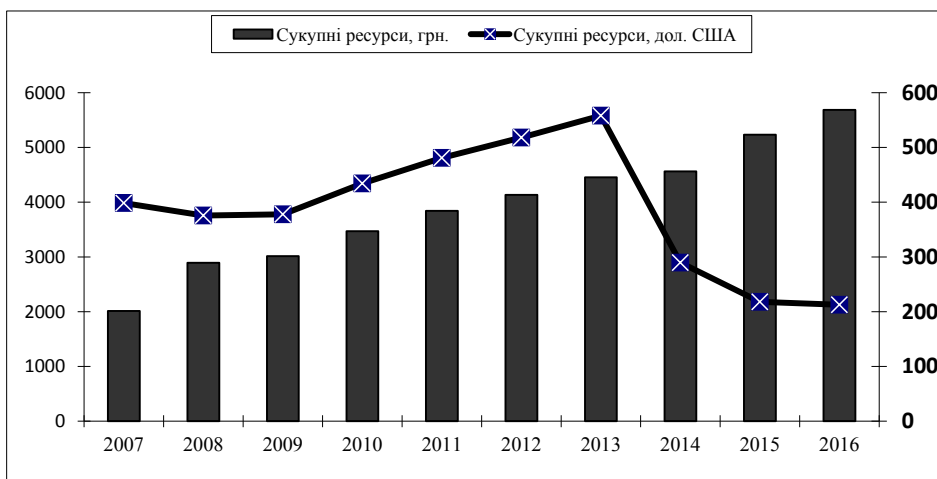


Рис. 1. Сукупні ресурси в розрахунку на одне домогосподарство в Україні у 2007–2016 рр., грн., дол. США

Джерело: складено автором за [1]
Примітка: дані за 2016 рік – за I–III квартали

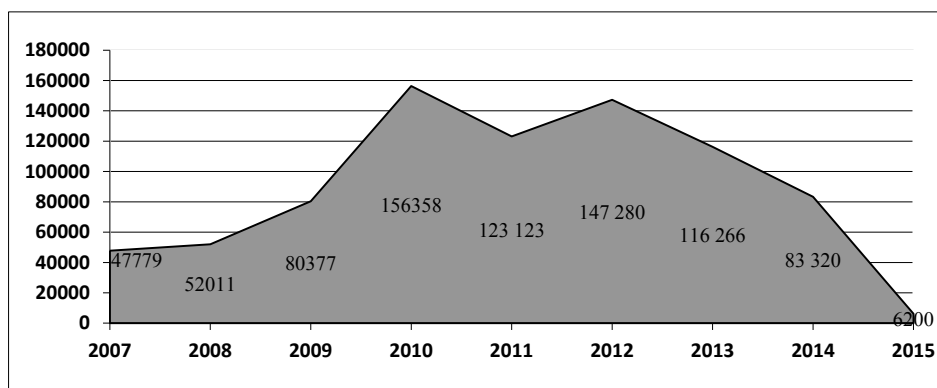


Рис. 2. Заощадження домогосподарств України у 2007–2015 рр., млн. грн.,

Джерело: складено автором за [1]

¹ Про це зокрема свідчить скорочення обсягу депозитів в українських банках саме в періоді гострих кризових явищ в економіці у 2014–2015 рр.

тиційні фонди (10 областей) та недержавні пенсійні фонди (16 областей). Треба зважати на той факт, що інституційне територіальне розміщення страхового ринку швидше характеризує сегмент ризикового страхування, а не страхування життя;

– по-друге, за рахунок широкої мережі відділень забезпечують доступ до своїх послуг індивідуальним учасникам банки, разом з тим, саме в банківському секторі у 2014–2017 рр. відбуваються надзвичайно складні трансформаційні процеси, які суттєво підривають довіру з боку потенційних інвесторів. Зокрема, звернемо увагу на той факт, що за вказаний період кількість банків в Україні скоротилася на 84 од., кількість банківських підрозділів – на 8974 од.;

– по-третє, абсолютна більшість фінансових інституцій та їх підрозділів функціонує лише в кількох регіонах України (насамперед у м. Києві та обл., Дніпропетровській обл., Харківській обл., Львівській обл.), і поступово відбулося формування як мінімум двох національних фінансових центрів – у м. Києві та м. Дніпро.

Загалом оцінка ретроспективи розвитку індивідуального інвестування на вітчизняному ринку фінансових послуг свідчить, що на протязі тривалого періоду чи не головним пріоритетом були банківські інвестиції. Для цього сегменту характерна висока волатильність, що робить його залежним від цілої низки факторів:

1. На протязі 2014–2017 рр. у вітчизняній банківській системі відбуваються фундаментальні зрушення, в т. ч. – на суб'єктному рівні. Якраз внаслідок лавиноподібного скорочення кількості банків (зауважимо, що в рамках цієї статті ми не ставимо

питання про причини та наслідки таких процесів) суттєво постраждав рівень довіри з боку домогосподарств до банківської системи. Саме це і однією із причин відтоку ресурсів з депозитного ринку.

2. Різке знецінення гривні на певний час змінило пріоритети у структурі депозитів домогосподарств. Окрім того, валютні обмеження, введені Національним банком України у відповідь на девальваційні процеси, не сприяли залученню депозитів у іноземній валюті вітчизняними банками, оскільки постійно виникали побоювання щодо використання державою різноманітних «конфіскаційних» схем щодо таких депозитних рахунків.

3. Насамкінець, для більшості громадян саме депозити у 2014–2015 рр. зіграли роль страхового резерву, який і був використаний для підтримання звичного рівня споживання (рис. 3)

Зважаючи на сучасний рівень розвитку небанківського фінансового посередництва в Україні, щонайменше в середньостроковій перспективі не варто очікувати послаблення позицій депозитного ринку в контексті залучення заощаджень домогосподарств.

Цілий пласт невирішених проблем сформовано в секторі послуг ІСІ, НПФ та страхових компаній (тут мова йде насамперед про страхування життя). Відмова вітчизняних індивідуальних інвесторів від послуг вказаних фінансових інституцій пояснюється як впливом загальних факторів, так і окремими специфічними рисами зазначених сегментів.

Підкреслимо, що багаторічне зволікання держави з реалізацією положень пенсійної реформи практично звело нанівець

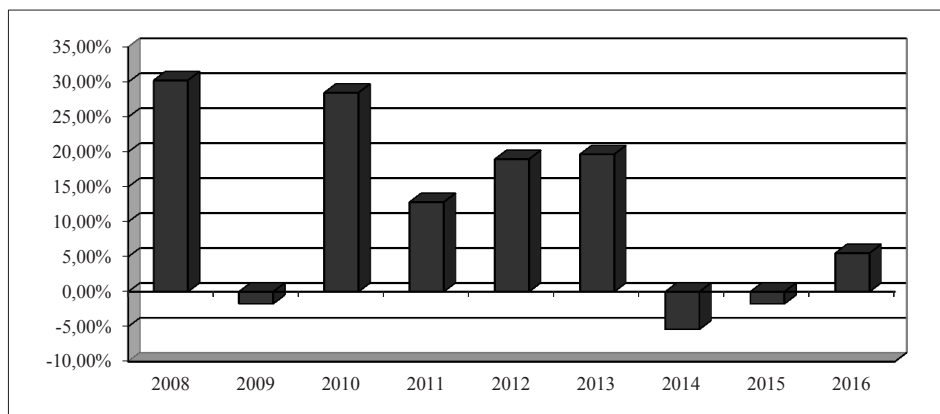


Рис. 3. Зміна обсягу депозитів домогосподарств у банківській системі України у 2008–2016 рр., %

Джерело: складено автором за [2]
Примітка: 1. Дані за 2016 рік – за I–III кв.

Таблиця 1

Територіальне розміщення окремих фінансових інституцій в Україні станом на 1.01.2017 р.

№ з.п.	Фінансові інституції	Кількість, од.	Зміна (2017–2014), од.	Кількість регіонів, в яких відсутні інституції, ¹ од.
1	Банки	96 (підрозділи – 19 290)	84 (підрозділи – 8974)	–
2	Страхові компанії	310	97	–
3	ІСІ	1127 ²	477	10 ³
4	НПФ	64	17	16

Джерело: складено автором за [2–5]

Примітка. 1. Без врахування тимчасово окупованої території АР Крим

2. Дані станом на 30.09.2016 р.

3. Дані станом на 1.01.2016 р.

діяльність НПФ (а опосередковано – і компаній зі страхування життя). Сегмент послуг з недержавного пенсійного забезпечення фактично перетворився на сферу діяльності кількох крупних фондів, у діяльності яких зацікавлені окремі роботодавці, тоді як пенсійні внески, сплачені безпосередньо фізичними особами, є мінімальними з погляду структури ринку – за 2015–2016 рр. на рівні 80–90 млн. грн. (або лише 4,8% від загального обсягу внесків) [4].

Аналогічно критичною є ситуація в сегменті страхування життя. Показник валових страхових премій зі страхування життя надзвичайно волатильний, є чутливим до найменших змін в макроекономічній динаміці, а їх частка в загальному обсязі валових страхових премій – на рівні 7–8% (рис. 4):

Суттєві надії на активізацію індивідуального інвестування в Україні поклалися на ринок послуг інвестиційних фондів. Треба визнати, що ці надії справдилися лише частково, а самі ІСІ перетворилися на фінансові інституції, спрямовані на задоволення попиту на колективне інвестування з боку найбільш заможних верств населення України. Про це яскраво свідчать дані щодо розподілу вартості чистих активів ІСІ за категоріями інвесторів (рис. 5).

Про «особливості» вітчизняного ринку спільного інвестування свідчить також і той факт, що найменш популярними є відкриті ІСІ, саме діяльність яких найбільше орієнтована на залучення індивідуальних інвестицій.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз дав можливість дійти важливих висновків та обґрунтувати такі рекомендації:

1. Інституціоналізація фінансового посередництва в Україні об'єктивно не привела до розбудови великої кількості інституцій, орієнтованих на залучення заощаджень домогосподарств. Значною мірою такі процеси визначилися низькою ощадною активністю домогосподарств, диспропорціями в розподілі доходів населення, нездатністю держави забезпечити ефективні механізми трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси.

2. Бізнес-стратегія небанківських фінансових інституцій, як правило, враховує поточну ситуацію із заощадженнями домогосподарств і відповідно орієнтована або на формування пакету послуг для юридичних осіб, або на послуги для фізичних осіб з рівнем доходів вище середнього. У сегменті банківських послуг найбільш популярним є депозитний ринок, проте для його розвитку на сучасному етапі характерні окремі диспропорції, що створюють загрози прояву кризових явищ навіть у середньостроковій перспективі. Насамперед держава повинна забезпечити чітке та безумовне виконання зобов'язань за депозитними договорами в банківській системі України. Окрім того, варто відмовитися від популістських кроків (на кшталт підтримки вкладників ПАТ «Банк Михайлівський»), за допомогою яких держава намагається частково локалізувати недоліки системи банківського нагляду.

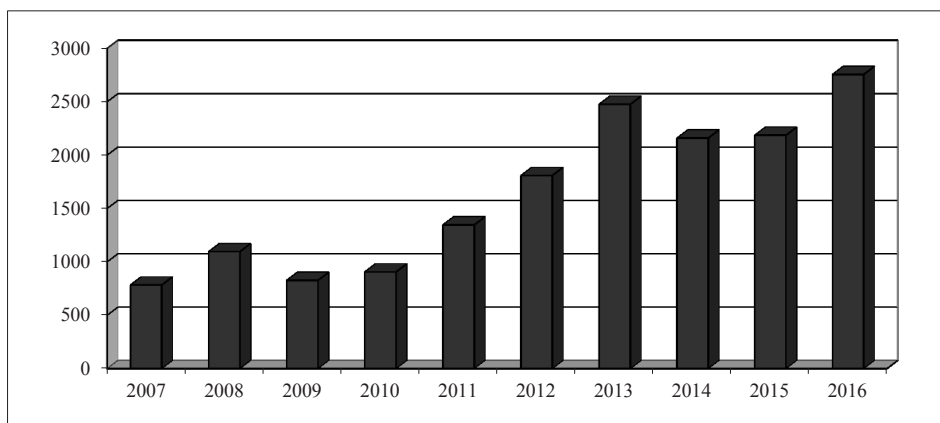


Рис. 4. Валові страхові премії зі страхування життя в Україні у 2007–2016 рр., млн. грн.

Джерело: складено автором за [4]

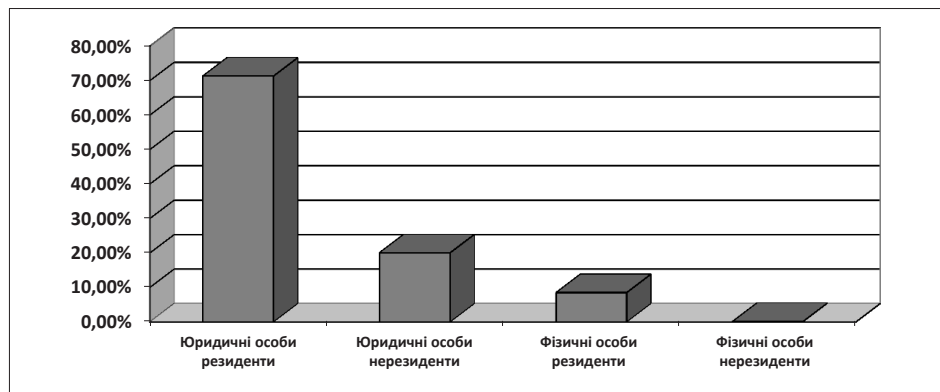


Рис. 5. Розподіл вартості чистих активів ІСІ за категоріями інвесторів станом на 30.09.2016 р., %

Джерело: складено автором за [3]

3. З метою стимулювання попиту індивідуальних інвесторів на фінансові послуги НПФ, ІСІ та компаній страхування життя доцільно, по-перше, реалізувати положення пенсійної реформи в частині повноцінного запуску накопичувального рівня; по-друге, підвищити рівень фінансової грамотності населення; по-третє, оптимізувати нормативно-правове забезпечення діяльності НПФ та ІСІ; по-четверте, сприяти розвитку інструментів, в які можуть бути інвестовані активи небанківських фінансових інституцій.

Література:

1. Статистична інформація [Електронний ресурс]// Державна служба статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрана.
2. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс] // Національний банк України. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>. – Назва з екрана.
3. Ринок у цифрах [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>. – Назва з екрана.
4. Огляд ринків [Електронний ресурс]// Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>. – Назва з екрана.
5. Фондовий ринок [Електронний ресурс]// НКЦПФР. Офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>. – Назва з екрана.

Стеценко Б.С. «Индивидуальные инвесторы – финансовые институции»: проблемы взаимодействия в Украине

Аннотация. Стаття посвящена исследованию вопросов индивидуальных инвестиций на отечественном финансовом рынке. В разрезе отдельных финансовых институций выявлены факторы, которые определяют количественные и качественные параметры инвестиционной активности индивидуальных инвесторов в Украине на современном этапе. Очерчены отдельные диспропорции индивидуальной инвестиционной активности, первопричиной которых является несовершенная регуляторная политика государства. Разработаны рекомендации, направленные на активное привлечение сбережений домохозяйств отечественными финансовыми институциями.

Ключевые слова: финансовый рынок, финансовая система, финансовая инфраструктура, финансовые институции, финансовая услуга, инвестор.

Stetsenko B.S. “Individual investors – financial institutions”: problems of interaction in Ukraine

Summary. This article is devoted to the research of issues of individual investments in the domestic stock market. In terms of individual financial institutions, the factors that determine quantitative and qualitative parameters of investment activity of individual investors in Ukraine at the modern stage are identified. Some imbalances of individual investment activity, the root cause of which is the state deficient regulatory policy, are outlined. The recommendations aimed at active involvement of domestic household savings by financial institutions are developed.

Keywords: financial market, financial system, financial infrastructure, financial institutions, financial services, investor.

Тищенко В.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів і банківської справи,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

СИСТЕМА ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Анотація. У статті визначено підходи до формування ефективної системи страхування та гарантування вкладів фізичних осіб в Україні. Досліджено вплив Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на економічну безпеку банківської діяльності в Україні. Розглянуто національну систему страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції. Проаналізовано особливості, проблеми й перспективи розвитку Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні.

Ключові слова: вклад, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, страхування, економічна безпека, банківська установа, скоринг.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку банківської системи в Україні спостерігається різке збільшення навантаження на систему гарантування вкладів, у зв'язку з чим ця система стикнулася із найбільшими викликами й потребує певних змін. Фінансова криза виявила слабкі сторони та потребу в трансформації цієї системи. Зокрема, слід наблизити систему до європейських стандартів, розширити перелік категорій застрахованих вкладників, збільшити гарантовану суму, диференціювати внески учасників Фонду гарантування вкладів відповідно до ризиків їхньої діяльності, забезпечити цьому Фонду здатність повертати від реалізації активів збанкрутілих банків більше коштів, ніж зараз. Для цього потрібні не лише узгоджена робота Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та інших регуляторів фінансового сектору, але й реформа судової та правоохоронної систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система гарантування вкладів фізичних осіб в Україні досліджувалася такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як, зокрема, М. Адамчук, С. Безвух, Я. Берназюк, П. Вікман, С. Волосович, Дж. Гарсія, Б. Герасімов, В. Глуговська, В. Глушенко, М. Євстратенко, О. Іщенко, О. Зайчук, Д. Колчанов, І. Михайловська, А. Нечай, В. Огієнко, О. Орлюк, О. Синкова, І. Скоморович, Т. Сможенко, М. Тейлор, В. Тринчук, І. Школьник, І. Штомпель, Д. Уолкер, А. Устїнович. Переважно публікації з цієї теми торкаються окремих питань гарантування вкладів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне здобуткам дослідників, можна зауважити, що здебільшого увага науковців сконцентрована на дослідженні функцій і принципів системи гарантування вкладів, виділенні теоретико-методологічних аспектів функціонування систем страхування вкладів, вивченні зарубіжного досвіду щодо вдосконалення механізму відшкодування вкладів.

Сучасний стан економічного розвитку вимагає нових підходів до системи гарантування вкладів. На наш погляд, необхідно виділити та вирішити проблеми, пов'язані із впливом Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на економічну безпеку банківської діяльності, що дасть змогу, з одного боку, удоскона-

лити захист вкладів фізичних осіб, а з іншого боку, виокремити взаємозв'язок з економічною безпекою банківської діяльності.

У статті застосовано такі методи дослідження, як аналіз, синтез, історичний, наукової абстракції, дедукції та індукції.

Мета статті полягає у виявленні впливу Фонду гарантування вкладів фізичних осіб на економічну безпеку банківської діяльності в Україні, аналізі особливостей, проблем й перспектив розвитку цього Фонду.

Вклад основного матеріалу дослідження. Система гарантування вкладів – важливий чинник фінансової стабільності економіки держави. Така система захищає вкладників у разі виведення неплатоспроможних банків з ринку банківських послуг та запобігає паніці, що зазвичай призводить до масового відпливу фінансових ресурсів із банківської системи. Про значимість Фонду гарантування вкладів для економічної безпеки банківської діяльності можуть свідчити складові системи економічної безпеки для банків в Україні (див. табл. 1).

Таблиця 1
Складові системи економічної безпеки
для банків в Україні

Функція	Відповідальний орган
1. Пруденційне регулювання та банківський нагляд	НБУ, окремі аспекти – ФГВФО
2. Кредитор останньої інстанції	НБУ
3. Виведення неплатоспроможних банків з ринку	ФГВФО за рішенням НБУ
4. Страхування депозитів	ФГВФО

Джерело: складено за матеріалами НБУ [1]

Фонди гарантування вкладів існують практично в усіх розвинених державах та нових ринкових економіках (наприклад, такого фонду немає в Новій Зеландії, Грузії та Ізраїлі). Фонди гарантування об'єднані в Міжнародну асоціацію страховиків депозитів (IADI) [2], членом якої є і Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО).

Від початку фінансової кризи в Україні до ФГВФО було передано близько 85 неплатоспроможних банків. Фонд виплатив вкладникам цих банків понад 80 млрд. грн. Це непосильне навантаження на українську систему гарантування вкладів, тому ФГВФО вимушений був звертатися по допомогу до уряду та НБУ, позики яких майже повністю компенсували зазначену суму виплат. Сьогодні ФГВФО намагається відшкодувати витрати, зокрема, за рахунок продажу активів збанкрутілих банків.

Відповідно до нових вимог ФГВФО відшкодування коштів (в межах гарантованої суми у 200 000 грн.) розпочинається не

пізніше, ніж за 20 днів після оголошення банку неплатоспроможним. Таке нововведення разом з іншими, запровадженими протягом останніх років, дещо наблизило українську систему гарантування вкладів до світової практики. Фінансова криза в Україні значно підірвала довіру населення до банківських установ та створила певні загрози економічній безпеці банківської діяльності. За останній час спостерігалось скорочення кількості та суми вкладів фізичних осіб на фоні незначного зростання середньої суми вкладу, останнє пояснюється інтенсивним зняттям невеликих вкладів у кризу, тоді як зняття великих вкладів було ускладнено через обмеження НБУ (див. табл. 2).

Угода про асоціацію України з ЄС передбачає, що протягом чотирьох років потрібно узгодити національне законодавство з Директивою 2014/49/ЄС від 16 квітня 2014 року [4]. Основні її положення повинні стати орієнтиром для трансформації української системи гарантування вкладів в міжнародну систему.

Що стосується суми вкладу, яка гарантована державою, то в Україні вона становить менше 8 000 дол. США в еквіваленті і є однією з найнижчих в Європі. Згідно з Директивою 2014/49/ЄС страхування вкладів здійснюється з суми вкладу до 100 000 євро.

Гарантія держави охоплює 98,6% вкладів, що перевищує 90–95%, тобто рівень, рекомендований Радою з фінансової стабільності Великої двадцятки та IADI. Отже, гарантовану суму потрібно підвищувати. Проте таке підвищення повинно відбуватися за графіком, який враховуватиме темпи зростання розмірів депозитів та економічного відновлення. Гарантовані вклади становлять 54% від усіх вкладів в Україні, 83% – у Хорватії, 91% – у Румунії. Але відношення гарантованої суми до ВВП на особу в Україні перебуває на рівні європейських країн, тобто вона відповідає рівню доходів населення.

Міжнародна практика свідчить про те, що система гарантування вкладів повинна гарантувати повернення депозитів усім вкладникам, які не можуть адекватно оцінити ризики їх втрати. Водночас перелік категорій власників депозитів, яких охоплює гарантія, відрізняється. В Албанії, Білорусі, Молдові, Туреччині повернення вкладів гарантують тільки фізичним особам без урахування індивідуальних підприємців. В Австралії, Великій Британії, Норвегії, Франції система гарантування вкладів охоплює депозити фізичних та юридичних осіб, а також вклади громад або окремих фінансових установ (пенсійних чи страхових фондів). У ЄС сьогодні гарантують повернення депозитів фізичним особам і неприбутковим організаціям, а також юридичним особам (інколи – тільки МСП).

Гарантована сума однакова для всіх категорій застрахованих вкладників. Зазвичай за деякими винятками система гарантування вкладів не охоплює вклади фінансових установ та органів державної влади. В умовах України система гарантування вкладів повинна насамперед охопити депозити неприбуткових

організацій та малих підприємств. Тому рішення про поширення гарантії на вклади фізичних осіб-підприємців із початку 2017 року абсолютно виправдане, однак необхідно розглядати аналогічні зміни і стосовно інших категорій юридичних осіб.

Гарантування вкладів в іноземній валюті та нарахованих відсотків практикують у світі. Окрім членів ЄС, депозити в іноземній валюті гарантують ще принаймні понад два десятки держав. Така практика відповідає рекомендаціям IADI. Водночас гарантована сума однакова для депозитів і в національній валюті, і в іноземній – в еквіваленті. Виплати здійснюють у національній валюті для того, щоб система гарантування вкладів не мала валютних ризиків. За цими параметрами українська система гарантування вкладів відповідає світовим практикам. Щоправда, в Україні внески до ФГВФО за валютними депозитами в пропорції до суми депозитів вищі, ніж за гривневими, але в наших умовах це потрібно для того, щоб зменшити рівень доларизації вкладів. Більшість систем гарантування вкладів страхує як суму вкладу, так і відсотки, нараховані на момент визнання банку неплатоспроможним. Так працюють у країнах ЄС та ще в багатьох інших країнах світу. Також в окремих випадках (наприклад, в Аргентині) обмежують максимальний обсяг нарахованих відсотків, охоплених системою гарантування вкладів.

Норми ЄС вимагають від банків не тільки довести до відома вкладника інформацію про систему гарантування вкладів, але й отримати від нього письмове підтвердження, що він її отримав та зрозумів. Запровадження подібних норм може бути корисним і в Україні.

У світовій практиці існують кілька джерел наповнення Фонду гарантування вкладів (див. рис. 1).

Цільовий розмір Фонду гарантування вкладів в Україні відповідає регіональним стандартам. Він становить 2,5% від обсягу застрахованих вкладів. Такий самий відсоток спостерігається у Хорватії, Литві, Естонії. У світі цільовий розмір Фонду гарантування становить від 0,25% застрахованих депозитів у Гонконзі до 10% від банківських вкладів у Росії. У Єврозоні новостворений Фонд страхування вкладів акумулює 0,8% застрахованих депозитів, ще 1,0% надходить до Єдиного фонду врегулювання ЄС, призначеного, зокрема, для забезпечення вкладникам належних гарантій. Фонди наповнюються як заздалегідь, до кризи, за принципом *ex ante*, так і після банкрутства когось з учасників, за принципом *ex post*, коли кошти надходять від платоспроможних банків. Перший підхід найчастіше вживаний у світі та відповідає принципам IADI, хоча другий також трапляється, зокрема в Албанії та Швейцарії. Можливою є комбінація обох: певну частину збирають заздалегідь, а іншу частину учасники системи надають у разі необхідності, як у Польщі.

Таблиця 2

Показники системи гарантування вкладів в Україні

Дата	Загальна сума вкладів фізичних осіб, млрд. грн.	Кількість вкладників, млн. осіб	Середній розмір вкладу, грн.	Охоплення кількості вкладників*	Охоплення сум вкладів		
					у гривні	у валюті	усі
січень 2014 року	403	47,4	8 486	99,4%	66%	49%	61%
січень 2015 року	382	46,5	8 213	98,7%	57%	40%	55%
січень 2016 року	362	44,7	8 104	98,8%	60%	37%	53%
жовтень 2016 року	378	41,9	9 010	98,6%	59%	40%	54%

* Згідно з міжнародною практикою незначні залишки закладами (в Україні – на суму менше 10 грн.) не відшкодовуються, хоча формально вважаються застрахованими.

Джерело: складено за матеріалами ФГВФО [3]

Ставки страхових внесків слід диференціювати: чим більш ризикову модель має банк, тим більш високими мають бути його внески до Фонду гарантування. За ризик повинні платити ті, хто приймає його, маючи змогу належно оцінити. Такий підхід застосовують у ЄС та багатьох інших країнах. Диференційовані системи премій різні за складністю, а саме від простих (наприклад, у Сінгапурі) до складних, у яких в межах однієї категорії учасників системи гарантування вкладів різні ставки (наприклад, у США). Спільною рисою є те, що інституції з високим ризиком платять за ставками, що є у кілька разів вищими за звичайні. З розмаїття підходів до визначення ставок у диференційованих системах премій можна умовно виокремити два типових.

Перший використовує формулу із зважуванням ризику установи. Його застосовують у країнах ЄС.

Другий ґрунтується на скорингу. Його вживають у США, Канаді, Казахстані, Малайзії, Тайвані. Європейська система гарантування вкладів дає змогу уніфікувати підходи між країнами-членами ЄС, залишаючи водночас достатньо повноважень національним органам. Європейський орган з банківського нагляду (ЕВА) для розрахунку річного внеску запроваджує таку типову формулу:

$$C_i = CR \cdot ARW_i \cdot Cdi \cdot \mu$$

де C_i – річний внесок від установи i ;

CR – ставка внеску (однакова для усіх установ певної країни в певному році);

ARW_i – загальна вага ризику для установи i ;

Cdi – депозити установи i , на які поширюється гарантія;

μ – коригуючий коефіцієнт (однаковий для всіх установ у певному році).

Одним з цікавих прикладів застосування скорингу для диференціювання ставок є система Канадської корпорації стра-

хування депозитів (див. табл. 3). Вона простіша, ніж у США, та дає можливість кожному учаснику самостійно визначати розмір премій у поточному році.

Максимальний розмір майже в 10 разів перевищує мінімальний, але більшість установ сплачує внески за низькою ставкою. Скоринговий рейтинг установи визначає низка кількісних та якісних показників (див. табл. 4). Кожний з них має свої ваги та методологію розрахунку. Якісні показники дають змогу наглядовому органу відкоригувати значення скорингу загалом.

Згідно з оцінками Світового банку частка коштів, які може отримати Фонд гарантування вкладів від реалізації активів збанкрутілих банків в Україні, є однією з найменших у світі. Вона в кілька разів менша, ніж у європейських країнах. Це спричинено низькою якістю роботи судів, правоохоронних і виконавчих органів. Для ефективного функціонування системи гарантування вкладів робота з активами збанкрутілих банків має забезпечувати лівову частку ресурсів Фонду. Без реформи правоохоронної та судової систем цього неможливо досягнути.

Також потребує вдосконалення і законодавство, яке регламентує діяльність ФГВФО. Так, в Україні банківські установи як вклади, зокрема, приймають від фізичних осіб банківські метали, але ФГВФО вони не гарантуються, тому необхідно внести відповідні зміни до законодавства, адже банківські метали сьогодні є популярними інструментами інвестування серед фізичних осіб, а вклади в золоті чи срібні активно рекламуються вітчизняними банками. Іншою проблемою законодавства, що регламентує діяльність ФГВФО, є те, що ним не передбачено процедури повернення коштів, сплачених до ФГВФО банками-учасниками та тимчасовими учасниками, коли банк повністю розрахується зі своїми вкладниками й перестане виконувати операції щодо залучення депозитів

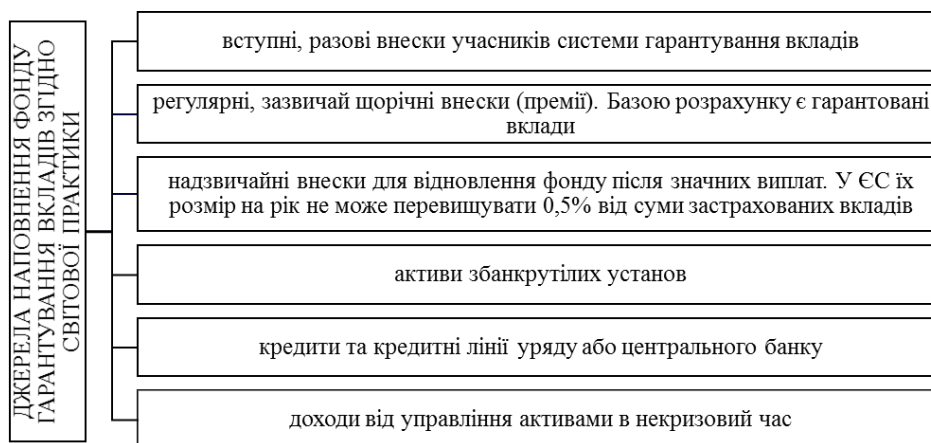


Рис. 1. Джерела наповнення Фонду гарантування вкладів згідно зі світовою практикою

Джерело: складено за матеріалами [5; 6]

Таблиця 3

Система обчислення премій за гарантування вкладів у Канаді

Скоринговий рейтинг	Категорія премій	Розподіл учасників за категоріями, 2015/2016	Ставка премій (б. п. від застрахованих депозитів)		
			2014 рік	2015 рік	2016 рік
80 і вище	1	79%	3,5	4,5	5,5
65–79	2	13%	7	9	11
50–64	3	5%	14	18	22
Нижче 50	4	3%	28	33,33	33,33

Джерело: складено за матеріалами Канадської корпорації страхування депозитів [7]

Таблиця 4

Показники скорингового рейтингу установи, Канада

Критерії чи фактори	Максимальний скоринг
Адекватність капіталу (леверидж, капітал I рівня)	20
Прибутковість активів, зважених на ризик	5
Середня скоригована волатильність чистого прибутку	5
Стрес-тестований чистий прибуток	5
Коефіцієнт ефективності	5
Чисті проблемні активи до загального капіталу	5
Середня плинна темпу зростання активів за 3 роки	5
Концентрація на нерухомості	5
Показник обтяжених активів (тільки для системно важливих банків)	5
Агрегований коефіцієнт концентрації на комерційних позиках	5
Усього за кількісними критеріями	60
Рейтинг, поставлений регулятором	35
Інша інформація	5
Усього за якісними критеріями	40

Джерело: складено за матеріалами Канадської корпорації страхування депозитів [7]

фізичних осіб. Крім того, чинним законодавством передбачено, що якщо ФГВФО буде ліквідовано, то кошти, які залишилися після ліквідації, будуть перераховані до державного бюджету. Така ситуація може привести до того, що банківські установи можуть залишитися без своїх коштів, якщо в Україні буде змінено систему гарантування вкладів фізичних осіб.

На сучасному етапі розвитку системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні страхування депозитів існує лише в опосередкованому виді (за допомогою мінімальних резервів).

Резервування для цілей страхування вкладів фактично є частиною коштів, які отримано банківською установою від фізичних осіб як безстрокові або термінові депозити і зарезервовано для мінімізації ризику непогашення вкладів.

У світовій практиці існує декілька підходів до організації страхування банківських вкладів [8, с. 18].

1) Функції страхування покладаються на вже наявну організацію банківського нагляду шляхом створення в ній окремого підрозділу. Головною проблемою такого підходу є складність під час відокремлення вже наявних функцій та інтересів організації від функцій з гарантування (страхування) вкладів. Проте перевагою такого способу є те, що орган, на який додатково покладаються обов'язки з гарантування (страхування) вкладів, уже має достатню кількість досвідчених і висококваліфікованих фахівців, які одразу можуть включитися в роботу.

2) Наявна організація банківського нагляду реформується в організацію страхування банківських вкладів.

3) Створюється нова організація, на яку покладаються функції страхування банківських вкладів. Такий спосіб, на нашу думку, є найбільш прийнятним, хоч і найбільш складним і затратним. Саме цим шляхом свого часу пішла Україна, створивши в 1998 році ФГВФО, що має статус юридичної особи й функціонує як державна, економічно самостійна, спеціалізо-

вана установа, що не має на меті отримання прибутку, але на яку покладено функції державного управління у сфері гарантування вкладів.

В Україні діють такі дві системи страхування вкладів фізичних осіб, як централізована й децентралізована.

1) Централізована система передбачає створення міжбанківського Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, кошти якого формуються за рахунок внесків (первісних, регулярних, спеціальних) банків, що здійснюють операції з депозитами фізичних осіб. Кошти ФГВФО можуть спрямовуватися на здійснення неризикових активних операцій (наприклад, придбання державних цінних паперів), а вкладникам усіх без винятку банківських установ – учасників ФГВФО – в разі погіршення платоспроможності банку гарантується повернення внесків у межах ліміту. При цьому, якщо страждає одна банківська установа, внески вкладників у межах ліміту можуть бути повернуті за рахунок внесків інших банківських установ, при цьому спрацьовує система солідарного страхування.

2) Децентралізована система передбачає створення страхового резерву безпосередньо в конкретній банківській установі. При цьому резервуванню підлягає певний відсоток вкладів фізичних осіб (так званий індивідуальний принцип страхування). У разі недостатності зарезервованих коштів в цій банківській установі це може призвести до проблеми компенсації вкладів фізичних осіб. З урахуванням того, що внески фізичних осіб є платним джерелом ресурсної бази банку, необхідно, з одного боку, щоб децентралізовані резерви трималися в ліквідній формі, а з іншого боку, щоб приносили визначений дохід банківській установі. Здебільшого компроміс між ліквідністю і прибутковістю знаходять у формі державних цінних паперів.

Висновки. Сьогодні є багато можливостей щодо страхування чи гарантування вкладів фізичних осіб. Світова фінансова криза показала, що система гарантування вкладів повинна бути динамічною, постійно вдосконалюватися і відповідати на будь-які виклики, що з'являються в сучасному економічному просторі. Очевидно, що основною метою існування системи гарантування вкладів фізичних осіб в Україні має бути не тільки й не стільки захист вкладників, скільки забезпечення економічної безпеки банківської діяльності.

Перспективними напрямками дослідження ФГВФО в системі економічної безпеки банківської діяльності є вивчення іноземного досвіду побудови систем гарантування вкладів вкладників банків та юридичних осіб; розробка диференційованих ставок регулярного збору як стимулюючої системи щодо підвищення якості управління банківськими ризиками – учасниками ФГВФО; аналіз системи захисту вкладів членів кредитних спілок; розробка механізмів й алгоритмів отримання коштів вкладником за настання неплатоспроможності банківської установи.

Література:

- Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>
- Офіційний сайт Міжнародної асоціації страховиків депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iadi.org/en>
- Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua>
- Офіційний сайт Європарламенту : Директива 2014/49/ЄС від 16 квітня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/?uri=CELEX%3A32014L0049>

5. Бобанич А. Джерела наповнення Фонду гарантування вкладів фізичних осіб в Україні / А. Бобанич // Економічний простір. – 2013. – № 77. – С. 110–119.
6. Адамик Б. Джерела формування коштів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб та аналіз їх використання / Б. Адамик, А. Скірка // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1. – № 3. – С. 5–20.
7. Офіційний сайт Канадської корпорації страхування депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cdic.ca/en/Pages/default.aspx>
8. Guidance for Developing Effective Deposit Insurance Systems // Prepared by the Financial Stability Forum. – 2001. – September. – 60 p.

Тищенко В.В. Система гарантування вкладов фізических лиц как фактор экономической безопасности банковской деятельности в Украине

Аннотация. В статье определены подходы к формированию эффективной системы страхования и гарантирования вкладов физических лиц в Украине. Исследовано влияние Фонда гарантирования вкладов физических лиц на экономическую безопасность банковской деятельности в Украине. Рассмотрена национальная система страхования банковских вкладов в условиях

евроинтеграции. Проанализированы особенности, проблемы и перспективы развития Фонда гарантирования вкладов физических лиц в Украине.

Ключевые слова: вклад, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, страхование, экономическая безопасность, банковское учреждение, скоринг.

Tyshchenko V.V. The system of guaranteeing deposits of individuals as a factor of economic security of banking activity in Ukraine

Summary. The article outlines approaches to the formation of an effective system of insurance and guaranteeing the deposits of individuals in Ukraine. The influence of the Deposit Guarantee Fund on the economic security of banking activities in Ukraine is studied. The national system of insurance of bank deposits in the conditions of European integration is considered. The peculiarities, problems, and perspectives of the development of the Deposit Guarantee Fund in Ukraine are analysed.

Keywords: deposit, Deposit Guarantee Fund, insurance, economic security, banking institution, scoring.

*Шевчук Ю.В.,**старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України*

УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Анотація. Стаття присвячена забезпеченню фінансування системи охорони здоров'я, зокрема розвитку медичного страхування. Здійснено аналіз стану нормативно-правового забезпечення системи медичного страхування в Україні; висвітлено окремі прогалини в законодавчих ініціативах у сфері медичного страхування, а також висловлено пропозиції щодо умов запровадження загальнообов'язкового соціального медичного страхування в Україні.

Ключові слова: система охорони здоров'я, медичне страхування, нормативно-правове забезпечення, законопроект, фінансування медичного страхування.

Постановка проблеми. Відповідно до Конституції України «життя та здоров'я людини є найвищою соціальною цінністю», тобто збереження та підвищення якості життя і здоров'я громадян постають одними з актуальних завдань держави та суспільства. Рівень фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в країні безпосередньо обумовлює стан розвитку цієї системи, однак сьогодні Україна, на жаль, не має ефективних механізмів наповнення цієї галузі навіть мінімально необхідними коштами. Тому пошук ефективних і водночас оптимальних шляхів фінансового забезпечення системи охорони здоров'я перетворився сьогодні на перманентний процес. Надмірне навантаження на бюджетне фінансування галузі, нерозвиненість приватного сектору, зайва централізація негативно віддзеркалюються на якості надання медичних послуг населенню, рівні його соціального захисту та стані системи охорони здоров'я в державі загалом.

Подолання негативних тенденцій, що нагромадилися у нашій державі за останні роки в цій сфері та не знаходять свого вирішення, лежать у площині відмови від бюджетного фінансування як єдиної альтернативи. У зв'язку з цим актуалізуються питання пошуків фінансових механізмів належного функціонування галузі, які здійснити за межами нормативно-правового поля неможливо. Отже, удосконалення чинного законодавства у сфері охорони здоров'я невіддільне від загального завдання забезпечити можливості розвитку нових механізмів фінансового забезпечення системи охорони здоров'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективного функціонування системи охорони здоров'я, зокрема за рахунок удосконалення її фінансового забезпечення, становлять предмет дослідження багатьох науковців, які здійснили вагомий внесок у розвиток теоретичного та прагматичного аспектів розвитку системи охорони здоров'я. Серед них слід назвати таких, як В. Базилевич, О. Богомолець, Ю. Вороненко, Ю. Гришан, Т. Камінська, С. Козьменко, О. Костюченко, О. Мусій, О. Солдатенко, В. Стеценко. Слід відзначити, що у вітчизняній науковій літературі удосконаленню фінансового забезпечення медичного страхування в Україні приділена недостатня увага.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість напрацьованих, спрямованих на удосконалення нормативно-правового забезпечення фінансування медичного страхування в Україні, в науковій літературі не дістало належного висвітлення та системного аналізу поєднання економічних та юридичних аспектів досліджуваної проблеми. Це створює серйозні перешкоди на шляху практичного втілення запропонованих перспектив розвитку системи охорони здоров'я.

Мета статті полягає в оцінці стану нормативно-правового забезпечення фінансування системи охорони здоров'я в Україні, виокремленні основних недоліків нормативно-правової бази щодо фінансування медичного страхування як реального базису розвитку цієї системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Долаючи понад 25-річний шлях незалежності, Україна до цього часу так і не визначила модель фінансування охорони здоров'я. Як стверджує В. Базилевич, не маючи власного досвіду змішаного фінансування охорони здоров'я, Україна переймає цей досвід у інших країн світу [1, с. 160]. Саме тому досі точаться постійні дискусії, обговорення цього питання серед представників органів державної влади та органів місцевого самоврядування, законодавців, наукових і практичних кіл. Створення сучасного і якісного нормативно-правового базису медичного страхування, його фінансування забезпечило б врегулювання відносин у цій сфері. Однак сліпе копіювання тієї чи іншої зарубіжної моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я не принесе очікуваних результатів у зв'язку з особливостями розвитку ринкових відносин в Україні.

Запозичуючи зарубіжний досвід, важливо враховувати, що рівень економічних відносин значно відрізняється від економічних відносин у країнах, де саме ринкова економіка була базою розбудови держави загалом та системи охорони здоров'я зокрема. Слід враховувати й те, що нормативно-правове регулювання галузі охорони здоров'я в економічно успішних зарубіжних країнах також формувалося не миттєво, а пройшло шлях від закріплення правил поведінки економічних суб'єктів на ринку медичних послуг до успішної їх реалізації, зокрема й за рахунок коштів економічних суб'єктів.

Так, досліджуючи правові відносини у сфері медичного страхування, В. Стеценко наголошує на тому, що в Україні існує нагальна необхідність запровадження на законодавчому рівні обов'язкового медичного страхування, що є об'єктивно необхідним для громадян України, медичних працівників, лікувально-профілактичних закладів, суспільства та держави загалом [2, с. 61]. Однозначно погоджуючись з цією позицією, слід зазначити, що в статтях 6 і 7 Закону України «Про страхування» [3] та Законі України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [4] визначено конкретні види страхування.

Однак, як зазначає І. Ярошенко, «світовий досвід свідчить про те, що захист від конкретних видів соціального ризику найбільш ефективно може бути організований у рамках окремих напрямів (секторів) соціального страхування» [5, с. 34].

У такому контексті особливо актуальними постають розроблення фаховою спільнотою та прийняття законодавцем самостійних нормативних положень, що врегулюють відносини саме у сфері медичного страхування. Зазначені нормативні положення, на нашу думку, здатні не лише забезпечити захист від соціальних ризиків, але й вирішити ряд нагальних проблем щодо множинності моделей фінансування галузі охорони здоров'я. Головними завданнями таких нормативних положень є такі.

1) Правові умови розвитку різних моделей фінансового забезпечення охорони здоров'я. Наприклад, Т. Камінська та О. Костюченко, аналізуючи правові засади розвитку договірної економіки в охороні здоров'я України, справедливо стверджують, що уповноважені державні органи повинні запропонувати роботодавцям (підприємствам, установам, організаціям), які зацікавлені у міцному здоров'ї своїх працівників, програми співпраці з закладами охорони здоров'я. Це може бути розробка декількох правових моделей партнерства на початковому етапі, серед яких роботодавці обиратимуть прийнятні для них оптимальні моделі, які обговорені разом із трудовими колективами. Це не лише поживить розвиток державно-приватного партнерства як такого, але й спонукатиме конкурентну боротьбу закладів охорони здоров'я та лікарів, а також, нарешті, сприятиме підвищенню якості медичних послуг [6, с. 59–63].

2) Формування нових фінансових потоків для додаткових фінансових надходжень у сферу медичного страхування та в систему охорони здоров'я загалом.

3) Мінімізація та викорінення корупційної складової як у фінансуванні галузі, так і в процедурах надання медичних послуг споживачам.

4) Підвищення якості надання медичних послуг, зокрема за рахунок вільного вибору лікаря та закладу охорони здоров'я, у якому споживач отримує медичні послуги. При цьому, забезпечуючи пацієнтам право вибору, держава повинна гарантувати отримання пацієнтом кваліфікованої медичної допомоги, оскільки «професійна підготовка лікарів усіх трьох рівнів сучасної системи лікувально-профілактичної допомоги, є різною. Отже, і визначення змісту трудової функції лікаря у тому чи іншому закладі охорони здоров'я залежно від рівня закладу має свої особливості [7, с. 246]. Тобто фінансове забезпечення медичного страхування повинно не зводитися до простого спрямування фінансових потоків до конкретного закладу охорони здоров'я на вибір пацієнта, але й враховувати те, що медична допомога надається за трьома рівнями (первинним, вторинним і третинним), що, відповідно, має передбачати шляхи руху фінансових потоків за пацієнтом залежно від його потреб та покриття страховим полюсом певних медичних послуг.

5) Формування правових механізмів гарантування прав усім учасникам відносин як на ринку медичного страхування, так і на ринку медичних послуг.

До знакових подій у нормотворчому процесі щодо предмета нашого дослідження слід віднести розробку і визначення як основного (поряд з іншими законопроектами) проекту Закону про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування в Україні (далі – Проект), зареєстрованого у Верховній Раді України від 14 липня 2016 року за номером 4981 [8]. Винесення на розгляд на порядок денний це питання, хоча повністю й не

вирішує проблему нормативно-правового забезпечення галузі загалом та врегулювання всього кола відносин, пов'язаних з медичним страхуванням, в майбутньому може стати міцною правовою основою залучення фінансових ресурсів у сферу, що нами досліджується.

Слід відзначити, що, незважаючи на позитивні відгуки членів профільного комітету – Комітету з питань соціальної політики Верховної Ради України, зайнятості та пенсійного забезпечення, – загальне схвалення законопроекту колегами-законодавцями інших комітетів парламенту, викликає занепокоєння факт системних зауважень до положень проекту акта з боку головного науково-експертного управління. Крім того, наявність ще двох зареєстрованих законопроектів з регулювання відносин у цій сфері, що також перебувають на розгляді законодавчого органу поряд з основним проектом, історично створює перестороги. Як слушно у своїй статті відзначають С. Козьменко та І. Охрімнеко, «з 2002 року в Україні значно активізувався законодавчий інтерес щодо введення обов'язкового медичного страхування (ОМС), було запропоновано до розгляду 13 законопроектів, які тією чи іншою мірою стосувалися ОМС» [9]. Нині можемо констатувати, що жоден із зазначених проектів актів до теперішнього часу прийнятий не був.

Незважаючи на це, визначення Проекту закону у законодавчому органі держави як Основного з урахуванням Угоди про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна», підписаної 27 листопада 2014 року, а саме пункту 2.8 розділу 16, у якому закріплено «Поетапне запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування (єдиний канал постачання медичних послуг) та розвиток добровільного страхування» [10, с. 68], на нашу думку, є вагомим аргументом для обговорення його положень науковою спільнотою та фахівцями-практиками.

Так, дослідивши принципи побудови обов'язкового медичного страхування, засади його фінансування відповідно до норм запропонованого закону, можна зазначити ряд зауважень щодо його окремих положень. Зокрема, це стосується частини 2 статті 2 Проекту, яка передбачає положення про те, що «загальнообов'язкове соціальне медичне страхування є формою фінансового забезпечення витрат населення України, що можуть бути понесені на лікування, діагностику, профілактику, реабілітацію, забезпечення ліками та засобами медичного призначення тощо у разі хвороби, нещасного випадку, в межах, визначених договором та Програмою загальнообов'язкового соціального медичного страхування, за рахунок грошових фондів (страхових резервів страховиків та коштів фонду гарантування загальнообов'язкового соціального медичного страхування), що формуються шляхом сплати страховальниками страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) за договорами загальнообов'язкового соціального медичного страхування, отримання доходів від розміщення коштів цих фондів та з інших, передбачених цим законом джерел» [8]. Тобто законопроект передбачає реалізацію загальнообов'язкового медичного страхування за рахунок коштів Фонду гарантування загальнообов'язкового соціального медичного страхування. Сьогодні в Україні такого фонду не існує, а утворення ще однієї структури, яка функціонує за рахунок коштів медичного страхування, не можна визнати доцільним. Це пов'язано з тим, що жоден із фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування сьогодні, не продемонстрував ефективності своєї роботи. До цієї проблеми також додається й проблема нерозвиненості страхового ринку в Україні, що, зреш-

тою, вказує на системні проблеми впровадження медичного страхування в Україні.

Водночас прийнятим Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28 грудня 2014 року [11] передбачено злиття Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України і Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності в єдиний орган – Фонд соціального страхування України. З урахуванням цього Закону України незрозумілим є утворення нових суб'єктів і учасників ринку соціального медичного страхування України, а саме Фонду гарантування загальнообов'язкового соціального медичного страхування і Уповноваженого органу як органу державної виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері загальнообов'язкового соціального медичного страхування. В умовах започаткування системи медичного страхування та фактичної відсутності нині бази для її фінансування вважаємо таку концепцію Проекту в цій частині недоцільною для запровадження. Реалізація таких норм законопроекту однозначно потребуватиме додаткового ресурсу, який буде спрямований на забезпечення адміністративних статей їх функціонування і, відповідно, суттєво зашкодить формуванню страхових резервів.

Досить дискусійним залишаються й інші норми Проекту, а саме статті 18, 19 та 30. Так, стаття 18 Проекту визначає, що Програма загальнообов'язкового соціального медичного страхування (далі – Програма) встановлює сукупність гарантій та вимог до надання громадянам безоплатної медичної допомоги та її оплати за рахунок страхових виплат за договорами загальнообов'язкового соціального медичного страхування, визначає мінімальний перелік медичних послуг, лікарських засобів та виробів медичного призначення, що надаються закладами охорони здоров'я застрахованим особам за рахунок страхових виплат, здійснених страховиками. Стаття 19 встановлює порядок затвердження цієї Програми, власне, Програма страхування, доповнення, зміни розробляються на кожен рік Уповноваженим органом спільно з Міністерством охорони здоров'я України за участі саморегулювальної організації страховиків та об'єднань інших суб'єктів загальнообов'язкового соціального медичного страхування й подається на затвердження Кабінету Міністрів України. На наш погляд, щорічний перегляд Програми страхування вступає у суперечність зі змістом статті 49 Конституції України: «Держава створює умови для ефективного і доступного для всіх громадян медичного обслуговування» [12] та міжнародних нормативно-правових актів, які вже визначили гарантований медичний стандарт.

Заслужують на увагу наукові здобутки І. Зогія, який досліджує міжнародний досвід нормативно-правового регулювання медичної галузі, зокрема, щодо положень Конвенції Міжнародної організації праці «Про мінімальні норми соціального забезпечення» 1952 року № 102 та інших міжнародних актів, що чітко закріплюють мінімальний перелік медичних послуг, який є достатнім для збереження та поліпшення стану здоров'я, що можуть бути надані, зокрема, шляхом страхування [13, с. 263]. Тобто, будуючи вітчизняну модель медичного страхування, не можна залишити поза увагою питання мінімального переліку медичних послуг, що покривається страховим полісом, а також умови збільшення мінімального набору медичних послуг.

До того ж відповідно до статті 30 Проекту встановлюється обов'язок Кабінету Міністрів України (за поданням уповно-

важеного органу) затверджувати розміри страхових внесків, тарифи за медичні послуги, що також відбувається щорічно разом із затвердженням Програми. Слід також додати, що норми законопроекту досить обмежено визначають принципи розрахунків страхових платежів. Щорічний перегляд принципів засад фінансування механізмів медичного страхування не сприятиме довірі з боку населенню, а також сталому розвитку та фінансовій стійкості системи, що досліджується.

Не можна не звернути увагу на статтю 7 зазначеного Проекту акта, яка визначає страхувальником орган місцевого самоврядування щодо осіб, що зазначені в пунктах 7–13 частини 1 статті 6 цього Проекту, а саме щодо таких осіб:

- непрацюючі пенсіонери;
- непрацюючі інваліди та інші особи, що утримаються або отримують допомогу за рахунок фондів загальнообов'язкового соціального страхування;
- учні та студенти, які навчаються на очній формі в середніх та вищих навчальних закладах;
- діти віком до 16 років;
- безробітні громадяни, зареєстровані відповідно до законодавства;
- один з батьків (опікун) при догляді за дитиною до 3-х років;
- інші непрацюючі громадяни, не вказані в пунктах 7–12 частини 1 статті 6 цього Проекту.

Зважаючи на таку позицію, законодавець, як вбачається, не визначає механізм такого фінансування через відповідні органи місцевого самоврядування. Більш того, з урахуванням статусу зазначених вище категорій осіб зовсім не враховано територіальний принцип поділу держави на адміністративно-територіальні одиниці, чим, на нашу думку, ускладнюється процес ведення обліку, реєстрації таких осіб у зв'язку з їх перебуванням і приналежністю до тієї чи іншої територіальної одиниці та, відповідно, фінансової звітності в системі страхування.

Особливі перестороги із зазначеної проблеми викликає визначення в пункті 13 частини 1 статті 6 Проекту такої категорії осіб, як інші непрацюючі громадяни. Згідно з даними міністра Міністерства соціальної політики України станом на 2016 рік у державі налічувалось понад 6 мільйонів громадян, які є фактично непрацюючими особами, не сплачують жодних страхових внесків й, відповідно, перебувають в тіншовому секторі економіки [14]. В умовах ситуації, що склалася, неприйнятною є норма Проекту щодо сплати страхових внесків за таку категорію громадян України органами місцевого самоврядування. В частині 4 статті 30 страховий платіж за громадян такої категорії встановлено у розмірі 50% страхового платежу інших категорій. Можна зрозуміти позицію законодавця охопити якомога більше громадян України з метою забезпечення конституційних прав на гарантовано безоплатну медичну допомогу громадянам на випадок захворювання, погіршення здоров'я людини та задля здійснення профілактичних заходів щодо підтримання стану здоров'я населення країни. Але в цьому випадку це жодним чином не співвідноситься із заздалегідь сформованими механізмами попередження проблем медичного страхування, такими як:

- маніпуляції щодо надання такого права як з боку суб'єктів, учасників загальнообов'язкового медичного страхування, так і з боку власне органу місцевого самоврядування відповідної територіальної громади;
- утворення дефіциту відповідного бюджету, оскільки виникне потреба в значному фінансуванні такої статті видатків;

– створення правової основи для реалізації принципу «оплати тих, хто працює, за непрацюючих»;

– не сприяння поступовому виходу з тіньового сектору багатомільйонної когорти громадян, що загалом зашкодить реформуванню, системному розвитку галузі та її фінансуванню.

Так, Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» на органи місцевого самоврядування покладено управління закладами охорони здоров'я, оздоровчими закладами, які належать територіальним громадам або передані їм, їх матеріально-технічне та фінансове забезпечення; забезпечення розвитку всіх видів медичного обслуговування, розвитку і вдосконалення мережі лікувальних закладів усіх форм власності [15]. А схваленою Розпорядженням Кабінетом Міністрів України від 30 листопада 2016 року № 1013-р «Концепцією реформи фінансування системи охорони здоров'я» (далі – Концепція) передбачено, що органи місцевого самоврядування отримають можливість спрямовувати кошти місцевого бюджету на управління та розвиток комунальних закладів, зокрема на придбання медичного обладнання та інші капітальні видатки; місцева влада зможе витратити кошти місцевих бюджетів на оплату для мешканців громади додаткових медичних послуг, що нині не входять до державного гарантованого пакета медичної допомоги [16].

В разі закріплення такої норми в зазначеному законопроекті можна констатувати абсолютну відсутність можливості виконання положень Концепції, а також фіксацію нездатності виконувати завдання і здійснювати свої повноваження органами місцевого самоврядування на предмет управління, фінансування і розвитку медичної галузі.

Таким чином, можна стверджувати, що норми та положення актів щодо фінансування медичного страхування, його впровадження та функціонування, що стосується і системи охорони здоров'я загалом, на сучасному етапі мають низку принципових недоліків. Як уже зазначалося, чітко простежується відсутність координації між окремими нормативно-правовими актами. Незважаючи на те, що останніми роками підхід до реформування медичної галузі набуває фундаментального характеру, законопроекти, що розробляються законодавцем та іншими представниками законодавчої ініціативи, продовжують мати системні прогалини.

Для повноцінного запровадження медичного страхування, його належного фінансування та поступового наближення до європейських стандартів у галузі охорони здоров'я необхідними, на наш погляд, стануть подальші кроки: реалізація системного підходу до реформи охорони здоров'я; розробка відповідної нормативно-правової бази, здатної усунути обмеження щодо діяльності всіх суб'єктів економіки країни, спрощення умов і порядку інвестування для іноземних суб'єктів, що в підсумку покращить рух капіталу та інвестиційний клімат в Україні. Дотримуючись такої позиції, практичною запорукою фінансування медичного страхування можна було б вважати запровадження обов'язкового медичного страхування через прийняття Закону «Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування в Україні», проте його аналіз також засвідчив системну недосконалість окремих положень, які потребують подальшого удосконалення. Це особливо актуально за умови підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. З обранням євроінтеграційного шляху розвитку дії держави у сфері страхування та власне медичного страхування, а також системи охорони здо-

ров'я загалом мають набути фундаментального, системного характеру.

Висновки. Аналіз сучасних підходів до запровадження в Україні медичного страхування засвідчує, що держава намагається в адміністративному порядку нав'язати споживачам медичних послуг непрозорі правила гри з їх акцентом на монополію без права вибору. Передбачаючи шлях розвитку медичного страхування в Україні через запровадження загальнообов'язкового соціального медичного страхування, держава зводить можливості недержавних економічних суб'єктів самостійно вирішувати проблеми отримання якісних медичних послуг. Відсутність економічної свободи та кризовий стан в економіці здатні створити нові тіньові схеми розпорощення коштів загальнообов'язкового соціального медичного страхування. Перспективи розвитку медичного страхування повинні базуватися на множинності його форм та основних принципах ринкової економіки.

Література:

1. Базилевич В. Страхування : [підручник] / В. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Стеценко В. Обов'язкове медичне страхування в Україні: тези до нормативно-правового забезпечення / В. Стеценко // Публічне право. – 2013. – № 2 (10). – С. 57–63.
3. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 року № 85/86 // Відомості Верховної Ради. – 1996. – № 18. – Ст. 78.
4. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 23 вересня 1999 року № 1105-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 46–47. – Ст. 403.
5. Ярошенко І. Право соціального забезпечення : [навч. посібник] / І. Ярошенко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
6. Камінська Т. Правові засади розвитку договірної економіки в охороні здоров'я України / Т. Камінська, О. Костюченко // Економічна теорія та право. – 2016. – № 4. – С. 57–67.
7. Костюченко О. Зміст та специфіка трудової функції лікаря / О. Костюченко // Форум права. – 2008. – № 3. – С. 241–251.
8. Про загальнообов'язкове соціальне медичне страхування в Україні : Проект Закону України, зареєстр. 14 липня 2016 року № 4981 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=59745
9. Козьменко С. Аналіз законодавчих ініціатив щодо обов'язкового медичного страхування в Україні / С. Козьменко, І. Охріменко // Вісник Української академії банківської справи. – 2012. – № 2 (33). – С. 62–68.
10. Угода про Коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна» : Угода, Регламент від 27 листопада 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>
11. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці : Закон України від 28 грудня 2014 року № 77-VIII // Відомості Верховної Ради України. – 2015. – № 11. – Ст. 75.
12. Конституція України : прийн. на 5-й сесії Верхов. Ради України 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
13. Зогий І. Міжнародно-правові стандарти медичної допомоги та законодавство України / І. Зогий // Актуальні проблеми держави і права. – Вип. 57. – С. 261–268.
14. Ukr.net / К. : Український Інтернет-холдинг ТОВ «Укрнет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukr.net
15. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 27 травня 1997 року № 280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – Ст. 170.
16. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я : схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 листопада 2016 року № 1013-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-p>

Шевчук Ю.В. Усовершенствование нормативно-правового обеспечения финансирования медицинского страхования в Украине

Аннотация. Статья посвящена обеспечению финансированием системы охраны здоровья, в частности развития медицинского страхования. Осуществлен анализ состояния нормативно-правового обеспечения системы медицинского страхования в Украине; выделены отдельные просчеты в законодательных инициативах в сфере медицинского страхования, а также высказаны предложения относительно условий внедрения всеобщего обязательного социального медицинского страхования в Украине.

Ключевые слова: система здравоохранения, медицинское страхование, нормативно-правовое обеспечение, законопроект, финансирование медицинского страхования.

Shevchuk Yu.V. The modernization of legal support of medical insurance funding in Ukraine

Summary. The article is devoted to the funding of healthcare system, in particular, to the development of medical insurance. Analysed the current legal support of medical insurance in Ukraine; highlighted some gaps in draft laws on medical insurance, and made propositions on the implementation of compulsory social medical insurance in Ukraine.

Keywords: healthcare system, medical insurance, legal support, draft law, funding of medical insurance.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

*Гайбура Ю.А.,**к.е.н., доцент,**Подільський державний аграрно-технічний університет**Загнітко Л.А.,**к.е.н., доцент,**Подільський державний аграрно-технічний університет*

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, ФАКТОРИ, РЕЗЕРВИ

Анотація. У статті пропонується аналіз шляхів підвищення прибутковості підприємств України. Визначено поняття прибутку і прибутковості як економічних категорій та фактори впливу на прибутковість. Виявлено резерви підвищення прибутку підприємства і розроблено рекомендації щодо їх упровадження.

Ключові слова: прибуток, резерви прибутку, прибутковість, фактори, рентабельність.

Постановка проблеми. Формування, використання та зростання прибутку підприємства має свої особливості в умовах трансформації економіки до ринкових засад господарювання. У сучасній економіці України питання одержання прибутку і підвищення ефективності виробництва є досить актуальними.

Все це зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних засад зростання прибутковості підприємства, її впливу на темпи і пропорції суспільного відтворення. На сучасному етапі необхідний якісно новий підхід до теоретичного висвітлення і практичного обґрунтування рекомендацій щодо активізації ролі прибутковості підприємства в економічній системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання прибутковості підприємства висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити А.Д. Шеремета, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Ковальова, В.П. Савчука, Г.В. Савицьку, Г.Г. Кірейцева, Д.Ж.К. Ван Хорна, Є.Ф. Бріггема, І.О. Бланка, М.Д. Білика, С.Ф. Покропівного та багатьох інших. Однак сьогодні у цьому напрямі дослідження залишається ще багато дискусійних питань, що мають простір для подальшого вивчення та обговорення. Саме це зумовило актуальність теми дослідження та визначило її мету.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна складна економічна ситуація, в якій змушені функціонувати вітчизняні суб'єкти господарювання, а також зовнішньополітична та внутрішня нестабільність спричиняють зниження рівня прибутковості підприємств будь-яких форм власності. З огляду на це особливої ваги сьогодні набувають питання визначення факторів підвищення прибутковості підприємств.

Метою статті є визначення та обґрунтування підходів до підвищення прибутковості діяльності підприємства на основі аналізу економічної сутності прибутковості і факторів впливу на неї.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток у майбутньому. Тому під прибутковістю варто розуміти

стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, який полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування. На сучасному етапі метою кожного підприємства різних форм власності є одержання прибутку, який є критерієм ефективності його господарської діяльності, важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів. Саме тому прибуток є центральною категорією в економіці кожного суб'єкта господарювання, це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва. Його розподіл має безпосередній вплив на суспільно-економічну формування і свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень витрат і собівартості.

Досліджуючи значення прибутку для підприємства, І.О. Бланк акцентував увагу на тому, що саме прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства і основним захисним механізмом від банкрутства [2].

Таким чином, прибутковість діяльності підприємства є результатом використання відповідної моделі бізнесу. Тому для успішного функціонування кожне підприємство має не лише забезпечувати отримання прибутку, а й одночасно виконувати щонайменше дві функції: забезпечувати платоспроможність підприємства за рахунок ефективної поточної діяльності і підвищувати потенціал підприємства за рахунок оновлення технології, виробничих потужностей, продукції, тобто розвивати підприємництво [12].

Отже, першочерговим завданням кожного господарюючого суб'єкта в умовах динамічного ринкового середовища є не лише одержання бажаного прибутку за найменших витрат шляхом дотримання строгого режиму економії, а й вибір найбільш оптимальних напрямів його використання у процесі постійного відтворення своєї діяльності на інтенсивній основі.

Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним. Як уже відзначалося в попередніх дослідженнях [5, с. 127], управління прибутковістю являє собою систему принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Механізм управління формуванням операційного прибутку базується на врахуванні тісного взаємозв'язку цього показника з обсягом реалізації продукції, доходами та витратами. Цей взаємозв'язок у фінансовому менеджменті має назву «Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації та прибутку» (*Cost – Volume – Profit – relationships «CVP»*) і дає змогу визначити вплив факторів на формування прибутку та забезпечити ефективне управління цими процесами.

Оскільки прибуток – основний результативний показник діяльності підприємства, то важливо виявити його залежність від різноманітних факторів та оцінити їх вплив на прибутковість.

На величину прибутку впливають різноманітні фактори. В економічній літературі фактори впливу поділяються на дві групи: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що знаходяться у компетенції підприємств.

Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг. Прибуток від реалізації продукції залежить від обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін. Обсяг реалізації продукції може мати позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то за збільшення обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку, отриманого від реалізації рентабельної продукції. Структура товарної продукції також може по-різному впливати на суму прибутку. Якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростає, і навпаки, за збільшення частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки. Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямо пропорційній залежності: за збільшення рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Отже, підприємству бажано використовувати як наявні внутрішні можливості підвищення ефективності роботи, так і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результативного показника роботи. Внутрішніми факторами підвищення прибутковості є організаційно-управлінські чинники, матеріально-технічні чинники, фінансові чинники, кадрові чинники. До зовнішніх чинників належать адміністративні, зовнішньоекономічні, ринкові чинники. Ефективне управління факторами та їх поєднання у продуманій стратегії дасть змогу максимізувати рівень прибутковості діяльності підприємства.

І.А. Бланк здійснює набагато глибшу градацію факторів впливу на прибутковість підприємства, пропонуючи поділяти їх на макроекономічні (серед яких виділяє галузеві, регіональні, внутрішньоринкові) та мікроекономічні [2]. Останнім часом вчені пропонують виділяти ще такі фактори підвищення прибутковості підприємства, як застосування маловідходних і ресурсозберігаючих технологій та інтенсифікація використання повторно відновлюваної сировини і джерел енергії, що дає змогу отримувати значний прибуток за рахунок економії виробничих і природних ресурсів. На нашу думку, більш точними є погляди Дж. Р. Хікса [11], який проблему максимізації прибутку підприємства зводить до максимізації вартості виробничого плану. Як стверджує науковець, «прибуток можна збільшити або за рахунок від-

повідного розширення випуску, або за рахунок скорочення відповідних вкладень у застосовувані ресурси» [11, с. 340]. Із цим твердженням можна погодитися, але за умови деяких доповнень. Зокрема, підвищення прибутковості підприємства можна досягти швидше за рахунок збільшення обсягів реалізації, а не виробництва продукції, оскільки не завжди реалізуються всі вироблені товари. Крім того, скорочення витрат забезпечить підвищення прибутковості підприємства лише за умов, коли обсяги реалізованої ним продукції (у вартісному вираженні) залишаться незмінними, зростуть або ж скоротяться на суму, меншу за суму скорочення витрат [7, с. 115]. Отже, можемо стверджувати, що основними чинниками підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта є збільшення обсягів реалізації продукції (у вартісному вираженні) за умови одночасного скорочення витрат або ж його зростання на суму, меншу, ніж зростання обсягів реалізації; зниження загальної суми витрат за умови незмінності обсягів доходів, їх зростання або ж зменшення на суму, меншу, ніж показник зниження витрат. Саме ці фактори, на нашу думку, впливають на зміни обсягів прибутку підприємства.

Одними із найважливіших завдань будь-якого підприємства є отримання науково обгрунтованого висновку щодо забезпечення стійкого фінансового розвитку, термінів досягнення поставлених фінансових завдань, реалізації конкурентних переваг та розширення своїх позицій на ринку, зменшення впливу наслідків негативної економічної ситуації на фінансовий механізм підприємства як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Вдала реалізація перелічених завдань досягається шляхом створення та застосування ретельно розробленої стратегії дій та обрання правильного стратегічного напрямку розвитку. Якісна стратегічна програма неможлива без повної та достовірної інформаційної основи, що забезпечується за допомогою застосування прогностичного інструментарію. З огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування фінансових результатів підприємства не лише відіграє роль додаткового інструментарію, а й є неодмінною умовою існування підприємства у сучасному мінливому середовищі.

У системі управління підприємствами, зокрема прибутковістю, прогнозування займає особливе місце, оскільки дає можливість отримання науково обгрунтованого висновку про їхній можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності. Однак через нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування діяльності підприємства та його фінансових результатів з погляду їхніх майбутніх змін стає не просто додатковим інструментом планування, а необхідною умовою виживання у сучасному мінливому середовищі [5]. У сучасних умовах найважливішими проблемами будь-якого підприємства є забезпечення безупинного розвитку, завоювання ринкових позицій, оволодіння конкурентними перевагами у довготерміновій перспективі. Ефективна реалізація перелічених завдань можлива за рахунок правильно вибраного стратегічного напрямку, грамотно розроблених стратегій, створення стратегічних заходів, тобто використання стратегічного управління, що потребує якісного інформаційного підґрунтя, яке забезпечується завдяки застосуванню прогностичного інструментарію.

Оскільки ринкову ситуацію на короткий період спрогнозувати важко, а використання трендового моделювання в короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, вважаємо, що

у цьому разі доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Основною властивістю таких методів є зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципам відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні. Залежні змінні (чистий дохід, валовий прибуток, чистий прибуток) представляються як функція часу у вигляді багаточлена (форм. 1):

$$Y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \dots + a_\lambda t^\lambda, \quad (1)$$

де $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$ – параметри;
 t – період;
 λ – ступінь полінома.

Оцінки параметрів $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$ можна одержати за допомогою методу найменших квадратів. Розгорнутий запис системи нормальних рівнянь має вигляд:

$$\sum_{t=1}^n y_t = a_0 n + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 + \dots + a_\lambda \sum t^\lambda$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+1}$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t^2 = a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^{\lambda+1} + a_2 \sum t^{\lambda+2} + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+\lambda},$$

де n – число членів у динамічному ряді. Підрахунок тут відбувається від $t = 1$ до $t = n$.

Використовуючи матричні позначення, систему нормальних рівнянь можна записати у вигляді:

$$T'_j = T' \cdot T_a \text{ де } j = (y); a = (a); T = \begin{bmatrix} 1t \dots t^\lambda \\ 1t \dots t^\lambda \\ \dots \\ 1t \dots t^\lambda \end{bmatrix}.$$

Для прогнозування основних показників фінансових результатів у досліджуваному нами господарстві використано статистичний пакет аналізу даних в Excel. Як аргументи статистичної функції РОСТ, яка обчислює експоненційну апроксиманту кривих, використано числові значення чистого доходу від реалізації продукції, валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку, рентабельності власного капіталу, активів та повної собівартості продукції за 2011–2015 рр. (рис. 1-7).

Із розрахунків, проведених за допомогою статистичного пакету аналізу даних в Excel, і таблиці 1 бачимо, що протягом наступних трьох років досліджуване підприємство буде прогресувати у своєму фінансово-господарському розвитку. Однак у ринковій економіці постійно діє так звана «невидима рука», наслідки втручання якої у діяльність підприємств можуть бути не завжди позитивними. Тому досліджуваному господарству варто розробляти заходи і вишукувати резерви підвищення ефективності свого аграрного виробництва (табл. 1).

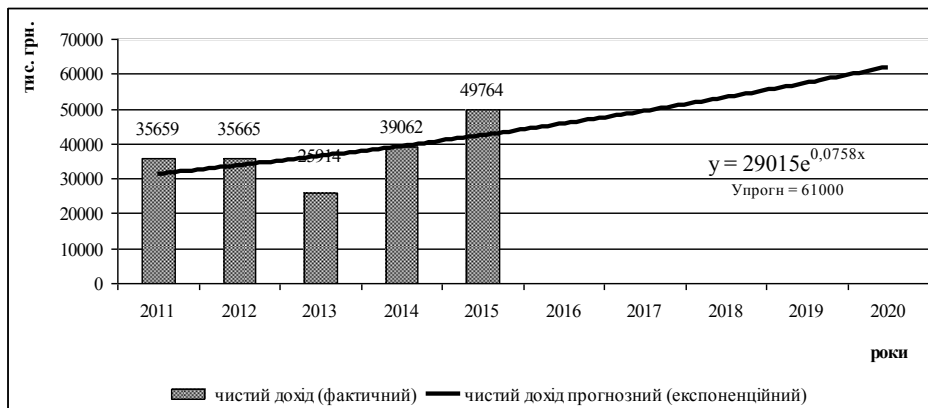


Рис. 1. Фактичні і прогнозні рівні чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Джерело: власна розробка

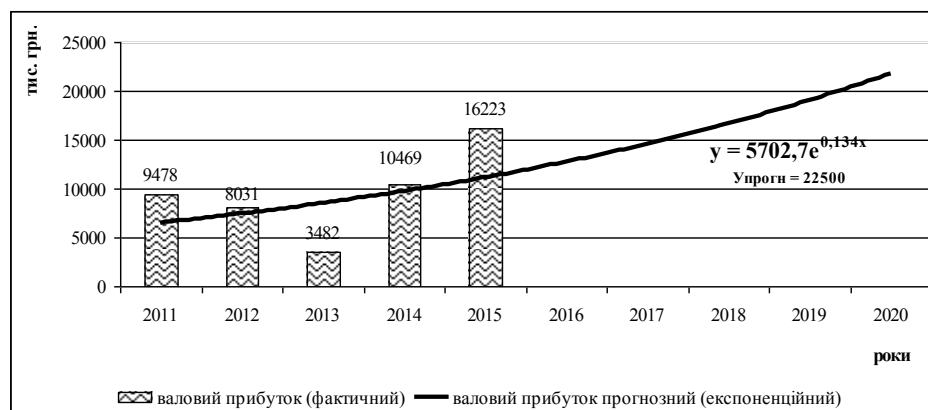


Рис. 2. Фактичні і прогнозні рівні валового прибутку

Джерело: власна розробка

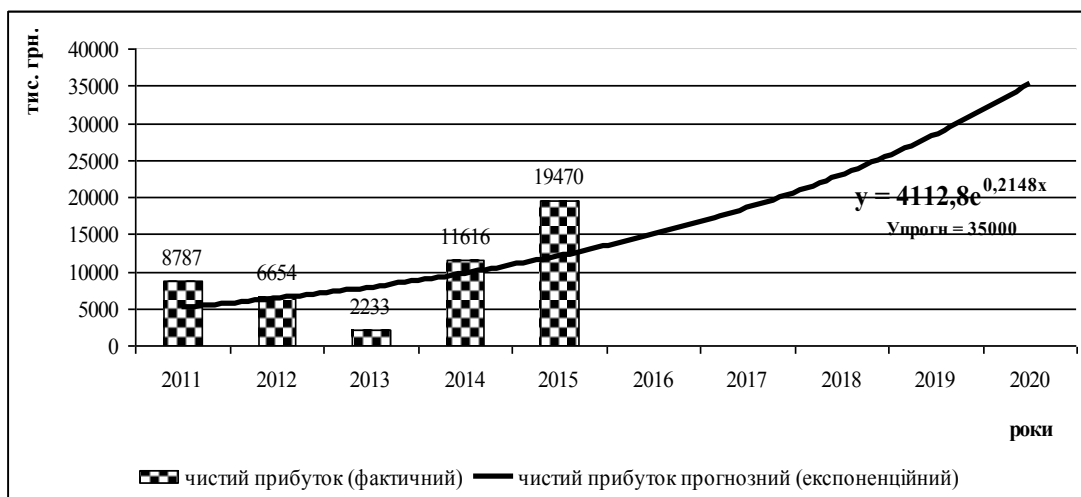


Рис. 3. Фактичні і прогнозні рівні чистого прибутку

Джерело: власна розробка

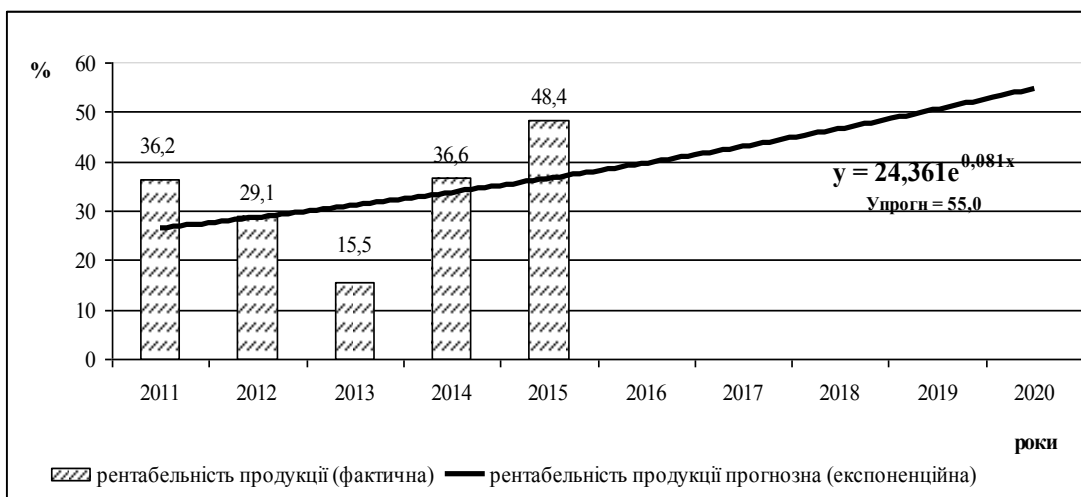


Рис. 4. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності продукції

Джерело: власна розробка



Рис. 5. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності власного капіталу

Джерело: власна розробка

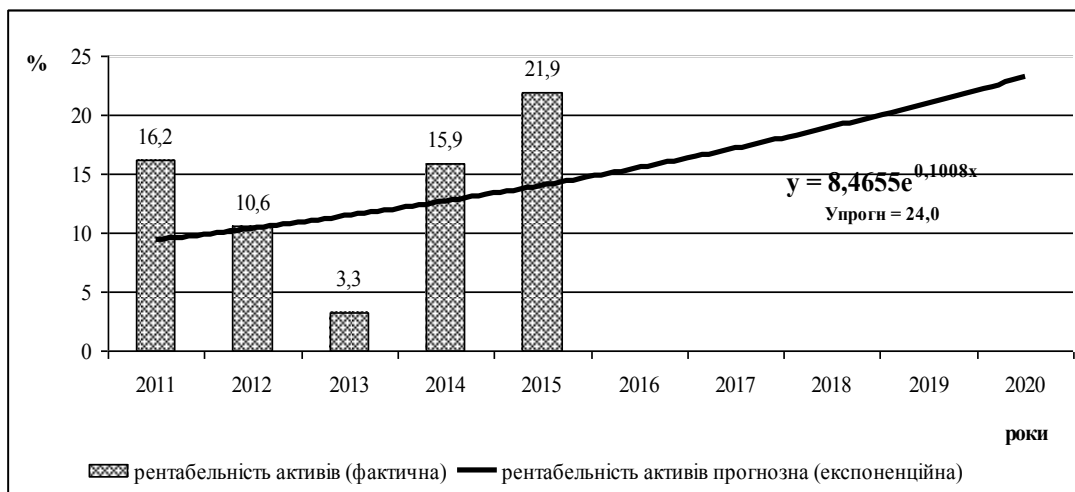


Рис. 6. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності активів

Джерело: власна розробка

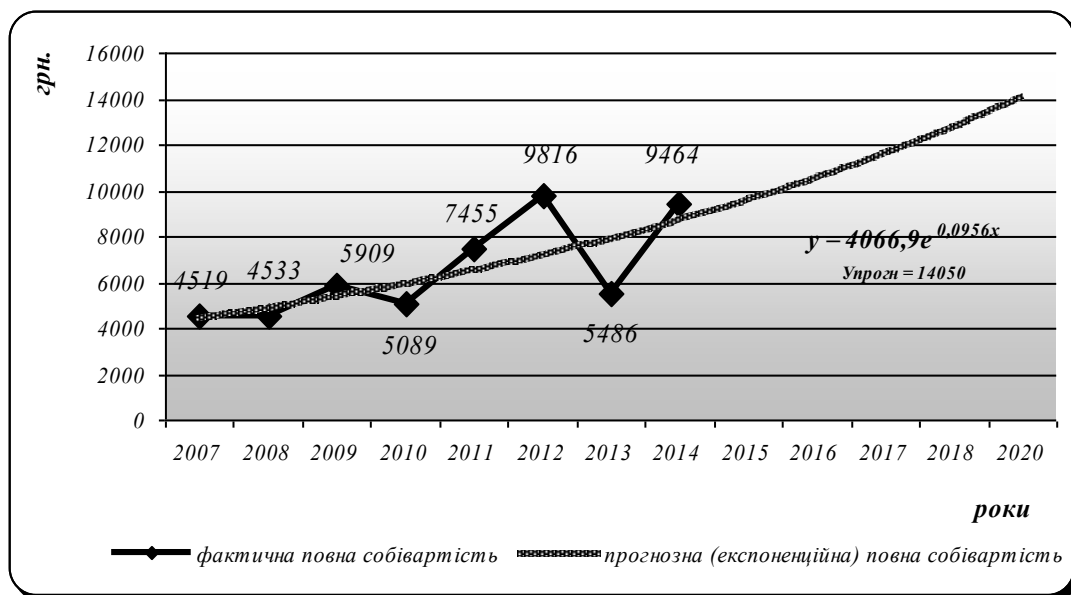


Рис. 7. Фактичні і прогнозні рівні повної собівартості продукції

Джерело: власна розробка

Таблиця 1

Порівняльна характеристика фактичних і прогнозних показників прибутковості

Показники	Фактичні (2015 р.)	Прогнозні (2020 р.)	Відхилення прогнозних від фактичних	
			±	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	49 764	61 000	11 236	122,6
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	16 223	22 500	6277	138,7
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	19 470	35 000	15 530	179,8
Рентабельність продукції, %	48,4	55,0	6,6	x
Рентабельність власного капіталу, %	22,6	23,0	0,4	x
Рентабельність активів, %	21,9	24,0	2,1	x

Джерело: розраховано за даними [8]

Отримання прогнозного рівня прибутковості свідчить про ефективність обраного напрямку розвитку підприємства та дає змогу і надалі продовжувати удосконалення системи стратегічного управління підприємством. Забезпечення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розроблення та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства [4].

Але варто пам'ятати, що прогнозування не дає можливості передбачити усі події, що відбуватимуться у навколишньому середовищі підприємства в майбутньому зі стовідсотковою точністю та не дає гарантій відсутності певного ступеня ризику. Таким чином, для кожного підприємства дуже важливо мати резерви та план виходу із кризового становища навіть за дуже сприятливих результатів прогнозу.

Основна мета аналізу прибутку – виявлення та оцінка резервів зростання прибутковості підприємства та впровадження їх у виробництво.

Основними резервами зростання прибутку від реалізації є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження собівартості реалізованої продукції, поліпшення якості продукції. Збільшення обсягу реалізації продукції досягається за рахунок зростання обсягу виробництва продукції, зменшення залишків готової продукції на кінець звітного періоду, підвищення рівня цін.

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства. Щоби прибуток підприємства зростав, воно має нарощувати обсяги виробництва і реалізації транспортних послуг, розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість транспортних послуг, впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) послуг (тобто собівартість), із максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси, зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни, грамотно будувати договірні відносини з клієнтами, вміти найбільш доцільно розміщати (вкладати) одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Отже, значним резервом зростання прибутку є скорочення умовно-постійних витрат та збільшення обсягу виробництва. А для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення обсягу продукції, зниження собівартості та ріст прибутку.

Висновки. Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов'язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. Прибутковість підприємств є ключовим показником, який одночасно відображає результати фінансово-господарської діяльності та забезпечує ідентифікацію напрямів і резервів її підвищення. Розроблення політики управління прибутковістю підприємства є багаторівневим, складним процесом, потребує як уваги з боку керівництва, так і певного фінансування. Однак результатом цього процесу є стабільний розвиток підприємства, ефективність його діяльності, зміцнення конкурентних позицій на ринку тощо. Саме тому завданням кожного підприємства є правильно сформована цінова стратегія та вибір оптимального обсягу виробництва.

Література:

1. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства / Вісник «ХНУ». Економічні науки. – 2013. – № 5. – Т. 2. – С. 20–24.
2. Бланк І.О. Управление прибылью / І.О. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2003. – 752 с.
3. Васильєва Т.А. Виявлення резервів підвищення прибутковості та нарощення вартості промислового підприємства на основі моделей доданої вартості [Текст] / Т.А. Васильєва.
4. Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства [Текст] / І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275–279.
5. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення / Ю.А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 14. Частина 2. – 2015. – С. 127–130.
6. Мойсеєнко І.П. Економетричний аналіз стану економічної безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць / гол. ред. Р.І. Тринько. – Львів, 2010. – С. 251–263.
7. Оксенюк Т.М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект / Т.М. Оксенюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 13. Частина 3. – 2015. – С. 115–118 с.
8. Основні економічні показники роботи підприємств Хмельницької області за 2015 р. : статистичний бюлетень ; під ред. Л.Б. Прилуцької / Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Хмельницький, 2016. – 115 с.
9. Рябенков // Стратегічне фінансове управління підприємством: монографія. – Суми: Університетська книга. – 2014. – С. 140–145.
10. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [7-ме вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
11. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.
12. Хмелєвський О.В. Нові парадигми прибутковості промислового підприємства в умовах активації підприємства / О.В. Хмелєвський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 7. – С. 102–109.

Гайбура Ю.А., Загнитко Л.А. Прибыльность предприятия: понятие, факторы, резервы

Аннотация. В статье предлагается анализ путей повышения прибыльности предприятий Украины. Определены понятия прибыли и прибыльности как экономические категории и факторы влияния на прибыльность. Выявлены резервы повышения прибыли предприятия и разработаны рекомендации по их внедрению.

Ключевые слова: прибыль, резервы прибыли, прибыльность, факторы, рентабельность.

Haibura Yu.A., Zahnitko L.A. The enterprise profitability: the concept, factors, reserves

Summary. The article offers an analysis of ways to increase the profitability of Ukrainian enterprises. The concepts of profit and profitability as economic categories and factors affecting profitability are defined. The reserves of profit increase of an enterprise are revealed and recommendations on their introduction are developed.

Keywords: profit, profit reserves, profitability, factors, cost effectiveness.

*Дзюба О.М.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри обліку та оподаткування,**Вінницький торговельно-економічний інститут**Київського національного торговельно-економічного університету*

ЕЛЕКТРОННА АКЦИЗНА МАРКА: ОПОДАТКУВАННЯ ТА ОБЛІК

Анотація. У статті визначено зміст основних понять із теми дослідження, зазначені категорії розглядаються як можливості розкриття основних особливостей процесу узагальнення інформації про електронні акцизні марки з урахуванням міжнародного досвіду. Аналіз використання облікових категорій стосовно акцизних марок здійснено з урахуванням міжнародного досвіду та впливу міжнародних стандартів фінансової звітності та відображення в обліку та звітності інформації про акцизні марки.

Ключові слова: акцизний податок, акцизна марка, електронна акцизна марка, алкогольні напої, тютюнові вироби, система контролю.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах в Україні постала проблема незаконного виробництва та ввезення підакцизних товарів (тютюнових виробів та алкогольних напоїв), що впливає не лише формування надходжень до державного бюджету України, а й шкодить здоров'ю українців.

Окреслене коло проблем виникає через відсутність ефективного механізму контролю обігу підакцизних товарів та відсутності оперативного отримання державною фіскальною службою актуальної та достовірної інформації про переміщення підакцизних товарів, маркованих підакцизними марками. При цьому міжнародний досвід засвідчує актуальність упровадження автоматизованої системи контролю підакцизних товарів, яка надасть можливість значно покращити контроль над обігом підакцизних товарів та вдосконалити механізм адміністрування, нарахування та сплати акцизного податку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питанню обліку та використання приділено значну увагу з боку таких учених, як: С.П. Карпенко, І.М. Михайлов, М.С. Шаренко, Г.В. Даценко, О.В. Троханенко, Л.І. Федоришина та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених оподаткуванню акцизним податком, у них мало враховано міжнародний досвід оподаткування акцизним податком у частині використання електронних акцизних марок та особливостям обліку під час їх упровадження.

Мета статті полягає в аналізі особливостей оподаткування та обліку процесу впровадження та використання електронних акцизних марок з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до вимог вітчизняного податкового законодавства, для виробництва та реалізації тютюнових та алкогольних виробів суб'єкт господарювання повинен сплатити акцизний податок, у тому числі шляхом придбання акцизної марки для маркування підакцизних податків.

Марка акцизного збору – це спеціальний знак, яким маркується алкогольні напої та тютюнові вироби і наявність якого

підтверджує сплату акцизного збору або належне оформлення векселя у разі здійснення операцій із зазначеними товарами на території України. Марки акцизного збору для алкогольних напоїв та тютюнових виробів українського походження (внутрішня акцизна марка) і для імпортованих алкогольних напоїв та тютюнових виробів (імпортна акцизна марка) різняться між собою дизайном і кольором [1].

В Україні акцизний збір уперше був затверджений Указом Президента України «Про затвердження акцизного збору на алкогольні напої та тютюнові вироби» від 18 вересня 1995 р. № 849/95.

На виконання зазначеного Указу 24 жовтня 1996 р. вийшла Постанова Кабінету Міністрів України № 1284 «Про затвердження Положення про виробництво, зберігання, продаж марок акцизного збору і маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів і Порядку реалізації або знищення конфіскованих алкогольних напоїв та тютюнових виробів», яка вводила в обіг на території України акцизні марки.

Акцизна марка зазнавала змін декілька разів, що стосувалися зовнішнього вигляду, розміру та інформаційного наповнення акцизної марки. Перший випуск акцизних марок був здійснений у 1996 р. Згідно із зазначеним вище Положенням, марки акцизного збору виготовлялися з паперу та мали такі розміри: для алкогольних напоїв – довжина 160 мм, ширина 20 мм; для тютюнових виробів – довжина 44 мм, ширина 20 мм. Кожна марка акцизного збору мала свій окремий номер. Нумерація марок акцизного збору на алкогольні напої складалася із серії з двох літер і семизначного номера. Крім цього, нумерація марки включала напис, що складається з букв «АІ» або «АВ» (початкові літери слів «алкоголь» та «імпорт» або «вітчизняний» і двозначної та однозначної цифр (рік і квартал випуску марок), розділених між собою косими лініями. Для маркування конфіскованих алкогольних напоїв використовувалася спеціальна акцизна марка, яка відрізнялася від звичайної кольором і написом «Конфіскаат».

Нумерація марок акцизного збору на тютюнові вироби складалася із серії з двох літер і номера з чотирьох цифр та букв «ТІ» або «ТБ» (початкові літери слів «тютюн» та «імпорт» або «вітчизняний», двозначної та однозначної цифр (рік і квартал випуску марки), розділених між собою косими лініями.

Наступним етапом використання акцизних марок можна вважати прийняття 23 квітня 2003 р. Постанови Кабінету Міністрів України № 567 «Про запровадження марок акцизного збору нового зразка з голографічними захисними елементами для маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів» [3].

Із 1 липня того ж року в обіг увели марки акцизного збору для маркування алкогольних напоїв із голографічними захисними елементами.

Із 1 травня 2005 р. Постановою Кабінету Міністрів України в обіг були введені марки акцизного збору для маркування алко-

гольних напоїв залежно від вмісту етилового спирту в горілці або лікєро-горілочаних виробах і від виду виноробної продукції.

Із 1 серпня 2008 р. Постановою Кабінету Міністрів України в обіг були введені марки акцизного збору для алкогольних напоїв та тютюнових виробів залежно від суми акцизного збору, сплаченого за одиницю маркованої продукції.

На даний час діє Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про виготовлення, зберігання, продаж марок акцизного податку та маркування алкогольних напоїв і тютюнових виробів» від 27.12.2010 № 1251.

Марки акцизного збору виготовляються на замовлення Головної державної фіскальної служби України, зберігаються та реалізуються державними фіскальними службами.

Слідом за автоматизацією процесів адміністрування ПДВ уряд має намір увести електронну систему контролю над обігом підакцизних товарів. Вона передбачає створення електронних реєстрів накладних та введення електронної акцизної марки. Однак зазначений перехід заплановано здійснити в декілька етапів. Так, 6 липня 2016 р. було схвалено «Концепцію створення та впровадження автоматизованої системи контролю над обігом підакцизних товарів» [5].

Таким чином, першим кроком стало переведення урядом процедури замовлення та продажу марок акцизного податку в електронний формат з 5 жовтня 2016 р. згідно з Постановою Кабінету Міністрів № 683. Відповідно до податкових змін, покупці марок для задоволення потреби в марках акцизного податку подаватимуть щомісяця до 10-го числа територіальному органу ДФС в електронній формі:

- попередню заявку-розрахунок про потребу в марках за їх видами;
- копію платіжного документа на перерахування плати за марки з відміткою банку про дату виконання платіжного доручення;
- звіт про використання марок, придбаних у попередньому місяці.

Безпосередньо продаж марок вітчизняним виробникам алкогольних напоїв і тютюнових виробів здійснюватиметься на підставі поданих в електронній формі:

- довідки про сплату суми податку, яка розрахована за ставками для готової продукції;
- заявки-розрахунку кількості марок;
- звіту про використання марок, придбаних у попередньому місяці.

Наступним кроком повинно стати запровадження змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів у сфері адміністрування акцизного податку. На сайті ДФС можна ознайомитися з проектом змін до Податкового кодексу, що передбачають удосконалення процедури адміністрування акцизного податку шляхом створення електронної системи контролю над обігом підакцизних товарів та автоматичного адміністрування акцизного податку. Також передбачається створення єдиного реєстру електронних накладних і введення електронної акцизної марки для контролю над рухом продукції і марок, обсягів виробництва і реалізації, повноти нарахування та сплати податку шляхом мінімізації впливу людського фактора на адміністрування акцизного податку.

Згідно з проектом змін, електронна акцизна марка – це автоматизована підсистема, призначена для здійснення контролю руху марок акцизного податку та підакцизних товарів (алкогольних напоїв, тютюнових виробів), що маркуються такими марками [5].

Уряд пропонує використовувати систему Codentify. Під час використання цієї системи головний сервер генерує код безпосередньо перед його нанесенням та передачею на підприємство, де його наносять на продукцію за допомогою спеціального обладнання. Відповідно, розрахувати код наперед та підробити його неможливо. Такий код можна легко перевірити за допомогою звичайного кишенькового пристрою (телефону, смартфон, планшету тощо) чи іншого обладнання. Таке маркування вже практикується на території України на тютюнових виробах. Із 2015 р. виробники тютюнових виробів перейшли на додаткове електронне маркування, що дало можливість вилучити з обігу значну кількість нелегальних товарів та підприємств.

У чистому вигляді електронну марку використовують лише деякі країни, здебільшого це паперовий варіант з електронним ідентифікатором. Саме останній варіант пропонує використовувати ДФС як перехідний етап до провадження електронної версії.

Оскільки всі господарські операції підприємства підлягають відображенню в обліку, будь-яка діяльність щодо купівлі та використання акцизної марки також відображається в бухгалтерському обліку.

Придбання акцизних марок здійснюється за умови їх попередньої оплати, при цьому для оплати марок акцизного податку оформлюють платіжне доручення. Операція придбання акцизних марок відображається в обліку за допомогою рахунків 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» та 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

Для придбання акцизних марок підприємство подає відповідну заявку-розрахунок на придбання, в якій фіксуються кількість, тип і номери виданих марок, а також ставить підпис особа, яка одержала марки для підприємства. Однак необхідно пам'ятати, що марки акцизного податку належать до бланків документів суворої звітності, відповідно, потребуються додатково оприбуткування як бланки суворої звітності. Під час оприбуткування придбаних марок акцизного податку використовуються рахунки 209 «Інші матеріали» та 377 «Розрахунки з іншими дебіторами». Окрім того, облік бланків суворого обліку ведуть на однойменному позабалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку» окремо за місцями зберігання акцизних марок.

Для придбання акцизних марок потрібно заповнити звіт про використання марок, придбаних у попередньому місяці. У зазначеному звіті зазначається залишок марок на початок звітного місяця, кількість марок, що надійшли та були використані протягом звітного місяця, та залишок марок на кінець звітного періоду з деталізацією за кожним типом акцизної марки.

Витрати на придбання акцизних марок включаються підприємством – виробником підакцизних товарів до виробничої собівартості, оскільки вартість їх придбання можна напряму прив'язати до конкретного об'єкту витрат (п. 12 П(С)БУ 16 «Витрати») [6].

Обговорення питань упровадження електронних акцизних марок стосується, крім іншого, проблем використання спеціального обладнання, яке необхідно для їх упровадження. Крім того, це може призвести до додаткових витрат із боку підприємств, які використовують у своїй діяльності марки акцизного податку.

В обліку операції з отримання обладнання, відображення пов'язаних із цим транспортних послуг та робіт з установки та налагодження відображаються за допомогою рахунків 152 «Придбання основних засобів», 631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 641 «Розрахунки з податками», 311 «Поточні рахунки в національній валюті», 20 «Виробничі

запаси». При цьому доцільно використовувати рахунок 104 «Машини та обладнання».

Передача унікальних ідентифікаторів від ДФС до підприємства також потребує спеціального обладнання, яке, своєю чергою, потрібно обслуговувати. Питання фінансового забезпечення цієї системи залишається відкритим. Невідомо, за чий кошти – держави чи суб'єктів господарювання – буде здійснюватися обслуговування. Якщо відповідальність покладеться на підприємства, тоді, на нашу думку, такі витрати доцільно в обліку відображати як витрати на збут так: дебет рахунку 93 «Витрати на збут», кредит рахунку 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

У разі пошкодження чи невикористання для маркування акцизна марка повертається покупцем для утилізації. Виробникам повертається сума акцизного податку, що відповідає поверненим маркам. Плата за самі марки поверненню не підлягає.

Переслідуючи цілі зменшити людський фактор, бізнес давно вже використовує сервіси електронного документообігу. Впровадження ж електронних сервісів на державному рівні дає змогу ще раз переконаватися в тому, що настала ера роботи з електронними документами.

Ідея електронної акцизної марки не нова, вона широко відома в Європі, проте в Україні вона викликала різко негативну реакцію з боку виробників. Вони вважають, що електронна марка у варіанті, що її пропонує ДФС, не вирішить проблем, а лише спричинить додаткові матеріальні витрати та збільшить вартість продукції. Також, на їхню думку, система електронних накладних лише обтяжить і затримає їх роботу, оскільки невідомо, чи буде система працювати ідеально, без перебоїв.

Нововведення завжди сприймають із настою, проте, на нашу думку, в електронної акцизної марки великі перспективи щодо вирішення вагомих проблем. Передусім такі нововведення вплинуть на соціальне покращення, у тому числі на соціальну відповідальність підприємств – виробників підакцизних товарів. Окрім того, основним завданням оновленої марки є боротьба з тінювим ринком підакцизних товарів.

Нові ідентифікатори дадуть змогу кожному громадянину перевірити продукцію за допомогою смартфона, що є їх значною перевагою. Тобто кожна людина автоматично стає контролюючим органом. Не буде можливості «домовитися» з державним представником, який здійснює перевірку, що дасть змогу значно зменшити рівень корупції. Водночас це підвищить рівень довіри населення та покращить імідж країни на світовій арені.

На нашу думку, такою можливістю буде користуватися багато людей, оскільки особливих навичок чи технічних засобів не потрібно, значно зросте контроль над легальним та тінювим ринками. Варто відзначити, що це дасть змогу зменшити кількість неякісної продукції на прилавках магазинів, що, своєю чергою, позитивно відобразиться на здоров'ї населення та значно поповнить бюджет держави.

Додатковий контроль може здійснюватися з боку поліції, адже реформа значно розширила їх можливості. Під час патрулювання вулиць представники правоохоронних органів можуть здійснювати перевірку магазинів та кіосків, вона не займе багато часу, а все необхідне технічне забезпечення у них є. Така практика контролю використовується в європейських країнах. Як результат, окрім збільшення бюджетних доходів, можна передбачити підвищення рівня привабливості для інвестування.

Варто відзначити роль електронної акцизної марки у соціальній сфері. На нашу думку, у майбутньому електронна акцизна марка допоможе контролювати продаж алкогольних та тютюнових виробів неповнолітнім особам. Оскільки зараз про-

даж алкогольних напоїв відбувається через РРО, частина магазинів уже має технічні засоби для сканування, які потребують програмного доопрацювання, тому такий варіант є перспективним. Оновлену марку варто розглядати як шанс боротьби з алкогольною та тютюновою залежністю неповнолітніх.

Дійсно, використання електронної акцизної марки підвищить вартість підакцизних товарів, оскільки їх виготовлення значно дорожче, однак подорожчання продукції варте того, щоб споживати якісну сертифіковану продукцію.

Згідно з Рамковою Конвенцією ВООЗ, основною метою податкової політики стосовно тютюнових виробів є скорочення їх споживання. Основною причиною вказують підвищення ціни тютюнових виробів. Отже, підвищення вартості продукції у зв'язку з уведенням електронної акцизної марки можна розглядати як додатковий фактор, який допоможе скоротити кількість курців.

На додаток до основної мети Рамкової Конвенції ВООЗ податкова політика має сприяти скороченню нелегального обігу сигарет між країнами. Нині Україна очолює рейтинг як країна з найбільшим обсягом контрабанди до Євросоюзу. Це спричинено низькою вартістю українських тютюнових виробів порівняно із цінами в Європі. У такому разі введення електронної акцизної марки стає ще більш необхідним та перспективним. Передусім це додатковий посилений контроль над виробленою продукцією. А підвищення ціни за рахунок електронної акцизної марки сприятиме вирівнюванню вартості української продукції із зарубіжною. Тим самим можна прогнозувати зменшення кількості нелегально вивезеної продукції з території України. Аналогічна ситуація відбувається на ринку алкогольних виробів. Усе це позитивно вплине на стан здоров'я економічно активного населення.

Однак, незважаючи на існування універсальних економічних законів, єдиної форми стягнення та контролю акцизного податку в світі не вироблено. Кожна країна обирає свою систему. Зараз Україна знаходиться в пошуках своєї ефективної системи.

Висновки. Акцизна марка пройшла декілька етапів становлення, однак сучасна акцизна марка вже не є ефективною у боротьбі з тінювим ринком, тому потребує модернізації. У сучасних умовах автоматизації всіх процесів на підприємстві є логічним запровадження електронної акцизної марки, яка унеможливить підробку та допоможе мінімізувати людський фактор. Нині на території України діє «Концепція створення та впровадження автоматизованої системи контролю над обігом підакцизних товарів», згідно з якою варто очікувати докорінні зміни у використанні акцизної марки та адмініструванні акцизного збору. Планується введення системи Codentify, яка вже використовується в країнах Європи та показує значні результати у боротьбі з тінювим ринком та неплательниками податку.

Бухгалтерський облік акцизних марок чітко регламентується та здійснюється відповідно до діючого Плану рахунків та стандартів бухгалтерського обліку, документальне оформлення купівлі та використання акцизних марок чітко визначене та уважно контролюється ДФС. За порушення встановлених вимог та підробку акцизних марок настає адміністративна та кримінальна відповідальність. Однак залишаються невирішеними питання облікового забезпечення під час використання електронних акцизних марок, що передусім стосуються використання спеціального обладнання, отже, потрібно здійснити доопрацювання, щоб система не мала слабких місць.

Концепція електронної акцизної марки є надзвичайно перспективною, а сфера її впливу та застосування широка. Як

найшвидше її запровадження значно підвищить надходження до державного бюджету, що допоможе подолати економічну кризу що склалася в державі. Простота електронної акцизної марки значно скоротить тіньовий ринок та рівень корупції, позитивно вплине на інвестиційну привабливість та імідж України. Уведення електронної акцизної марки має й велике соціальне значення. Вона може стати ефективним регулятором продажу алкогольних та тютюнових виробів неповнолітнім, стане додатковим фактором зменшення кількості людей із шкідливими звичками та залишить на полицях лише якісну продукцію, що позитивно вплине на стан здоров'я нації.

Література:

1. Про запровадження марок акцизного збору на алкогольні напої та тютюнові вироби : Указ Президента України від 18.09.1995 № 849/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/849/95>
2. Про затвердження Положення про виробництво, зберігання, продаж марок акцизного збору і маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів і Порядку реалізації або знищення конфіскованих алкогольних напоїв та тютюнових виробів : Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.1996 № 1284 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1284-96-p>
3. Про запровадження марок акцизного збору нового зразка з голографічними захисними елементами для маркування алкогольних напоїв та тютюнових виробів : Постанова Кабінету Міністрів України від 23.04.2003 № 567 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/567-2003-p>
4. Про затвердження Положення про виготовлення, зберігання, продаж марок акцизного податку та маркування алкогольних напоїв і тютюнових виробів : Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2010 № 1251 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1251-2010-p>
5. Про схвалення Концепції створення та впровадження автоматизованої системи контролю за обігом підакцизних товарів (алкогольних напоїв та тютюнових виробів) «Електронна акцизна марка» : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 липня 2016 р. № 497-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/497-2016-p>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-0>
7. Податковий кодекс України від 01.01.2016 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

Дзюба О.Н. Электронная акцизная марка: налогообложение и учет

Аннотация. В статье определено содержание основных понятий по теме исследования, указанные категории рассматриваются в статье как возможности раскрытия основных особенностей процесса обобщения информации об электронных акцизных марках с учетом международного опыта. Анализ использования учетных категорий относительно акцизных марок осуществлен с учетом международного опыта и влияния международных стандартов финансовой отчетности и отражения в учете и отчетности информации об акцизных марках.

Ключевые слова: акцизный налог, акцизная марка, электронная акцизная марка, алкогольные напитки, табачные изделия, система контроля.

Dziuba O.M. Electronic Excise Stamp: taxation and accounting

Summary. The article features the meaning of the general concepts of the researched topic. The mentioned categories are considered in the article as the opportunities for highlighting the main characteristics of the process of consolidation of the information on the electronic excise stamps with regard to the international best practices. The analysis of the accounting categories application as regards excise stamps is conducted with regard to the international best practices, the impact of the international standards of financial statements and documenting the information on excise stamps in accounting reports.

Keywords: excise tax, excise stamp, electronic excise stamp, alcohol beverages, tobacco products, control system.

*Струк Н.С.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка
Муц Ю.І.,
студентка,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація. У статті розглянуто сутність фінансових результатів діяльності підприємства, представлено алгоритм та послідовність проведення аналізу фінансових результатів діяльності підприємства, розвинуто методичний підхід до аналізу фінансових результатів, вдосконалено процедуру здійснення трендового аналізу прогнозних значень доходів, витрат і прибутку підприємства. Запропоновано перспективні напрями прогнозування фінансових результатів на підприємстві для ефективного управління ними.

Ключові слова: аналіз, витрати, доходи, загально-економічний контекст, збиток, обліково-аналітичний контекст, прибуток, трендовий аналіз, управлінський контекст, фінансові результати.

Постановка проблеми. Розвиток і розширення діяльності підприємств залежить насамперед від власних джерел фінансування, одним із яких є прибуток. Він відображає фінансовий стан підприємства, забезпечує виконання зобов'язань, які виникають у результаті господарської діяльності, характеризує рентабельність виробництва. Протилежною категорією до прибутку є збиток як результат неефективної господарської діяльності підприємства.

Серед основних цілей створення підприємства – отримання позитивного фінансового результату від здійснення господарської діяльності, а саме прибутку як джерела внутрішнього фінансування та індикатора ефективної діяльності підприємства. Тому показники фінансових результатів є важливими з огляду на процес управління прибутковістю діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних, організаційних та практичних засад аналізу фінансових результатів здійснили такі вітчизняні вчені, як О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, Б.Є. Грабовецький, В.І. Кузь, О.І. Марченко, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Ж.С. Труфіна, а також зарубіжні дослідники, такі як Ю. Брігхем, Р.С. Каплан, Н. В. Карпова, Я.В. Соколов, Е.С. Хендріксен та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи результати здійснених наукових досліджень і не применшуючи їх значення для розвитку науки, доцільно розвинути вчення про сутність поняття «фінансові результати», окреслити найбільш вдалий метод їх аналізу та перспективні напрями їх прогнозування на підприємстві.

Мета статті – розвинути методичний підхід до аналізу фінансових результатів та виокремити перспективні напрями їх прогнозування на підприємстві. Досягнення мети супроводжується виконанням таких завдань:

– розвинути сутність фінансових результатів діяльності підприємства як економічної категорії та розкрити механізм їх формування;

– представити перспективні підвиди аналізу фінансових результатів діяльності підприємства;

– розвинути методичний підхід до аналізу фінансових результатів, вдосконаливши процедуру здійснення трендового аналізу прогнозних значень доходів та витрат, а також прогнозного значення прибутку підприємства;

– запропонувати напрями прогнозування фінансових результатів на підприємстві для ефективного управління ними.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта, незалежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання фінансового результату – прибутку. Проблеми, пов'язані з інтерпретацією його сутності, процесом формування та тлумачення, продовжують перебувати в центрі уваги як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів.

Під фінансовими результатами більшістю авторів розуміється результат господарської діяльності, що є різницею від порівняння доходів і витрат підприємства за вирахуванням сум податків, що визначається за визначений період або за видами діяльності та узагальнюється у вигляді показників прибутку (збитку).

Досліджуючи погляди вітчизняних науковців на фінансові результати діяльності підприємства, варто виділити фінансовий словник, авторами якого є А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк, де фінансовий результат трактується як різниця між доходами і витратами та як приріст або зменшення вартості власного капіталу підприємства [1, с. 623].

О.О. Вороніна та Л.В. Дікань вводять власне, відмінне від більшості трактування фінансових результатів, виокремлюючи зміну «активних частин формування фінансового результату (доходу та витрат) та поєднання їх зі структурними елементами доходу, витрат і власного капіталу, виходячи з елементів облікової політики підприємства, що загалом охоплює всі напрями його діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної) та визначає подальший розвиток» [2, с. 8].

Дослідження сутності та узагальнення окремих підходів і поглядів щодо трактування дало змогу сформулювати наше авторське тлумачення поняття «фінансові результати» як якісної характеристики фінансово-господарської діяльності підприємства, яка загалом характеризує результат економічних відносин підприємства та відображає сталість розвитку підприємства (за доходами), вплив на фінансово-господарську діяльність чинників зовнішнього середовища (за структурою та величиною витрат), кількісне узагальнення у вигляді прибутків (збитків) зміни власного капіталу та його складових частин.

Сучасна концепція економічної сутності категорії «фінансові результати», як вважає Л.І. Есманова, базується на нових принципах динамічної економіки. Доречно зауважити, що автор розглядає фінансовий результат підприємства як «різницю між тим, що одержано за виконану роботу, і тим, що фактично витрачено для неї у процесі виробничо-господарської діяльності, з метою забезпечення економічної вигоди» [3, с. 19].

Таким чином, більшість науковців ототожнюють поняття «фінансовий результат» із категоріями «прибуток» як додатний (позитивний) фінансовий результат та «збиток» – як від’ємний (негативний).

Усунути неоднозначність трактування поняття «фінансові результати» у сфері бухгалтерського обліку дасть змогу його інтерпретація у загальноекономічному, управлінському та обліково-аналітичному контекстах (рис. 1).

Із загальноекономічної позиції результат діяльності підприємства розглядається як прибуток, сутність якого зводиться до його визначення як складової частини чистого грошового потоку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків та обов’язкових платежів.

Як стверджує В. Я. Коробов, фінансовий результат як облікова категорія визначається у вигляді «співвідношення між доходами і витратами або приростом (зменшенням) власного капіталу, генерованим у процесі діяльності підприємства за звітний період (за винятком зміни капіталу за рахунок внесків або вилучення власниками)» [4, с. 17].

Зрозуміло, що внутрішній аналіз відіграє основну роль у розробленні найважливіших питань економічної політики підприємства, оскільки дає змогу визначити шляхи максимізації його прибутку.

Виходячи з цілей аналізу фінансових результатів, виокремлюємо такі завдання, як 1) аналіз обґрунтованості плану (прогнозу) досягнення фінансових результатів; 2) аналіз досягнення планових показників і динаміки зміни прибутку та рентабельності; 3) факторний аналіз зміни прибутку і рентабельності; 4) з’ясування резервів підвищення фінансових результатів діяльності підприємств та обґрунтування заходів щодо їх мобілізації; 5) аналіз використання прибутку; 6) виявлення причин збитків у діяльності підприємства. Реалізація таких завдань є важливим чинником для діяльності підприємства в ринкових умовах. Тому прибуток або збиток є якісним показником роботи суб’єкта господарювання, в якому концентрується комплексна ефективність видів діяльності підприємства.

Перспективні підвиди аналізу фінансових результатів діяльності підприємства представлені в табл. 1.

За умови встановлення і розвитку ринкових відносин великого значення набуває якісний аналіз фінансових результатів діяльності підприємств. Своєчасний та об’єктивний аналіз фінансових результатів сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, його інвестиційній привабливості та діловій активності, найбільш раціональному та ефективному використанню матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, усуненню зайвих, економічно не виправданих витрат.

Достовірна інформація про отримані результати фінансового аналізу потрібна для прийняття ефективних управлінських рішень, що приведе до досягнення значної економічної ефективності виробництва та рентабельності продукції. Правильно обраний підхід до аналізу фінансових результатів потрібен для їх планування і прогнозування в майбутньому періоді.



Рис. 1. Інтерпретація різноконтекстного тлумачення фінансових результатів підприємства

Джерело: розроблено авторами за [5, с. 73]

Перспективні підвиди аналізу фінансових результатів підприємства

№	Перспективні підвиди аналізу фінансових результатів	Зміст досліджуваних показників
1.	Загальна оцінка досягнутого рівня прибутковості	– величина і динаміка валового, чистого прибутку (збитку) в цілому і за видами діяльності; – рентабельність авансованого капіталу і витрат, динаміка.
2.	Аналіз структурних змін у формуванні фінансових результатів	– зміна питомої ваги прибутку (збитку) усієї діяльності; – зміна питомої ваги прибутку (збитку) операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; – зміна частки прибутку від участі в капіталі у загальній його величині; – вплив податків і зборів на формування чистого прибутку (збитку).
3.	Аналіз резервів отримання фінансових результатів	– величина втрат прибутку через недостовірне визнання доходів і витрат; – величина недоотриманого прибутку за факторами обсягу й структури реалізації, собівартості та цін; – величина втрат прибутку від участі в капіталі у загальній його величині;
4.	Аналіз фінансових результатів від акціонерної діяльності	– зміна чистого прибутку в розрахунку на просту акцію; – дивіденди на просту акцію; – частка прибутку (збитку) від інвестицій в асоційовані підприємства від спільної діяльності і від інвестицій у дочірні підприємства; – зміна чистого прибутку власників простих акцій під впливом дивідендів на привілейовані акції.
5.	Аналіз відносних характеристик прибутковості (збитковості)	– співвідношення валового (чистого) прибутку та всього авансованого (власного чи залученого) капіталу; – співвідношення чистого прибутку та фінансових інвестицій (в тому числі довгострокових і поточних); – дивіденди на акціонерний капітал; – рентабельність акцій; – інші.

Джерело: розроблено авторами за [6, с. 183].

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства передбачає використання різноманітних прийомів, методів та моделей аналізу. Їх кількість та спектр залежать від конкретних цілей та завдань. Констатуємо певну невизначеність у виборі найбільш прийняттого методу, що надасть змогу усебічно і комплексно здійснювати аналіз фінансових результатів підприємства, обґрунтовувати ефективні управлінські рішення щодо удосконалення фінансової політики підприємства, спрямованої на його розвиток.

Варто зазначити, що для отримання якісних показників доцільно проводити поетапний моніторинг фінансових результатів, сутність якого полягає у поєднанні на різних етапах аналізу певного спектру різноманітних методів – коефіцієнтного методу, методів горизонтального та вертикального порівняльного аналізу, трендового методу, методу базисних підстановок, методу відносних різниць, а також методів кореляційного та регресійного аналізу, що дають можливість не тільки проводити аналіз статей балансу підприємства, але і здійснювати порівняльний аналіз за підприємствами окремого виду економічної діяльності.

Вдосконалення та розвиток процедур здійснення трендового аналізу прогнозних значень елементів доходів та витрат, а також прогнозного значення прибутку підприємства забезпечує комплексний аналіз діяльності підприємства, можливість встановити тенденції його розвитку, причини зміни доходів, витрат, показники рівня прибутку. Це сприятиме пошуку перспективних напрямів для прогнозування фінансових результатів, порівняння показників із середньогалузевими даними та прийняття оптимальних управлінських рішень щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Трендовий аналіз ґрунтується на порівнянні кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів і визначенні тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства та індивідуальних особливостей його діяльності в окремих періодах. За допомогою трендового аналізу формуються можливі значення показників у майбутньому.

Сконцентруємо нашу увагу на розрахунку прогнозних значень елементів доходів та витрат, а також прогнозного значення прибутку на прикладі ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч» у 2017 році. Передусім, до уваги візьмемо квадратичне рівняння, яке представимо такою залежністю:

$$\hat{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 \quad (1)$$

де t – фактор часу; a_0, a_1, a_2 – коефіцієнти рівняння; \hat{y}_t – розрахункове значення функції.

Для використання тренду як інструменту прогнозування фінансових результатів підприємства треба чисельно оцінити параметри (коефіцієнти) рівнянь (a_0, a_1, a_2).

Параметри рівняння визначають за допомогою методів найменших квадратів:

$$\sum (y_i - \hat{y}_i)^2 = \min, \quad (2)$$

де y_i – фактичне значення функції; \hat{y}_i – розрахункове значення функції, яке визначають на основі рівняння (1).

Запишемо залежність для цього квадратичного рівняння:

$$\sum (y_i - a_0 - a_1 t - a_2 t^2)^2 = \min. \quad (3)$$

З рівняння (3) бачимо, що y_i та t є відомими величинами, а коефіцієнти (a_0, a_1, a_2) – невідомими. Для їхнього визначення прирівнюємо до нуля похідні від цього рівняння за кожним початковим коефіцієнтом (параметром) окремо.

Після відповідних перетворень отримуємо систему нормальних рівнянь, що набуває вигляду:

$$\begin{cases} \sum y_i = a_0 n + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 \\ \sum y_i t = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 \\ \sum y_i t^2 = a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^3 + a_2 \sum t^4 \end{cases} \quad (4)$$

де n – період часу (кількість років).

Підставляючи значення (a_0, a_1, a_2), отримані шляхом розв'язування системи (4), у квадратичне рівняння (1), запишемо рівняння тренду, у яке, підставляючи лише фактор часу t , отримаємо заплановане значення прогнозованого показника \hat{y}_t .

Для аналізу відхилень між фактичними і запланованими значеннями фінансових результатів будемо лінійну залежність, що має вигляд:

$$\hat{y}_i = a_0 + a_1 t \quad (5)$$

Використовуючи тренд як інструмент прогнозування, обчислимо числові значення коефіцієнтів рівняння (a_0, a_1). За методом найменших квадратів отримуємо:

$$\sum (y_i - a_0 - a_1 t)^2 = \min. \quad (6)$$

Після відповідних перетворень одержимо систему лінійних рівнянь:

$$\begin{cases} \sum y_i = a_0 n + a_1 \sum t \\ \sum y_i t = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 \end{cases} \quad (7)$$

Вибір підприємством для прогнозування того чи іншого тренду залежить від аналізованого ряду динаміки. Аналітик повинен бути впевнений щодо ймовірної достовірності прогнозу в майбутньому. Щодо прогнозування фінансових результатів для кондитерських підприємств варто досліджувати тенденції минулих років та на їх основі будувати найбільш прийнятну модель тренду. Така модель застосовується тоді, коли спостерігаються найбільш стійкі закономірності. Під час дослідження та визначення прогнозних значень чистого доходу від реалізації продукції нами взято до уваги лінійну та квадратичну залежності тренду. У результаті відповідних перетворень отримано системи рівнянь для квадратичної та лінійної залежностей:

$$\begin{cases} 3a_0 + 6a_1 + 14a_2 = 4648852 \\ 6a_0 + 14a_1 + 36a_2 = 10636991 \\ 14a_0 + 36a_1 + 98a_2 = 27248903 \end{cases}$$

$$\begin{cases} 3a_0 + 6a_1 = 4648852 \\ 6a_0 + 14a_1 = 10636991 \end{cases}$$

Завдяки розрахункам системи рівнянь для квадратичної та лінійної залежностей тренду отримуємо значення параметрів $a_0 = 1\,195\,892$; $a_1 = -513\,030,5$; $a_2 = 295\,668,5$ (для квадратичної залежності) та $a_0 = 210\,330$; $a_1 = 669\,643$ (для лінійної залежності), на основі чого записуємо квадратичне та лінійне рівняння тренду:

$$\hat{y}_i = 1\,195\,892 - 513\,030,5t + 295\,668,5t^2,$$

$$\hat{y}_i = 210\,330 + 669\,643t.$$

У результаті досліджень для оцінки рівня адекватності квадратичного та лінійного рівнянь трендів реальному процесу діяльності нами розраховано середню помилку апроксимації $\bar{\varepsilon}$:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_i - \hat{y}_i|}{y_i} \times 100\% = \frac{2,9537}{3} \times 100\% = 98,45\%$$

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_i - \hat{y}_i|}{y_i} \times 100\% = \frac{0,00000393}{3} \times 100\% = 0,000131\%$$

Помилка апроксимації дорівнює 98,45% (для лінійної залежності) та 0,000131% (для квадратичної залежності), що засвідчує високий рівень адекватності квадратичного рівняння до реальних умов діяльності. Із наведених розрахунків до-

димо висновку про те, що під час обчислення прогнозних значень доходу від реалізації на 2017 рік до уваги доцільно брати саме квадратичну залежність тренду.

Підставляючи відповідні значення фактора часу t за період 2017 р., отримуємо прогнозне значення показника чистого доходу від реалізації у тис. грн. (\hat{y}_i) за цей період, обчислені на основі квадратичного рівняння:

$$\hat{y}_{2016} = 1\,195\,892 - 513\,031,5 \cdot 4 + 295\,668 \cdot 16 = 3\,874\,458 \text{ тис. грн.};$$

У таблиці 2 наведені проміжні дані для розрахунку доходу від реалізації у ПАТ «Світоч», а також розрахований на основі трендів його прогноз.

З таблиці 2 видно, що прогнозований дохід ПАТ «Світоч» у 2017 р. становитиме 10 636,99 тис. грн.

Аналогічно можна спрогнозувати і прибуток підприємства. Маючи дані прибутку: 28 076 тис. грн., 22 тис. грн. та 271 407 тис. грн. за 2014–2016 рр. відповідно, отримуємо такі системи рівнянь для квадратичної та лінійної залежностей:

$$\begin{cases} 3a_0 + 6a_1 + 14a_2 = 299505 \\ 6a_0 + 14a_1 + 36a_2 = 842341 \\ 14a_0 + 36a_1 + 98a_2 = 2470827 \end{cases}; \begin{cases} 3a_0 + 6a_1 = 299505 \\ 6a_0 + 14a_1 = 842341 \end{cases}$$

Завдяки розрахункам системи рівнянь для квадратичної та лінійної залежностей тренду отримуємо значення параметрів $a_0 = 355\,569$; $a_1 = -477\,212$; $a_2 = 149\,719,5$ (для квадратичної залежності) та $a_0 = -143\,496$; $a_1 = 121\,665$ (для лінійної залежності), на основі чого записуємо квадратичне та лінійне рівняння тренду:

$$\hat{y}_i = 355\,569 - 477\,212t + 149\,719,5t^2$$

$$\hat{y}_i = -143\,496 + 121\,665t$$

У результаті досліджень для оцінки рівня адекватності квадратичного та лінійного рівнянь трендів реальному процесу діяльності розраховано середню помилку апроксимації $\bar{\varepsilon}$:

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_i - \hat{y}_i|}{y_i} \times 100\% = \frac{4534,947}{3} \times 100\% = 151164\%$$

$$\bar{\varepsilon} = \frac{1}{n} \sum \frac{|y_i - \hat{y}_i|}{y_i} \times 100\% = \frac{0,0454}{3} \times 100\% = 1,5159\%$$

Отже, помилка апроксимації рівна 151 164% (для лінійної залежності), що свідчить про неприпустимість використання цього прогнозу, та 1,51% (для квадратичної залежності), а також високий рівень адекватності квадратичного рівняння до реальних умов. Звідси, підставляючи відповідні значення фактора часу t за період 2017 р., отримаємо прогнозне значення показника чистого прибутку в тис. грн. (\hat{y}_i) за цей період, обчислене на основі квадратичного рівняння:

$$\hat{y}_{2016} = 355\,569 - 477\,212 \cdot 4 + 149\,719,5 \cdot 16 = 843\,233 \text{ тис. грн.};$$

У таблиці 3 наведені проміжні дані для розрахунку чистого прибутку у ПАТ «Світоч», а також розрахований на основі трендів його прогноз.

Таблиця 2

Проміжні дані для розрахунку доходу від реалізації ПАТ «Світоч» та його прогноз на 2017 р.

Роки t		тис.грн	yt^*	t^2	\hat{y}_i	відхилення	квадрат відхилення
2014	1	978 530	978 530	1	879 973	1867,8	3 488 676,84
2015	2	1 352 505	2 705 010	4	1 549 616	927	859 329
2016	3	2 317 817	6 953 451	9	2 219 259	2763,8	7 638 590,44
2017	4	–	0	16	3 874 458	–	–
Сума:		4 648 852	10 636 991	35	–	–	–

Джерело: розраховано авторами на підставі даних ПАТ «Світоч»

Проміжні дані для розрахунку чистого прибутку ПАТ «Світоч» та його прогноз на 2017 р.

роки t	y_t , тис. грн	y_t^*t	t^2	\hat{y}_t	відхилення	квадрат відхилення	
2014	1	28 076	28 076	1	-21 831	49 907	2 490 708 649
2015	2	22	44	4	99 834	99 812	9 962 435 344
2016	3	271 407	814 221	9	221 499	49 908	2 490 808 464
2017	4	-	-	16	843 233	-	-
Сума:		299 505	842 341	35	-	-	-

Джерело: розраховано авторами на підставі даних ПАТ «Світоч»

Із рисунку видно, що у 2017 р. порівняно із 2016 р. чистий прибуток ПАТ «Світоч» зросте та становитиме 842 341 тис. грн.

Висновки. Аналіз фінансових результатів та можливість їх прогнозування займають провідне місце в системі комплексного економічного аналізу. Провівши дослідження, можемо стверджувати, що, по-перше, бракує комплексного підходу щодо трактування поняття «фінансові результати», тому нами запропоновано тлумачення сутності фінансових результатів діяльності підприємства як економічної категорії, що дає змогу трактувати їх як результат діяльності суб'єктів господарювання, що визначається різницею між сумами доходів та витрат, виражений у грошовому еквіваленті, представлений показниками прибутку чи збитку; по-друге, нами розвинуто методичний підхід до аналізу фінансових результатів шляхом вдосконалення процедури здійснення трендового аналізу прогнозних значень доходів, витрат та прибутку підприємства.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства та їх прогнозування має широке поле для вдосконалення власної методики. Основними напрямками прогнозування фінансових результатів на підприємстві є зниження собівартості; збалансована система показників; диференціація; виявлення прихованих резервів підприємства; стратегія збільшення доходів підприємства та методи екстраполяції, які потребують подальшого наукового дослідження.

Виявлено, що найбільш розробленим серед усієї сукупності методів прогнозування є метод екстраполяції, який заснований на поширенні у майбутнє тенденції минулого. Проте такий метод є обмеженим, оскільки дає змогу врахувати лише фактор обсягу продажів, а рівень потреби у чистому оборотному капіталі, у короткостроковому періоді залежить також від терміну оборотності запасів, дебіторської та кредиторської заборгованостей тощо.

Перспективою наших подальших досліджень є з'ясування можливостей використання трендового аналізу для оцінки ймовірності розвитку кризових явищ на підприємстві, а також практична інтерпретація збалансованої системи показників для кондитерських підприємств.

Література:

1. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – 3-тє вид., доп. та перероб. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 844 с.
2. Дікань Л.В. Фінансовий результат підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз: Монографія. – Харків: СПД Лібуркіна Л.М., 2008. – 92 с.
3. Есманова Л.І. Фінансові результати як економічний інструмент розвитку сільськогосподарських підприємств – Суми: ВАТ «СОД», 2007. – 156 с.
4. Скрипник М.Є. Облік і аналіз фінансових результатів в управлінні виробничим підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: 08.00.09 / М.Є. Скрипник; Міністерство освіти і науки України, Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2014. – 25 с.
5. Ратушна О.П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу фінансових результатів / О.П. Ратушна // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С 72–76.
6. Мних Є.В. Фінансовий аналіз: [підручник] / Є.В. Мних, Н.С. Бабаш. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.

Струк Н.С., Муц Ю.І. Перспективы развития методического подхода к анализу финансовых результатов на предприятии

Аннотация. В статье раскрыта сущность финансовых результатов деятельности предприятия, представлены алгоритм и последовательность проведения анализа финансовых результатов деятельности предприятия, развит методический подход к анализу финансовых результатов, усовершенствована процедура осуществления трендового анализа прогнозных значений доходов, расходов и прибыли предприятия. Предложены перспективные направления прогнозирования финансовых результатов на предприятии для эффективного управления ими.

Ключевые слова: анализ, расходы, доходы, общеэкономический контекст, ущерб, учетно-аналитический контекст, прибыль, трендовый анализ, управленческий контекст, финансовые результаты.

Struk N.S., Muts Yu.I. Development prospects of the methodological approaches to the analysis of the company financial results

Summary. The financial performance of a company is presented in the article. In the article, there is also described an algorithm and a sequence analysis of financial results of the company; developed a methodical approach to the analysis of financial results, improved an implementation process of trend analysis of predictive values of revenues, costs, and profits. The perspective directions for the prognostication of financial results at the enterprise for their efficient management are proposed.

Keywords: analysis, expenses, income, general economic context, loss, accounting and analytical context, profit, trend analysis, management context, financial results.

СТАТИСТИКА

Маслій В.В.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,

Тернопільський національний економічний університет

Березька К.М.,

к.т.н., доцент,

доцент кафедри економіко-математичних методів,

Тернопільський національний економічний університет

ВИБІР ТА ОЦІНКА ARIMA-МОДЕЛІ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Анотація. У статті зроблено спробу оцінити можливість застосування ARIMA-моделей для прогнозування прямих іноземних інвестицій в Україну. Для вибору найбільш оптимальної моделі запропоновано модифікований алгоритм вибору ARIMA-моделі. Проаналізовано співвідношення ВІС-критерію та середньої відносної похибки MAPE із довжиною навчальної вибірки для моделей ARIMA різних порядків.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, прогнозування, ARIMA-модель, ВІС-критерій, АІС-критерій, середня відносна помилка MAPE, довжина навчальної вибірки.

Постановка проблеми. Значний інтерес до проблеми залучення прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) останніми роками пояснюється не тільки потребою в додаткових обсягах капіталу для розв’язання проблем трансформації вітчизняної економіки, але й тим, що вони є одними з ключів до інтеграції України в ринкове та демократичне європейське співтовариство. Зростаюча роль прямих іноземних інвестицій в усіх сферах суспільно-економічного життя спричинює необхідність детального дослідження закономірностей процесу іноземного інвестування, зокрема закономірностей розвитку. Слід зазначити, що тенденція глобалізації, легкість переміщення капіталів через кордони держав, інформатизація економіки, зростаюча вартість знань тощо справляють кількісний та якісний вплив на формування взаємостосунків між господарюючими суб’єктами на ринку. Тенденції розвитку процесу іноземного інвестування можна вивчати як за допомогою методів аналізу динамічних рядів, так і на основі прогнозних моделей. В науковій літературі, присвяченій прогнозуванню, запропоновано значну кількість прогнозних моделей, проте останнім часом популярними стали ARIMA-моделі (Autoregressive Integrated Moving Average), які пояснюють поведінку часового ряду, виходячи лише з його значень в попередні моменти часу, а також добре описують як стаціонарні, так і нестаціонарні часові ряди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такого роду прогнозні моделі знаходять своє застосування як в техніці, так і в економіці. Зокрема, можна виділити дослідження Є. Реуцького [1], О. Любич [2], Н. Рилової [3], В. Волохатої [4], О. Дзедзелюка [5], В. Мартинюка [6]. Як зазначає І. Лук’яненко, широкому застосуванню ARIMA-моделей сприяє те, що [7]:

1) не завжди попередня інформація про можливі взаємозв’язки між динамічними рядами може бути добре обґрунтована; у цьому випадку чисто статистична модель, що зв’язує

поточні та попередні значення досліджуваного показника, може використовуватися для короткострокових прогнозів;

2) інколи з добре відомих структурних моделей економічної теорії можна отримати моделі типу авторегресійних або моделей ковзного середнього, особливо у процесі оцінювання наведеної форми симультативних систем рівнянь, тобто під час вираження ендогенних змінних структурної моделі через попередньо визначені та екзогенні змінні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для вибору найбільш оптимальної ARIMA-моделі переважно застосовують алгоритм за методом Бокса-Дженкінса (рис. 1). Це передбачає побудову ARIMA-моделі на основі наявного динамічного ряду. В деяких випадках навіть акцентують увагу на тому, що чим більше довжина динамічного ряду, тим краще буде модель.

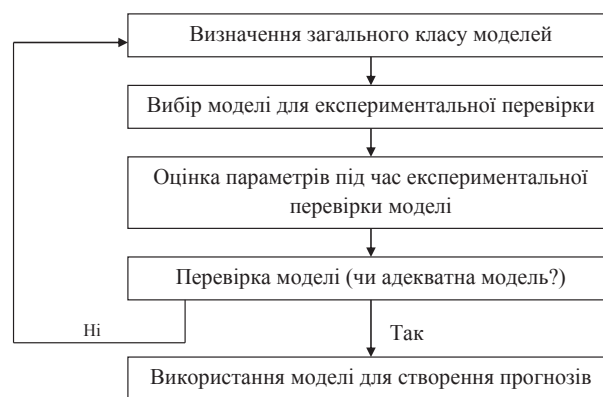


Рис. 1. Блок-схема стратегії вибору моделі за методом Бокса-Дженкінса [8, с. 454]

В наших попередніх дослідженнях [9; 10] ми зазначали, що ARIMA-моделі обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) високих порядків не дають можливості отримати якісний прогноз.

Мета статті. В дослідженні були поставлені завдання визначити:

1) чи доцільно для отримання надійних прогнозів будувати ARIMA-модель на основі усього ряду динаміки обсягів прямих іноземних інвестицій;

2) як змінюються критерії оптимальності вибору ARIMA-моделі зі зменшенням навчальної вибірки;

3) чи впливає довжина навчальної вибірки на якість прогнозних розрахунків.

Як інформаційна база застосовувалися дані про шоквартальні обсяги прямих іноземних інвестицій за період з I квар-

талу 1998 р. по IV квартал 2015 р. (72), які були опубліковані Національним банком України [11]. Їх графічне зображення подане на рис. 2.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до завдання ми модифікували вищезазначений алгоритм вибору ARIMA-моделі таким чином (рис. 3):

На основі вихідних даних тестуються ARIMA-моделі нульового, першого та другого порядків. Для вибору найбільш оптимальної моделі застосовуються інформаційний критерій Акаїке (AIC-критерій) та критерій Шварца (BIC-критерій) [12]. Після цього довжина навчальної вибірки скорочується на 1 значення, а процес повторюється. Процедура триває доти, доки довжина навчальної вибірки не буде меншою 33 значень. Зазначимо, що

початкова довжина навчальної вибірки становить 72 значення, а прогнозна вибірка, на основі якої розраховуються показники якості прогнозу, – 4 значення.

На першому етапі на основі навчальної вибірки із 72 спостережень були побудовані вищезазначені моделі та обчислені AIC- та BIC-критерії (табл. 1).

Дані, наведені в табл. 1 свідчать про те, що найкращими (найменшими) є значення AIC- та BIC-критеріїв для моделі ARIMA (0, 1, 1). Проте слід зазначити, що всі розраховані вище критерії знаходяться у вузьких межах: AIC-критерій – від 16,628 до 16,830; BIC-критерій – від 16,692 до 16,895. Це свідчить про те, що будь-яка із запропонованих моделей ARIMA може бути використана як прогнозна.

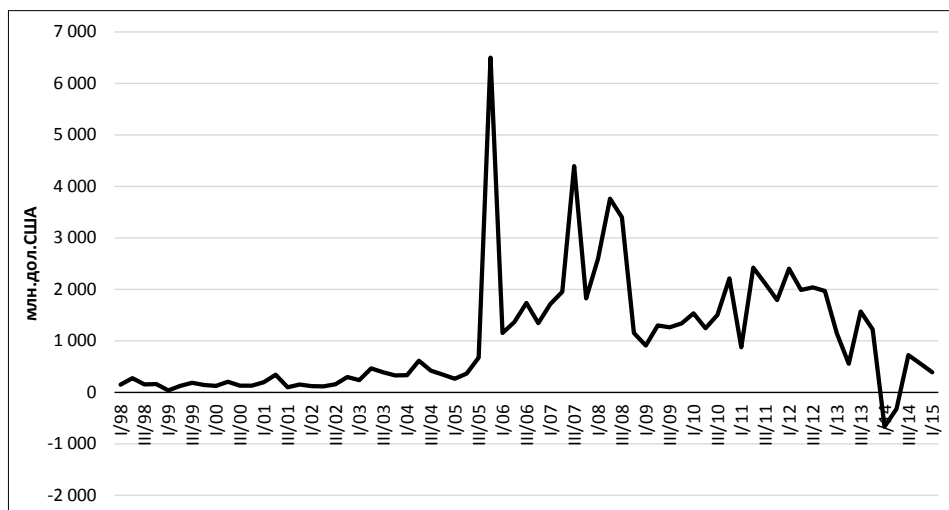


Рис. 2. Вихідний ряд динаміки обсягів прямих інвестицій в Україну

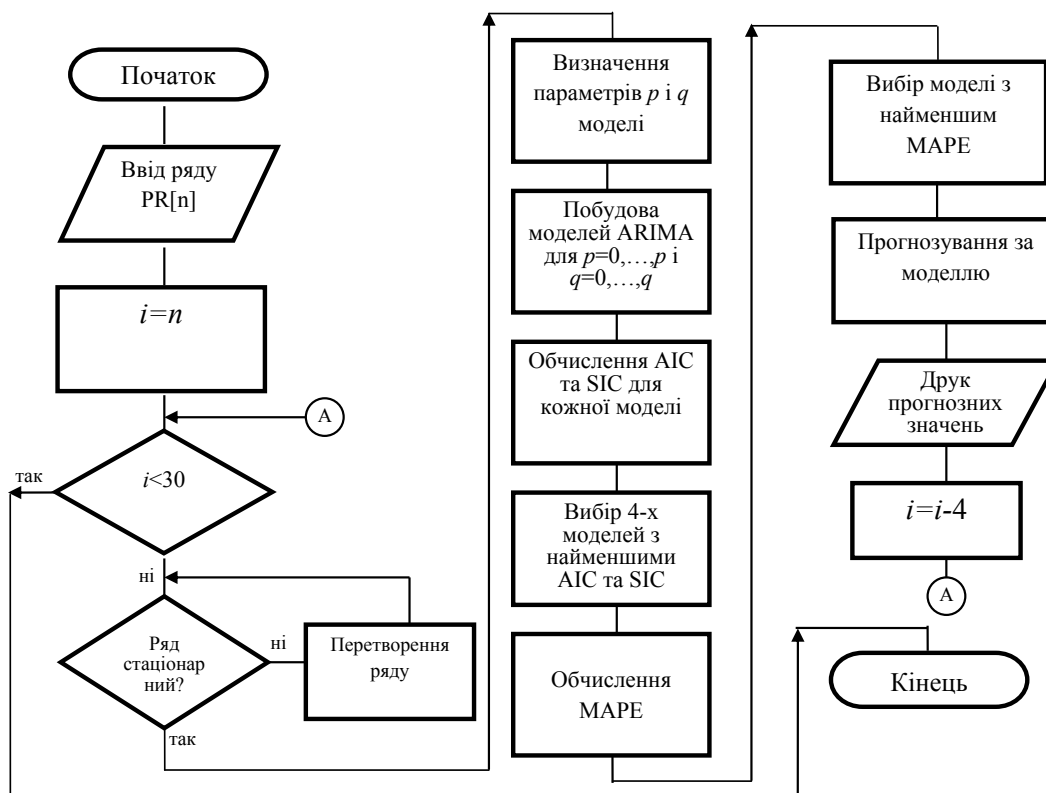


Рис. 3. Модифікований алгоритм вибору ARIMA-моделі

Таблиця 1
Критерії надійності для моделей ARIMA₇₂*

Модель	AIC-критерій	BIC-критерій
ARIMA (2, 1, 1)	16,710	16,840
ARIMA (2, 1, 2)	16,692	16,853
ARIMA (2, 1, 0)	16,739	16,837
ARIMA (0, 1, 2)	16,654	16,749
ARIMA (1, 1, 1)	16,669	16,766
ARIMA (0, 1, 1)	16,628	16,692
ARIMA (1, 1, 0)	16,830	16,895
ARIMA (1, 1, 2)	16,649	16,777

* Довжина навчальної вибірки становить 72 спостереження (з 1 кв. 1998 по IV кв. 2015 рр.)

Для оцінювання було обрано перші чотири моделі ARIMA з найменшими значеннями AIC- та BIC-критеріїв: ARIMA (0, 1, 1), ARIMA (0, 1, 2), ARIMA (1, 1, 1) та ARIMA (1, 1, 2). Порівняння прогнозу вибірки з отриманими даними дало можливість отримати такі оцінки якості прогнозних моделей (табл. 2).

Таблиця 2
Помилки моделей ARIMA₇₂

Модель	Прогнозна вибірка	Прогнозні дані	Помилки моделі	Значення
ARIMA (0, 1, 1)	-319	608,7972	RMSE MAE MAPE	960,1732 456,3515 53,40241
	762	558,3072		
	556	664,1919		
	346	735,7922 767,3286		
ARIMA (0, 1, 2)	-319	664,4240	RMSE MAE MAPE	958,8126 458,9593 53,17097
	762	597,1229		
	556	721,0689		
	346	765,7988 781,4287		
ARIMA (1, 1, 1)	-319	665,1005	RMSE MAE MAPE	965,7309 463,9523 53,40263
	762	597,2009		
	556	716,8768		
	346	766,6074 782,7870		
ARIMA (1, 1, 2)	-319	662,2981	RMSE MAE MAPE	942,3361 525,6630 99,65950
	762	535,5693		
	556	750,9948		
	346	686,3367 833,2727		

Незважаючи на те, що для розрахунків були обрані кращі за критеріями AIC- та BIC-моделі, помилки прогнозу, зокрема MAPE > 50, свідчать про незадовільний прогноз.

Розрахунки моделей проводились для інших навчальних вибірок, довжина яких кожної наступної ітерації вкорочувалась на 1 період (це дало змогу протестувати 50 моделей з довжиною навчальної вибірки від 72 до 33). Таке зменшення не вплинуло на клас моделей часових рядів: всі часові ряди, які застосовувались в дослідженні, є стаціонарними. Із двох запропонованих вище інформаційних критеріїв ми застосували BIC-критерій, адже цей критерій є аналогом AIC з більш строгою функцією штрафів, особливістю є його застосування у разі невеликого розміру спостережуваної вибірки [13]. Отримані значення BIC-критерію для моделей з різною довжиною навчальної вибірки наведено в табл. 3 (з метою уникнення переобтяження результатів дослідження цифровим матеріалом ми наводимо вибірові результати розрахунків).

Графічне подання вищенаведених даних (рис. 4) дає можливість зробити висновки про однакову поведінку розрахованого для різних моделей BIC-критерію: спочатку скорочення навчальної вибірки приводить до незначного зростання, а поступове зменшення критерію спостерігається для навчальних вибірок обсягом 47 і менше. Найкращий результат отримано для моделі ARIMA (1, 1, 2) з обсягом навчальної вибірки 34, що дає можливість вибрати її як найбільш оптимальну для прогнозування обсягів іноземних інвестицій в Україну.

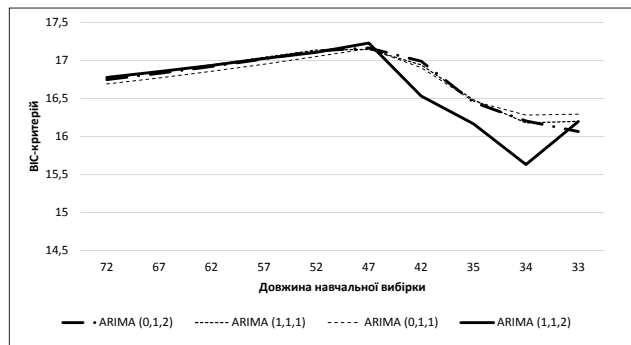


Рис. 4. BIC-критерій для моделей ARIMA з різною довжиною навчальної вибірки

Для того щоб визначити, чи впливає довжина навчальної вибірки на величину помилки прогнозу, були обчислені помилки MAPE для моделей ARIMA нульового, першого та другого порядків. Вибіркові дані, наведені в табл. 4, свідчать про те, що для моделей ARIMA, які побудовані на коротких динамічних рядах (34 та 33 елементи), найкращими є результати для моделі

BIC-критерії для моделей ARIMA

Таблиця 3

Модель	BIC-критерії для моделей ARIMA з довжиною навчальної вибірки									
	72	67	62	57	52	47	42	35	34	33
ARIMA (0, 1, 2)	16,749	16,832	16,922	17,020	17,126	17,165	16,990	16,450	16,205	16,066
ARIMA (1, 1, 1)	16,766	16,850	16,942	17,041	17,137	17,146	16,943	16,482	16,179	16,200
ARIMA (0, 1, 1)	16,692	16,771	16,858	16,951	17,053	17,157	16,907	16,464	16,282	16,295
ARIMA (1, 1, 2)	16,777	16,855	16,936	17,026	17,108	17,230	16,533	16,167	15,632	16,197

ARIMA (1, 1, 2), адже зменшення довжини навчальної вибірки привело до зменшення помилки MAPE практично на 72,3% (для ряду довжиною 71 спостереження MAPE = 103,049, для 34 спостережень MAPE = 28,516), а також для моделі ARIMA (2, 1, 2), оскільки помилка зменшилась більш ніж на 73% (для ряду довжиною 71 спостереження MAPE = 100,347, для 33 спостережень MAPE = 26,923) (табл. 4).

Для того щоб виявити, як впливає довжина навчальної вибірки на величину помилки MAPE, для ARIMA-моделей різного порядку застосуємо лінійний коефіцієнт кореляції (r). Висновки щодо взаємозв'язку між довжиною навчальної вибірки та величиною MAPE на основі результатів розрахунків, наведених в табл. 5, такі: для моделі ARIMA (0, 1, 1) існує помірний обернений зв'язок між досліджуваними статистичними параметрами, для моделей ARIMA (0, 1, 2), (1, 1, 1) та (2, 1, 1) – слабкий обернений зв'язок, для моделей ARIMA (1, 1, 2) та (2, 1, 2) – прямий зв'язок.

Проте слід зазначити, що навіть найменші значення помилки MAPE (26,923 та 28,516) не є підставою для того, щоб обрати моделі ARIMA (2, 1, 2) та ARIMA (1, 1, 2) для прогнозування, адже це тільки свідчить про те, що прогноз задовільний.

Висновки. Побудова прогнозних моделей для сучасного українського ринку ускладнюється ще й специфікою економіки, яку переживає Україна. Це є об'єктивною причиною, яка не дає змогу досягти задовільної точності будь-яких прогнозів.

Результати проведеного дослідження дають змогу зробити такі висновки: застосування ARIMA-моделі дає задовільний результат на вкороченій навчальній вибірці, отже, для отримання якісних прогнозів є доцільним застосування не всього динамічного ряду обсягів ПІІ, а тільки його другої половини, яка приблизно починається з 2007 р. (рис. 5).

В таких умовах для прогнозування обсягів ПІІ із використанням всіх наявних даних, на нашу думку, доцільно застосовувати сплайн-функції, або ж більш спрощені методи експоненційного прогнозування.

Література:

1. Реуцький Є. Метод прогнозування характеристик точності вимірювальних каналів енергетичних систем / Є. Реуцький // Енергетика і автоматика. – 2016. – № 3. – С. 171–181.
2. Любич О. Застосування моделі ARIMA для прогнозування доходів зведеного бюджету України / О. Любич, В. Домрачев // Екон.-

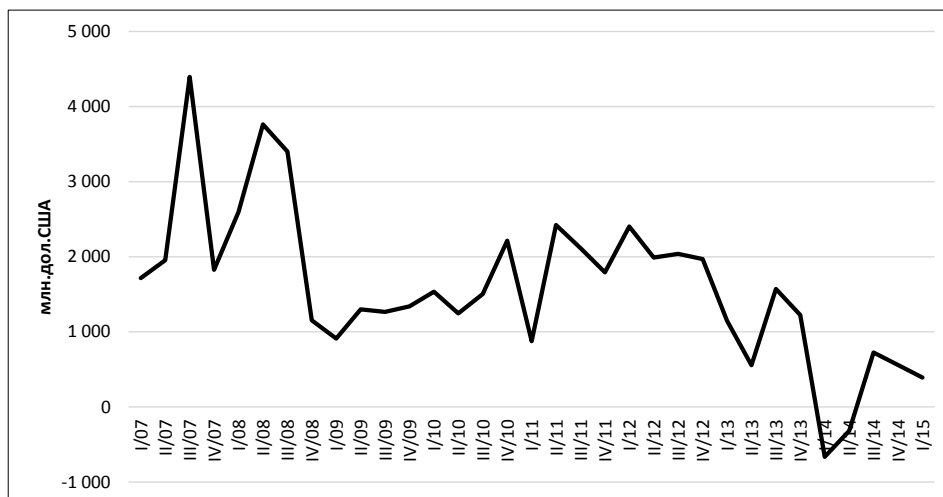


Рис. 5. Динаміка прямих інвестицій в Україну за 2007–2015 рр.

Таблиця 4

Помилки MAPE для моделей ARIMA

Модель	Помилки MAPE для моделей ARIMA з довжиною навчальної вибірки									
	72	71	65	60	55	50	45	40	34	33
ARIMA (2, 1, 1)	51,632	51,487	50,861	47,950	50,007	77,076	64,703	51,886	49,637	50,982
ARIMA (2, 1, 2)	94,738	100,347	92,321	73,222	56,822	61,427	52,939	32,075	47,032	26,923
ARIMA (2, 1, 0)	55,545	56,063	52,858	51,577	51,966	55,512	58,173	51,797	49,642	50,900
ARIMA (0, 1, 2)	53,171	53,475	50,338	53,024	49,675	54,690	78,263	47,494	48,522	63,208
ARIMA (1, 1, 1)	53,403	51,926	50,837	53,637	73,143	77,241	69,208	48,965	49,651	50,377
ARIMA (0, 1, 1)	53,402	53,677	50,435	53,096	49,615	53,438	80,689	50,294	62,422	55,182
ARIMA (1, 1, 0)	58,222	58,443	56,224	57,487	56,000	60,082	61,896	50,880	48,141	46,621
ARIMA (1, 1, 2)	99,660	103,049	89,547	93,403	78,247	62,472	63,971	48,833	28,516	46,674

Таблиця 5

Значення лінійного коефіцієнта кореляції при $\alpha = 0,05$ та $n = 40$

ARIMA	0, 1, 1	0, 1, 2	1, 1, 1	1, 1, 2	2, 1, 2	2, 1, 1	2, 1, 0
r	-0,444	-0,266	-0,017	+0,965	+0,942	-0,226	-0,127

- мат. моделювання соц.-екоп. систем : зб. наук. пр. – Вип. 16. – К. : МННЦТС НАН та МОН України, 2011. – С. 33–37.
3. Рилова Н. Синтез ARIMA-моделей для прогнозування коефіцієнтів виходу кондиційних напівпровідникових матеріалів / Н. Рилова, І. Оксаніч // Системи обробки інформації. – 2015. – Вип. 5 (130). – С. 102–107.
 4. Волохата В. Управління залученими ресурсами банку на основі цінового прогнозування з використанням мультиплікативних моделей ARIMA / В. Волохата // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 24. – С. 72–78.
 5. Побудова ARIMA-моделей часових рядів для прогнозування метеоданих на мові програмування R / [О. Дзєндзелюк, Л. Костів, В. Рабик] // Електроніка та інформаційні технології. – 2013. – Вип. 3. – С. 211–219.
 6. Мартинюк В. Прогнозування надходження податкових платежів до державного бюджету за допомогою використання ARIMA-моделі / В. Мартинюк // Наукові праці НДФІ. – 2011. – № 2 (55). – С. 46–55.
 7. Лук'яненко І. Прогнозування податкових надходжень за допомогою моделей корегування помилок / І. Лук'яненко, Ю. Городніченко // Фінанси України. – 2001. – № 7. – С. 89–99.
 8. Бизнес-прогнозирование / [Д.Э. Ханк, Д.У. Уичерн, А.Дж. Райтс] ; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 656 с.
 9. Березька К. Деякі аспекти прогнозування обсягів портфельних інвестицій в Україну / К. Березька, В. Маслій // Актуальні проблеми економіки 2014 : матеріали VIII міжнародної конференції (м. Київ, 12 грудня 2014 р.) – К., 2015. – С. 7–12.
 10. Березька К. Модифіковані ARIMA-моделі обсягів прямих іноземних інвестицій / К. Березька, В. Маслій // Актуальні проблеми економіки 2015–2016 : матеріали IX міжнародної конференції (м. Київ, 19 лютого 2016 р.) – К., 2016. – С. 15–20.
 11. Динаміка платіжного балансу відповідно до КПБ5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
 12. Аналіз використання інформаційних критеріїв у моделях оцінки надійності програмного забезпечення / [В.С. Яковина, Д.В. Федасюк, О.О. Нитребич] // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 26 (1069). – С. 108–115.
 13. Schwarz G. Estimating the Dimension of a Model / G. Schwarz // Annals of Statistics. – 1978. – Vol. 6, № 2. – P. 461–464.
 14. Закс Л. Статистическое оценивание / Л. Закс ; пер. с нем. В. Варыгина ; под ред. Ю. Адлера, В. Горского. – М. : Статистика, 1976. – 600 с.

Маслій В.В., Березька К.Н. Выбор и оценка ARIMA-модели для прогнозирования объемов прямых иностранных инвестиций

Аннотация. В статье предпринята попытка оценить возможности применения ARIMA-моделей для прогнозирования прямых инвестиций в Украину. Для выбора наиболее оптимальной модели предложен модифицированный алгоритм выбора ARIMA-модели. Проанализировано соотношение BIC-критерия и средней относительной ошибки MAPE с длиной учебной выборки для моделей ARIMA разных порядков.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, прогнозирование, ARIMA-модель, BIC-критерий, AIC-критерий, средняя относительная ошибка MAPE, длина учебной выборки.

Maslii V.V., Berezka K.M. Selection and evaluation of ARIMA-models for forecasting the amount of foreign direct investments

Summary. The article is attempting to assess the use of ARIMA models for the forecasting of direct investment in Ukraine. To select the most optimal models, a modified algorithm of choosing the ARIMA model is proposed. Analysed the ratio of BIC-criterion and the mean absolute percentage error MAPE with the length of the training sample models of ARIMA different orders.

Keywords: foreign direct investments, forecasting, BIC-criterion, AIC-criterion, mean absolute percentage error MAPE, length of the training sample.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ
В ЕКОНОМІЦІ

*Малярець Л.М.,**д.е.н., професор,**завідувач кафедри вищої математики**й економіко-математичних методів,**Харківський національний економічний університет**імені Семена Кузнеця**Лебедев С.С.,**викладач кафедри вищої математики**й економіко-математичних методів,**Харківський національний економічний університет**імені Семена Кузнеця*

КОГНІТИВНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ВИРОБНИЧОГО ПІДРОЗДІЛУ

Анотація. У статті розглянуті принципи й основні етапи когнітивного моделювання. Для системи «Виробничий підрозділ» промислового підприємства побудована когнітивна модель ситуації «Капіталізація людського потенціалу», яка дає змогу дослідити фактори, що визначають ефективність інноваційного розвитку виробництва. На базі когнітивної моделі проведені дослідження можливого сценарію трансформації цієї системи відповідно до мети керування.

Ключові слова: людський потенціал, алгоритм когнітивного моделювання, функціональний граф, динамічний аналіз ситуації.

Постановка проблеми. В умовах економіки знань одним із провідних факторів, що визначають інноваційний розвиток підприємства, кожної окремої галузі промисловості, економіки загалом, є інтелектуальний капітал і, зокрема, людський капітал як одна з трьох його складових. Саме завдяки людському капіталу відбуваються суттєве зростання ефективності виробничих процесів, перехід підприємства на новий рівень конкурентоспроможності. Отже, під час вибору шляхів акумулювання людського потенціалу та перетворення його у людський капітал, тобто у безпосередню виробничу силу, необхідно приймати виважені управлінські рішення, які б спирались перш за все на всебічний аналіз ситуації, а також на побудовані з урахуванням результатів цього аналізу математичні моделі як підприємства загалом, так і його підрозділів зокрема. Саме тому актуальним є застосування математичного моделювання, яке дає змогу визначати можливі альтернативи розвитку проблемної ситуації і вибирати серед цих альтернатив оптимальне рішення.

Вибір процесів накопичення людського потенціалу та його капіталізації як об'єкта моделювання передбачає, що розвиток системи «Підприємство» значною мірою визначається впливом людського фактору. Відповідно, така система є слабо структурованою і динамічною у своїх змінах, тому для її дослідження доцільно застосовувати моделі метарівня, що відображають загальні уявлення щодо основних компонентів (концептів) системи, напряму та щільності взаємодії цих компонентів між собою та зовнішнім середовищем. Для побудови математичних моделей метарівня застосовуються такі методи, як, зокрема, математична логіка, морфологічний синтез, теорія графів, що складають основу когнітивного моделювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Когнітивне моделювання є одним із нових напрямів сучасної теорії підтримки і прийняття управлінських рішень. Як методологія дослідження слабо структурованих систем воно було запропоновано Р. Аксельродом, а подальшого теоретичного розвитку набуло в роботах психологів У. Найссера та Р. Солсо, соціологів А.В. Сікурела, А. Шюца, Ч. Луміса, економістів К. Ідена та К. Сайда. Основи нечіткого когнітивного моделювання були закладені в роботах Б. Коско та Ф.С. Роберта. А численними прикладами практичної реалізації когнітивного моделювання під час дослідження складних соціально-економічних систем є роботи таких вчених, як, зокрема, Н.А. Абрамова, З.К. Авдєєва, Г.В. Горлова, С.В. Коврига, Є.К. Корноушенко, А.А. Кулініч, В.В. Кульба, В.І. Максимов, Н.В. Прангшвілі, Є.В. Раєвнева, М.М. Шемаєв, Л.Г. Шемаєва. У роботах цих науковців була продемонстрована ефективність використання когнітивних карт і когнітивних моделей для кількісного оцінювання взаємозв'язків між підсистемами багатовимірних систем різного типу, для характеристики яких застосовуються не тільки кількісні, але й якісні (лінгвістичні) змінні. Отже, можна очікувати, що застосування когнітивного моделювання для визначення зв'язків між факторами, які впливають на розвиток людського потенціалу та його перетворення у людський капітал, дасть змогу не тільки кількісно оцінювати цей вплив, але й в подальшому розробляти прогноз щодо можливих сценаріїв розвитку системи «Підприємство».

Мета статті полягає у дослідженні факторів, які визначають ефективність капіталізації людського потенціалу, набутого лінійним менеджером виробничого підрозділу в результаті реалізації програми розвитку людського потенціалу, яка діє на підприємстві (підвищення професійної кваліфікації та проходження тренінгу особистісного зростання). Виробничий підрозділ розглядався як відкрита система у складі системи більш високого рівня – «Підприємство». Аналіз проводився на прикладі підприємства, яке здійснює перехід до виробництва інноваційної продукції. Відтворення ситуації, що складається у зв'язку з цим у системі «Виробничий підрозділ», а також дослідження можливих шляхів її розвитку здійснювались за допомогою когнітивного моделювання. Як міра капіталізації людського потенціалу розглядалась результативність роботи виробничого підрозділу загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом математична модель – це умовний об'єкт, який у математичній

формі відображає ті властивості об'єкта-оригіналу, які, згідно з метою дослідження, визначають особливості його функціонування, а саме закони, яким він підпорядковується, зв'язки між його складовими тощо. Формально математичну модель можна надати у вигляді оператора A , який за вхідними характеристиками X об'єкта модулювання визначає його вихідні характеристики Y :

$$A: X \rightarrow Y, \quad X \in \Omega_X, \quad Y \in \Omega_Y, \quad (1)$$

де Ω_X, Ω_Y – множини допустимих значень вхідних та, відповідно, вихідних характеристик об'єкта моделювання.

Математичне моделювання застосовується для надання у знаковій формі як теоретичних, так і інтуїтивних знань про об'єкт дослідження. Складність соціально-економічних систем, суттєвий вплив людського фактору на процеси, що відбуваються у таких системах, приводять до зростання впливу інтуїції під час ухвалення того чи іншого управлінського рішення. У зв'язку з цим виникає необхідність у визначенні контексту прийняття рішень, яким і є когнітивна модель ситуації [1; 2]. Застосування когнітивного підходу до підтримки прийняття управлінських рішень орієнтовано на активізацію процесу мислення особи, що приймає рішення, для того, щоб відобразити сприйняття про-

блемної ситуації ним самим та/або групою експертів у вигляді формальної моделі. Як правило, у межах когнітивної моделі людський фактор розглядається як провідний фактор, що визначає розвиток системи. Слід зазначити, що в ієрархії моделей когнітивна модель є першим етапом пізнання реальності, з якого починається дослідження процесів або явищ, а також його кінцевим етапом, який узагальнює результати всіх попередніх етапів моделювання. Це дає можливість відтворювати картини реальності на новому, більш високому рівні.

Бурхливий розвиток когнітивного моделювання, що спостерігається протягом останніх десятиліть, пояснюється ефективністю його застосування під час дослідження слабо структурованих [3–6]. Незважаючи на те, що когнітивні моделі спираються на суб'єктивне сприйняття проблемної ситуації, ці моделі вважають нормативними. Так, виходячи з ідеї причинно-наслідкового зв'язку, когнітивні моделі можна розглядати як можливість порівнювати фактичні результати з тими, що відповідають оптимальному стану системи, і з'ясовувати причини відхилення фактичних даних від нормативних.

Когнітивне моделювання як процес пізнання передбачає дотримання певної послідовності дій, що узагальнено авторами у вигляді блок-схеми (рис. 1).

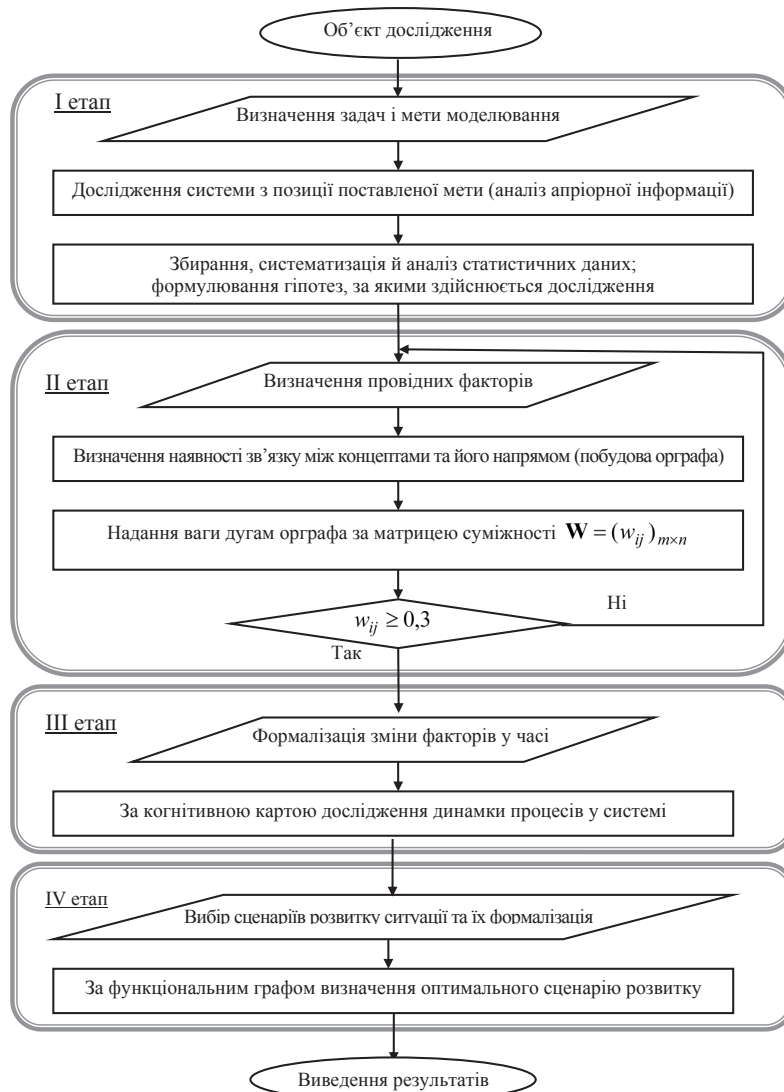


Рис. 1. Блок-схема алгоритму побудови когнітивної моделі

Джерело: розроблено авторами на основі [3; 4; 7–9]

Перший етап моделювання полягає у вивченні об'єкта-оригіналу. На цьому етапі здійснюють постановку задачі, вивчають теоретичні положення, накопичують статистичні дані щодо властивостей об'єкта, формують мету моделювання. Цей етап є спільним під час побудови математичних моделей усіх видів.

Другий етап полягає у побудові когнітивної карти, яка є структурною моделлю ситуації. Її елементами є основні (базисні) фактори, що визначають процеси, які відбуваються у системі, і причинно-наслідкові зв'язки між цими факторами [3; 4; 7]. Структурний аналіз здійснюється з метою дослідження статичних характеристик системи. Загальна процедура структурного аналізу передбачає проведення декомпозиції системи, визначення кількісних та якісних характеристик її структурних компонентів та формування критеріїв, за якими здійснюється оцінювання ефективності впливу цих структурних компонентів. Структурна модель надається як когнітивна карта, яка представлена у вигляді або матриці суміжності, або орієнтованого графа.

У тому випадку, коли когнітивна карта розглядалась лише як схема причинно-наслідкових зв'язків в системі, вона має вигляд орієнтованого графу, якому відповідає матриця суміжності $A \in \{a_{ij}\}_{n \times n}$, розмір якої визначається кількістю базисних факторів у системі. Така матриця відображає наявність впливу одного з факторів на інший та його напрям. Відповідно, її елементам надаються значення:

$$a_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } v_i \text{ впливає на } v_j; \\ 0, & \text{якщо } v_i \text{ не впливає на } v_j \end{cases}, \quad (2)$$

де v_i, v_j – вершини графа, $i, j = \overline{1, n}$; n – кількість базисних факторів (вершин). Для того щоб відобразити, чи є цей вплив негативним або позитивним, дугам орграфу приписують знаки «+», якщо збільшення i -го фактору призводить до зростання j -го фактора, або «-», якщо навпаки. Отже маємо знаковий орграф.

Більш точну, параметричну модель отримуємо, надавши елементам матриці суміжності вагу, яка характеризує силу впливу одного базового фактора, тобто фактора-причини, на інший, тобто фактор-наслідок. На відміну від знакового графу, матриця суміжності $W \in \{w_{ij}\}_{n \times n}$ такого виваженого графу складається з елементів, що відображають силу впливу одного фактора на інший, тобто відіграють роль коефіцієнтів передачі цього впливу. Виважений орієнтований граф також можна надати у вигляді кортежу:

$$G = \langle V, W \rangle, \quad (3)$$

де G – виважений орграф; V – множина вершин, які відповідають базисним факторам, $v_i \in V, i = \overline{1, n}$; W – множина впорядкованих пар вершин (дуг), які відображають зв'язки між факторами системи, $w_{ij} \in W, i, j = \overline{1, n}, i \neq j$.

Отже, на другому етапі моделювання роль об'єкта дослідження відіграє структуризація ситуації. Відповідно, когнітивна карта є результатом статичного аналізу ситуації, завдяки якому виділяють ті фактори системи, які здійснюють найбільш сильний вплив на її цільові фактори. На думку авторів, під час визначення базових факторів в моделі доцільно залишати лише ті, для яких значення вагових коефіцієнтів за експертною оцінкою не є меншим за 0,3.

Третій етап моделювання передбачає побудову на базі когнітивної карти саме когнітивної моделі, тобто функціонального графа [5; 9–11]. Так, векторний функціональний граф можна надати у вигляді кортежу:

$$\Phi = \langle G, X, F \rangle, \quad (4)$$

де Φ – функціональний граф; G – виважений орграф; $G = \langle V, W \rangle$; X – множина параметрів вершин $x = \{x^{(v_i)}\}, i = \overline{1, n}$; $X^{(v_i)}$ – вектор незалежних один від одного параметрів вершини $v_i: X^{(v_i)} = \{x_g^{(i)}\}, g = \overline{1, k_i}; k_i$ – кількість параметрів, що характеризують базисний фактор, якому відповідає вершина v_i (у граничному випадку $k_i = 1$); F – функціонал перетворення дуг $F = F(X, W)$, який кожній дузі ставить у відповідність знак «+» або «-» та її ваговий коефіцієнт або деяку функцію $f(x_v, x_p, w_{ij}) = f_{ij}$.

У тому випадку, коли вплив фактора-причини на фактор-наслідок можна описати лише у лінгвістичних змінних, для визначення вагових коефіцієнтів застосовуються експертні методи оцінювання, а потім лінгвістичним змінним за певною шкалою ставлять у відповідність числові значення [6; 12].

Функціональний граф передбачає генерацію можливих сценаріїв розвитку ситуації у часі. Найбільш поширеними є лінійні динамічні моделі. Для такої моделі зміну значень факторів у часі записують у вигляді такого співвідношення:

$$x_i(t+1) = x_i(t) + \sum_j w_{ij} \cdot (x_j(t) - x_j(t-1)), \quad i = \overline{1, n}, \quad (5)$$

де $x_i(t+1)$ та $x_i(t)$ – значення фактору x_i (на який здійснюється вплив) у моменти часу $t+1$ та відповідно; $x_j(t) - x_j(t-1) = \Delta x_j$ – приріст значення фактору x_j (який безпосередньо здійснює вплив на фактор x_i) у моменти часу t та $t-1$ відповідно. Зміна значень параметрів розглядається на орграфі як імпульсний процес, отже, співвідношення (5) можна надати у такому вигляді:

$$\Delta x_i(t+1) = \sum_j w_{ij} \cdot \Delta x_j(t), \quad i = \overline{1, n}. \quad (6)$$

На цьому етапі зазвичай передбачається, що керуючий вплив зовнішнього середовища здійснюється на вхід системи одноразово або декілька разів через зміну значення одного із факторів, а далі має місце саморозвиток системи під впливом цих змін, оскільки зберігаються наявні в системі тенденції взаємодії між внутрішніми факторами. Кінцевою метою побудови функціонального графу є оцінювання ефективності керуючого впливу, яка визначається як ступінь досягнення тих результатів, заради яких здійснювалось керування. Цей показник може розглядатись як відносна різниця між вихідними значеннями показників і тими, що були отримані завдяки здійсненню керуючого впливу (коефіцієнт досягнення мети) або відношення цієї різниці до вартості ресурсів, які необхідно витратити для досягнення цих результатів (коефіцієнт ефективності керуючого впливу). Оскільки функціональний граф враховує і структурні, і функціональні властивості об'єкта-оригіналу, то під час застосування такої моделі на метарівні можна розв'язувати задачі прогнозування щодо динаміки розвитку ситуації.

На четвертому етапі здійснюється коригування когнітивної карти, уточнюються значення елементів матриці суміжності, а також здійснюється порівняльний аналіз різних сценаріїв розвитку ситуації, де під сценарієм розуміють сукупність тенденцій, що існують в системі на даний момент, а також визначають розвиток ситуації в майбутньому. Метою створення сценарію може бути як прогнозування розвитку системи в результаті здійснення керуючого впливу (пряма задача), так і визначення комплексу заходів, необхідних для переходу системи у цільовий стан (обернена задача). За цією схемою здійснювалась побудова когнітивної моделі ситуації «Капіталізація людського потенціалу».

Результатом реалізації першого етапу моделювання була побудова абстрактної когнітивної карти, яка визначає базисні фактори, що впливають на досягнення кінцевої мети – освоєння новітніх технологій для переходу виробничого підрозділу до виробництва інноваційної продукції. У роботі [13] нами запропоновано прескриптивну модель ситуації. Виходячи з принципу “as to be” («як повинно бути»), вважаємо, що найбільш впливовим факторам, які визначають перехід системи «Виробничий підрозділ» до цільового стану, є рівень зростання ефективності лінійного менеджера завдяки засвоєнню навчальної програми, за якою здійснюється його перепідготовка (v_1); загальний рівень професійної підготовки менеджера (v_2); ефективність менеджера у взаємодії з середовищем, яке є зовнішнім по відношенню до виробничого підрозділу (v_3); ефективність менеджера в управлінні внутрішнім середовищем підрозділу (v_4); достатність матеріального стимулювання усіх працівників підрозділу (v_5); рівень професійної підготовки працівників виробничого підрозділу, яким керує менеджер (v_6); рівень мотивації працівників підрозділу (v_7); ефективність використання трудових ресурсів підрозділу загалом (v_8). Цим факторам відповідають вершини когнітивної карти. Серед них слід виділити вершину v_1 , через яку здійснюється керуючий вплив на систему, та вершину v_8 , за характеристиками якої визначаємо міру досягнення системою загалом мети керування. Ці ж фактори вважатимемо базисними і під час побудови дескриптивної моделі.

Дуги, що поєднують вершини, відображають наявність впливу між факторами. Оскільки напрям впливу для всіх факторів вважається позитивним, то всі дуги когнітивної карти мають однаковий знак «+», тому нема потреби його відображати (рис. 2).

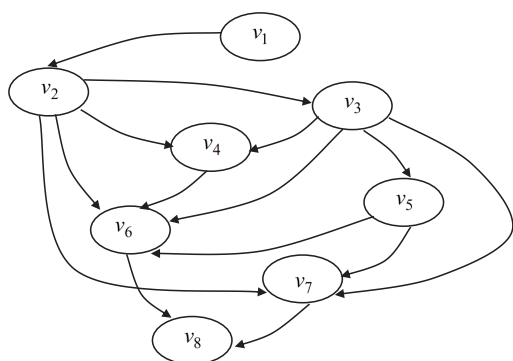


Рис. 2. Когнітивна карта ситуації «Капіталізація людського потенціалу»

Для переходу від когнітивної карти до когнітивної моделі здійснювалась параметризація абстрактної когнітивної карти, тобто завдання задати множину параметрів вершин $X = \{x^{(v_i)}\}$ і функціонал перетворення $F = F(X, W)$. Отже, вершинам когнітивної карти ставимо у відповідність значення базисних факторів, а дугам – вагові коефіцієнти, що відображають силу впливу одного фактору на інший. Для цього треба вибрати шкали, у яких буде здійснюватись вимірювання цих показників. Цей показник може бути кількісним (наприклад, продуктивність праці) або якісним (наприклад, ефективність взаємодії з оточуючим середовищем). Стан системи, відповідно до обраної моделі, повністю визначається її вектором стану $X^{(v_i)}$, тобто точкою в просторі станів. Оскільки нас цікавить не абсолютне значення показника, а його відносна зміна, то вихідні значення показників для кожної вершини $X(0) = (x_1(0), x_2(0), \dots, x_n(0))$ були прийняті за одиницю.

Вага дуги має сенс коефіцієнта передачі, що пов’язує зміну значення фактору-наслідку із впливом фактору-причини. За загальною класифікацією така когнітивна модель вважається детермінованою. При цьому автори виходили з принципу “as is” («як воно є»). Для визначення вагових коефіцієнтів $w_{ij} \in W$, ($i, j = 1, n$,) застосовувався метод експертних оцінок. Фактори-причини із множини $V_i = \{v_{c1}, v_{c2}, \dots, v_{ck}\}$ впорядковувались за силою їх впливу на фактор-наслідок v_j згідно з уявленням експертів щодо можливого сценарію розвитку ситуації в напрямі досягнення системою «Виробничий підрозділ» мети керування. Сила впливу визначалась на множині лінгвістичних значень $Z = \{\text{Не змінюється} \dots \text{Сильно зростає}\}$ Для їх відображення на відрізок числової вісі $[0; 1]$: $Z \rightarrow [0; 1]$ автори виходили з такої градації: *дуже слабкий вплив* (значення 0,1; 0,2), *слабкий вплив* (0,3; 0,4), *помірний вплив* (0,5; 0,6), *сильний вплив* (0,7; 0,8), *дуже сильний вплив* (0,9; 1,0). Відповідно, у моделі залишаємо тільки ті з них, для яких значення вагових коефіцієнтів не є меншим за 0,3. Однак таке визначення ваги дуг доцільно застосовувати, якщо кінцевою метою є побудова когнітивної карти ситуації. Але така карта є лише якісним відображенням інформації щодо найбільш важливих факторів, що визначають, характеризують ситуацію, і вагових коефіцієнтів дуг, що визначають напрям розвитку ситуації. Однак для здійснення кількісного оцінювання розвитку ситуації, яке відбувається за системами рівнянь (5) та/або (6), вважаємо за необхідне перейти до вагових коефіцієнтів, що визначають частку, на яку змінюється фактор-наслідок від свого попереднього значення за зміни фактору-причини на певну частку від його попереднього значення.

Будемо вважати, що виробничий підрозділ до переходу на освоєння інноваційної продукції працював з повною віддачею (“as to be”). Враховуючи це, прийmemo, що найбільше зростання характеристик будь-якого фактору можливе лише на 20% від попереднього рівня. Тому під час визначення вагових коефіцієнтів, що кількісно характеризують причинно-наслідковий зв’язок між факторами і які є коефіцієнтами систем рівнянь (5) та (6), вважатимемо, що значення $w_{ij} = 0,2$ є найбільшим і відповідає значенню лінгвістичної змінної *дуже сильний вплив*, яке за шкалою Z дорівнює 1. Під час обчислення частки, на яку зміниться i -й фактор-наслідок від свого значення $x_i(t)$ під впливом зростання значення j -го фактору-причини, до елементів матриці суміжності, які були визначені за методом експертного оцінювання, застосовувалось відображення їх на відрізок числової вісі $[0; 0,02]$: $\Phi \rightarrow [0; 0,02]$. Отже, якщо вплив фактору-причини на фактор-наслідок оцінювати як *дуже сильний*, тобто, згідно з експертними оцінками, за шкалою Z йому відповідає значення 1, то за шкалою Φ йому відповідатиме значення 0,2. Слід зауважити, що значенню вагового коефіцієнта 0,3 за шкалою Z , нижче якого вплив фактору-причини на фактор-наслідок вважався несуттєвим, відповідає значення 0,05 за шкалою Φ . За цих умов було отримано таку матрицю суміжності:

$$W = \begin{pmatrix} 0 & 0,2 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0,1 & 0,1 & 0 & 0,08 & 0,12 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0,1 & 0,1 & 0,08 & 0,08 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,1 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,08 & 0,12 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0,12 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix} \quad (7).$$

Елементи цієї матриці W є коефіцієнтами у системах рівнянь (5), (6), які визначають перехід системи «Виробничий під-

розділ» із стану $X(t)$ у стан $X(t+1)$, тобто зміну її положення у просторі станів. Вважатимемо, що ці коефіцієнти відповідають вихідному моменту часу t_0 , коли всі учасники є найбільш вмотивованими для здійснення позитивних змін. Однак, згідно з першим законом Йеркса – Додсона [14, с. 119–125; 15], вплив мотивації на діяльність людини описується колоколоподібною кривою, а збільшення мотивації може призводити до зменшення продуктивності праці. Отже, необхідно вибрати функцію, яку б доцільно було застосовувати для визначення зміни вагових коефіцієнтів w_{ij} у часі. Порівнювались характеристики таких функцій, як $f = \lambda \exp(-\lambda t)$, що описує експоненціальний розподіл, та $f = b_0 \exp(-t^2/2)$, що описує нормальний розподіл. Під час вибору функції та її параметрів ми виходили із порівняння швидкості, з якими змінюється кожна з цих функцій у часі, а також швидкості зміни показників, що визначають властивості факторів у когнітивній моделі. Так, розрахунки показали, що під час застосування функції $f = b_0 \exp(-t^2/2)$ вплив фактору-причини на фактор-наслідок можна вважати значущим ($w_{ij} > 0,05$) лише протягом перших трьох місяців від моменту здійснення керуючого впливу, тобто термін дії керування обмежується дуже коротким проміжком часу, що не відповідає реальності. Тоді як під час застосування функції $f = \lambda \exp(-\lambda t)$ зростання фактору-наслідку під впливом фактору-причини спадає від 10% (вихідне значення) до 3% протягом року, а до значення 1% – протягом 2 років. З огляду на це для визначення зміни ефективності впливу фактору-причини на фактор-наслідок було обрано функцію $f = \lambda \exp(-\lambda t)$, де значення параметра λ відповідає ваговому коефіцієнту w_{ij} на момент здійснення на систему керуючого впливу, що визначається матрицею суміжності (7). Зміни значень параметрів вершин у часі наведені на рис. 3.

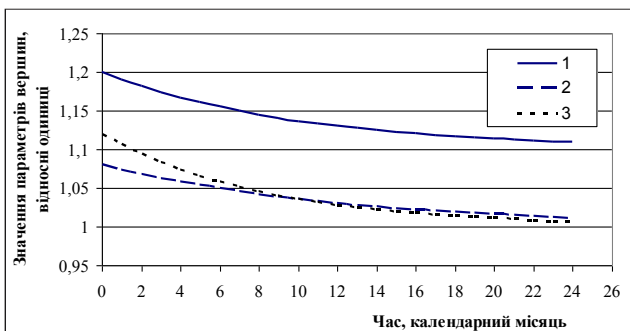


Рис. 3. Динаміка зміни значень параметрів вершин залежно від коригуючої функції: 1 – $f = 0,1 \cdot \exp(-0,1t) + 1,1$; 2 – $f = 0,1 \cdot \exp(-0,1t)$; 3 – $f = 0,15 \cdot \exp(-0,15t)$

Виятком є функція, що описує зміну рівня професійних якостей, набутих лінійним менеджером завдяки навчанню. Оскільки менеджер повинен підвищувати кваліфікацію кожні п'ять років, ми припустили, що до завершення цього терміну його рівень компетентності зменшиться до 110% (проти вихідних 120%) порівняно з тим, що було до навчання. Тому для відображення зміни рівня компетентності менеджера застосовувалась експоненціальна функція, до якої було введено вільний член, який дорівнює 1,1. Отже для визначення зміни значення фактору у часі застосовувалась функція (рис. 3). При вона приймає значення 1,2, що відповідає ваговому коефіцієнту дуги між вершинами i і j , яке за матрицею суміжності (7) дорівнює 0,2.

Хоча для системи «Виробничий підрозділ» зміни її стану описуються функціями, які є неперервними у часі, моніторинг

стану системи здійснювався дискретно. Отже, будемо розглядати зміни стану системи дискретно з тим же періодом, з яким здійснюється моніторинг на підприємстві, тобто один раз на місяць. У системі, що розглядається, входом для подання керуючого впливу є вершина V_1 , яка відповідає рівню ефективності менеджера, якого він набув завдяки засвоєнню навчальної програми, а виходом – вершина V_2 , що визначає ефективність системи «Виробничий підрозділ» загалом. Моделювання розвитку ситуації «Капіталізація людського потенціалу» здійснювалось з використанням пакета прикладних програм MS Excel, що дає змогу отримати результати розв'язання прямої задачі когнітивного моделювання залежно від вихідних значень вагових коефіцієнтів та їх зміни у часі.

Висновки. Таким чином, у роботі була побудована когнітивна модель ситуації «Капіталізація людського потенціалу» в системі «Виробничий підрозділ» підприємства, яке спрямоване на перехід до виробництва інноваційної продукції. Завдяки застосуванню цієї моделі здійснено розв'язання прямої задачі когнітивного моделювання, виходячи з принципу “as is”. Особливістю побудованої моделі є те, що перехід від лінгвістичних змінних, які застосовувались для оцінювання впливу фактору-причини на фактор-наслідок і визначались методом експертного оцінювання, до їх кількісного оцінювання здійснювався з урахуванням зміни значень параметрів базових факторів у часі. При цьому параметри базових факторів визначались у відсотках відносно їх вихідних значень. Це дало змогу на виході отримати кількісну оцінку процесу капіталізації людського потенціалу як збільшення ефективності виробничого підрозділу загалом, що визначається у відсотках до його вихідного значення.

У подальшому така когнітивна модель може застосовуватись до створення різних сценаріїв розвитку ситуації в системі, що дасть можливість досліджувати вплив вихідних значень вагових коефіцієнтів та динаміки їх зміни на досягнення системою тієї мети, з якою здійснювався керуючий вплив. Завдяки цьому стає можливою розробка оптимальної стратегії управління розвитком людського капіталу підприємства як соціально-економічної системи.

Література:

- Morselli A. The decision-making process between convention and cognition / A. Morselli // Economics and Sociology. – 2015 – Vol. 8. – № 1. – P. 205–221.
- Кузнецов О.П. Интеллектуализация поддержки управляющих решений и создание интеллектуальных систем / О.П. Кузнецов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/intellektualizatsiya-podderzhki-upravlyayuschih-resheniy-i-sozdanie-intellektualnyh-sistem>
- Максимов В.И. Структурно-целевой анализ развития социально-экономических ситуаций / В.И. Максимов // Проблемы управления. – 2005. – № 3. – С. 39–43.
- Федулов А.С. Нечеткие реляционные когнитивные карты / А.С. Федулов // Теория и системы управления. – 2005. – № 1 – С. 120–132.
- Верба В.А. Модели принятия решений в слабоструктурированных системах региональной экономики / В.А. Верба // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 22. – С. 56–64.
- Омельченко А.Н. Когнитивная модель развития банковской системы Российской Федерации в условиях глобализации / А.Н. Омельченко, Е.Ю. Хрусталева // Финансы и кредит. – 2011. – Т. 41 (473). – С. 48–58.
- Коврига С.В. Методические и аналитические основы когнитивного подхода к SWOT-анализу / С.В. Коврига // Проблемы управления. – 2005. – № 5. – С. 58–63.

8. Анализ влияний при управлении слабоструктурированными ситуациями на основе когнитивных карт / [О.П. Кузнецов, А.А. Кулинич, А.В. Марковский] // Человеческий фактор в управлении / [под. ред. Н.А. Абрамовой, К.С. Гинеберга, Д.А. Новикова]. – М. : КомКнига, 2006. – С. 313–344.
9. Исследование и разработка организационных систем управления в высших учебных заведениях : [монография] / [В.Е. Ланкин, Г.В. Горелова, В.Д. Сербин и др.]. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – 178 с.
10. Ягольницер М.А. Роль капитала бренда в управлении бизнесом (на примере IT-компаний) / М.А. Ягольницер, К.Ю. Казанцев // Современная конкуренция. – 2016. – Т. 10. – № 3 (57). – С. 91–105.
11. Богатиков В.Н. Когнитивная модель развития инновационного предприятия как сложной динамической системы / В.Н. Богатиков, Д.Н. Халиуллина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Tecnic/12_127921.doc.htm
12. Лебедев С.С. Когнітивне моделювання в управлінні людським капіталом / С.С. Лебедев // Психологічні виміри культури, економіки, управління. – 2015. – Вип. VI. – С. 27–30.
13. Малярец Л.М. Когнітивне моделювання в управлінні людським капіталом підприємства / Л.М. Малярец, С.С. Лебедев // Причорноморські студії. – 2017. – Вип. 13–1. – С. 178–183.
14. Экспериментальная психология / под ред. П. Фресса, Ж. Пиаже. – М. : Прогресс, 1975. – Вып. 5. – 284 с.
15. Железняк В. Чем сильнее, тем лучше? Закон Йеркса-Додсона / В. Железняк [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://it-boost.com/chem-silnee-tem-luchshe-zakon-yerksa-dodsona>

Малярец Л.М., Лебедев С.С. Когнитивная модель развития человеческого капитала производственного подразделения

Аннотация. В статье рассмотрены принципы и основные этапы когнитивного моделирования. Для системы «Производственное подразделение» промышленного предприятия построена когнитивная модель ситуации «Капитализация человеческого потенциала», позволяющая исследовать факторы, которые определяют эффективность инновационного развития производства. На базе когнитивной модели проведены исследования возможного сценария трансформации этой системы в соответствии с целью управления.

Ключевые слова: человеческий потенциал, алгоритм когнитивного моделирования, функциональный граф, динамический анализ ситуации.

Maliarets L.M., Lebediev S.S. Cognitive model of the development of human capital for the production unit

Summary. The article considers the principles and main stages of cognitive modelling. For the system “Production Unit” of the industrial enterprise, a cognitive model of the situation “Capitalization of Human Potential” is constructed. As a result, factors that determine the efficiency of innovative production development are investigated. On the basis of the cognitive model, some scenarios of the transformation of this system are investigated in accordance with the purpose of management.

Keywords: human potential, algorithm of cognitive modelling, functional graph, dynamic situation analysis.

Кравченко М.О.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри менеджменту,**Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»***Кураєв Д.О.,***магістрант кафедри менеджменту,**Національний технічний університет України**«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАСТОСУВАННЯ КРАУДФАНДІНГУ ТА КРАУДІНВЕСТІНГУ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАП-ПРОЄКТІВ

Анотація. Стаття присвячена опрацюванню проблематики застосування альтернативних форм і методів залучення інвестиційних ресурсів для реалізації інноваційних проєктів малими підприємствами або підприємствами, що створюються. Досліджено специфіку та визначено доцільність застосування краудфандінгу та краудінвестингу як форм залучення фінансових ресурсів від добровільних непрофесійних інвесторів через мережу Інтернет. Проаналізовано провідний зарубіжний досвід застосування зазначених форм інвестування. Визначено особливості та перешкоди їх застосування у вітчизняних умовах. Зроблено висновок, що краудфандінгові та краудінвестингові форми інвестування набувають особливої актуальності та розповсюдження в глобальному економічному середовищі і в умовах гострого дефіциту інвестиційних ресурсів, що спостерігається в Україні, вбачаються відносно доступними та перспективними для фінансування стартап-проєктів. На цій основі запропоновано проєкт створення краудінвестиційної онлайн-платформи на базі наукового парку «Київська політехніка», функціонування якої сприятиме акумуляції коштів та фінансуванню стартап-проєктів, ініційованих студентами та випускниками КПП ім. Ігоря Сікорського.

Ключові слова: методи інвестування, краудфандінг, краудінвестинг, стартап-проєкт, онлайн-платформа, науковий парк «Київська політехніка».

Постановка проблеми та актуальність дослідження. У сучасних умовах в країні відчувається гостра нестача інвестиційних ресурсів, через що доступ до джерел фінансування для основної частини малого та середнього бізнесу є надзвичайно обмеженим. Особливо гостро окреслена проблема постає під час реалізації інноваційної підприємницької діяльності, зокрема у формі стартап-проєктів. Отримання венчурного фінансування є одним із ключових питань як на етапі розвитку стартап-проєкту, так і на етапі подальшого розширення бізнесу. Для того щоб отримати допомогу в залученні коштів, молоді підприємці формально мають можливість звернутись до бізнес-інкубаторів, акселераторів, венчурних фондів та приватних інвесторів. Проте практика свідчить, що окреслених джерел недостатньо, а активність інвестиційно-інноваційної діяльності залишається низькою.

Тому дедалі більшої актуальності набуває проблема пошуку та застосування альтернативних форм та методів інвестування.

Проаналізувавши, ми дійшли висновку, що ними можуть стати такі відносно нові для вітчизняної практики форми, як краудфандінг (англ. crowdfunding: від англ. crowd – натовп, скупчення та funding – збір коштів, фінансування) та краудінвестинг (англ. crowdinvesting: від англ. crowd – натовп, скупчення та investing – інвестування).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість інвестування в українську економіку та проблеми інвестування інноваційних проєктів розглядаються у працях багатьох вітчизняних економістів – О. Бутенка, В. Грідасова, С. Кривченка, І. Павленка, О. Павлової, А. Федорової та інших. Формам та методам альтернативного інвестування, в тому числі краудфандінгу та краудінвестингу, приділяється увага в роботах І. Васильчука [2], Ю. Гернеги [3], В. Кот [4], Ю. Петрушенка [8], інших. Проте з огляду на відносно новизну окреслених форм інвестування питання їх практичного використання у вітчизняних умовах є малодослідженими, потребують більш детального вивчення та методичного й інструментального опрацювання.

Мета статті – визначення переваг та специфіки краудфандінгу та краудінвестингу як альтернативних форм інвестування інноваційної підприємницької діяльності, аналіз зарубіжного досвіду їх застосування та на цій основі формування пропозицій щодо організації краудінвестиційної онлайн-платформи на базі наукового парку «Київська політехніка», зорієнтованої на інвестування стартап-проєктів, ініційованих студентами та випускниками Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут ім. Ігоря Сікорського».

Виклад основного матеріалу дослідження. У засобах масової інформації терміни «краудфандінг» та «краудінвестинг» часто використовуються як синоніми, оскільки обидва належать до непрофесійних (так званих «народних») форм фінансування. Проте, як продемонстровано нижче, вони принципово відрізняються за деякими аспектами.

Краудфандінг являє собою форму інвестування, за умови застосування якої приватні особи-мікроінвестори, що не є професійними інвесторами, добровільно об'єднують свої грошові або інші ресурси та вкладають їх, як правило, через мережу Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій щодо реалізації їхніх намірів. Фінансування за такою схемою може бути зорієнтованим на досягнення різних цілей та реалізацію різноманітних проєктів, наприклад таких, як допомога постраждалим від стихійних лих, фінансова підтримка митців або спортсменів, підтримка політичних кампаній, фінансу-

вання тощо. Для початку процедури збору коштів обов'язково повинна бути задекларована мета, визначена ціна її досягнення, а обрахунок усіх витрат і процес збору мають бути відкритими для спостереження у вільному доступі [5; 6].

Традиційно проекти, що фінансувались у такий спосіб, були благодійними або мистецькими, які без отримання подібної допомоги просто не могли би бути реалізованими. Тому краудфандінг найчастіше порівнюють зі свого роду пожертвуванням коштів. Але останнім часом, з розвитком інформаційно-комп'ютерних технологій, цю форму все частіше стали використовувати молоді підприємці-стартапери – наприклад, для акумуляції стартового капіталу у свої проекти. При цьому зазвичай вони звертаються до потенційних мікроінвесторів через відповідні інтернет-спільноти. Отже, діапазон сучасних видів краудфандінгу є досить широким і може передбачати, зокрема [6]:

- збирання коштів на безповоротній основі без публічного висвітлення імені та жодної прямої матеріальної віддачі жертводавцю;

- збирання коштів, що супроводжується публічним висвітленням імені жертводавця;

- запозичення коштів на поворотній основі – мікроінвестування;

- збирання коштів до квазіакціонерного капіталу (при цьому схема інвестування не повинна підпадати під жодні регламенти, що стосуються первинного розміщення акцій) і т. д.

Останні два види краудфандінгу використовуються відносно рідше. Традиційно мікроінвестори не отримують частки в проекті, а їх винагорода, якщо вона і передбачається, є суто символічною, наприклад, у вигляді отримання зразка продукції або доступу до витвору мистецтва [13].

Краудінвестинг також являє собою форму інвестування, за якою велика кількість приватних осіб-мікроінвесторів із зазвичай невеликою сумою грошей через мережу Інтернет можуть вкласти гроші в нові проекти та стартапи. Проте в цьому разі – винятково на поворотній основі: стимул брати участь у краудінвестингу для потенційного інвестора полягає в очікуванні відносно високих доходів у разі успіху інвестованого стартап-проекту та його подальшого зростання. У цьому разі вони мають можливість, вклавши кошти в проект на стадії його зародження, отримати прибуток від його можливого продажу великому інвестору на більш пізніх стадіях (при так званому «виході» стартапу) [4; 5; 13].

Для приватних осіб-мікроінвесторів така форма дає змогу брати участь у реалізації стартапів за допомогою відносно невеликих за обсягом інвестицій. При цьому вони мають можливість будувати власну стратегію мікроінвестування, наприклад, диверсифікуючи напрями вкладання коштів. Але все одно існує великий ризик фінансових втрат. Для самих підприємців вагомою перевагою застосування краудінвестингу є зменшення трансакційних витрат на організацію фінансування стартап-проектів через меншу кількість посередників. Також, порівняно з іншими формами інвестування, краудінвестинг характеризується більшою гнучкістю, швидкістю акумуляції коштів, прозорістю інформації. При цьому така форма інвестування може бути використаною для фінансування проектів виробництва як комерційних благ, так і суспільних, виробленням яких традиційно опікується держава. Зокрема, вона часто застосовується для фінансування проектів локального благоустрою, надання допомоги певним категоріям населення тощо [4].

Як зазначалось, сучасні краудінвестиційні форми інвестування реалізуються переважно через онлайн-платформи. При

цьому можливість зареєструвати свій стартап на ній є відкритою для практично усіх бажаючих. Однак самі проекти повинні відповідати певним вимогам за терміном реалізації, обсягом інвестицій, варіантом отримання винагороди та іншими критеріями. Якщо за певний термін проект не збирає потрібну суму, то за допомогою агрегатора кошти повертаються на ті рахунки, з яких вони надійшли. Використання онлайн-платформи дає додаткові переваги краудінвестингу. Для потенційних інвесторів це – можливість відносно легким та зручним способом виходити на фондовий ринок; вкладати кошти в реалізацію проектів в різних країнах, не маючи при цьому законодавчих, територіальних, дозвільних та інших адміністративних перешкод; звертатись за професійною допомогою до брокерів та інших спеціалістів організованих ринків капіталів. Для стартаперів, які потребують фінансування, це – можливість залучати фінансування з мінімальними ризиками, також відносно легко та зручно [5].

Наразі в світі успішно функціонує велика кількість платформ краудфандінгу та краудінвестингу – за деякими даними, ще у 2012 році їх налічувалось понад 500. Найбільша кількість їх розміщена на серверах, розташованих у США. За цими ж даними станом на 2012 рік кількість розміщених на серверах США платформ становила 191, у Великобританії – 44, у Нідерландах – 29, у Франції – 28, у Бразилії – 21 онлайн-платформа. Більша частина європейських краудінвестиційних платформ функціонувала у Великобританії – 23%. У Нідерландах – 15,0% усіх онлайн-платформ, у Франції – 14,0%, у Німеччині – 10,0%, у Іспанії – 9,0%. Але з огляду на те, що кількість краудфандінгових та краудінвестиційних платформ починаючи з 2008 року щорічно в середньому зростає на понад 50%, а також стрімке підвищення темпів розповсюдження окреслених форм інвестування протягом останніх років можна стверджувати, що їх реальна чисельність є набагато більшою [5; 12].

Про стрімке розповсюдження застосування подібних форм для інвестування проектів у сфері малого інноваційного підприємництва свідчать такі дані: за даними «Crowdfunding Industry Report» у 2012 році за допомогою краудфандінгових та краудінвестиційних платформ було профінансовано понад 1 млн. окремих комерційних та соціальних стартап-проектів. Більша частина укладених угод припадала на європейські країни – 55,1% і Північну Америку – 44,8%. Обсяг зібраних за допомогою таких платформ коштів у 2012 році перевищив 2,7 млрд. дол. США, при цьому середній внесок одного окремого мікроінвестора становив 88,2 дол. США. А в 2013 році сума інвестицій вже досягла 5,1 млрд. дол. США, тобто збільшилась майже в 1,9 раза [10; 12]. Біля 56,0% профінансованих проектів виявились збитковими, проте така статистика є нормальною і навіть кращою, ніж в середньому у сфері стартап-підприємництва (загалом біля 90,0% започаткованих і профінансованих на ранніх стадіях стартапів виявляються збитковими і ліквідуються протягом першого року свого існування [11; 12].

Практика функціонування платформ демонструє, що вони не лише мають потенціал для фінансування комерційних проектів, а й сприяють розв'язанню багатьох гострих для нашого часу соціально-економічних та соціально-політичних проблем через надання реальної підтримки задля реалізації відповідних громадських ініціатив.

За даними видання «Forbes» найбільшими онлайн-платформами краудфандінгу та краудінвестингу, що фінансують підприємницькі проекти, є такі [10]:

1. «AngelList» – американська платформа для залучення пайових або боргових інвестицій в стартапи. Проте вона не є традиційною загальнодоступною платформою, оскільки вкладати кошти за її допомогою можуть лише акредитовані інвестори.

2. «Early Shares» – пайова краудфандінгова платформа для фінансування американського малого бізнесу.

3. «Crowdcube» – пайова платформа, розміщена на серверах, розташованих у Великобританії.

4. «Fundable» – платформа для фінансування малого бізнесу як на безповоротній, так і на поворотній основах.

5. «Seedrs» – британська платформа для розміщення інвестицій в стартап-проекти, що знаходяться на ранніх (посівних) стадіях розвитку.

6. «CircleUp» – пайова краудфандінгова платформа, розміщена на серверах, розташованих у США.

7. «Crowdfunder» – глобальна соціальна мережа для пайової участі та краудфандінгового інвестування малого бізнесу, стартап та соціальних проектів.

8. «WeFunder.com» – мережа, що пропонує справедливий захищений механізм вкладання коштів у перспективні стартап-проекти для всіх бажаних.

9. «Equity Net» – одна з найбільш старих (запущена в 2005 році) і єдина запатентована краудфандінгова платформа, що використовується тисячами підприємців, інвесторів, державних структур, бізнес-інкубаторів та інших членів підприємницького співтовариства для інвестування в приватні компанії середнього бізнесу.

10. «RockThePost» – платформа, зорієнтована на взаємодію стартап-підприємців з акредитованими інвесторами.

В інших джерелах у переліку найбільших платформ зазначаються також такі як «IndieGoGo», «RocketHub», «Kickstarter», інші. Така розбіжність в рейтингуванні пов'язана з тим, що дуже важко розділити краудфандінгові та краудінвестиційні платформи та відокремити ті з них, які зорієнтовані на інвестування комерційних проектів на противагу, наприклад, соціальних або мистецьких – зазвичай платформа може опосередковувати всі окреслені види фінансових вкладень.

Успішне функціонування подібних систем у Європі та США підтверджує їх високу ефективність у вирішенні питань організації фінансування різноманітних, у тому числі надзвичайно специфічних, проектів. Проте на території пострадянських країн краудфандінг та краудінвестинг є поки маловідомими інноваціями, комерційний та соціально-політичний потенціал яких наразі залишається недооціненим. На нашу думку, для України в сучасних умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів, коли інвестиційна привабливість країни для великих інвесторів є зниженою, створення та розвиток подібних власних платформ є дуже необхідним. Це, з одного боку, сприятиме розвитку фінансово-інвестиційної сфери, дасть шанс приватним особам стати повноцінними інвесторами, розкрити свій підприємницький талант незалежно від суми наявних коштів, з іншого – створить підґрунтя для реалізації та розвитку інноваційних високотехнологічних підприємницьких ініціатив, культурних, мистецьких, політичних і благодійно-громадських проектів.

Зокрема, нами пропонується організувати подібну платформу на базі наукового парку «Київська політехніка». Останніми роками тут активно здійснюється популяризація та підтримка інноваційного підприємництва серед студентів, випускників та викладачів. З цією метою створено першу в

Україні інноваційну екосистему «Sikorsky Challenge», зорієнтовану на формування єдиного середовища, в якому реалізується повний технологічний цикл інновацій – від пошуку нових ідей та формування їх бізнес-моделей до залучення інвестицій і створення нового інноваційного бізнесу [1; 7]. Тут відбувається вишування технологічних ідей, трансфер технологій, запуск і розвиток інноваційних компаній тощо. Структурно екосистема охоплює такі складники, як стартап-школа «Sikorsky Challenge», бізнес-інкубатор «Sikorsky Challenge», фестиваль інноваційних проектів «Sikorsky Challenge», інноваційний технологічний простір «Sikorsky Lab», центр інтелектуальної власності, мережа венчурних фондів [1].

За допомогою підтримки, яку надають ці структури, щорічно реалізуються десятки ініційованих студентами, аспірантами, випускниками та викладачами стартап-проектів, багато з яких отримують визнання у світі та значний подальший розвиток. Тобто певні, вже досить значні успіхи є, однак реального інноваційного прориву не відбулося. І однією з найбільших перешкод у цьому напрямі є вже класична для країни проблема браку інвестиційних ресурсів.

З огляду на вищесказане, проаналізувавши проблематику та перспективи інвестування стартап-проектів, вважаємо, що необхідним елементом для повноцінного функціонування екосистеми «Sikorsky Challenge» повинна стати онлайн-платформа для інвестування проектів приватними особами-мікроінвесторами. На наш погляд, економічне середовище в нашій країні є менш сприятливим для краудфандінгу як благодійного інвестування, тому ми пропонуємо передусім запустити краудінвестиційну платформу. За її допомогою студенти матимуть реальний шанс реалізувати свої стартап-ідеї, в тому числі ті, які вони опрацюють під час дипломного проектування, адже починаючи з 2017 року розділ «Обґрунтування стартап-проекту» є обов'язковим у структурі дипломної роботи другого (магістерського) рівня. Крім перспектив активізації інноваційної підприємницької діяльності, вважаємо, що можливість, яка відкриється перед студентами у разі належного опрацювання механізму краудінвестингу та запуску платформи, кардинально змінить їхнє ставлення до підготовки своїх дипломних робіт, підвищить рівень їх наукової та практичної цінності.

За задумом, вартості всіх проектів, що представлятимуться на цій платформі, будуть розбиті на частки номіналом від 1 до 100 умовних одиниць, а зареєструватися та придбати частки зможе кожен бажаний. Для того щоб розмістити свій проект на платформі, необхідно буде на сайті, на якому вона розташована, залишити заявку із зазначенням таких даних, як:

- концепція стартап проекту;
- бізнес-модель проекту;
- мінімальний бюджет, необхідний для запуску проекту;
- час, необхідний для запуску проекту;
- прогнозована дохідність проекту;
- термін окупності вкладених коштів;
- критичний рівень прибутковості стартапу.

Після розміщення нового стартап-проекту на онлайн-платформі мікроінвестори, які є зареєстрованими в системі, отримуватимуть відповідне повідомлення. Вони матимуть можливість ознайомитись із характеристиками проекту і, якщо виникне бажання, уклавши відповідну угоду, придбати його частку. Після запуску проекту у визначений термін почнеться нарахування дивідендів, і інвестор буде отримувати грошові кошти на свій рахунок на цій платформі. У разі, якщо рівень прибутковості інвестованого проекту знижуватиметься нижче

певного критичного рівня, буде запускатися процедура голосування серед власників часток проекту щодо визначення подальших перспектив його реалізації або ліквідації. У разі виходу з проекту незалежно від причин інвестор матиме можливість вивести кошти за допомогою будь-якої зручної для нього платіжної системи або ж реінвестувати їх в інші проекти. Ініціатор стартап-проекту, що розміщує заявку на платформі, буде виплачувати платформі винагороду, визначену у відсотковому відношенні до загальної суми зібраних коштів. Частина цих коштів може бути використаною для часткового покриття збитків інвесторам, які зазнали збитків. За задумом, за допомогою платформи і мікроінвестори, і стартапери зможуть отримати також необхідну інформаційно-консультаційну підтримку. Проте механізм функціонування платформи наразі до кінця не визначений. Варто також враховувати, що для забезпечення легітимності та ефективності її функціонування необхідно підпорядкувати відносини учасників певним єдиним правилам, зумовленим правовими нормами.

Висновки. Окреслена форма залучення інвестицій вбачається дуже перспективною та такою, що може бути відносно легко реалізованою технічно, проте механізм її реалізації потребує належного юридичного опрацювання. Проблема полягає в тому, що якщо в зарубіжному праві наявна досить добре опрацьована база, що регулює порядок краудфандингових та краудінвестиційних відносин і дає змогу легітимно реалізовувати на практиці більшість із наявних способів залучення грошових коштів мікроінвесторів, то в українському праві немає чіткої законодавчої регламентації окреслених форм інвестування. У такому разі в організації діяльності краудінвестиційної платформи необхідно використовувати правові інструменти, передбачені чинним законодавством, що є найбільш придатними для регулювання, тобто застосовувати аналогію закону. За неможливості застосування аналогії закону права та обов'язки сторін необхідно визначати, виходячи із загальних засад цивільного законодавства, тобто застосовувати аналогію права [9].

Пропонуємо нормативно-правову базу, яка буде регламентувати взаємодію учасників краудінвестиційної онлайн-платформи, сформувати у вигляді відповідним чином оформлених та розміщених на сайті, на якому розташовується сама платформа, документів. Документи фактично повинні являти собою угоди, які врегулюють всі аспекти взаємодії учасників, – угоду користувача (що врегулює відносини організаторів платформи з її користувачами); агентський договір (що врегулює відносини організаторів платформи з ініціаторами стартапів); договір на здійснення діяльності з прийому платежів (що врегулює відносини платформи з платіжними системами); договори позики, купівлі-продажу або надання послуг (що врегулює відносини інвесторів з ініціатором проекту та буде залежати від характеру вкладання коштів); положення про порядок оброблення персональних даних користувачів.

Ці документи можуть бути оформленими як формуляри договорів, що розміщуються на сайті. Користувачі платформи після ознайомлення або автоматично погоджуються з їх умовами, проставляючи маркери у відповідній графі, або ж підписують в індивідуальному порядку після прийняття рішення про інвестування. Узгодження в межах правового поля та документальне відображення в угодах всіх аспектів взаємодії учасників вбачається найбільш складним завданням, яке необхідно якомога швидше вирішити для запуску краудінвестиційної онлайн-платформи на базі наукового парку «Київська політехніка» в найкоротший термін.

Література:

1. Бізнес-інкубатор «Sikorsky Challenge» [Офіційний сайт]. – Режим доступу: <https://www.sikorskychallenge.com>
2. Васильчук І. Краудфандинг і краудінвестинг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 11–12. – С. 59–67.
3. Гернего Ю. Краудфандинг як інструмент інноваційного розвитку економіки / Ю. Гернего // Антикризисное управління економікою України: нові виклики: Матеріали III Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 15–17 грудня 2015 року. – Київ: КНЕУ, 2015. – С. 25–29.
4. Кот В.В. Краудінвестинг як інструмент альтернативного фінансування / В.В. Кот // Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії [Електронний ресурс]: Збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції, 7 грудня 2016 року, м. Київ. – Київ: КНЕУ, 2016. – С. 166–168. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/20861/1/166-168.pdf>
5. Краудінвестинг або краудфандинг: чи є перспективи розвитку в Україні? [Електронний ресурс] // Журнал «Народний Депутат». – 2013 – № 95. – Режим доступу: <http://nardepjournal.com/article/2013/95/kraudininvesting-abo-kraudfanding-chi-e-perspektivi-rozvitku-v-ukraini>
6. Краудфандинг: визначення [Електронний ресурс] // Вікіпедія: вільна енциклопедія. – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>
7. Науковий парк «Київська політехніка» [Офіційний сайт]. – Режим доступу: <http://spark.kpi.ua>
8. Петрушенка Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку / Ю.М. Петрушенка, О.В. Дудкін // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 172–182.
9. Правовые аспекты организации деятельности краудфандинговых платформ в России // Официальный сайт международной юридической компании «Корпус права». – Режим доступа: <http://www.korpusprava.com/ru/publications/analytics/pravovie-aspekti-organizacii-deyatelnosti-kraudfandingovih-plattform-v-rossii.html>
10. Barnett C. Top 10 Crowdfunding Sites For Fundraising [Electronic resource] / C. Barnett, // Forbes: Business and Financial Magazine [Digital edition]. – 2013. – May, 8th. – Mode of access: <https://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2013/05/08/top-10-crowdfunding-sites-for-fundraising/#33d83da23850>
11. Patel N. 90% Of Startups Fail: Here's What You Need To Know About The 10% [Electronic resource] / N. Patel // Forbes: Business and Financial Magazine [Digital edition]. – 2014. – January, 16th. – Mode of access: <http://www.forbes.com/sites/neilpatel/2015/01/16/90-of-startups-will-fail-heres-what-you-need-to-know-about-the-10/#1737bedd55e1>
12. Rakos M. Crowdfunding and Advertising: A Game of Numbers: Infographic [Electronic resource] / M. Rakos // DashBurst. – Mode of access: <https://magazine.dashburst.com/infographic/crowdfunding-numbers-fusion-360>
13. What Is the Difference between Crowdfunding and Crowdfundering? [Electronic resource] // Companisto. – Mode of access: <https://www.companisto.com/en/page/crowdfunding-vs-crowdfundering>

Кравченко М.О., Кураев Д.А. Перспективы применения краудфандинга и краудинвестинга для финансирования стартап-проектов

Аннотация. Статья посвящена проработке проблематики применения альтернативных форм и методов привлечения инвестиционных ресурсов для реализации инновационных проектов малыми предприятиями или предприятиями, которые только создаются. Исследована специфика и определена целесообразность применения краудфандинга и краудинвестинга как форм привлечения финансовых ресурсов от добровольных непрофессиональных инвесторов через сеть Интернет. Проанализирован передовой зарубежный опыт приме-

нения указанных форм инвестирования. Определены особенности и препятствия их применения в отечественных условиях. Сделан вывод, что краудфандинговые и краудинвестиционные формы инвестирования приобретают особую актуальность и распространение в глобальной экономической среде и в условиях острого дефицита инвестиционных ресурсов, который наблюдается в Украине, являются относительно доступными и перспективными для финансирования стартап-проектов. На этой основе предложен проект создания краудинвестиционной онлайн-платформы на базе научного парка «Киевская политехника», функционирование которой будет способствовать аккумуляции средств и финансированию стартап-проектов, инициированных студентами и выпускниками КПИ им. Игрия Сикорского.

Ключевые слова: методы инвестирования, краудфандинг, краудинвестинг, стартап-проект, онлайн-платформа, научный парк «Киевская политехника».

Kravchenko M.O., Kuraiev D.O. Prospects of crowdfunding and crowdinvesting for startup projects funding

Summary. The article is devoted to exploring issues of alternative forms and methods application to invest the innovative projects implemented by small enterprises or enterprises that are just being created. The specificity and the expediency of using crowdfunding and crowdinvesting as forms of financial resources attracting from voluntary non-professional investors via the Internet are determined. The advanced foreign experience of such forms of investment is analysed. The peculiarities and obstacles of their application in domestic conditions are determined. It is concluded that crowdfunding and crowdinvesting acquire particular urgency and spread in the global economic environment, and in conditions of acute shortage of investment resources that is observed in Ukraine they are relatively affordable and promising for startup projects funding. Proceeding from this, a new project of the crowdinvesting online platform building on the basis of the Science Park “Kyivska Polytechnika”, which will facilitate the accumulation of funds and the financing of startup projects, initiated by students and graduates of the Igor Sikorsky KPI, is proposed.

Keywords: methods of investment, crowdfunding, crowdinvesting, startup project, online platform, Science Park “Kyivska Polytechnika”.

Навроцький Р.Л.,

здобувач,

Національний університет водного господарства
та природокористування

РОЗРОБЛЕННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОЇ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО РОЗПОДІЛУ КОШТІВ МІЖ ПРОЕКТАМИ В УМОВАХ ДЕФІЦИТУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Анотація. У статті зроблено спробу оптимізувати вкладені інвестиції між проектами за допомогою задач динамічного програмування. Наведені основні економічні характеристики інвестиційних природоохоронних проектів зі встановлення сортувальної лінії та когенераційного модуля на полігоні твердих побутових відходів. На основі вихідних даних побудовано оптимальний план поквартального розподілу інвестицій між двома проектами, використовуючи економіко-математичну модель динамічного програмування. Обґрунтовано поквартальний розподіл інвестицій, за якого досягається максимальний квартальний дохід.

Ключові слова: динамічне програмування; інвестиції; сортувальна лінія; когенераційний модуль.

Постановка проблеми. У результаті обмеженості фінансових ресурсів інвестори вибирають найбільш оптимальний проект для вкладення коштів, який дасть змогу отримати найбільший прибуток. Для проведення розрахунків оптимальності вкладення коштів інвесторами використовуються різні методи дослідження та прогнозування майбутніх прибутків. Одним із методів, за допомогою якого можна здійснити оптимальний розподіл, є використання методів динамічного прогнозування. Під динамічним програмуванням розуміють поетапне планування багатокрокового процесу, за якого на кожному етапі, враховуючи розвиток всього процесу, оптимізують тільки один крок, тобто під час прийняття рішення враховують майбутнє.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам накопичення твердих побутових відходів та видобуванню біогазу з ТПВ присвячено праці Ю. Матвєєва, Г. Гелетухи, О. Пухнюк, Н. Зіновчук, В. Попович. Розподіл інвестицій між проектами за допомогою динамічного програмування займалися такі

науковці, як О. Цеслів, Г. Цегелик, П. Грицюк. Загальні аспекти використання задач динамічного програмування досліджувалися у роботах Р. Беллмана, І. Федоренко, М. Моїсеєва.

Метою статті є оптимальний розподіл інвестицій між двома проектами природоохоронного призначення з метою отримання максимального прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі розрахунків природоохоронних проектів з економічного обґрунтування виробництва біогазу на Рівненському полігоні ТПВ та встановлення сміттєпереробного комплексу із сортування ТПВ необхідно розробити математичну модель оптимального розподілу коштів між проектами для отримання максимального прибутку. Розподіл коштів буде здійснюватися за такими двома проектами, як встановлення сортувальної лінії на Рівненському полігоні твердих побутових відходів та встановлення когенераційного модуля на Рівненському полігоні твердих побутових відходів. Основні економічні характеристики проектів наведені в таблиці 1.

Зазвичай інвестиції надходять не одразу у повному обсязі, а окремими частинами. У науковій літературі показано [4], що залежність приросту доходу від розміру вкладених інвестицій добре описується логістичною функцією:

$$y = \frac{be^{kx}}{1 + ae^{kx}} + y_0 \quad (1)$$

Тут y – функція доходу, x – розмір інвестицій, a , b , k – параметри, які можна підібрати, використовуючи проектні дані. За малих інвестицій приріст доходу також є невеликим; у разі досягнення деякого критичного рівня інвестицій дохід починає швидко зростати; під час завершення інвестування дохід виходить на деякий максимальний рівень. Параметри логістичної функції для обох проектів були визначені нами з урахуванням даних табл. 1 за методом Левенберга-Марквардта (табл. 2).

Таблиця 1

Економічні характеристики інвестиційних проектів на Рівненському полігоні твердих побутових відходів

№ з/п	Назва проекту	Обсяг інвестицій, необхідний для виходу на проектний рівень, потужності, млн грн	Очікуваний річний дохід, млн грн	Річні експлуатаційні витрати, млн грн
1	Сортувальна лінія	9,5	21,7	1,15
2	Когенераційний модуль	23,6	19,2	1,80

Складено автором на основі джерел

Таблиця 2

Параметри логістичної функції доходу інвестиційних проектів на Рівненському полігоні твердих побутових відходів

№ з/п	Назва проекту	a	b	k	y ₀
1	Сортувальна лінія	0,05	1,14	0,84	-1,10
2	Когенераційний модуль	0,05	1,01	0,40	-1,00

Використовуючи отримані коефіцієнти логістичної функції, будемо графіки залежності приросту доходу від розміру інвестицій для обох проектів (рис. 1).

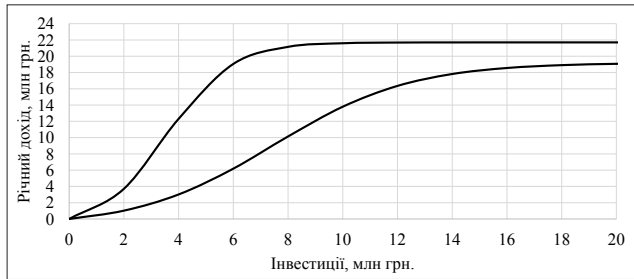


Рис. 1. Залежність приросту доходу від розміру інвестицій.

Суровидна лінія – проект «когенераційний модуль»; штрихова лінія – проект «сортувальна лінія»

Найчастіше інвестиційні кошти надходять не відразу, а окремими частинами. При цьому прибутковість інвестиційного об'єкта наростає за законом логістичної функції. Під час інвестування двох об'єктів потрібно правильно розподілити кожен отриманий гранш, щоб у результаті загальна прибутковість обох об'єктів у процесі інвестування виявилась максимальною.

Таблиця 3

Розрахунок грошових потоків проекту «когенераційний модуль» та «сортувальна лінія»

Час	Інвестиції	Накопичені інвестиції	Дохід	Накопичений дохід	Експлуатаційні витрати	Чистий дохід
Когенераційний модуль						
1	2	2	1,01	1,01	1,8	-2,78
2	2	4	1,99	3,00	1,8	-1,81
3	2	6	3,19	6,19	1,8	-0,63
4	2	8	3,95	10,14	1,8	0,15
5	2	10	4,35	14,49	1,8	0,55
6	2	12	4,65	19,14	1,8	0,85
7	2	14	4,75	23,89	1,8	0,95
8	2	16	4,80	28,69	1,8	1,00
9	2	18	4,80	33,49	1,8	1,00
10	2	20	4,80	38,29	1,8	1,00
11	2	22	4,80	43,09	1,8	1,00
12	1,6	23,6	4,80	47,89	1,8	1,40
13	0	23,6	4,80	52,69	1,8	3,00
14	0	23,6	4,80	57,49	1,8	3,00
15	0	23,6	4,80	62,29	1,8	3,00
16	0	23,6	4,80	67,09	1,8	3,00
«Сортувальна лінія»						
1	2	2	5,10	5,10	1,15	1,95
2	2	4	5,25	10,35	1,15	2,10
3	2	6	5,35	15,70	1,15	2,20
4	2	8	5,40	21,10	1,15	2,25
5	1,5	9,5	5,42	26,52	1,15	2,77
6	0	9,5	5,425	31,95	1,15	4,275
7	0	9,5	5,425	37,37	1,15	4,275
8	0	9,5	5,425	42,80	1,15	4,275

Згідно з умовами інвестиційної угоди інвестиційні гранші будуть надходити від інвестора поквартально в обсязі 2 млн грн. Наше завдання буде полягати в оптимальному розподілі цих коштів між двома проектами з метою отримання максимального прибутку. У табл. 3 наведені основні фінансові показники обох проектів (інвестиції, доходи, експлуатаційні витрати).

Для побудови оптимального плану поквартального розподілу інвестицій між двома проектами побудуємо економіко-математичну модель задачі, використовуючи методику математичного програмування. Математична модель екстремальної задачі полягає у відшуванні екстремуму (мінімуму або максимуму) цільової функції

$$f(X_1, X_2, \dots, X_n) \rightarrow \max(\min) \quad (2)$$

за обмежень

$$g_i(X_1, X_2, \dots, X_n) \leq b_i, \quad i = \overline{1, m} \quad (3)$$

де f і g_i – задані функції, b_i – деякі задані числа.

Окремими класами задач математичного програмування є задачі цілочисельного, параметричного і дробово-лінійного програмування. Всі перераховані вище класи задач є одноетапними, тобто вказують оптимальний розв'язок для одного моменту чи одного варіанту розвитку подій. Задачі, процес знаходження розв'язку яких є багатоетапним, належать до задач динамічного програмування. Знаходження розв'язку задачі методами динамічного програмування містить декілька етапів або кроків, на кожному з яких визначається розв'язок деякої часткової задачі, зумовленої вихідною. У цих задачах знаходяться оптимальні розв'язки послідовно для кожного етапу, що забезпечує оптимальний розвиток всього процесу загалом.

Як відомо, в кожному процесі є останній (к-ий) крок, прийняття рішення на якому не залежить від майбутнього. На цьому кроці вибирають управління, яке дає змогу отримати найбільший ефект. Спланувавши цей крок, до нього можна приєднати попередній (к-1)-й крок, до якого, у свою чергу, – (к-2)-й крок і т. д. Врешті-решт приходять у початковий стан системи S_0 . Процес динамічного програмування ніби «розгортається» від кінця до початку. Для того, щоб спланувати к-й крок, потрібно знати стан системи на (к-1)-му кроці. Якщо стан системи на (к-1)-му кроці невідомий, то, виходячи з характеру цього процесу, роблять різні припущення про можливі стани системи на цьому кроці. Для кожного припущення вибирають оптимальне управління на останньому к-му кроці. Таке оптимальне управління називають умовно оптимальним. Під час вибору умовно оптимальних рішень на кожному кроці використовують принцип оптимальності Беллмана [1]: який би не був стан системи перед наступним кроком, управління на цьому кроці потрібно вибрати так, щоб вигреш на цьому кроці в сумі з оптимальними вигрешами на всіх наступних кроках був максимальний.

Наведемо математичне формулювання задачі динамічного програмування і принципу оптимальності. Введемо позначення:

S^0 – початковий стан системи; S^n – кінцевий стан системи;

$U = (u_1, u_2, \dots, u_n)$ – оптимальна стратегія управління;

$\varphi_i = f_i(S_{i-1}, u_i)$ – вигреш, який дає на i -му кроці управління u_i , якщо перед цим система перебувала в стані S_{i-1} ;

$S_i = w_i(S_{i-1}, u_i)$ – зміна стану системи під впливом управління u_i .

Основне рекурентне співвідношення динамічного програмування (рівняння Беллмана) виражає умовний оптимальний вигреш $\varphi_i(S_{i-1})$ (починаючи з i -го кроку i до кінця) через функцію вигрешу $\varphi_{i+1}(S_i)$:

$$\varphi_i(S_{i-1}) = \max_{u_i} \{ \varphi_i(S_{i-1}, u_i) + \varphi_{i+1}(w_i(S_{i-1}, u_i)) \} \quad (4)$$

Цьому виграшу відповідає умовно оптимальне управління на i -му кроці.

Розпочинаємо розв'язування задачі з кінця. Для цього здійснюється умовна оптимізація останнього (n -го) кроку за формулою

$$\varphi_n(S_{n-1}) = \max_{u_n} \{f_n(S_{n-1}, u_n)\} \quad (5)$$

і визначається відповідне для цього умовно оптимальне управління.

Потім здійснюється умовна оптимізація $n-1$ -го, $n-2$ -го та інших попередніх кроків за формулою (4) і для кожного кроку визначається умовно оптимальне управління.

Після завершення зворотного ходу здійснюється безумовна оптимізація шляхом переміщення у прямому напрямі – від першого кроку до останнього. Використовуючи функціональне рівняння Беллмана, знаходимо розв'язок розглядуваної задачі.

Отже, розглянемо детально математичну модель про розподіл інвестицій між двома проектами. Для реалізації двох природоохоронних проектів Π_1 і Π_2 необхідні інвестиції в розмірі $Y_1 = 23,6$ млн грн, $Y_2 = 9,5$ млн грн. Але негайне повне інвестування обох проектів неможливе. Інвестор згоден виділяти необхідні інвестиції шляхом здійснення поетапних кварталних траншів у розмірі 2 млн грн. Використання j -им проектом X_j тис. ум. од. зі вказаної суми забезпечує приріст доходу, який визначається значенням логістичної функції $y = f_j(x_j)$ (1). Необхідно здійснити оптимальний розподіл інвестицій серед проектів, який забезпечить максимальний кумулятивний дохід.

Математична постановка задачі полягає у визначенні найбільшого значення функції:

$$F = \sum_{j=1}^m f_j(X_j) \quad (6)$$

за умов:

$$\sum_{j=1}^m X_j = Y_1 + Y_2, \quad (7)$$

$$X_j \geq 0, (j = 1, n). \quad (8)$$

Сформульована задача є задачею нелінійного програмування. Враховуючи складний характер логістичної функції $f(X)$, для розв'язування задачі неможливо застосувати метод множників Лагранжа чи інші аналогічні методи. Тому для розв'язування задачі (6) – (8) необхідно застосувати методику динамічного програмування. Для цього вихідну задачу потрібно розглянути як багатоетапну. Замість того, щоб розглядати допустимі варіанти розподілу капіталовкладень між проектами і оцінювати їхню ефективність, будемо досліджувати ефективність вкладення засобів спочатку в один проект, а потім – у два проекти. Таким чином, отримуємо два етапи, на кожному з яких стан системи описується обсягом засобів, які інвестовані у проекти. Рішення про об'єм інвестиції для i -го проекту і є управліннями. Задача полягає у виборі таких управлінь, за яких функція (6) приймає найбільше значення.

Розв'яжемо поставлену задачу за умов, наведених вище: сумарний об'єм інвестицій становить 34 млн грн., а значення накопичених інвестицій X_i і доходу $f(X_i)$ наведені в таблиці 3. Максимальний обсяг інвестицій 34 млн грн. ми вибрали дещо більшим від реально необхідного (33,1 млн грн.) для зручності розв'язування задачі, оскільки перебір варіантів здійснюється із кроком 2 млн грн.

Для розв'язування цієї задачі динамічного програмування необхідно скласти рекурентне співвідношення Беллмана. Це співвідношення приводить до таких функціональних рівнянь:

$$\varphi_1(X) = \max_{0 \leq X_1 \leq X} \{f_1(X_1)\};$$

$$\varphi_2(X) = \max_{0 \leq X_2 \leq X} \{f_2(X_2) + \varphi_1(X - X_2)\}; \quad (9)$$

$$\dots \dots \dots$$

$$\varphi_{n-1}(X) = \max_{0 \leq X_{n-1} \leq X} \{f_{n-1}(X_{n-1}) + \varphi_{n-2}(X - X_{n-1})\}.$$

Тут функції $\varphi_i(X)$, $i = \overline{1, n-1}$ визначають максимальний приріст випуску продукції за відповідних розподілів накопичених інвестицій X між проектами. Використовуючи рекурентні співвідношення (9) і вихідні дані задачі (таблиці 1 – 3), приступимо до знаходження розв'язку задачі, тобто до знаходження спочатку умовно оптимальних, а потім – і оптимальних розподілів інвестицій між двома проектами.

Почнемо з визначення умовно оптимальних інвестицій, що виділяються для розвитку першого проекту. Розглянемо всі можливі варіанти накопиченого обсягу інвестування із кроком 2 млн грн.

Нехай $X_1 = 0$; тоді $\varphi_1(0) = 0$. Візьмемо тепер $X_1 = 2$. Тоді згідно з табл. 3 отримаємо:

$$\varphi_1(2) = \max \left\{ \begin{matrix} 0 \\ 2 \end{matrix} \right\} = 1,01, X_1^0 = 2.$$

Тут перший рядок відповідає розв'язку $X_1 = 0$, а другий рядок – розв'язку $X_1 = 2$. Умовно оптимальним розв'язком є $X_1^0 = 2$. Аналогічно знаходимо умовно оптимальні розв'язки для інших значень X_1 . Результати обчислень і отримані умовно оптимальні розв'язки записуємо в таблицю 4.

Таблиця 4

Умовно оптимальні розв'язки за накопиченого інвестування лише першого проекту

Обсяг інвестицій X_1 , виділених для першого проекту (млн грн.)	Максимальний дохід $\varphi_1(X)$ (млн грн./квартал)	Умовно оптимальний обсяг інвестицій X_1^0 , виділених першому проекту (млн грн)
2	1,01	2
4	1,99	4
6	3,19	6
8	3,95	8
10	4,35	10
12	4,65	12
14	4,75	14
16	4,80	16
18	4,80	18
20	4,80	20
22	4,80	22
24	4,80	24

Використовуючи тепер дані таблиці 3, визначимо умовно оптимальні обсяги капіталовкладень, виділених для другого проекту, за вище наведеною методикою та записуємо дані у таблицю 5. Знайдемо

$$\varphi_2(X) = \max_{0 \leq X_2 \leq X} \{f_2(X_2) + \varphi_1(X - X_2)\};$$

для кожного з допустимих значень X , які дорівнюють 0, 2, 4, ..., 32, 34: $\varphi_2(0) = 0, X_2^0 = 0$. Продовжуючи аналогічний перебір варіантів до максимального значення сумарної інвестиції для двох проектів 34 млн грн отримуємо оптимальний розподіл інвестицій між проектами. Отримані результати і знайдені умовно оптимальні обсяги інвестицій, виділених для другого проекту, записуємо в таблицю 5.

Як бачимо, два останні варіанти розподілу дають однаковий фінансовий результат, який відповідає максимальній сумарній дохідності обох розглянутих проектів. Всі подальші етапи будуть давати той же фінансовий результат за умови виділення на другий проект інвестицій у розмірі 10 млн грн.

Висновок. Викладемо економічну інтерпретацію одержаного нами розв'язку. За прийнятих нами умов рекомендована поквартальна структура розподілу інвестицій відповідає наведеній у табл. 5. У результаті реалізації обох проектів вдається вийти на максимальний квартальний дохід 10,22 млн грн. у тринадцятому кварталі, тобто через три роки після початку інвестицій. За запропонованої нами схеми інвестування двох об'єктів за весь час реалізації проекту (17 кварталів) буде отримано максимально можливий дохід розміром 156,29 млн грн. За інших варіантів інвестування накопичений дохід буде значно меншим. Якщо інвестувати спочатку у перший проект, а потім – у другий, то загальний накопичений дохід за 17 кварталів становитиме

98,41 млн грн. Якщо ж інвестувати спочатку у другий проект, а потім – у перший, то загальний накопичений дохід становитиме 139,45 млн грн. Ілюстрація отриманого доходу за інвестування спочатку в один проект, а потім – у інший наведена на рис. 2.

Отже, в результаті фінансування обох проектів досягається максимально можлива сума отриманого доходу.

Література:

1. Дослідження операцій в економіці / За ред. І.К. Федоренко, О.І. Черняка. – К.: Знання, 2007. – 558 с.
2. Кузнецов Ю.Н., Кузубов В.И., Волощенко А.Б. Математическое программирование. – М.: Высшая школа, 1980.
3. Вітлінський В.В. Моделирование економіки. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
4. Моисеев Н.Н. Математика – управление – экономика. М.: Изд. «Знание», 1970.
5. Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки: монографія / за раг. ред. доктора екон. наук, проф. І.М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2016. – 368 с.

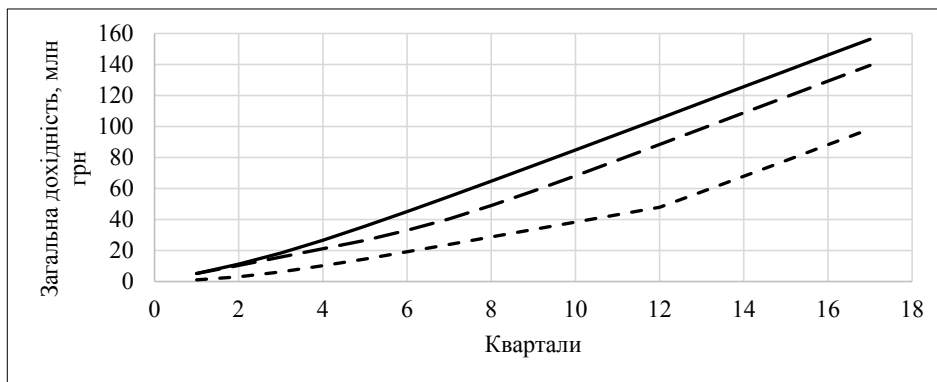


Рис. 2. Залежність загального доходу від схеми інвестування.

Суцільна лінія – оптимальна схема; штрихова лінія – інвестування спочатку другого проекту; пунктирна – інвестування спочатку першого проекту.

Таблиця 5

Умовно оптимальні розв'язки за інвестування першого і другого проектів

Квартал	Обсяг накопичених інвестицій X, виділених для 1-го і 2-го проектів (млн грн.)	Умовно оптимальний обсяг накопичених інвестицій X_1^0 , виділених першому проекту (млн грн.)	Умовно оптимальний обсяг накопичених інвестицій X_2^0 , виділених другому проекту (млн грн.)	Максимальний дохід $\varphi_2(X)$ (млн грн. /квартал)
1	2	0	2	5,10
2	4	2	2	6,11
3	6	4	2	7,09
4	8	6	2	8,29
5	10	8	2	9,05
6	12	10	2	9,45
7	14	12	2	9,75
8	16	12	4	9,90
9	18	14	4	10,00
10	20	14	6	10,10
11	22	16	6	10,15
12	24	16	8	10,20
13	26	18	8	10,22
14	28	18	10	10,22
15	30	20	10	10,22
16	32	22	10	10,22
17	34	24	10	10,22

Навроцкий Р.Л. Разработка экономико-математической модели эффективного распределения средств между проектами в условиях дефицита финансовых ресурсов

Аннотация. В статье сделана попытка оптимизировать вложенные инвестиции между проектами с помощью задач динамического программирования. Приведены основные экономические характеристики инвестиционных природоохранных проектов по установлению сортировочной линии и когенерационного модуля на полигоне твердых бытовых отходов. На основе исходных данных построен оптимальный план поквартального распределения инвестиций между двумя проектами, используя экономико-математическую модель динамического программирования. Обоснованно поквартальное распределение инвестиций, при котором достигается максимальный квартальный доход.

Ключевые слова: динамическое программирование; инвестиции; сортировочная линия; когенерационный модуль.

Navrotskyi R.L. Development of the economic-mathematical model of effective project allocation between projects in the conditions of the deficit of financial resources

Summary. The article attempts to optimize the investments between projects using dynamic programming problems. The basic economic characteristics of investment projects on the establishment of protected sorting lines and cogeneration module to landfill are given. Based on initial data, constructed an optimal plan of quarterly distribution of investments between the two projects, using a mathematical model of dynamic programming. Grounded quarterly distribution of investment, at which the maximum quarterly revenue can be achieved.

Keywords: dynamic programming; investment; sorting line; cogeneration module.

Нехай В.А.,*к.е.н., доцент,**доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту,
Чернігівський національний технологічний університет***Нехай В.В.,***магістр,**аспірант кафедри інформаційних технологій та програмної інженерії,
Чернігівський національний технологічний університет*

ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті проаналізовано та визначено основні загрози інформаційно-комунікативній системі підприємства та їх вплив на діяльність підприємства. Наведено визначення поняття інформаційної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, інформаційна безпека, інформаційні технології, інформаційні системи, захист інформації.

Постановка проблеми. Н. Вінер доводив, що концептуальні схеми, які визначають поведінку біологічних систем, ідентичні до схем, які реалізуються у складних технічних системах, а отже, їх можна використовувати в соціальному та економічному управлінні, аналізувати на основі тих самих загальних положень теорії управління системами, які створені людьми [1]. Основна ідея, закладена Н. Вінером, полягає в тому, що Всесвіт складається із систем, які взаємодіють між собою на основі зворотного зв'язку. Життєздатність системи зумовлюється здатністю системи сприймати інформацію і адекватно реагувати на отриману інформацію. Мова іде про поняття стійкості системи, а отже, про здатність системи повертатися у рівноважний стан після припинення дії внутрішніх і зовнішніх збурень.

Сучасний підхід до розуміння економічної стійкості (економічної безпеки) є досить одностороннім, оскільки він обмежується рамками фінансових категорій. Під поняттям «стійкість» в економічній літературі більшість науковців та практиків розуміють здатність системи досягати своєї мети, враховуючи зміну внутрішніх та зовнішніх факторів, що приводить, як правило, до удосконалення її структурного та функціонального змісту.

У сучасних умовах господарювання особливо гостро стоїть питання обґрунтування захисту економічних інтересів українських підприємств, а також прийнятих стратегічних рішень. Євроінтеграційні процеси висувають низку вимог до підприємств України, які змушені адаптуватися до зростання рівня конкуренції та шукати адекватні рішення найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєї діяльності, зумовлених конфліктністю, невизначеністю та ризиками. На жаль, сучасні наукові економічні дослідження діяльності національних підприємств не дають цілісного уявлення про безпеку діяльності бізнесу. Зокрема, практично відсутнє уявлення про характер функціонування системи в агресивному середовищі та забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах глобалізації бізнесу загалом. У нинішніх умовах господарювання постає проблема забезпечення економічної безпеки підприємств, оскільки від її вирішення залежить економічне зростання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань системи економічної безпеки присвячені праці таких вчених, як П. Друкер, К. Мак-Коннел, Й. Шумпетер та ін. Система економічної безпеки досліджується у працях вітчизняних науковців, таких як О. Барановський, А. Гальчинський, Т. Клебанова, О. Малиновська, А. Мокій, В. Шлемко. Питанням розроблення і функціонування систем захисту інформації присвячено праці В.Л. Бурячка, В.Б. Дудикевича, М.П. Карпінського, О.С. Петрова, В.О. Хорошка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій, їх застосування в управлінні діяльністю підприємств та зміна якості кібератак на інформаційні ресурси підприємства вимагає пошуку нових підходів до організації системи захисту інформаційних систем.

Метою статті є виявлення основних кіберзагроз та оцінка їх впливу на економічну безпеку підприємства, визначення можливих методів і засобів захисту від кібератак на інформаційно-комунікативну систему підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Метою забезпечення економічної безпеки підприємства має стати система протидії потенційним і реальним загрозам, розроблення превентивних заходів щодо усунення чи мінімізації яких має забезпечувати суб'єкту господарювання успішність функціонування в нестабільних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища. При цьому безпека підприємства повинна забезпечуватися за такими основними напрямками, як економічна, науково-технічна, інформаційна, кадрова, соціальна, екологічна, фізична безпека тощо.

Прорив інформаційних технологій наприкінці ХХ – на початку ХХІ сторіччя викликав у світі значні системні перетворення, що дали можливість сформуватись і розвинутись принципово новим і невід'ємним глобальним субстанціям – інформаційному простору та інформаційному суспільству. Неконтрольоване поширення та необмежене застосування провідними країнами світу інформаційного простору як арени дій у процесі сучасного інформаційного протистояння поступово привело до уразливості інформаційної сфери цих країн до впливу внутрішніх і зовнішніх кібернетичних втручань та загроз навмисного, випадкового, природного або штучного характеру [2].

При цьому дедалі очевиднішою стає залежність загального рівня економічної безпеки держави і підприємств від її інформаційного складника.

У висновках п'ятого щорічного дослідження корпоративних ризиків «Барометр ризиків Allianz 2016» [3] зазначається,

що головним ризиком для підприємств на глобальному рівні четвертий рік поспіль залишаються перерви у виробництві і ланцюгу поставок. Однак більшість компаній стурбовані, що втрати, понесені у результаті перерв у виробництві, які зазвичай відбуваються внаслідок завдання шкоди майну, в майбутньому будуть все частіше зумовлюватися кібератаками, технічними збоями та геополітичною нестабільністю.

Стурбованість бізнесу викликає й інша глобальна сфера – це інциденти у кіберпросторі, що включають кіберзлочини або несанкціоновані втручання в бази даних, а також технічні збої в інформаційно-комунікативних системах.

Так, за даними дослідження частка кіберінцидентів зросла на 11% порівняно з 2015 роком, вперше цей ризик перемістився з п'ятої позиції на третю. Ще п'ять років тому у першому дослідженні тільки 1% респондентів розглядав кіберінциденти як ризик (табл. 1).

На жаль, менеджмент вітчизняних підприємств недостатньо приділяє уваги захисту інформаційно-комунікативних систем (табл. 2). Головними причинами є неусвідомлення можливих наслідків кібератак та значні капіталовкладення на створення системи захисту інформаційних ресурсів.

З 2011 року «Лабораторія Касперського» спільно з міжнародною аналітичною компанією B2B International проводить щорічні глобальні опитування фахівців у сфері інформаційних технологій малих, середніх і великих компаній по всьому світі.

За підсумками опитування [4] головними у сфері загроз інформаційній безпеці та протидії їм стали такі тенденції:

– 41% компаній зазначили як головний пріоритет захист конфіденційних даних від цільових атак;

– 91% компаній недооцінюють кількість існуючого шкідливого ПЗ;

– антивірусне ПЗ залишається найбільш розповсюдженим засобом забезпечення інформаційної безпеки в організаціях;

– протягом року 98% підприємств зіткнулися з інцидентами кібербезпеки, джерела яких знаходилися за межами компанії, що на 3% більше, ніж роком раніше.

– чверть компаній втратили дані в результаті зовнішніх кібератак;

– 87% компаній постраждали від внутрішніх загроз;

– чверть таких інцидентів привела до втрати конфіденційних даних;

– збиток від одного інциденту інформаційної безпеки в середньому становить близько 20 млн. рублів для великої компанії і понад 780 тис. рублів для компанії сегменту середнього та малого бізнесу;

– на ліквідацію наслідків інциденту і профілактику великої компанії додатково витрачають близько 2,1 млн. рублів, а невеликі – близько 300 тис. рублів;

– найчастіше в результаті інцидентів кібербезпеки компанії втрачають операційні дані про внутрішню діяльність, персональні дані клієнтів і фінансові відомості.

Також значні зміни відбулися у трійці найбільш пріоритетних завдань в області інформаційних технологій у порівнянні з минулим роком: головною проблемою 41% респондентів назвали захист конфіденційних даних (даних про клієнтів, фінансової інформації та ін.) від цільових атак, які в минулому році навіть не входили в цей перелік. На друге місце (34%) перемістилося більш загальне питання захисту даних, яке лідирує

Таблиця 1

Найбільш значимі ризики для підприємств Європи*

№	Ризики	Рейтинг 2016 р.	Місце в рейтингу 2015 р.
1	Перерва у виробництві та постачанні	53%	1
2	Ринкові зміни (волатильність, посилення конкуренції, стагнація)	52%	нове
3	Кіберінциденти (кіберзлочини, витік даних, збої ІТ)	40%	5
4	Зміни в законодавстві та регулюванні (економічні санкції, протекціонізм)	39%	4
5	Макроекономічні зміни (жорстка економія, зростання цін, інфляція)	31%	нове
6	Природні катастрофи (гроза, повінь, землетрус)	31%	2
7	Втрата репутації або вартості бренду	29%	7
8	Пожежа, вибух	22%	3
9	Нові технології та інновації	19%	нове
10	Політичні ризики (війна, тероризм, заворушення)	17%	8

*Рейтинг складений експертами Редакції Форіншурер <http://forinsurer.com/news/16/01/28/33453>

Таблиця 2

Найбільш значимі ризики для підприємств України*

№	Ризики	Рейтинг 2016 р.	Місце в рейтингу 2015 р.
1	Політичні ризики (війна, тероризм, заворушення)	65%	1
2	Розкрадання, шахрайство і корупція	39%	2
3	Тероризм	35%	4
4	Пожежа, вибух	27%	3
5	Перерва у виробництві та постачанні	23%	5
6	Природні катастрофи	15%	7
7	Макроекономічні зміни (жорстка економія, зростання цін, інфляція)	15%	8
8	Єдиний соціальний внесок ринку	15%	9
9	Кіберінциденти (кібератаки, витік даних, збої ІТ)	15%	нове
10	Зміни в законодавстві та регулюванні (протекціонізм)	12%	10

*Рейтинг складений експертами Редакції Форіншурер <http://forinsurer.com/news/16/01/28/33453>

вало до цього протягом трьох років. А третє місце отримало завдання, яке раніше теж не потрапляло в список пріоритетних – 29% опитаних відзначили необхідність забезпечення безперебійної роботи критично важливих систем (наприклад, за рахунок застосування засобів захисту від DDoS-атак).

Тому не випадково питання інформаційної безпеки вже давно входить до числа головних пріоритетів менеджменту всіх великих національних і світових компаній, а останніми роками все більше число керівників середнього і малого вітчизняного бізнесу починають усвідомлювати реальну небезпеку ризиків, пов'язаних з інсайдерською інформацією.

Можливість зовнішнього і внутрішнього втручання в інформаційну систему підприємства може вплинути на викривлення таких параметрів інформації, як конфіденційність, цілісність, доступність, достовірність та ін. Це може привести до негативних наслідків у діяльності підприємства:

- збоїв у функціонуванні систем управління технологічними та управлінськими процесами;
- розголошення відомостей, що становлять комерційну та інші види таємниць;
- порушення достовірності фінансової звітності;
- несанкціонованого доступу до бази даних підприємства;
- викривлення публічної інформації тощо.

Результатом викривлення інформації про діяльність підприємства можуть стати:

- зменшення вартості капіталу підприємства;
- труднощі залучення інвестицій;
- розрив (або погіршення) ділових відносин із партнерами;
- зрив переговорів, втрата вигідних контрактів;
- невиконання договірних зобов'язань;
- відмова від рішень, які стали неефективними через розголос інформації;
- втрата можливості запатентувати результат науково-технічної діяльності або продати ліцензію;
- зниження цін або обсягів реалізації;
- нанесення шкоди авторитету та діловій репутації фірми;
- більш жорсткі умови отримання кредитів;
- труднощі в постачанні та придбанні устаткування тощо.

У певних ситуаціях нехтування питаннями захисту інформації може привести і до повної втрати бізнесу.

Поняття інформаційної безпеки можна розглядати у декількох аспектах. По-перше, це стан захищеності інформаційного середовища суспільства, який забезпечує його формування, використання й розвиток в інтересах громадян, організацій, держави. По-друге, це стан захищеності потреб в інформації особи, суспільства і держави, за якого забезпечується їх існування та прогресивний розвиток незалежно від наявності внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз.

Науковцями термін «інформаційна безпека» розуміється по-різному, причому найчастіше мається на увазі якийсь один аспект цієї проблеми (табл. 3). На нашу думку, інформаційна безпека підприємства полягає у формуванні принципів, методів та заходів щодо виявлення, аналізу, запобігання та нейтралізації негативних джерел, причин і умов впливу на інформацію.

При цьому поняття «інформаційна безпека» характеризує стан інформаційного захисту господарюючого суб'єкта в умовах, коли існує імовірність загроз, що досягається системою заходів, спрямованих на попередження, виявлення та ліквідацію інформаційних загроз.

Таким чином, спектр інтересів інформаційної безпеки щодо інформації, інформаційних систем та інформаційних технологій як об'єктів безпеки можна поділити на такі основні категорії, як доступність – можливість за визначений час отримати певну інформаційну послугу; цілісність – релевантність та несуперечливість інформації, її захищеність від руйнування та несанкціонованого змінювання; конфіденційність – захищеність від несанкціонованого доступу.

З позиції інформаційних технологій захисту інформації інформаційна безпека – це система заходів, що дає змогу виявляти вразливі місця інформаційно-комунікативної системи підприємства, небезпеки, які загрожують їй, і методи нейтралізації виявлених загроз.

Загрозою визнається подія, яка може викликати порушення функціонування інформаційної системи, включаючи спотворення, знищення або несанкціоноване використання бази даних.

Можливість реалізації загроз залежить від наявності вразливих місць в інформаційній системі. Склад і специфіка вразливих місць визначається типом вирішуваних завдань, характером інформації, апаратно-програмними особливостями обробки інформації на підприємстві, наявністю засобів захисту та їхніми характеристиками.

Таблиця 3

Визначення поняття «інформаційна безпека» науковцями

Автор	Визначення
Хоффман Л. Дж. [5]	інформаційна безпека – це стан інформації, у якому забезпечується збереження визначених політикою безпеки властивостей інформації
Литвиненко О. [6]	під інформаційною безпекою варто розуміти одну зі сторін розгляду інформаційних відносин у межах інформаційного законодавства з позицій захисту життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави та акцентування уваги на загрозах цим інтересам і на механізмах усунення або запобігання таким загрозам правовими методами
Горбатюк О.М. [7]	інформаційна безпека являє собою стан захищеності потреб в інформації особистості, суспільства і держави, за якого забезпечується їхнє існування і прогресивний розвиток незалежно від наявності внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз
Богуш В. [8]	інформаційна безпека – це стан захищеності інформаційного середовища суспільства, який забезпечує його формування, використання і розвиток в інтересах громадян, організацій, держави
Сороківська О. [9]	під інформаційною безпекою підприємства пропонуємо розуміти суспільні відносини щодо створення і підтримання на належному рівні життєдіяльності інформаційної системи суб'єкта господарської діяльності
Бурячок В.Л. [2]	кібербезпеку можна визначити як стан захищеності кіберпростору держави загалом або окремих об'єктів її інфраструктури від ризику стороннього кібервпливу, за якого забезпечується їх сталий розвиток, а також своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних і потенційних викликів, кібернетичних втручань і загроз особистим, корпоративним і/або національним інтересам

Теорія та практика свідчить про існування двох груп загроз щодо інформаційної безпеки підприємства, таких як ненавмисні або випадкові дії, що виражаються в неадекватній підтримці механізмів захисту та помилках в управлінні, та навмисні загрози – несанкціонований доступ до інформації і несанкціонована маніпуляція даними, ресурсами і самими системами.

Також класифікація загроз інформаційній безпеці може бути здійснена поділом загроз на пов'язані із внутрішніми і зовнішніми факторами.

Окремо варто виділити загрози, пов'язані з навмисними помилками, що виникають за межами бізнесу. До таких загроз відносять [2, 10]:

- несанкціонований доступ до інформації, що зберігається в системі;
- заперечення дій, пов'язаних із маніпулюванням інформацією (наприклад, несанкціонована модифікація, яка веде до порушення цілісності даних);
- введення в програмні продукти і проекти «логічних бомб», які спрацьовують за виконання певних умов або після закінчення певного періоду часу і частково або повністю виводять з ладу комп'ютерну систему;
- розроблення і поширення комп'ютерних вірусів;
- недбалість у розробленні, підтримці та експлуатації програмного забезпечення, що приводить до краху комп'ютерної системи;
- зміна комп'ютерної інформації і підробка електронних підписів;
- розкрадання інформації з подальшим маскуванням;
- перехоплення інформаційних потоків;
- заперечення дій або послуги;
- відмова в наданні послуги.

На жаль, доводиться констатувати, що уніфікований підхід до класифікації загроз інформаційній безпеці відсутній. І це цілком зрозуміло, тому що при всьому тому різноманітті інформаційних систем, спрямованих на автоматизацію безлічі технологічних процесів, які зачіпають різні сфери людської діяльності, жорстка систематизація та класифікація загроз неприйнятна. Дослідивши джерела [2, 10], можна запропонувати таку класифікацію загроз:

- За проявом та наслідками – злочин; шахрайство; хуліганство.
- За типом – програмне; апаратне, інше.
- За метою – оперативні, тактичні, стратегічні.
- За характером виникнення – навмисні, ненавмисні.
- За інформаційними технологіями – об'єкт загроз, методи підготовки загроз, інструментарій загроз, середовище загроз.
- За місцем виникнення – інсайдерські, зовнішні.
- За об'єктом впливу – системні, локальні.
- За причиною виникнення – збої в обладнанні, збої в роботі програмного забезпечення, недосконала архівація даних, несанкціонований доступ.

Розвиток інформаційних технологій та засобів комунікацій забезпечують все більш широкі можливості доступу до інформаційних ресурсів та переміщення великих масивів даних на необмежені відстані. При цьому доступ широкого кола користувачів, місце знаходження яких може бути довільним, до ресурсів, що знаходяться будь-де у межах глобальної інформаційної мережі, збільшує загрозу інформаційним ресурсам підприємства й інформаційній системі підприємства загалом. Тому інформація як продукт, що має попит, потребує збереження та надійного захисту.

Висновки. Одним із найважливіших видів діяльності із забезпечення інформаційної безпеки підприємства є вияв-

лення, оцінка та запобігання загрозам інформаційно-комунікативним системам і інформаційним ресурсам. Сучасна корпоративна система інформаційної безпеки покликана забезпечувати захист конфіденційної інформації від несанкціонованого доступу, запобігати зловмисним або випадковим змінам (контролювати цілісність) і давати необхідний рівень доступу. Забезпечення інформаційної безпеки зводиться до трьох основних напрямів – це комбінація технічних, адміністративних і організаційних заходів.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання, коли інформаційні технології набувають глобального характеру, інформаційна безпека є невід'ємним складником системи економічної безпеки господарюючого суб'єкта й економічної безпеки держави загалом.

Література:

1. Виннер Н. Кибернетика и общество / Н. Виннер. – Издательство иностранной литературы. Москва, 1958. – 200 с.
2. Бурячок В.Л. Інформаційний та кіберпростори: проблеми безпеки, методи та засоби боротьби [Підручник] / В.Л. Бурячок, Г.М. Гулак, В.Б. Толубко. – К.: ТОВ «СКІП ГРУП УКРАЇНА», 2015. – 449 с.
3. Top 10 Global Business Risks for 2016: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/AllianzRiskBarometer2016.pdf>
4. Информационная безопасность бизнеса 2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.kaspersky.com/pdf/IT_risk_report_Russia_2014.pdf
5. Хоффман Л. Дж. Современные методы защиты информации / Л. Дж. Хоффман [пер. с англ.]. – М.: Советское радио, 1980. – 57 с.
6. Литвиненко О. Інформація і безпека / О. Литвиненко // Нова політика. – 1998. – № 1. – С. 47–49.
7. Горбатюк О.М. Сучасний стан та проблеми інформаційної безпеки України на рубежі століть / О.М. Горбатюк // Вісник Київського університету імені Т. Шевченка. – 1999. – Вип. 14: Міжнародні відносини. – С. 46–48.
8. Богуш В. Інформаційна безпека держави / В. Богуш, О. Юдін; [Гол. ред. Ю.О. Шпак]. – К.: «МК-Прес», 2005. – 432 с.
9. Сороківська О.А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи / О.А. Сороківська, В.Л. Гевко // Економічні науки: Вісник Хмельницького національного університету 2010. – № 2. – Т. 2. – С. 32–35.
10. Литвинов В.В. Моделирование та анализ безопасности розподілених інформаційних систем: навч. пос. [для студ. спец. 121 «Інженерія програмного забезпечення»] / В.В. Литвинов, В.В. Казимир, І.В. Стеценко та ін. – Чернігів: Чернігів. нац. технол. ун-т, 2016. – 254 с.

Нехай В.А., Нехай В.В. Информационная безопасность как составляющая экономической безопасности предприятий

Аннотация. В статье проанализированы и определены основные угрозы информационно-коммуникативной системе предприятия и их влияние на деятельность предприятия. Приведено определение понятия информационной безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, информационная безопасность, информационные технологии, информационные системы, защита информации.

Nekhai V.A., Nekhai V.V. Information security as a constituent of economic security

Summary. The article analyses and defines the main threats to the information and communication system of an enterprise and their impact on the activities of the enterprise. The definition of information security of the enterprise is given.

Keywords: economic security, information security, information technology, information systems, data protection.

Скрильник І.І.,
старший викладач кафедри економічної кібернетики,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка
Руденко А.О.,
студентка,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті проводиться дослідження інвестиційно-інноваційної спроможності сільськогосподарського підприємства, зокрема, ТОВ «Інвестиційно-промислова компанія «Полтавазернопродукт» та на основі теоретико-графової моделі визначається оптимальне місце розміщення спільного швейного підприємства Глобинської громади. У роботі показано, що методи економіко-математичного та теоретико-графового моделювання можуть бути ефективно застосовані для вирішення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.

Ключові слова: прогноз прибутку, інвестиційна діяльність, територіальна громада, теоретико-графова модель, центр графа.

Постановка проблеми. Стабільний економічний розвиток територіальних громад можливий лише за наявності інвестиційно-інноваційного складника. Саме для залучення інвестицій необхідно повною мірою використовувати можливості суб'єктів підприємницької діяльності, розташованих на території громади. Поєднання таких можливостей створює синергетичний ефект. У зв'язку з цим необхідно дослідити інвестиційно-інноваційну спроможність ТОВ «Інвестиційно-промислова компанія «Полтавазернопродукт», розташованого на території Глобинської громади Полтавської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Застосування економіко-математичних методів, теоретико-графового моделювання та прогнозування дає змогу вивчати інвестиційно-інноваційну спроможність підприємств з метою створення спільних економічних об'єктів, будувати моделі для управління діяльністю економічних структур.

До таких задач можна віднести проблеми прогнозування прибутків підприємств, створення спільних підприємств, оптимальне розміщення адміністративних будівель, об'єктів соціально-культурного призначення, промислових підприємств та інфраструктури. Для знаходження їх розв'язків використовують методи та моделі прогнозування, теоретико-графове моделювання.

Використання адаптивних методів короткострокового прогнозування в умовах нестабільної економічної ситуації у країні показано у працях Н.М. Левченка, Д.К. Носенка [1, с. 253–257], О.С. Васильєва, О.С. Лилки [2, с. 26–29], Л.О. Жилінської [3, с. 42–44], І.І. Скрильник [4, с. 166–173, 5, с. 8–11].

До теоретико-графового моделювання проявляється усе більший інтерес. Практичне і прикладне застосування цієї

теорії можна знайти у працях І.М. Мельника [6, с. 49–56], О.М. Парубця [7, с. 380–383], О.Г. Клишко [8, с. 169–175], С.П. Кобця, І.І. Скрильник [9, с. 220–224], Р.Г. Савенка, І.І. Скрильник [10, с. 69–75].

Метою статті є дослідження інвестиційно-інноваційної спроможності сільськогосподарського підприємства та визначення оптимального місця розміщення спільного швейного підприємства Глобинської громади.

Виклад основного матеріалу дослідження. У зв'язку з тим, що територіальна громада є суб'єктом підприємницької діяльності у сфері надання суспільних послуг, до її компетенції входить створення підприємств комунальної власності, спільна діяльність з іншими суб'єктами підприємницької діяльності. Для кожної громади є актуальними такі питання, як створення додаткових робочих місць для населення, зниження рівня безробіття, забезпечення сталого економічного розвитку. Враховуючи проблеми та потреби громади (регіону), перспективним є створення підприємств сфери послуг та легкої промисловості [11, с. 159–165].

У роботі було досліджено вказану проблему для Глобинської територіальної громади, що налічує шість сільських рад (Глобинська, Жуківська, Бабичівська, Опришківська, Пирогівська, Борисівська).

Залучаючи інвесторів для розвитку територіальної громади, варто звертати увагу на можливість об'єктів підприємницької діяльності, які розташовані саме у межах цієї громади, тоді їх взаємодія буде достатньо ефективною та взаємовигідною.

Одним із перспективних об'єктів для такої спільної взаємодії є сільськогосподарське підприємство ТОВ «Інвестиційно-промислова компанія «Полтавазернопродукт». Це підприємство здійснює самостійну, ініціативну, систематичну діяльність з метою одержання прибутку. У його статуті передбачені такі види економічної діяльності, як розроблення, виробництво та реалізація товарів народного споживання, товарів виробничо-технічного призначення, комплексне проектування та введення в експлуатацію виробничих дільниць із виготовлення промислової продукції народного споживання, а також інноваційна діяльність.

З метою дослідження інвестиційно-інноваційної спроможності підприємства необхідно побудувати прогнози основних економічних показників, зокрема чистого доходу, валового прибутку, загального прибутку.

Постановка задачі. За заданими значеннями загального прибутку ТОВ ІПК «Полтавазернопродукт» (табл. 1) побу-

дувати прогноз на 2016 рік, використовуючи метод Хольта. Визначити точність моделі та підібрати оптимальні коефіцієнти згладжування. У побудові прогнозу моделі необхідно врахувати рівень інфляції у країні за 2012–2015 рр. порівняно з базовим 2012 р. (табл. 2) [12].

Таблиця 1
Загальний прибуток ТОВ ІПК «Полтавазернопродукт» за 2011–2015 рр.

Квартали	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
	тис. грн.				
1	71 938,0	81 234,0	83 679,0	175 693,0	Прогноз
2	74 373,0	80 345,0	94 985,0	201 986,0	
3	89 372,0	78 127,0	127 895,0	237 850,0	
4	102 513,0	77 522,0	149 431,0	282 234,0	

Таблиця 2
Коефіцієнти інфляції за 2012–2015 рр.

2012				2013			
0,029	0,011	-0,001	-0,009	0,020	-0,025	-0,023	-0,018
2014				2015			
0,010	0,060	0,115	0,195	0,292	0,698	0,725	0,753

Дослідження інвестиційно-інноваційної спроможності підприємства.

Метод Хольта належить до адаптивних методів короткострокового прогнозування. Характерною рисою цього методу є його здатність неперервно враховувати еволюцію досліджуваного процесу, надаючи більшу вагу та більшу інформаційну цінність тим спостереженням, що знаходяться ближче до поточного моменту прогнозування. Цей метод містить наступні дії, як розрахунок експоненціально-згладженого ряду; визначення значення тренду; побудова прогнозу.

Експоненціально-згладжений ряд розраховано за формулою (1):

$$L_t = \alpha \cdot y_t + (1 - \alpha)(L_{t-1} + T_{t-1}) \quad (1)$$

Визначення значення тренда проведено за формулою (2):

$$T_t = \beta(L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta) \cdot T_{t-1} \quad (2)$$

У побудові прогнозу за методом Хольта на p періодів використано формулу (3):

$$Y_{t+p}^* = L_t + pT_t, \quad (3)$$

де L_t – згладжена величина на поточний період; α – коефіцієнт згладжування ряду; y_t – поточне значення ряду; L_{t-1} – згладжена величина за попередній період; T_{t-1} – значення тренду за попередній період; T_t – значення тренду за поточний період; β – коефіцієнт згладжування тренду; Y_{t+p}^* – прогноз за методом Хольта на p період; p – порядковий номер періоду, на який робимо прогноз.

Розрахунки прогнозних значень на 2016 р. чистого доходу, валового та загального прибутків проведено у програмному додатку Microsoft Excel. Послідовно перебираючи коефіцієнти α та β від 0 до 1 з кроком 0,1, було знайдено таке сполучення значень цих коефіцієнтів, яке дає максимальну точність прогнозу для вказаних показників. Точність прогнозу становить 98,25% за коефіцієнтів згладжування ряду та тренду $\alpha = 0,9, \beta = 0,3$.

Хоча за статистичними даними рівень інфляції високий, але загальний прибуток підприємства протягом 2016 р. зростає.

У роботі доведено адекватність побудованих моделей. Модель визначається адекватною, якщо ε_t задовольняє такі властивості, як випадковість коливань рівнів; рівність математичного сподівання 0; нормальний закон розподілу; незалежність від попередніх рівнів.

У статті представлено розрахунки адекватності прогнозу моделі для загального доходу підприємства на 2016 р.

Для дослідження випадковості відхилень використано метод поворотної точки (критерій піків). Визначено, що загальне число поворотних точок (піків) у ряді залишків дорівнює $p = 7$. Обчислено критичне значення p для критерію випадковості відхилення від тренду за формулою (4)

$$p_{кр.} = \left[\bar{p} - 1,96\sqrt{\sigma_p^2} \right], \quad (4)$$

де $\bar{p} = \frac{2}{3}(n - 6), \sigma^2 = \frac{16n - 29}{90}$. Якщо виконується нерівність (5)

$$p > p_{кр.}, \quad (5)$$

то трендова модель вважається адекватною. За розрахунками отримано, що $p_{кр.} = -20$, отже, нерівність (5) виконується. Випадковість коливань рівнів підтверджено.

Для перевірки умови рівності математичного сподівання 0 визначено t -критерій Стюдента та порівняно його з табличним значенням:

$$t_p = \frac{\bar{\varepsilon}}{S} \sqrt{n}, \quad (6)$$

де $\bar{\varepsilon}$ – математичне сподівання; S – стандартне відхилення.

Відповідне табличне значення $t_{табл.} = 2,13$, а розрахункове $t_p = 0,92$. Оскільки $t_{розр} < t_{табл.}$, то математичне сподівання випадкової величини дорівнює 0.

Перевірку відповідності розподілу залишкової компоненти нормальному закону виконано за допомогою RS-критерію, що характеризує відношення розмаху варіації до стандартного відхилення R/S .

$$R = \varepsilon_{\max} - \varepsilon_{\min}; \quad S = \sqrt{\sum \varepsilon_i^2 / (n - 1)}. \quad (7)$$

$$R/S = (\varepsilon_{\max} - \varepsilon_{\min}) / \sqrt{\sum \varepsilon_i^2 / (n - 1)} = 4,39. \quad (8)$$

Порівнявши значення RS-критерію з табличними нижніми та верхніми границями, було отримано, що $3,18 < 4,39 < 4,52$. Отже, гіпотезу про нормальність розподілення залишків прийнято.

Для перевірки незалежності значень залишкової компоненти використано критерій Дарбіна – Уотсона (9):

$$\frac{\sum (\varepsilon_t \cdot \varepsilon_{t-1})}{\sum \varepsilon_t^2} \quad (9)$$

Отримане значення $d = 1,42$ було порівняно з критичними табличними значеннями $d = 1,08, d = 1,36$. Оскільки $1,42 > 1,36$, то можна стверджувати про незалежність залишків.

Усі умови адекватності виконуються одночасно (табл. 3). Отримана модель є адекватною.

Побудовано графік прогнозу загального прибутку ТОВ ІПК «Полтавазернопродукт» на 2016 р. (рис. 1).

Виконані розрахунки доводять інвестиційно-інноваційну спроможність ТОВ «Інвестиційно-промислова компанія «Полтавазернопродукт»».

Визначення оптимального місця розміщення спільного швейного підприємства Глобинської громади. За узгодженням із керівництвом Глобинської територіальної громади внесено пропозицію про створення спільного підприємства, яким

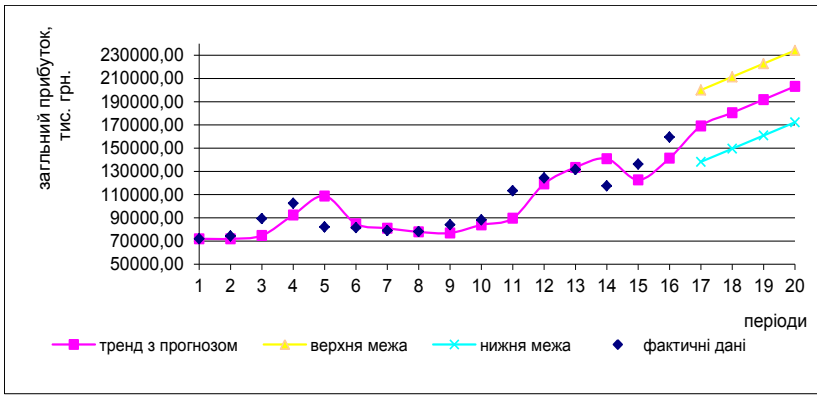


Рис. 1. Графік прогнозу загального прибутку ТОВ ІПК «Полтавазернопродукт»

є швейний цех. Побудова цього цеху повинна враховувати об'єктивні економіко-соціальні фактори – оптимальне місце розташування, забезпечення трудовими ресурсами, перспективи подальшого його розвитку.

Постановка задачі. До складу Глобинської територіальної громади ввійшло шість сільських рад: Глобинська, Жуківська, Бабичівська, Опришківська, Пирогівська, Борисівська. На рис. 2 представлено граф G (топологічну структуру Глобинської територіальної громади), у якому вершини – відповідні населені пункти, ребра – дороги, що їх сполучають.

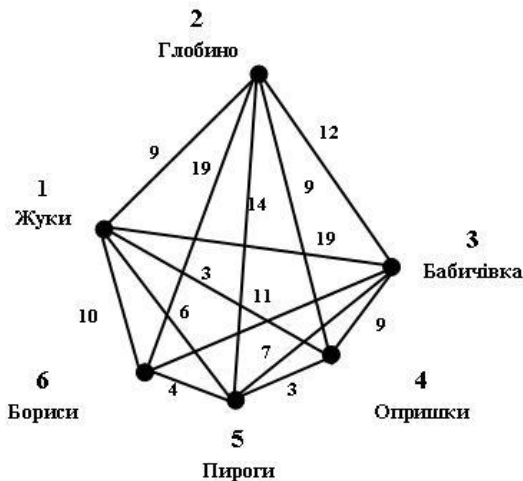


Рис. 2. Граф G , топологічна структура Глобинської територіальної громади

Для створення нових робочих місць та зменшення рівня безробіття населення громада пропонує побудувати спільне швейне підприємство (цех), щоб відстань від нього до найбільш віддалених населених пунктів була найменшою. Щоб зменшити кількість поїздок, пропонується побудувати це підприємство на базі одного з сіл. Визначити оптимальне місце розташування швейного підприємства Глобинської громади [10, с. 71].

Математична модель. Для вирішення проблеми необхідно:

- виконати розрахунок мінімальних відстаней між усіма об'єктами;
- знайти центр топологічної структури.

Розрахунок мінімальних відстаней між усіма об'єктами. Для заданої топології, застосувавши алгоритм Флойда, виконується розрахунок мінімальних відстаней між усіма об'єктами [13, с. 189–191]. Він базується на використанні послідовності з n перетворень (ітерацій) початкової матриці ваг C . При цьому на k -й ітерації матриця представляє довжини найкоротших шляхів між кожною парою вершин з тим обмеженням, що шлях між x_i та x_j (для будь-яких x_i та x_j) міститься як проміжні вершини з множини $\{x_1, x_2, \dots, x_n\}$. Припустимо, що у початковій матриці ваг c_{ij} для всіх $i = 1, 2, 3, \dots, n$ і $c_{ij} = \infty$, якщо у графі відсутня дуга (x_i, x_j) . Присвоюємо початкові значення.

Крок 1. Покладемо, що $k = 0$.
Крок 2. $k = k + 1$.
Крок 3. Для усіх $i \neq k$, таких, що $c_{ik} \neq \infty$, і для всіх $j \neq k$, таких, що $c_{kj} \neq \infty$ вводимо операцію

$$c_{ij} = \min [c_{ij}, (c_{ik} + c_{kj})]. \quad (10)$$

Крок 4.

Якщо $c_{ii} < 0$, то в графі G існує цикл від'ємної ваги, що містить вершину x_i , і розв'язку немає. Закінчення.

Якщо $c_{ii} \geq 0$ і $k = n$, то отримано розв'язок. Матриця $[c_{ij}]$ дає довжину усіх найкоротших шляхів. Закінчення.

Якщо $c_{ii} \geq 0$, але $k < n$, то повернутися до кроку 2.

Найкоротші шляхи можна знайти за заданими довжинами з допомогою рекурсивної процедури. При цьому як доповнення до вагової матриці C зберігається та оновлюється друга $(n \times n)$ матриця $\theta = [\theta_{ij}]$. Елемент θ_{ij} вказує вершину, що є попередньою вершиною x_j у найкоротшому шляху від x_i до x_j . У відповідності до формули (10) на кроці 3 алгоритму оновлення матриці відбувається таким чином:

$$\theta_{ij} = \begin{cases} \theta_{k,j}, & \text{якщо } (c_{ik} + c_{kj}) < c_{ij}, \text{ що визначається у} \\ \text{квадратних дужках формули (1);} \\ \theta_{ij}, & \text{якщо } c_{ij} \leq (c_{ik} + c_{kj}). \end{cases} \quad (11)$$

У кінці алгоритму найкоротші шляхи отримуємо безпосередньо із завершальної матриці θ .

Знаходження центру топологічної структури. Поняття центру графа допускає таке узагальнення: можна розглядати не окрему точку (центр), а множину із p точок, які утворюють кратний центр (p -центр) [13, с. 111–112].

Нехай X_p – підмножина множини X вершин графа $G = (X, \Gamma)$. Через $d(X_p, x_j)$ в позначимо найкоротші відстані між вершинами множини X_p та вершиною x_j , тобто

Таблиця 3

Перевірка адекватності прогнозної моделі загального прибутку підприємства

Метод	Умова випадковості залишків	Умова рівності математичного сподівання 0	Нормальне розподілення рівнів залишків	Відсутність автокореляції
Метод Хольта	Виконується. $p=7,$ $7 > -20.$	Виконується. тропз.< табл., $0,92 < 2,13.$	Виконується. $R/S_{\text{пост}} = 4,39,$ $3,18 < 4,39 < 4,52.$	Виконується. $d=1,42; d1=1,08; d2=1,36.$ $1,42 > 1,36.$

$$d(X_p, x_i) = \min_{x_j \in X_p} [d(x_j, x_i)] \quad (12)$$

Аналогічно,

$$d(x_i, X_p) = \min_{x_j \in X_p} [d(x_i, x_j)] \quad (13)$$

Числа розділення для множини вершин обчислюємо за такими формулами:

$$s_o(X_p) = \max_{x_j \in X} [v_j d(x_j, X_p)]; \quad s_i(X_p) = \max_{x_j \in X} [v_j d(x_j, X_p)], \quad (14)$$

де $s_o(X_p)$ та $s_i(X_p)$ – числа зовнішнього та внутрішнього розділу множини X_p . Множина X_{po} , для якої

$$s_o(X_{po}^*) = \min_{X_p \subseteq X} [s_o(X_p)], \quad (15)$$

називається p -кратним зовнішнім центром графа G . Аналогічно визначається p -кратний внутрішній центр.

Розв'язання задачі. Практичні розрахунки за цією моделлю проводилися у додатку Excel. Спочатку було побудовано початкову вагову матрицю C графа G (рис. 3).

Далі знаходилися найкоротші шляхи між будь-якими двома вершинами графа G за допомогою алгоритму Флойда. Результатом розрахунків є матриця найкоротших відстаней, що була отримана на шостій ітерації (рис. 4).

Визначено p -кратні зовнішні та внутрішні центри графа (рис. 5).

Зовнішнім центром графа G є вершина 4 (с. Опришки), оскільки $s_o(X_{po}^*) = 9$. Внутрішнім центром графа G є вершина 4 (с. Опришки), оскільки $s_i(X_{pi}^*) = 9$. Центром топологічної структури Глобинської територіальної громади є вершина 4 (с. Опришки).

Висновки. Виходячи з аналізу та проведених досліджень, отримано такі результати моделювання та теоретичні і практичні висновки:

1. На основі статистичних даних та адаптивної моделі Хольта визначено прогностні значення загального прибутку ТОВ «Інвестиційно-промислова компанія «Полтавазернопродукт»». Тренд має тенденцію до зростання. Усі умови адекватності виконалися, побудована прогностна модель є адекватною.

2. Проведені дослідження підтверджують інвестиційно-інноваційну спроможність ТОВ «Інвестиційно-промислова компанія «Полтавазернопродукт»».

3. Побудовано теоретико-графову модель визначення оптимального місця розташування швейного цеху Глобинської територіальної громади. Спільне швейне підприємство (цех) Глобинської територіальної громади можна розмістити у с. Опришки.

4. Отримані результати моделювання можуть бути рекомендовані у складанні перспективних планів розвитку територіальної громади, залученні інвестицій, створенні підприємств спільної діяльності.

5. Ці задачі можуть бути використані у навчальному процесі на кафедрі економічної кібернетики у викладанні дисциплін «Топологія економічних структур: аналіз та моделювання», «Прогнозування соціально-економічних процесів».

Література:

1. Левченко Н.М. Прогнозування розвитку інноваційної діяльності підприємств регіону на основі економіко-математичних моделей / Н.М. Левченко, Д.К. Носенко // Наука й економіка, 2017. – №1 (17). – С. 253–257.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	Населені пункти		1	2	3	4	5	6	
2	Жуки	1	0	9	19	3	6	10	
3	Глобино	2	9	0	12	9	14	19	
4	Бабичівка	3	9	12	0	9	7	11	
5	Опришки	4	3	9	9	0	3	1000	
6	Пирого	5	6	14	7	3	0	4	
7	Бориси	6	10	19	11	1000	4	0	
8									

Рис. 3. Вагова матриця C графа G – топологічної структури Глобинської територіальної громади

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
49	Населені пункти		1	2	3	4	5	6	k=6
50	Жуки	1	0	9	12	3	6	10	
51	Глобино	2	9	0	12	9	12	16	
52	Бабичівка	3	9	12	0	9	7	11	
53	Опришки	4	3	9	9	0	3	7	
54	Пирого	5	6	12	7	3	0	4	
55	Бориси	6	10	16	11	7	4	0	
56									

Рис. 4. Визначення найкоротших відстаней графа G

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
58	Населені пункти		1	2	3	4	5	6			
59	Жуки	1	0	9	12	3	6	10	12		
60	Глобино	2	9	0	12	9	12	16	16		
61	Бабичівка	3	9	12	0	9	7	11	12		
62	Опришки	4	3	9	9	0	3	7	9	зовнішній центр	
63	Пирого	5	6	12	7	3	0	4	12		
64	Бориси	6	10	16	11	7	4	0	16		
65			10	16	12	9	12	16			
66											внутрішній центр

Рис. 5. Визначення p -кратних центрів графа G

2. Васильєв О.С. Використання методу Хольта для аналізу часових рядів / О.С. Васильєв, О.С. Лилка // Проблеми інформатизації та управління, 2010. – № 3 (31). – С. 26–29.
3. Жилінська Л.О. Характеристика методів прогнозування показників діяльності підприємства / Л.О. Жилінська // Інвестиції: практика та досвід, 2009. – № 1. – С. 42–44.
4. Скрильник І.І. Прогнозування чистого доходу агрофірми «Урожай» на основі адаптивних моделей / І.І. Скрильник, Р.М. Окань // Економіка і регіон: Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – ПолтНТУ, 2013. – № 4. – С. 166–173.
5. Скрильник І.І. Прогнозування чистого доходу та валового прибутку ПАТ «Полтава-Авто» на основі адаптивних моделей в економіці / І.І. Скрильник, А.С. Герчук // Матеріали тез міжнародної конференції «Науковий простір Європи 2014», 07.04.14 – 15.04.14. Математичні методи в економіці. – Варшава, 2014. – С. 8–11.
6. Мельник І.М. Графовий підхід до побудови економетричної моделі як задачі цілочисельного програмування / І.М. Мельник, В.С. Степашко // Економіко-математичне моделювання соціальних систем, 2004. – Вип. 8. – С. 49–56. – Бібліогр.: 3 назв. – укр.
7. Парубець О.М. Моделювання мережевих структур на транспорті з використанням елементів теорії графів / О.М. Парубець // Глобальні та національні проблеми економіки, 2015. – Вип. 3 – С. 380–383.
8. Климко О.Г. Застосування апарату теорії графів до вдосконалення функціонування торгівельної мережі / О.Г. Климко, М.С. Вольна // Економіка і регіон. Математичні методи, моделі й інформаційні технології в економіці. – № 5 (42). – ПолтНТУ, 2013. – С. 169–175.
9. Кобець С.П., Скрильник І.І. Застосування теорії графів для оптимального управління економічними об'єктами / І.І. Скрильник, С.П. Кобець // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – Т. 21. – Випуск 1. – Одеса, 2016. – С. 220–224.
10. Савенко Р.Г. Застосування теорії графів для оптимального управління територіальною громадою / Р.Г. Савенко, І.І. Скрильник // Збірник наукових праць ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми й перспективи розвитку академічної та університетської науки», 7–9 грудня 2016 року – Полтава: ПолтНТУ, 2016. – С. 69–75.
11. Павлюк А.П. Реформування адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реалізації / Стратегічні пріоритети № 1(2), 2007 С. 159–165 [Електронний ресурс] : <http://old.niss.gov.ua/book/StrPryor/2/4-3-Pavliuk.pdf>
12. Головне управління статистики у Полтавській області [Електронний ресурс] : <http://pl.ukrstat.gov.ua/>
13. Кристофидес Н. Теория графов. Алгоритмический подход / Н. Кристофидес. – М.: МИР, 1978. – 429 с.

Скрильник І.І., Руденко А.А. Применение экономико-математических методов для моделирования инвестиционно-инновационной деятельности сельскохозяйственного предприятия

Аннотация. В статье проводится исследование инвестиционно-инновационной способности сельскохозяйственного предприятия, в частности, ООО «Инвестиционно-промышленная компания «Полтава-зернопродукт», и на основе теоретико-графовой модели определяется оптимальное место расположения совместного швейного предприятия Глобинской общины. В работе показано, что методы экономико-математического и теоретико-графового моделирования могут быть эффективно использованы для решения инвестиционно-инвестиционной деятельности предприятия.

Ключевые слова: прогноз прибыли, инвестиционная деятельность, территориальная община, теоретико-графовая модель, центр графа.

Skrylnyk I.I., Rudenko A.O. Application of mathematical methods for the modelling of investing and innovating activities of an agricultural enterprise

Summary. The article investigates the investment and innovation capacity of an agricultural enterprise, in particular, TOV “Investment-Industrial Company “Poltavazerno-product”, and on the basis of the theoretical-graph modelling determines the optimal location of the joint sewing enterprise of the Globin community. The paper shows that the methods of economic-mathematical and graph-theoretical modelling can be effectively used to solve the innovation and investment activities of the enterprise.

Keywords: profit forecast, investment, local community theoretical graph model, centre of the graph.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Поповиченко І.В.
**ЕФЕКТ «ВАЖЕЛЮ ЛОГІСТИКИ» В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:
ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ.....4**

Яшкіна О.І., Білаш М.М.
**МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЕРЕВАГ СПОЖИВАЧІВ ПІД ЧАС ВИБОРУ ЗДОБНИХ
ХЛІБОВУЛОЧНИХ ВИРОБІВ.....7**

Судакова О.І., Щеглова О.Ю., Гасенко О.О.
**ГОЛОВНА ХАРАКТЕРИСТИКА МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....11**

Федосєєва Г.С.
**ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТНИМИ ПЕРЕВАГАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ТОВАРОВИРОБНИКІВ НА СВІТОВОМУ РИНКУ.....15**

**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА**

Лециук Г.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ 20

**ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА**

Попик О.В.
**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИРОДООХОРОННОЮ СФЕРОЮ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....26**

Суска А.А.
**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЇ РИНКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОЛОГІЧНИХ
ПОСЛУГ ЛІСУ І ЛІСОВИХ ТЕРИТОРІЙ30**

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

Заячківська О.В.
АНАЛІЗ НАЯВНОГО СТАНУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ..... 34

Костюк В.С.
РЕФОРМУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ОРІЄНТАЦІЇ.....39

Полоус О.В.
**ФОРМУЛЮВАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ МЕТОДОМ
СУБ'ЄКТИВНОГО ШКАЛЮВАННЯ.....44**

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Олійник-Данн О.О., Левкович М.П.</i> ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РАЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	49
<i>Бондаревська О.М.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНІВ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	54
<i>Горин В.П., Сидор І.П.</i> ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	58
<i>Жежерун Ю.В., Луцан В.О.</i> ЗАСТОСУВАННЯ КРИЗОВИХ ІНДИКАТОРІВ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ В БАНКУ.....	64
<i>Мельник С.С.</i> АБСТРАКТНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ.....	69
<i>Палійчук Т.В.</i> ПЕРЕРОЗПОДІЛ ВИДАТКОВИХ ПОВНОВАЖЕНЬ МІЖ РІЗНИМИ РІВНЯМИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....	74
<i>Сегеда Л.М.</i> АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ЯК ОСНОВНОГО ПРОВІДНИКА МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ	78
<i>Стеценко Б.С.</i> «ІНДИВІДУАЛЬНІ ІНВЕТОРИ – ФІНАНСОВІ ІНСТИТУЦІЇ»: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ В УКРАЇНІ.....	83
<i>Тищенко В.В.</i> СИСТЕМА ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	88
<i>Шевчук Ю.В.</i> УДОСКОНАЛЕННЯ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	93

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

<i>Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А.</i> ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, ФАКТОРИ, РЕЗЕРВИ.....	99
<i>Дзюба О.М.</i> ЕЛЕКТРОННА АКЦИЗНА МАРКА: ОПОДАТКУВАННЯ ТА ОБЛІК.....	105
<i>Струк Н.С., Муц Ю.І.</i> ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	109

СТАТИСТИКА

<i>Маслій В.В., Березька К.М.</i> ВИБІР ТА ОЦІНКА ARIMA-МОДЕЛІ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ.....	115
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------

**До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: Економіка і менеджмент».**

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 24

Частина 2

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,14.
Підписано до друку 31.05.2017 р. Замов. № 3105/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.