

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією В. А. Дерія
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 20

Тернопіль
2015

Економічний аналіз

Том 20

2015 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 11 від 10 червня 2015 р.

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

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України у галузі економічних наук

(Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

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

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 20. – 319 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

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

Головний редактор

Дерій В. А., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступник головного редактора

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

Почесний головний редактор

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет

(Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи

Національного банку України (Україна)

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

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

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

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

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

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

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2015

© «Економічний аналіз», 2015

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2015

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

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

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

<i>Кічурчак Маріанна Василівна</i> Гносеологія економічних систем у теорії відтворення суспільних благ	6
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ	
<i>Аранчій Валентина Іванівна, Дрогань-Писаренко Людмила Олександрівна, Рудич Алла Іванівна</i> Аналітична оцінка та екстраполяція функціонування ринку молокопродукції	14
<i>Горлачук Олексій Анатолійович, Горлачук Микола Анатолійович, Машко Андрій Іванович</i> Сутність ціни та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію	23
<i>Давидюк Людмила Петрівна</i> Нестандартні форми зайнятості в системі трансформації міжнародного ринку праці	30
<i>Карий Олег Ігорович, Процак Катерина Володимирівна, Мавріна Анна Ольгердівна</i> Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації	35
<i>Лісун Яніна Вікторівна</i> Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні	45
<i>Носик Олена Миколаївна</i> Втрати національного людського капіталу в Україні: теоретичні підходи до визначення кількісних і якісних показників	53
<i>Пінчук Анастасія Костянтинівна</i> Модельні оцінки взаємозв'язків економіки України та ЄС	60
<i>Пішеніна Тетяна Іллівна</i> Основні аспекти інноваційного розвитку підприємства	66
<i>Ціщик Роман Володимирович</i> Аналіз динаміки та структури заощаджень населення України	71
<i>Чепелев Максим Григорович</i> Побудова дезагрегованої таблиці «витрати-випуск» України за 2012 рік	76
<i>Шанін Олександр Васильович</i> Тенденції формування фінансово-економічної результативності аграрних формувань України	93

Ярмак Ольга Віталіївна Інвестиційна функція інтелектуальних послуг: теоретичні засади визначення змісту та напрямів реалізації	100
Shyshova Iuliia Grygorivna, Karpenko Inna Volodymyrivna, Shkodkina Yulia Mykhailivna Ways of value accumulation for domestic machine-building enterprises in the context of environmentally oriented development	106
ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ	
Варналій Захарій Степанович, Анзін Роман Олексійович Сучасний стан та динаміка публічних розміщень акцій вітчизняних компаній на міжнародних ринках капіталу	114
Бодюк Адам Васильович Аналіз фіскальної плати за магістральне транспортування вуглеводнів	123
Гнатюк Ростислав Андрійович Теорії ціноутворення на ринку цінних паперів	128
Дудченко Вікторія Юріївна Стан та структура державних фінансів республіки Болгарія	136
Іонін Євген Євгенович Фінансові важелі детінізації економіки	145
Канцір Ірина Анатоліївна Імперативи стабільного функціонування та розвитку фінансової системи	151
Кнейслер Ольга Володимирівна Методологія класифікації фінансових потоків страхових компаній	157
Кондукова Ельвіра Владиславівна Проблеми розвитку методики фінансово-економічного аналізу в податковому контролі	164
Приходько Ірина Валеріївна Нетарифні перешкоди у міжнародній економічній інтеграції	170
Проскура Катерина Петрівна Особливості оподаткування банківських установ у 2015 році	176
Семко Вікторія Миколаївна Науково-методичний підхід до удосконалення оцінки кредитоспроможності банків-позичальників на основі раннього виявлення ознак банкрутства	187
Sokolova Kateryna Yuriyivna The model of the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the state fiscal service bodies of Ukraine	193
Ткаченко Наталія Володимирівна Фінансова політика як інструмент реалізації економічного суверенітету держави	203

<i>Фарина Олександр Іванович, Дадашова Первін Акіфівна</i> Сучасні підходи до оцінки стабільності фінансової системи країни	210
<i>Хмелюк Алла Анатоліївна</i> Практика реалізації фінансового моніторингу в Україні	218
<i>Шудрук Тетяна Миколаївна, Ілюшик Юлія Сергіївна</i> Розвиток фондового ринку України	226
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	
<i>Дем'яненко Інна Вікторівна, Кульбач Юлія Олександрівна</i> Особливості формування вартісно-орієнтованої системи управління фінансами підприємства	232
<i>Ізмайлова Наталія Вадимівна, Бурніс Марія Андріївна</i> Ефективність використання оборотного капіталу гірничодобувних підприємств Криворізького залізорудного басейну	238
<i>Лепейко Тетяна Іванівна, Кривобок Катерина Володимирівна</i> Адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі	245
<i>Мандражи Зарема Рефатівна</i> Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством	251
<i>Оліярник Тетяна Юріївна</i> Організація економічного аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу	257
<i>Парасій-Вергуненко Ірина Михайлівна</i> Дискурсивний підхід до аналізу витрат за економічними елементами на прикладі олійно-жирових підприємств	263
<i>Садова Марія Євгенівна</i> Розробка методичного підходу до прогнозування якості діяльності підприємств	270
<i>Семенова Валентина Григорівна</i> Методи управління інтелектуальною власністю підприємств: процесний підхід	277
<i>Синиця Світлана Михайлівна, Лешанич Світлана Євгеніївна</i> Визначення напрямків підвищення економічного потенціалу регіонів	285
<i>Скочиляс Світлана Мирославівна</i> Інтеграційний процес з урахуванням особливостей логістичного ланцюга	295
<i>Скрипник Маргарита Іванівна, Матюха Микола Миколайович</i> Формування та репрезентація системи інформаційного забезпечення управління	301
<i>Фігурка Марія Василівна</i> Аналіз зношеності теплових мереж в Україні: проблеми й шляхи вирішення	306
<i>Хименко Олена Олександрівна</i> Застосування функціонально-процесного підходу до організації діяльності оптових посередників	312

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК [330.101:163.14] (477)

Маріанна Василівна КІЧУРЧАК

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри економіки України,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: Marianna_Kichurchak@ukr.net

ГНОСЕОЛОГІЯ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ У ТЕОРІЇ ВІДТВОРЕННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ

Кічурчак, М. В. Гносеологія економічних систем у теорії відтворення суспільних благ [Текст] / Маріанна Василівна Кічурчак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 6-13. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом дослідження є детермінація закономірностей впливу гносеології економічних систем на теорію відтворення суспільних благ. Згідно з цим проаналізовано світоглядні концепції економічних систем і виокремлено особливості їх убудованості в теорію відтворення суспільних благ. Визначено, що формування теоретико-методологічних засад відтворення суспільних благ із урахуванням гносеології економічних систем має ґрунтуватися на системній парадигмі. Показано, що парадигмальні зрушення у пізнанні природи економічних систем позначаються на модифікації вихідних методологічних положень відтворення суспільних благ, що зумовлено переосмисленням змістовного наповнення процесів надання таких благ, удосконаленням існуючого інструментарію дослідження та необхідністю переборювання наявних теоретичних суперечностей. Сформувано методологічний підхід до вивчення відтворення суспільних благ з опертям на гносеологію економічних систем, підґрунтям якого є такі вихідні засади: цілісність процесу, що сприяє виявленню причинно-наслідкових зв'язків найголовніших стадій надання таких благ і характеру взаємодії з компонентами економічної системи; міждисциплінарність, що бере до уваги історичні, соціальні, політичні, культурні та ціннісні чинники їх продукування; інституційність, завдяки чому модель відтворення структурують з точки зору її відносин із зовнішнім середовищем, напрямками, пріоритетами, найголовнішими умовами забезпечення такими благами і формалізації правил взаємодії індивідів; еволюційність, що вказує на динамічність виробництва таких благ та його конструктивне ускладнення у зв'язку з відкритістю економічної системи; альтернативність, підставою для чого є наявність обмежень і дисфункцій, які виникають унаслідок особливостей самої економічної системи, визначення суспільних преференцій і конституційованих пропорцій споживання приватних і суспільних благ. Перспективи подальших досліджень пов'язані з аналізом відтворення суспільних благ в економічній системі України на засадах системної парадигми, що зумовлює з'ясування особливостей впливу на продукування таких благ трансформації відносин власності, ситуації в реальному секторі, інституціоналізації ринкових засад господарювання і корегування державою „ринкових невдач”.

Ключові слова: суспільні блага; відтворення; економічна система; гносеологія; методологічний підхід; системна парадигма.

THE GNOSEOLOGY OF THE ECONOMIC SYSTEMS IN THE PUBLIC GOODS REPRODUCTION THEORY

Abstract

The determination of the regularities of the impact of the economic system gnoseology on the public goods reproduction theory has become the subject of the research. In accordance with it the existent visions of the economic systems have been analyzed and the peculiarities of their embedding into the public goods reproduction theory have been determined. It is specified that formation of the theoretic-methodological principles of the public goods reproduction due to the economic system gnoseology has to be based on the system paradigm. It is revealed that the paradigm changes in the cognition of the economic systems essence have been marked on the modification of the basic methodological preconditions of the public goods reproduction because of the reconsideration of the conceptual fleshing out of the public goods production, improvement of the present research toolsets and necessity of the overcoming of the existent theoretical contradictions. It has been formed the methodological approach to the cognition of the public goods reproduction nature. It is based on the economic systems gnoseology. The following principles have become its basis: the integrity of the process which facilitates to reveal the cause-effect relations of the most important stages of the public goods provision and nature of the interaction with the components of the economic system; the interdisciplinary component that takes into account the historical, social, political, cultural and valuable factors of their production; the institutional component according to which the reproduction model is structured due to its relationship with the external environment, directions, priorities and the most important conditions of the public goods providing and formalizing of the interaction rules of the individuals; evolution component which specifies on the dynamics of the public goods production and its amplification because of the economic system openness; alternativeness foundation of which has become the presence of the restrictions and dysfunctions, which emerge as the result of the economic system peculiarities, determination of the public preferences and constitutional proportions of the public and private goods consumption. The prospects of the researches are connected with the analysis of the public goods reproduction in the economic system of Ukraine on the principles of the system paradigm. It causes the elucidation of the peculiarities of the impact of the property relation transformation, state of the real sector, institutionalization of the market principles of management and government adjustment by the "market failures" on the public goods production.

Keywords: public goods; reproduction; economic system; gnoseology; methodological approach; system paradigm.

JEL classification: B41, D20, H41, P51

Вступ

Формування теорії відтворення суспільних благ є складним і розмаїтим процесом, підґрунтям якого є множина концепцій, доктрин, постулатів і принципів, сформованих представниками відомих економічних шкіл і напрямів. У генетично-еволюційному аспекті це обумовлювало трансформацію методологічної бази дослідження, надаючи теорії виробництва таких благ ознак зовнішньої єдності, внутрішньої багатогранності та гносеологічної цілісності. Водночас концептуальне осмислення чинників і умов продукування суспільних благ відбувалося із урахуванням особливостей взаємодії з відповідними компонентами економічної системи. Унаслідок чого важливими світоглядними засадами відтворення суспільних благ стали не лише адаптивність до змін, але й здатність до поліпшення якісних параметрів економічної системи. У зв'язку з цим необхідно з'ясувати значення гносеології економічних систем для теорії відтворення суспільних благ.

Підставою для виокремлення світоглядно-пізнавальних зв'язків між вченнями про відтворення суспільних благ і економічні системи є дослідження таких відомих зарубіжних вчених, як Т. Беслі, М. Борнштейн, Дж. Б'юкенен, С. Кірдіна, Г. Клейнер, Я. Корнаї, Е. Мішан, Т. Персон, А. Рубінштейн, Г. Табелліні та ін. З'ясуванню теоретико-методологічних засад функціонування економічних систем, визначенню їх найголовніших характеристик і принципів побудови присвячені праці В. Александрова, О. Ареф'євої, Г. Башнянина, Б. Гаврилишина, І. Грабинського, Л. Гринів, А. Гриценко, Б. Кульчицького, М. Мальського, О. Степаненко, О. Стефанишин, О. Половяна та ін., а закономірностей продукування

суспільних благ в умовах трансформації національної економіки та її глобалізації – О. Длугопольського, А. Мельник, Т. Меркулової та ін. Незважаючи на значну світоглядно-філософську і практичну цінність наукових розвідок, залишаються не повною мірою з'ясованими окремі частини загальної проблеми, що стосується детермінації особливостей впливу гносеології економічних систем на теорію відтворення суспільних благ.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення місця і ролі гносеології економічних систем для теорії відтворення суспільних благ. Для цього поставлено такі завдання: аналіз світоглядних концепцій економічних систем і виокремлення закономірностей їх убудованості в теорію виробництва таких благ; формування методологічного підходу до вивчення перманентності продукування цих благ з урахуванням гносеології економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження

Відтворення суспільних благ не є відособленим процесом, який відбувається „ізолювано” від інших економічних явищ, а передбачає взаємодію з відповідною економічною системою. Бо саме в ній виробництво, споживання, розподіл і обмін такими благами набувають ознак змістовності, координованості і структурованості. Так опертя на філософію природного порядку при пізнанні економічної системи сприяло виокремленню суспільних благ в окрему групу [1, с. 11; 2, с. 110] і розробленню найважливіших засад і принципів їх надання [3, с. 97-117]. Тому одним із видів впливів економічної системи на теорію відтворення суспільних благ є заданість світоглядного конструювання виробництва таких благ, підґрунтям чого є еволюція регуляторів свідомого походження і становлення інституту держави.

У зв'язку з цим розгорнуто дискусію з приводу чинників забезпечення стійкості продукування таких благ, серед яких особливе місце належить позаекономічним. Поліпшення координації та удосконалення виробництва суспільних благ пов'язане з характером колективної взаємодії, процедурою суспільного вибору і природою суспільного устрою [4, с. 287-300; 5, с. 6-27]. Підставою для цього є детермінація підходів до з'ясування сутності розвитку економічних систем, каркасом чого є принципи їх оцінювання та порівняння. Логіка дослідження економічних систем пов'язана з урахуванням соціальних, економічних і політичних складових ефективності (котрі важко піддаються кількісному аналізу), де об'єднуючим чинником стає характер суспільного ладу; виділенням інституційного механізму, який віддзеркалює певний набір основних переконань; структуруванням їх типів і обґрунтуванням сучасних парадигм розвитку [6, с. 78, 94, 98; 7, с. 19-23; 8; 9, с. 3-20]. Унаслідок цього особливістю використання гносеології економічних систем в теорії відтворення суспільних благ є формування релевантної платформи для аналізу якісних зрушень у виробництві таких благ, спричинених змінами чинного суспільного ладу, функцій держави і поведінки їх споживачів.

Потреба досягнення бажаного рівня суспільного добробуту обумовила розгляд економічних систем у координатах часово-просторової самоорганізації та еколого-соціального побутування. Відповідно гносеологію економічних систем доповнили чинниками просторово-часових характеристик її функціонування, узгодження довгострокових цільових індикаторів економіко-екологічного розвитку всіх економічних систем, які обмінюються фінансовими та матеріальними потоками [10, с. 184-250; 11, с. 13-16; 12, с. 10-14; 13, с. 10-17]. Така модифікація теоретико-методологічного інструментарію сформувала підґрунтя для вивчення наслідків впливу виробництва суспільних благ на компоненти економічної системи. Причому в абстрагованому вигляді визначено види впливів екстернальних ефектів на виробництво суспільних благ, а саме докільля розглянуте як специфічне суспільне благо [5, с. 120-125; 14, с. 340-343]. На підставі цього пов'язаність гносеології економічних систем з відтворенням суспільних благ зумовлена ресурсними і часовими обмеженнями, котрі впливають на циклічність виробництва таких благ.

Окремий інтерес для формування концептуальних засад відтворення суспільних благ становить антропоцентрична парадигма дослідження економічних систем. Згідно з нею, „економічна система суспільства – це складне системне утворення, що пронизує всі сфери життєдіяльності суспільства, та, поєднуючи чинники виробництва з урахуванням панівних цінностей і, відповідно, інституцій, форм власності, забезпечує створення матеріальних і духовних благ і на цій основі – самовідтворення суспільства” [15, с. 16]; вагомості набуває функціонування людського потенціалу та ринкового механізму його реалізації [16, с. 11-33, 101-116]; центром економічної системи в історичному аспекті є економічні органи держави, що створюють відповідне силове поле, в якому проявляють свою активність суб'єкти та формуються сталі функціональні зв'язки [17, с. 130-132, 144-158]. Така трансформація спричинена чинниками гуманізації та соціалізації економічної системи, підґрунтям чого є логіка колективної взаємодії індивідів і процеси згладжування жорсткості ринкового механізму. Це обумовило зміну

світоглядного ядра концепції відтворення суспільних благ, у якому перестав бути домінуючим принцип раціональності та автономізованості дій індивіда. Тому методологію виробництва суспільних благ доповнили принципом компліментарності, який припускає існування групових інтересів поряд із вподобаннями індивідів [18, с. 54-61; 19, с. 344-345]. До особливостей впливу гносеології економічних систем на теорію виробництва суспільних благ належить використання синтетичних підходів, що дозволили залучити до економічного аналізу виробництва суспільних благ „пом'якшувальні” умови.

Доповненням до цього є запропонована Г. Башнянином аксіоматична модель вивчення економічної системи, яка дозволяє поетапно проаналізувати „виробничу і споживчу системи, щоб на основі їх подальшого синтезу сформувати масштабну матрицю, що здатна „вишикувати” абсолютно всі економічні системи в ряд за певними ознаками”, та соціалізаційна ефективність економічних систем [20, с. 26-27; 21, с. 118-124]. Така методологічна конструкція актуалізує питання виробничих можливостей економічної системи, на підставі заданості пропорцій споживання приватних і суспільних благ. У гносеологічному аспекті це узгоджується з тим, що „держава задля виконання власних функцій виконує перерозподіл ресурсів на ринку, тобто визначає їхній рух між власниками і виробниками, спрямовуючи вкладення коштів у різні сфери та види” [22, с. 28]; а „конституційовані правила містять правила для ухвалення рішень серед представлених альтернативних варіантів, для визначення, які блага і послуги повинні постачатися суспільно і приватно, для окреслення характеристик і протяжності забезпечення благ і послуг, котрі приватно не постачаються, і, нарешті, для акумулювання коштів для цих суспільно наданих благ і послуг серед індивідів і груп” [3, с. 188]. Тим самим гносеологія економічних систем інтегрувала соціальні процеси в модель відтворення суспільних благ, зовнішнім виявом чого є пропорції розподілу і перерозподілу ВВП, структурування бюджетних доходів і видатків, особливості попиту і пропозиції на такі блага.

Згідно з вищезазначеним актуалізується питання якості інституційного забезпечення виробництва суспільних благ, що пов'язане з убудованими в економічну систему формальними і неформальними правилами взаємодії економічних агентів. У теоретичному аспекті підґрунтям цього є інституційна архітектоніка, яка дозволяє виявити структуротвірні чинники ринкової трансформації економіки і інституційні деструкції у виробництві суспільних благ [23, с. 27-31, 75, 114, 636]. Тому в економічній системі на інституційному рівні є заданими такі вихідні умови виробництва суспільних благ, як податково-трансфертний механізм бюджету, чинна соціальна структура і умови суспільного вибору. У теоретичному аспекті порушуються питання про масштаб суспільного сектору і впливу розміру уряду на стан бюджетних доходів і видатків при різних умовах здійснення суспільного вибору [22, с. 80-125; 24, с. 20, 23, 129-149]. Підґрунтям для інтеграції гносеології економічних систем в теорію відтворення суспільних благ стала інституціоналізація вертикальних і горизонтальних зв'язків держави і споживачів таких благ.

Розвиток теорії економічних систем відбувається й завдяки застосуванню інструментарію економіко-математичного моделювання. Так оцінювання можливостей підтримки сталого розвитку з урахуванням рівня сформованості інституційного середовища, міжсекторної взаємодії та процесів територіальної саморганізації здійснено на основі м'якої системної методології [25, с. 9-14]; сформовано комплекс кількісних показників оцінювання характеристик динаміки розвитку економічної системи з урахуванням невизначеності та нестаціонарності економічних процесів для мікро-, мезо- і макрорівнів [26, с. 12-17]; обґрунтовано розгляд економічної системи як потоку взаємопов'язаних економічних процесів, де вхідними змінними є показники ресурсності та витратності, а вихідними – доходності й масштабності [27, с. 8-12, 14]. У такий спосіб кількісно оцінюється інтенсивність впливу компонент економічної системи на виробництво суспільних благ і формуються відповідні індикатори. Інтерес у цьому зв'язку представляють дослідження Т. Меркулової, в яких змодельовано особливості мотиваційної структури поведінки індивідів при проведенні експерименту „Суспільне благо” [28, с. 151-159], Т. Персона і Г. Табелліні щодо оцінки зв'язку конституційованого ефекту та індикаторів економічної політики на надання суспільних благ [24, с. 166-169]. Тому у світоглядному аспекті ускладнення інструментарію дослідження економічних систем зумовило активізацію використання економіко-математичних методів і конструювання моделей, що пов'язані з тими чи іншими питаннями відтворення суспільних благ.

Ще однією характерною рисою економічних систем є їх відкритість, що зумовило становлення теорій економічної транзитології, акцентуючи увагу на чинниках інтеграції національної економічної системи у зв'язку з глобалізаційними процесами; еколого-глобалізаційної компаративістики, згідно з якою поступ економічної системи має орієнтуватися на досягнення гармонії в тріаді взаємовідносин „людина – виробництво – природа”; глобалізаційної адаптивності національних економічних систем [29, с. 10-15; 30, с. 25-45; 31, с. 10-14]. Такі світоглядно-гносеологічні зрушення сприяли розгляду відтворення суспільних благ у контексті організації взаємодії між економічною системою країни та рештою світу, обумовлюючи формування механізмів виробництва глобальних суспільних благ. Так у [5, с. 6-7, 13-38]

класифіковано міжнародні суспільні блага, обґрунтовано необхідність здійснення кооперації та колективних дій, сформовано найголовніші інституційні виклики та засади надання таких благ. У цьому випадку зв'язок ґносеології економічних систем і теорії відтворення суспільних благ обумовлений координацією дій з їх виробництва на глобальному рівні.

Водночас існує низка дискусійних моментів з детермінації природи відтворення суспільних благ на підставі врахування ґносеології економічних систем. Аналіз ефективності функціонування економічної системи залежить від цілей дослідження, що у переважній більшості випадків достатньо поверхово ідентифікує процеси відтворення суспільних благ, зумовлюючи їх розгляд як вже заданий. Опертя на принцип порівняння економічних систем акцентує увагу на їх типах і має головно суб'єктивне підґрунтя, у результаті чого не повною мірою виробництво суспільних благ асоціюється із виконанням державою своїх функцій, а сам спосіб організації їх продукування в економічній системі не відзначається належною деталізацією. Також апріорними для відтворення суспільних благ вважаються такі властивості економічної системи, як самоорганізація, відкритість та адаптивність. Це вказує на існування різних внутрішніх і зовнішніх подразників, що діють на виробництво суспільних благ, не передбачаючи їх ґрунтовної систематизації.

На нашу думку, атрибутивно до економічної системи світоглядні засади відтворення суспільних благ доречно визначати на підставі системної парадигми, оскільки вона має справу не лише з окремими деталями взаємодії виробників і споживачів таких благ, а з цілісним процесом, пов'язаним з історичним, політичним, соціальним, культурним і ціннісним вимірами. Підставою для цього є підходи Я. Корнаї до її обґрунтування [32, с. 10-13] та структурна модель функціонування системної економіки Г. Клейнера [33, с. 17-25], згідно з чим детерміновано взаємозв'язки базових економічних процесів, довго- і короткострокових суспільних і приватних благ.

Це означає, що підґрунтям світоглядної концепції відтворення суспільних благ є такі вихідні засади: цілісність процесу, що сприяє виявленню причинно-наслідкових зв'язків між найголовнішими стадіями надання таких благ і характеру взаємодії з компонентами економічної системи; міждисциплінарність, що бере до уваги історичні, соціальні, політичні, культурні та ціннісні чинники їх продукування; інституційність, завдяки чому модель відтворення структурують з точки зору її відносин із зовнішнім середовищем, напрямками, пріоритетами і найголовнішими умовами забезпечення такими благами, формалізації правил взаємодії індивідів; еволюційність, що вказує на динамічність виробництва таких благ та його конструктивне ускладнення у зв'язку з відкритістю економічної системи; альтернативність, підставою для чого є наявність обмежень і дисфункцій, які виникають унаслідок особливостей самої економічної системи, визначення суспільних преференцій і конституційованих пропорцій споживання приватних і суспільних благ.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, формування теоретико-методологічних засад відтворення суспільних благ із урахуванням ґносеології економічних систем має ґрунтуватися на системній парадигмі. Це зумовлене інтегрованістю теорії відтворення суспільних благ у ринкову економічну систему, що сприяло виявленню найголовніших закономірностей, функціональних взаємозалежностей і атрибутивних властивостей перманентності їх виробництва. Парадигмальні зрушення у пізнанні природи економічних систем позначалися на модифікації вихідних методологічних положень відтворення суспільних благ, що зумовлювалося переосмисленням змістовного наповнення процесів надання таких благ, удосконаленням існуючого інструментарію дослідження та необхідністю переборювання наявних теоретичних суперечностей унаслідок гуманізації та соціалізації економічних систем. Перспективи подальших досліджень пов'язані з аналізом відтворення суспільних благ в економічній системі України на засадах системної парадигми, що зумовлює з'ясування особливостей впливу на продукування таких благ трансформації відносин власності, ситуації в реальному секторі національної економіки, характеру інституціоналізації ринкових засад господарювання і корегування державою „ринкових невдач”.

Список літератури

1. Петти, В. Трактат о налогах и сборах / В. Петти // Антология экономической классики. – М.: МП „ЭКОНОМ”, „КЛЮЧ”, 1993. – Т. 2. – С. 7-79.
2. Длугопольський, О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій / О. В. Длугопольський. – Тернопіль: Екон. думка ТНЕУ, 2011. – 632 с.
3. Buchanan, J. M. The Demand and Supply of Public Goods / J. M. Buchanan // Collected Works of James Buchanan. – Vol. 5. – Indianapolis: Liberty Fund, Inc., 1999. – 224 p.
4. Besley, T. Public Goods and Economic Development / T. Besley, M. Ghatak // Understanding Poverty / In Eds. by A. Banerjee, R. Benabou, D. Mookherjee. – Oxford: Oxford University Press, 2006. – P. 285-302.

5. *Public Goods for Economic Development* / [J. A. Alonso, I. Álvarez et al]; In Ed. by O. Memedovic. – Vienna: UNIDO, 2008. – 198 p.
6. Ареф'єва, О. В. Управління розвитком економічних систем: теорія, механізми регулювання та управління / О. В. Ареф'єва, В. В. Прохорова. – Харків: УкрДАЗТ, 2010. – 301 с.
7. Гаврилишин, Б. До ефективних суспільств: Дороговкази в майбутнє / Б. Гаврилишин. – К.: Унів. вид-во ПУЛЬСАРИ, 2009. – 248 с.
8. Грабинський, І. Сучасні економічні системи / І. Грабинський [Електронний ресурс]. – Львів: Інтереко, 1997. – 176 с. – Режим доступу: <http://www.lnu.edu.ua/faculty/intrel/kmev/library/ModernEconSystems.htm#Ch2>.
9. Bornstein, M. *Comparative Economic Systems: Models and Cases* / M. Bornstein. – Irwin, 1994. – 638 p.
10. Александров, В. В. Функціонування економічної системи / В. В. Александров. – Харків: Основа, 1999. – 426 с.
11. Гринів, Л. С. Теоретико-методологічні засади формування екологічно збалансованої економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.08.01 „Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища” / Л. С. Гринів; Львів. держ. лісотехн. ун-т. – Львів, 2002. – 38 с.
12. Половян, О. В. Регулювання збалансованого розвитку економічних та екологічних систем на основі ко-еволюційного підходу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.00.03 „Економіка та управління національним господарством” / О. В. Половян; Нац. акад. наук України, Ін-т ек-ки промисловості. – Донецьк, 2013. – 38 с.
13. Мальський, М. З. Еколого-економічні основи розвитку територіальних господарських систем (теоретико-методологічні аспекти): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.10.02 „Територіальні системи і комплекси” / М. З. Мальський; Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. дослідж. – Львів, 1995. – 49 с.
14. Mishan, E. J. *The Relationships between Joint Products, Collective Goods, and External Effects* / E. J. Mishan // *Journal of Political Economy*. – 1969. – Vol. 77. – № 3. – P. 329-348.
15. Кульчицький, Б. В. Типологізація і порівняння економічних систем суспільства (проблеми теорії і методології): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.01.01 „Економічна теорія” / Б. В. Кульчицький; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка. – Львів, 2004. – 42 с.
16. Стефанишин, О. В. Людський потенціал економіки України / О. В. Стефанишин. – Львів: Видавн. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2006. – 315 с.
17. Степаненко, С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) / С. В. Степаненко. – К.: КНЕУ, 2008. – 312 с.
18. Рубинштейн, А. Я. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А. Я. Рубинштейн. – СПб.: Алетейя, 2008. – 560 с.
19. Кирдина, С. Г. Методологический индивидуализм и холизм: особенности междисциплинарных исследований / С. Г. Кирдина, Ю. Г. Павленко // *Теоретическая экономика* / Под ред. А. Я. Рубинштейна. – СПб.: Алетейя, 2014. – С. 315-358.
20. Башнянин, Г. Про періодичну матрицю економічних систем / Г. Башнянин // *Економічні системи* / За ред. д. е. н., проф. Г. І. Башнянина. – Львів: Видав-во Львів. комерц. академії, 2006. – Т. 1. – С. 17-60.
21. Башнянин, Г. І. Ефективність соціалізації економічних систем: методологічні проблеми метрологічного аналізу / Г. І. Башнянин, Л. Я. Гончарук. – Львів: Новий світ-2000, 2010. – 240 с.
22. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін / [А. Ф. Мельник, Г. Л. Монастирський, О. В. Длугопольський та ін]; за ред. д-ра екон. н., проф. А. Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ, „Економ. думка”, 2009. – 528 с.
23. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / [С. И. Архиреев, А. А. Гриценко, И. Я. Чугунов и др.]; под ред. д-ра экон. наук А. А. Гриценко. – Харьков: Форт, 2008. – 927 с.
24. Persson, T. *The Economic Effects of Constitutions: Why Do the Data Say?* / T. Persson, G. Tabellini. – Cambridge and London: MIT Press, 2003. – 306 p.
25. Бакурова, А. В. Моделювання процесів самоорганізації в соціально-економічних системах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.00.11 „Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці” / А. В. Бакурова; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2010. – 44 с.
26. Максишко, Н. К. Аналіз та прогнозування розвитку економічних систем методами дискретної нелінійної динаміки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.00.11 „Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці” / Н. К. Максишко; Київ. нац. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2010. – 40 с.

27. Поліщук, Н. В. Науково-методологічні засади результативності функціонування сучасних економічних систем: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08. 00. 03 „Економіка та управління національним господарством” / Н. В. Поліщук; Вінниц. нац. аграр. ун-т. – Вінниця, 2011. – 39 с.
28. Меркулова, Т. В. Общественные блага и сотрудничество: экспериментальные результаты / Т. В. Меркулова / Институциональные проблемы эффективного государства / [А. А. Гриценко, В. В. Дементьев, Р. М. Нуреев и др.]; Под. ред. В. В. Дементьева, Р. М. Нуреева. – Донецк: ДонНТУ, 2011. – С. 149-160.
29. Гражевська, Н. І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.00.01 „Економічна теорія та історія економічної думки” / Н. І. Гражевська; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – Київ, 2009. – 29 с.
30. Кульчицький, Я. В. Сучасні економічні системи в умовах екологізації та глобалізації (теоретико-методологічні засади порівняння) / Я. В. Кульчицький; Нац. лісотехн. ун-т України. – Львів: Ліга-Пресс, 2011. – 687 с.
31. Одягайло, Б. М. Генеза та глобалізаційна адаптивність національних економічних систем (інституціональний підхід): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра ек. наук: спец. 08.00.01 „Економічна теорія та історія економічної думки” / Б. М. Одягайло; Київ. нац. ун-т ім. В. Гетьмана. – Київ, 2007. – 38 с.
32. Kornai, J. *The System Paradigm* / J. Kornai // William Davidson Institute Working Papers Series. – 1998. – № 278. – 26 p.
33. Клейнер, Г. Системная экономика как платформа развития современной экономической теории / Г. Клейнер // Вопросы экономики. – 2013. – № 6. – С. 4-28.

References

1. Petti, V. (1993). *Traktat o nalogakh i sborakh [The treatise about taxes and dues]*. In *Antologiya ekonomicheskoi klassiki [The anthology of the economic classics]* (Vol. 2) (pp. 7-79). Moskva: МР „EKONOV”, „KLYuCh”.
2. Dluhopolskyi, O. V. (2011). *Suspilnyi sektor ekonomiky i publichni finansy v epokhu hlobalnykh transformatsii [Public sector of economy and public finance under epoch of the global transformation]*. Ternopil: Ekon. dumka TNEU.
3. Buchanan, J. M. (1999). *The Demand and Supply of Public Goods*. In *Collected Works of James Buchanan* (Vol. 5). Indianapolis: Liberty Fund, Inc.
4. Besley, T. & Ghatak, M. (2006). *Public Goods and Economic Development*. In A. Banerjee, R. Benabou & D. Mookherjee (Eds.), *Understanding Poverty* (pp. 285-302). Oxford: Oxford University Press.
5. Alonso, J. A., Álvarez, I. et al. (2008). In O. Memedovic (Ed.), *Public Goods for Economic Development*. Vienna: UNIDO.
6. Arefieva, O. V. & Prokhorova V. V. (2010). *Upravlinnia rozvytkom ekonomichnykh system: teoriia, mekhanizmy rehuliuвання ta upravlinnia [Development management of economic systems: theory, mechanisms of regulating and management]*. Kharkiv: UkrDAZT.
7. Havrylyshyn, B. (2009). *Do efektyvnykh suspilstv: Dorohovkazy v maibutnie [Towards more effective societies. Road maps to the future]*. Kyiv: Univ. vyd-vo PULSARY.
8. Hrabynskyi, I. (1997). *Suchasni ekonomichni systemy [Modern economic systems]*. Lviv: Intereko. Retrieved from <http://www.lnu.edu.ua/faculty/intrel/kmev/library/ModernEconSystems.htm#Ch2>.
9. Bornstein, M. (1994). *Comparative Economic Systems: Models and Cases*. Irwin.
10. Aleksandrov, V. V. (1999). *Funktsionuvannia ekonomichnoi systemy [Functioning of the economic system]*. Kharkiv: Osnova.
11. Hryniv, L. S. (2002). *Teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia ekolohichno zbalansovanoi ekonomiky [Theoretical-methodological basis of forming ecologically sustainable economics] (Abstract of doctoral thesis)*. Lviv. derzh. lisotekh. un-t, Lviv, Ukraina.
12. Polovian, O. V. (2013). *Rehuliuвання zbalansovanoho rozvytku ekonomichnykh ta ekolohichnykh system na osnovi ko-evoliutsiinoho pidkhodu [Regulation the sustainable development of economic and ecological systems on co-evolutionary basis] (Abstract of doctoral thesis)*. Nats. akad. nauk Ukrainy, In-t ek-ky promyslovosti, Donetsk, Ukraina.
13. Malskyi, M. Z. (1995). *Ekoloho-ekonomichni osnovy rozvytku terytorialnykh hospodarskykh system (teoretyko-metodolohichni aspekty) [Ecologic-economic basis of the development of territorial-economic systems (theoretic-methodological aspects)] (Abstract of doctoral thesis)*. Nats. akad. nauk Ukrainy, In-t rehion. doslidzh, Lviv, Ukraina.
14. Mishan, E. J. (1969). *The Relationships between Joint Products, Collective Goods, and External Effects*. *Journal of Political Economy*, 77 (3), 329-348.

15. Kulchytskyi, B. V. (2004). *Typolohizatsiia i porivniannia ekonomichnykh system suspilstva (problemy teorii i metodologii)* [Typologization and comparison of economic society systems (theory problems and methodology)] (Abstract of doctoral thesis). Lviv. nats. un-t im. Ivana Franka, Lviv, Ukraina.
16. Stefanyshyn, O. V. (2006). *Liudskiyi potentsial ekonomiky Ukrainy* [Human Potential in Ukrainian Economy]. Lviv: Vydavn. tsestr LNU im. Ivana Franka.
17. Stepanenko, S. V. (2008). *Instytutsionalnyi analiz ekonomichnykh system (problemy metodologii)* [Institutional analysis of economic systems (methodological problems)]. K.: KNEU.
18. Rubinshtein, A. Ya. (2008). *Ekonomika obshchestvennykh preferentsii. Struktura i evolyutsiya sotsial'nogo interesa* [Economy of public preferences. Structure and evolution of social interest]. SPb.: Aliteiya.
19. Kirdina, S. G. & Pavlenko, Yu. G. (2014). *Metodologicheskii individualizm i kholizm: osobennosti mezhdistsiplinarynykh issledovaniy* [Methodological individualism and holism for interdisciplinary research]. In A. Ya. Rubinshtein (Ed.), *Teoreticheskaya ekonomika* [Theoretical Economy] (pp. 315-358). SPb.: Aliteiya.
20. Bashnianyn, H. (2006). *Pro periodychnu matrytsiu ekonomichnykh system* [About periodic matrix of economic systems]. In d. e. n., prof. H. I. Bashnianyn (Ed.), *Ekonomichni systemy* [Economic systems] (Vol. 1) (pp. 17-60). Lviv: Vydav-vo Lviv. komerts. akademii.
21. Bashnianyn, H. I. & Honcharuk, L. Ya. (2010). *Efektynnist sotsializatsii ekonomichnykh system: metodologichni problemy metrolohichnoho analizu* [Efficiency of socialization of economic systems: methodological problems of metrological analysis]. Lviv: Novyi svit-2000.
22. Melnyk, A. F., Monastyrskiy, H. L., Dluhopolskiy, O. V. et al. (2009). In d-r ekon. n., prof. A. F. Melnyk (Ed.), *Modernizatsiia suspilnoho sektoru ekonomiky v umovakh hlobalnykh zmin* [Modernization of public sector of economy under global changes]. Ternopil: TNEU, „Econom. dumka“.
23. Arkhιεreev, S. I., Gritsenko, A. A., Chugunov, I. Ya. et al. (2008). In d-r ekon. nauk A. A. Gritsenko (Ed.), *Institutsional'naya arkhitektonika i dinamika ekonomicheskikh preobrazovaniy* [Institutional architectonics and dynamics of economic transformation]. Khar'kov: Fort.
24. Persson, T. & Tabellini, G. (2003). *The Economic Effects of Constitutions: Why Do the Data Say?* Cambridge and London: MIT Press.
25. Bakurova, A. V. (2010). *Modeliuvannia protsesiv samoorganizatsii v sotsialno-ekonomichnykh systemakh* [The modeling of the processes of the self-organization in the social and economic systems] (Abstract of doctoral thesis). Klasych. pryvat. un-t, Zaporizhzhia, Ukraina.
26. Maksyshko, N. K. (2010). *Analiz ta prohnozuvannia rozvytku ekonomichnykh system metodamy dyskretnoi nelineinoi dynamiky* [The analysis and forecasting of economic systems development by methods of discrete nonlinear dynamics] (Abstract of doctoral thesis). Kyiv. nats. un-t im. V. Hetmana, Kyiv, Ukraina.
27. Polishchuk, N. V. (2011). *Naukovo-metodologichni zasady rezul'tatyvnosti funktsionuvannia suchasnykh ekonomichnykh system: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ek. nauk* [Scientific-methodological aspects of efficiency of functioning of modern economic systems] (Abstract of doctoral thesis). Vinnyts. nats. ahrar. un-t, Vinnytsia, Ukraina.
28. Merkulova, T. V. (2011). *Obshchestvennye blaga i sotrudnichestvo: eksperimental'nye rezul'taty* [Public goods and cooperation: experimental results]. In V. V. Dement'ev & R. M. Nureev (Eds.), *Institutsional'nye problemy effektivnogo gosudarstva* [Institutional problems of the effective state] (pp. 149-160). Donetsk: DonNTU.
29. Hrazhevska, N. I. (2009). *Transformatsiia ekonomichnykh system v umovakh hlobalizatsii* [Transformation of economic systems under globalization] (Abstract of doctoral thesis). Kyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka, Kyiv, Ukraina.
30. Kulchytskyi, Ya. V. (2011). *Suchasni ekonomichni systemy v umovakh ekolohizatsii ta hlobalizatsii (teoretyko-metodologichni zasady porivniannia)* [Modern economic systems under ecologization and globalization (theoretic-methodological principles of comparison)]. Lviv: Liha-Press.
31. Odiahailo, B. M. (2007). *Henezha ta hlobalizatsiina adaptynnist natsionalnykh ekonomichnykh system (instytutsionalistskyi pidkhid)* [Genesis and globalization adaptability of national economic systems (institutional approach)] (Abstract of doctoral thesis). Kyiv. nats. un-t im. V. Hetmana, Kyiv, Ukraine.
32. Kornai, J. (1998). *The System Paradigm*. William Davidson Institute Working Papers Series, 278.
33. Kleiner, G. (2013). *Sistemnaya ekonomika kak platforma razvitiya sovremennoi ekonomicheskoi teorii* [System economy as the platform of the modern economic theory development]. *Voprosy ekonomiki*, 6, 4-28.

Стаття надійшла до редакції 24.05.2015 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 637.1:339.13

Валентина Іванівна АРАНЧІЙ

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Полтавська державна аграрна академія
E-mail: pdaa@pdaa.com.ua

Людмила Олександрівна ДРОГАНЬ-ПИСАРЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
E-mail: pisarenko2010@yandex.ua

Алла Іванівна РУДИЧ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень,
Полтавська державна аграрна академія
E-mail: allarudich24@gmail.com

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ТА ЕКСТРАПОЛЯЦІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ МОЛОКОПРОДУКЦІЇ

Аранчій, В. І. Аналітична оцінка та екстраполяція функціонування ринку молокопродукції [Текст] / Валентина Іванівна Аранчій, Людмила Олександрівна Дрогань-Писаренко, Алла Іванівна Рудич // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 20. – С. 14-22. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Охарактеризовано стан ринку молока в Україні як однієї із провідних галузей народного господарства, яка забезпечує населення продуктами харчування. Проведено аналіз розвитку ринку молока та продуктів його переробки як частини агропромислового комплексу, а також виявлено можливості та тенденції подальшого його розвитку на сучасному етапі ринкової економіки.

Метою статті є дослідження динамічних змін нестабільного ринкового середовища виробників молока та підприємств переробної промисловості і обґрунтування на цій основі можливостей підвищення ефективності функціонування ринку молокопродукції і визначення стратегічних засад державної політики щодо розвитку аграрних підприємств шляхом поєднання державного регулювання та ринкової саморегуляції.

Метод (методологія). На основі даних спостереження і статистико-економічних методів аналізу діяльності підприємства виробництва і переробки молока виявлено тенденції та прогноз стану молокопродуктового підкомплексу АПК.

Результати досліджень. Сучасний ринок молока України, порівняно з розвинутими країнами, програє по головних показниках ефективності виробництва: продуктивності праці, техніко-технологічній забезпеченості, енергомісткості, продуктивності тварин. Тому в усіх без винятку галузях слід вести виробництво на основі науково обґрунтованих, економічно виважених систем і технологій, які максимально враховують природно-кліматичні умови, потенціал регіону і країни у світовій економіці та кращий світовий досвід.

© Валентина Іванівна Аранчій, Людмила Олександрівна Дрогань-Писаренко, Алла Іванівна Рудич, 2015

Ключові слова: сільськогосподарське виробництво; промислове підприємство; ефективність; рентабельність; екстраполяція; тенденції; ціна; імпорт; експорт.

Valentyna Ivanivna ARANCHII

PhD in Economics,
Professor,
Department of Finance and Credit,
Poltava State Agrarian Academy
E-mail: pdaa@pdaa.com.ua

Liudmyla Oleksandrivna DROHAN-PYSARENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory and Economic Studies
Poltava State Agrarian Academy
E-mail: pisarenko2010@yandex.ua

Alla Ivanivna RUDYCH

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory and Economic Studies
Poltava State Agrarian Academy
E-mail: allarudich24@gmail.com

ANALYTICAL EVALUATION AND EXTRAPOLATION OF DAIRY MARKET FUNCTIONING

Abstract

Introduction. It has been characterized the market of milk in Ukraine as one of the leading sectors of the economy that provides people with food. The analysis of the milk market and its products as a part of agriculture complex has been conducted. The opportunities and trends for its further development at the present stage of market economy are revealed.

The purpose of the article is to study the dynamic changes of unstable market environment of milk producers and enterprises of processing industry, to justify the opportunities to improve the efficiency of dairy market and to identify the strategic policy framework for the development of agricultural enterprises through a combination of government regulation and market self-regulation.

The method (methodology). On the basis of statistical methods and economic analysis of the company production and processing of milk the tendencies and forecast of the state of milk subcomplex AIC are determined.

Results. The current dairy market of Ukraine loses in comparison with the developed countries. To be more precise it loses according to the main indicators of production efficiency, productivity, technical and technological security, energy intensity and productivity of animals. Therefore, in all areas without any exception the production should be conducted on the basis of scientifically based, economically-reasoable systems and technologies that take into account the climatic conditions, the potential of the region and country in the world economy and world best practices.

Keywords: agricultural production; industry; effectiveness; return; extrapolation; trends; price; import; export.

JEL classification: Q130

Вступ

Забезпечення населення продовольством завжди вважалось пріоритетним завданням розвитку будь-якої держави, а ті, що успішно вирішили продовольчу проблему, й дотепер очолюють рейтинг розвинених країн світу. Всесвітні процеси інтеграції та глобалізації підтверджують, що будь-який ринок, тим більше продовольчий, характеризується нестабільністю та непередбачуваністю умов зростання і розвитку підприємств, діяльність яких залежить від багатьох чинників зовнішнього середовища. В Україні внаслідок неефективних реформ ринок лише формується, нестабільність внутрішнього та зовнішнього середовища здійснює руйнівний вплив, який спричиняє непередбачувані негативні

наслідки. Тому екстраполяція, короткострокове планування, стратегічне управління, формування стратегії перспективного розвитку та поглиблений кількісний аналіз спрямовані забезпечити ефективність функціонування продовольчого ринку країни. Враховуючи високу соціально-економічну значущість аграрної галузі, необхідним постає завдання розробки стратегій розвитку підприємств, а також стратегічних засад функціонування продовольчого ринку як гарантів продовольчої безпеки держави, так і прискорення адаптації вітчизняних товаровиробників до умов світового ринку і СОТ.

Проблемам стратегічного розвитку продовольчого ринку, питанням оцінки ефективності виробництва та формуванню відповідної конкурентної стратегії присвячені праці Амбросова В. Я., Березіна О. В., Бондаря В. С., Гончара А. Ф., Макаренка П. М., Маліка М. Й., Мармуль Л. О., Мних Є. В., Мостенської Т. Л., Панасюка Б. Я., Пасхавера Б. Й., Саблука П. Т., Фурси А. В., Шебаніної О. В. та інших фахівців. Незважаючи на активізацію наукових пошуків у напрямі розв'язання зазначених проблем, на практиці вони залишаються невирішеними. Недостатність чіткого окреслення стратегічних цілей розвитку продовольчого ринку та визначення необхідних ресурсів для їх реалізації вимагає розв'язання цих завдань у межах сучасної економічної науки і практики.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналітичне дослідження розвитку продовольчого ринку, зокрема молокопродуктів, яке має сприяти забезпеченню продовольчої безпеки та формуванню експортного потенціалу шляхом прискореної адаптації вітчизняних товаровиробників до умов європейського ринку. Відповідно до мети, завдання статті полягають у аналізі розвитку формування та стану продовольчого ринку; оцінці сучасного стану і основних тенденцій розвитку ринку молока та молочних продуктів та виявлення основних проблем їх функціонування в умовах глобалізації бізнес-процесів; визначення стратегічних засад державної політики щодо розвитку ринку харчових продуктів шляхом поєднання державного регулювання та ринкової саморегуляції.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ринок молока та молочної продукції завжди займав особливе місце серед інших ринків харчових продуктів. Історично молоко і молокопродукти в Україні є одними з основних самостійних продуктів харчування, елементом рецептур приготування їжі та компонентом виробництва широкого кола товарів харчової промисловості. Соціальна значимість зазначеного ринку полягає в тому, що молочні продукти займають високу питому вагу серед товарів дитячого харчування, а також важливе місце в підтриманні життєдіяльності українських споживачів з будь-яким рівнем доходу.

Виробництво молока є основним видом діяльності в сільському господарстві, яке не має сезонності та забезпечує постійне надходження коштів сільськогосподарським підприємствам та домогосподарствам населення упродовж календарного року. Проте зростання вартості матеріально-технічних ресурсів впливає на подорожчання сільськогосподарської продукції. Придбання пального, електроенергії, природного газу, техніки та обладнання лягають тягарем на сільськогосподарське виробництво, призводять до зростання собівартості продукції. Зменшити її не завжди вдається шляхом підвищення продуктивності. Скорочення поголів'я молочного скотарства призвело до зменшення сировинної бази для молокопереробних підприємств, зменшення доходів від реалізації продукції, зростання рівня безробіття сільських мешканців по Україні [1].

У молокопереробній галузі нараховують близько 350 підприємств, 80 з яких виробляють приблизно 90 % суцільномолочних видів продукції, тому молочне скотарство – це одна із провідних галузей тваринництва, призначення якої полягає у забезпеченні виробництва молока у тих обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки та розширенню експортного потенціалу національної економіки. Тим більше, що із вступом України до СОТ відкрилися нові можливості для реалізації продукції тваринництва на світових ринках за цінами світового рівня. На жаль, в останні роки внаслідок об'єктивних та суб'єктивних причин тваринницька галузь зазнала істотних негативних змін, унаслідок чого в галузі різко скоротилося поголів'я сільськогосподарських тварин усіх видів як у господарствах приватного сектору, так і в сільськогосподарських підприємствах [2].

Пропозиція молока і молочних продуктів на внутрішньому ринку України майже повністю формується за рахунок власного виробництва, хоча стан тваринницької галузі аграрного виробництва має негативні тенденції, а саме за розрахунками на 1 квітня 2015 року загальне поголів'я великої рогатої худоби становило 4,3 млн. голів, що на 8,9 % менше, ніж на 1 квітня 2014 року, у тому числі корів – 2,3 млн голів, на 6,6 % менше минулого року. Характерною є ситуація і у господарствах населення, де утримується 68,9 % загальної чисельності великої рогатої худоби, у т. ч. корів – 76,8 %.

Протягом останніх років рівень виробництва молока скорочується і в середньому становить 11,5 млн т на рік та характеризується незначними коливаннями по сезонах. З початку поточного року вироблено усіма категоріями господарств 2,0 млн т молока, що на 3,1 % менше минулого 2014 року. Частка

господарств населення у загальному виробництві цих продуктів тваринництва становила відповідно 69 %. Індекс обсягу виробництва молока з початку 2015 року порівняно з відповідним періодом 2014 року становив 95,3 %, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – 95,6 %, у господарствах населення – 95,0 %.

Головною причиною спаду виробництва молока у сільськогосподарських підприємствах є низька прибутковість продукції, через що виробник не зацікавлений збільшувати його виробництво. Крім того, виробники молока і підприємства-переробники сьогодні не пов'язані насамперед економічними важелями й мають різні стратегії на ринку. Виробники прагнуть виробити і якнайдорожче реалізувати молоко з тим, щоб мати кошти, а переробники прагнуть купувати його за найдешевшою ціною, але високої якості та мати високий прибуток від своєї діяльності [3].

Для дослідження напряму розвитку обсягів виробництва молока, застосувавши метод екстраполяції тренду, маємо продовження виявленої в процесі аналізу тенденції за межами побудованого на основі емпіричних даних ряду динаміки до 2017 року. Передумовою використання цього методу прогнозування є сталість чинників, що формують виявлений тренд, а принциповим моментом – виявлення тренду, характерного для досліджуваного ряду динаміки ефективності виробництва молока. Саме такий характер динаміки, стабільне скорочення рівнів виробництва дає можливість застосувати метод найменшого квадратичного відхилення, де спостерігається більш-менш стійка лінійна залежність значення досліджуваного показника (виробництво молока та його рентабельність) від часового інтервалу (t), то для виявлення тренду доцільно побудувати пряму, яка описується лінійною регресією. При вирівнюванні динамічних рядів за допомогою прямої лінії її параметри визначаються за системою нормальних рівнянь (табл. 1):

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \Sigma t = \Sigma y \\ a_0 \Sigma t + a_1 \Sigma t^2 = \Sigma ty; \text{ звідки: } a_0 = \frac{\Sigma y}{n}; a_1 = \frac{\Sigma ty}{\Sigma t^2} \end{cases} \quad (1)$$

Після знаходження параметрів рівняння тренду для виявлення тенденції виробництва молока набуває вигляду: $y_t = 13544 + (-916,5)t$, маємо наступні результати: $a_0 = 13544$; $a_1 = -916,5$.

На основі розрахунків можна стверджувати, що загальна тенденція зниження рівня виробництва молока, як у динаміці, так і на перспективу, ґрунтується на абсолютному зменшенні на 916,5 тис. т щороку.

Після обчислення параметрів лінійного рівняння визначення тенденції рентабельності виробництва молока, рівняння тренду отримує вигляд:

$$y_t = 7,9 + 0,75t, \text{ де відповідно } a_0 = 7,9; a_1 = 0,75.$$

Таблиця 1. Аналітичне вирівнювання ряду динаміки та екстраполяція ефективності виробництва молока (рівняння тренду $y_t = a_0 + a_1 t$)

Роки	Виробництво молока, тис. т					Рентабельність виробництва молока, %		
	змінна моменту часу	фактичний рівень	розрахункові величини			рівень тренду	фактичний рівень	рівень тренду
n	t	y	ty	t^2	$a_1 t$	y_t	y	y_t
1990	-5	24508	-122540	25	4582,5	18126,5	32,2	4,2
1995	-4	17274	-69096	16	3666,0	17210,0	-23,2	4,9
2000	-3	12658	-37974	9	2749,5	16293,5	-6,0	5,6
2005	-2	13714	-27428	4	1833,0	15377,0	12,2	6,4
2008	-1	12262	-12262	1	916,5	14460,5	13,8	7,1
2009	0	11761	0	0	0	13544,0	4,1	7,9
2010	1	11610	11610	1	-916,5	12627,5	1,4	8,7
2011	2	11249	22498	4	-1833,0	11711,0	17,9	9,4
2012	3	11086	33258	9	-2749,5	10794,5	18,5	10,2
2013	4	11378	45512	16	-3666,0	9878,0	2,3	10,8
2014	5	11488	57440	25	-4582,5	8961,5	13,6	11,6
Всього	0	148988	-98982	×	×	148988	86,8	86,8
2015	6	прогноз	×	36	×	8045,0	прогноз	12,4
2016	7	прогноз	×	49	×	7128,5	прогноз	13,1
2017	8	прогноз	×	64	×	6212,0	прогноз	13,9

Отже, дані обчислення дають можливість стверджувати, що при негативній тенденції обсягів виробництва, ефективність, а саме рентабельність виробництва молока, може мати позитивний напрямок розвитку – середньорічний абсолютний приріст складає приблизно 1 % прибутковості.

Таким чином, з 2013 року спостерігається незначне підвищення рівнів виробництва молочної сировини, яке загалом не змінює екстраполяцію цих показників до 2017 року. Проте скорочення виробництва не означає його збитковості. Так середня рентабельність виробництва молока 7,9 % до 2014 року дає можливість стверджувати про чітку тенденцію подальшого її підвищення на перспективу до рівня 15 %, що забезпечить прибутковість галузі [4].

Реалізацію молока сільськогосподарські підприємства всіх форм власності здійснюють через різні канали, найбільшу питому вагу серед яких близько 94,9 % займає реалізація переробним підприємствам. За 2013 рік до переробних підприємств надійшло 4,57 млн т молока та молочних продуктів, що на 3,1 % менше 2012 року, з яких у сільськогосподарських підприємств було закуплено 51,2 % молочної сировини, у господарств населення – 40,1 %, а решта – молоко власного виробництва переробних підприємств. Недосконалою залишається організація прийому молока від населення, аналогічною є ситуація і у 2015 році (табл. 2).

Таблиця 2. Надходження аграрної продукції на переробні підприємства за січень–березень 2015 року

	Обсяг надходжень		Середня ціна купівлі	
	тис. т	у % до січня–березня 2014р.	грн за т	у % до січня–березня 2014р.
Закуплено молока – всього	902,8	96,7	3755,8	107,3
у тому числі від сільськогосподарських підприємств	563,6	101,5	4051,7	106,2
господарств населення	253,0	84,4	2910,2	105,0
інших господарських структур	86,2	109,2	4303,8	105,8
Крім того, надійшло молока				
власного	5,2	116,6	x	x
на давальницьких засадах	1,8	153,8	x	x

Як було зазначено вище, в Україні як на продовольчому, так і молочному ринках (з 2012 року) складаються передумови для зростання внутрішнього виробництва. Проте така ситуація характеризується високими цінами як на сировину, так і на готову молочну продукцію. Це дає шанс вітчизняним виробникам молочної продукції нарощувати обсяги виробництва через створення власної сировинної бази, у тому числі – й шляхом розбудови ефективно діючих молочних кооперативів та оптимальної логістичної системи молочного ринку. Це дозволить виробляти молочну продукцію високої якості, яка сформує внутрішній ринок і забезпечить ефективність виробництва молокопродукції.

Визначальною тенденцією на ринку молока України останні роки було значне підвищення цін як на молочну сировину, так і на готову продукцію. Проте слід зауважити, що існують певні регіональні диспропорції у закупівельних цінах молокопереробних підприємств. Так при середній по Україні ціні на молоко II сорту, прийняте від населення, 2863 грн/т, ціна на аналогічне за якістю молоко у Донецькій та Харківській областях становила – 3500 грн/т, у Чернігівській – 2500 грн/т, а у Тернопільській – 2150 грн/т. Закупівельна ціна на молоко I сорту у 2013 році була на рівні 4118 грн/т, тоді як у Донецькій області – 4800 грн, Житомирській – 4510 грн, Дніпропетровській – 3550 грн, Закарпатській – 3450 грн [4].

Нестабільність на ринку молока, значне підвищення цін на продукти харчування і матеріальні ресурси зниження прибутковості виробництва – ознаки економічної кризи. Нині більше половини населення споживає значно менше молокопродуктів від встановлених фізіологічних норм. Це пояснюється низьким рівнем купівельної спроможності та низькою ефективністю виробництва, а інколи і переробки молока.

Останніми роками в Україні поступово підвищується культура споживання молочних продуктів, що певним чином змістило споживацькі пріоритети на більш якісну та дорожу продукцію, у тому числі – імпорту, європейських виробників. Обсяги експорту молочної продукції за останні чотири роки у натуральному виразі зменшилися, крім масла вершкового та молочної сироватки, але за рахунок зростання цін на 8 – 46 %, вартісні показники зменшилися лише на 5 % (табл. 3).

Високий рівень цін не тільки сприяв зростанню ефективності роботи молочної галузі, але й значно мотивував імпорт закордонної молочної продукції на український ринок. Суттєвим аргументом скорочення молокопродукції стала заборона експорту до Росії твердих сирів окремих вітчизняних молокопереробних підприємств, яка змінила внутрішній молочний ринок. Багато переробників

зменшили обсяги виробництва молока, вершків кисломолочної продукції та знизили закупівельні ціни на сировину (табл. 4). Російська федеральна служба з нагляду у сфері захисту прав споживачів (Росспоживнагляд) 8 лютого 2014 року офіційно оголосила про заборону поставок на територію країни твердих сирів трьох українських виробників. До переліку потрапили ПП «Прометей» компанії «Мілкланд» з Чернігівської області, АТ «Пирятинський сирзавод» групи «Молочний альянс» і ТОВ «Гадячсир» компанії «Альміра» з Полтавщини [5].

Таблиця 3. Середні ціни виробників основних видів молочних продуктів, (грн/т)

Види продукції	Січень			Темп, %	
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	зростання	приросту
Молоко сухе знежирене	23205,8	31601,5	36829,4	158,7	+58,7
Сири тверді	43767,1	50926,7	60112,8	137,3	+37,3
Масло вершкове жирністю ≤ 85,0	42963,5	49202,8	55918,4	130,1	+30,1
Кефір неароматизований	6734,5	7402,1	9143,2	135,8	+35,8
Молоко рідке оброблене	5646,5	6123,8	7832,5	138,7	+38,7
Сметана неароматизована	17066,7	18480,8	23073,3	135,2	+35,2

Таблиця 4. Обсяг експорту-імпорту молочних продуктів у 2010-2013 рр., (тис. т)

Назва продукції	Експорт			Імпорт		
	роки		темп приросту, %	роки		темп приросту, %
	2010	2013		2010	2013	
Молоко та вершки, незгущені	16,3	7,6	-53,4	1,2	6,1	у 6 р. б.
Молоко та вершки, згущені	33,2	30,3	-8,7	4,9	9,2	+87,8
Маслянка, ферментовані або сквашені молоко та вершки	4,6	3,3	-28,3	7,3	12,1	+65,7
Молочна сироватка	19,0	34,4	+81,1	2,3	2,4	+4,3
Масло вершкове	1,2	3,9	у 2,5 р. б.	6,1	14,1	у 2,5 р. б.
Сири	79,3	59,0	-25,6	11,3	19,3	у 2 р. б.

З цих даних можна зробити висновок, що протягом зазначеного періоду з 2010 року зменшується експорт сирів з України на 26 % до 59 тис. т, здебільшого через поведінку Російської Федерації, яка неодноразово порушувала контрактні угоди поставок. Але, у зв'язку із підвищенням ціни на молочні продукти в 2013 році, вартість експортованого сиру непропорційно знизилась лише на 15 %. Слід зазначити, що у 2013 році порівняно з попереднім 2012 роком, вартість експортованого сиру, при зменшенні його кількості на 13 %, не тільки не знизилась, а й зросла на 1 % до 362,3 млн дол. США. Загальна ж вартість експортованих молочних продуктів зросла на 4 % і становила у 2013 році 515 млн дол. США. Водночас, за останні роки імпорт молочних продуктів збільшився у 2,2 рази і склав 242 млн дол. США. Таке збільшення відбулося як через збільшення на 4 - 500 % кількісних показників, так і через підвищення цін (крім молока, вершків та масла вершкового) [6].

За результатами аналізу експорту-імпорту можна зробити висновок, що загалом сальдо зовнішньої торгівлі молочними продуктами за чотири останніх роки зменшилось на 37 % або на 159 млн дол. США через зниження на 29 млн. дол. США експорту та збільшення на 130 млн дол. США імпорту молочної продукції.

Обсяги імпорту молокопродукції з Республіки Білорусь (РБ) зросли майже у 7 разів, що призвело до збільшення частки Білорусі у структурі українського імпорту з 2-6 % у 2013 р. Суттєва кількість білоруської молочної продукції, ціна на яку має значний резерв для зниження, збільшує можливості роздрібних мереж торгувати молочними продуктами з РБ та змушує вітчизняних виробників знижувати ціни. Така ситуація сприяє витісненню вітчизняних молочних товарів з полиць українських торговельних магазинів та знижує ефективність як молокопереробної галузі, так і прибутковості вітчизняного молочного скотарства. Міністерство сільського господарства і продовольства Республіки Білорусь встановлює мінімальну закупівельну ціну на продукцію тваринництва для державних потреб. Слід зазначити, що в РБ рівень закупівельних цін на молочну сировину встановлюється на рівні, нижчому ніж в Україні та Європі, що штучно робить білоруську продукцію з молока більш привабливою за ціною завдяки такому сприянню держави [7].

ТОП-тенденцією останніх років було значне нарощування імпорту до України сирів з країн ЄС, зокрема Польщі, Німеччини, Італії. Якщо у 2010 році обсяг їх імпорту складав 4 тис. т, що становило 36 %

у структурі імпорту, то у 2013 році обсяги зросли до 13,4 тис. т, що зумовило збільшення частки до 69 %. Слід зазначити, що європейські сири завжди були найдорожчими, хоча середньорічна ціна імпорту за чотири останні роки продемонструвала тенденцію до зниження. Поряд з цим, сири з Білорусі та Росії подорожчали на 90 та 42 % відповідно [8].

Застосування цін є важливим економічним методом державного регулювання. Цінова політика – це частина економічної політики держави. Практично всі розвинені країни регулюють ціни на продукти харчування на державному рівні. Вони орієнтуються на забезпечення певного рівня доходів і нагромадження в галузі, а зміна співвідношення цін на певні види його продукції стимулює структурні перетворення товаровиробників залежно від кон'юнктури ринку або національних інтересів. У цьому випадку застосовуються класичні, перевірені практикою методи: встановлення фіксованих цін, контроль за цінами монополій і великих виробників, визначення меж для зміни ціни, створення умов для їх зниження.

Тому пріоритетними завданнями розвитку ринку молока в Україні щодо цінової політики повинні бути наступні:

- побудова цінової політики таким чином, щоб стимулювати українських виробників до випуску якісної, безпечної та конкурентоспроможної продукції;
- встановлення паритету цін між сільськогосподарськими виробниками, переробними підприємствами і торгівельними організаціями, тому що через підвищені, невідповідні їх затратам торговельні націнки, переробні та торгові організації одержують прибутки. З метою вирівнювання економічних умов господарювання у всіх сферах і галузях АПК, роздрібні ціни на продукцію мають встановлюватись за формулою розрахунку цін пропозиції:

$$C = C_n + K_{np} + [(O_{вф} + O_z \times K) + (B_z \times K_{нк})], \quad (2)$$

де C – ціна одиниці продукції, робіт і послуг, грн;

C_n – повна собівартість одиниці продукції;

K_{np} – середній коефіцієнт норми прибутку по галузі;

$O_{вф}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, авансованих у виробництво одиниці продукції, грн;

O_z – середньорічна вартість оборотних засобів, авансованих у виробництво одиниці продукції, грн;

K – коефіцієнт обігу оборотних засобів по окремих видах продукції;

B_z – грошова оцінка 1 га земельної ділянки, грн;

$K_{нк}$ – 0,33 (відповідно до терміну капіталізації землі 33 роки);

- контроль за цінами на продукти повсякденного попиту, особливо для малозабезпечених верств населення (хліб, молоко та ін.) та на продукцію дитячого харчування. Ціни на такі продукти повинні встановлюватись таким чином, щоб, враховуючи прожитковий мінімум населення з одного боку, з іншого – не пригнічувати економічні інтереси вітчизняних виробників, роблячи випуск цієї продукції збитковим;
- встановлення підвищених цін на імпорт тієї продукції, яка може в достатній кількості виробляти в Україні;
- стимулювання за допомогою цінової політики експорту вітчизняної готової продукції, а не сировини;
- здійснення контролю за цінами на ринках продуктів харчування та втручання в процеси ціноутворення форс-мажорних обставин та ін.;
- побудова цінової політики в галузі, спираючись не на заходи прямого впливу та адміністративних обмежень, а на основі цінового стимулювання [9].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналіз тенденцій та перспектив розвитку українського ринку молока та молочних продуктів дозволяє зробити висновок, що ця ринкова ніша, одна з найбільш динамічних, затребуваних, може бути рентабельною, а отже, і найбільш перспективною в АПК. Тому першочергове завдання держави полягає у створенні законодавчої бази, яка б забезпечувала умови для ефективної діяльності молокопереробних підприємств, створення конкурентного середовища у галузі та захист споживачів від неякісної молочної продукції. Увага найвищих владних структур має бути спрямована на вирішення наступних проблемних питань:

- для стабілізації й розвитку молочних підприємств необхідне створення стратегічної державної програми на основі вертикальної інтеграції або кластерних формувань аграрних і переробних підприємств, причому важливим критерієм у їх створенні є ефективний механізм реалізації та системного контролю за виконанням даної програми;

- з місцевих бюджетів мають надаватися кошти на оновлення виробництва підприємств АПК (за наявності чіткого бізнес-плану технічного переозброєння);
- галузева Спілка молочних підприємств України не здатна достатнім чином вирішити вищезазначені проблеми, тому слід створити відомство молочної галузі, яке б координувало розподіл бюджетних коштів та на основі використання різних ринкових резервів та забезпечило б ефективність управління розвитком підприємств молочної промисловості [1].

Підсумовуючи вищесказане, все таки слід акцентувати увагу на тому, що існує лише один основний чинник, який може забезпечити успіх у конкурентній боротьбі щодо ціни та якості – це новітні й ресурсозберігаючі технології. Маємо визнати, що сучасний ринок молока України порівняно з розвинутими країнами програє за головними показниками ефективності виробництва: продуктивності праці, техніко-технологічною забезпеченістю, енергомісткістю, продуктивністю тварин. Тому в усіх без винятку галузях слід вести виробництво на основі науково обґрунтованих, економічно виважених систем і технологій, які максимально враховують природно-кліматичні умови, потенціал регіону і країни у міжнародній економіці та кращий світовий досвід.

Список літератури

1. Цар, Г. В. Основні тенденції та перспективи розвитку харчової промисловості в Україні [Електронний ресурс] / Г. В. Цар // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 262-268. – Режим доступу: <http://firearticles.com/economika-promyslovosti/241-osnovn-tendenciya-ta-perspektivi-rozvitku-harchovoyi-promislovost-v-ukrayin.html>.
2. Антонова, І. В. Розвиток молочної промисловості в Україні [Електронний ресурс] / І. В. Антонова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=428>.
3. Новак, І. М. Тенденції розвитку світового ринку молока та досвід міжнародної торгівлі на зовнішніх ринках вітчизняних виробників молочної продукції [Електронний ресурс] / І. М. Новак // Інноваційна економіка. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
5. Маслак, О. Уразливість молочної галузі [Електронний ресурс] / О. Маслак. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/945-urazlyvist-molochnoii-galuzi.html>.
6. Світове зростання закупівельних цін на молоко стримає їх сезонне зниження в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/svitove_zrostannya_zakupivelnikh_tsin_na_moloko_strimae_ikh_seasonne_znizhennya_v_ukraini/.
7. Свиноус, І. В. Вплив якісних параметрів на формування закупівельних цін на молоко сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / І. В. Свиноус // Сталий розвиток економіки. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
8. Молочний сектор – підсумки 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/ukrayina-molochniy-sektor-pidsumki-2013>.
9. Протасова, Л. В. Аналіз виробництва молока та молочних продуктів в Україні [Електронний ресурс] / Л. В. Протасова. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1123/1/24.pdf>.
10. Про молоко та молочні продукти [Електронний ресурс] : закон від 24.06.2004 № 1870 – IV. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.

References

1. Tsar, H. V. (2010). *Osnovni tendentsiyi ta perspektyvy rozvytku kharchovoyi promyslovosti v Ukraini*. *Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy*, 20, 262-268. Retrieved from: <http://firearticles.com/economika-promyslovosti/241-osnovn-tendenciya-ta-perspektivi-rozvitku-harchovoyi-promislovost-v-ukrayin.html>.
2. Antonova, I. V. (n. d.). *Rozvytok molochnoyi promyslovosti v Ukraini*. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=428>.
3. Novak, I. M. (n. d.). *Tendentsiyi rozvytku svitovoho rynku moloka ta dosvid mizhnarodnoyi torhivli na zovnishnikh rynkakh vitchyznyanykh vyrobnykiv molochnoyi produktsiyi*. *Innovatsiyna ekonomika*. Retrieved from: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
4. *Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy (2015)*. Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.
5. Maslak, O. (n. d.). *Urazlyvist' molochnoyi haluzi*. Retrieved from: <http://www.agro-business.com.ua/ekonomichnyi-gektar/945-urazlyvist-molochnoii-galuzi.html>.
6. *Svitove zrostannya zakupivel'nykh tsin na moloko strymaye yikh sezonne znyzhennya v Ukraini (2014)*. Retrieved from:

http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/svitove_zrostannya_zakupivelnykh_tsin_na_moloko_strimae_ikh_se_zonne_znizhennya_v_ukraini/.

7. Svynous, I. V. (n. d.). *Vplyv yakisnykh parametriv na formuvannya zakupivel'nykh tsin na moloko sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv. Stalyy rozvytok ekonomiky.* Retrieved from: <http://archive.nbu.gov.ua>.
8. *Molochnyy sektor – pidsumky 2013 (2014).* Retrieved from: <http://agroconf.org/content/ukrayina-molochniy-sektor-pidsumki-2013>.
9. Protasova L. V. (n. d.). *Analiz vyrobnytstva moloka ta molochnykh produktiv v Ukraini.* Retrieved from: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1123/1/24.pdf>.
10. *Pro moloko ta molochni produkty : zakon vid 24.06.2004 # 1870 – IV. (2004).* Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2015 р.

Олексій Анатолійович ГОРЛАЧУК

молодший науковий співробітник,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: gorlachuk@mail.ru

Микола Анатолійович ГОРЛАЧУК

кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: horlma@mail.ru

Андрій Іванович МАШКО

кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nordik2005@ukr.net

СУТНІСТЬ ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

Горлачук, О. А. Сутність ціни та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію [Текст] / Олексій Анатолійович Горлачук, Микола Анатолійович Горлачук, Андрій Іванович Машко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 20. – С. 23-29. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ціна пронизує всі сфери людського життя, є невід'ємним атрибутом товарно-грошових відносин за будь-якого способу виробництва. Питання наукового обґрунтування розвитку сільськогосподарського виробництва, зокрема ціни та процесу ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, становлять важливу актуальну теоретико-методологічну проблему. Неврахування базових економічних законів призвело до розвитку дестабілізуючих та деструктивних процесів у сільськогосподарському виробництві. Ціна та ціноутворення регулюють показники відтворення сільськогосподарського виробництва, забезпечують зв'язок між виробництвом і споживанням. Саме в цих процесах проявляється їх багатогранна сутність.

Мета. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних положень та розробці наукових рекомендацій щодо удосконалення ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в сучасних умовах.

Метод (методологія). У ході дослідження використано методи порівняння, аналізу, синтезу, абстракції, теоретичного, історичного та логічного узагальнення. Методологічною основою став діалектичний метод дослідження.

Результати. Встановлено, що сутність ціноутворення на сільськогосподарську продукцію проявляється в сукупності виробничих відносин, що виникають при визначенні вартості та цін з урахуванням об'єктивних регіональних відмінностей у сільському господарстві, в якому процес відтворення здійснюється в різних природно-географічних, ресурсних та економічних умовах. За цих умов регіональна ціна на сільськогосподарську продукцію є виразом регіональної вартості, що формується внаслідок дії закону регіональної вартості під впливом попиту і пропозиції. Визначено об'єктивну необхідність врахування специфічних регіональних умов виробництва продукції, що на практиці підтверджується різницею в кількості сільськогосподарського продукту, на виробництво якого витрачається однаковий обсяг праці.

Ключові слова: сільськогосподарська продукція; вартість; регіональна вартість; ціна; регіональна ціна; ціноутворення; закон регіональної вартості.

Oleksii Anatoliiovych HORLACHUK

Junior Research Fellow,
Ternopil National Economic University
E-mail: gorlachuk@mail.ru

Mykola Anatoliiovych HORLACHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Senior Research Fellow,
Ternopil National Economic University
E-mail: horlma@mail.ru

Andrii Ivanovych MASHKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: nordik2005@ukr.net

NATURE OF PRICES AND PRICING OF AGRICULTURAL PRODUCTS

Abstract

Introduction. Price permeates all spheres of human life. It is an inherent part of commodity-money relationship in any mode of production. The issues of scientific evidence of agricultural production, in particular price and the process of pricing for agricultural products have become an important theoretical and methodological problem. The neglect of basic economic laws has led to the development of destabilizing and destructive processes in agricultural production. Price and pricing parameters regulate the playback indicators of agricultural production, provide the link between production and consumption. Their multifaceted nature manifests in this process.

Purpose. The purpose of research is to substantiate the theoretical and methodological positions and to develop the scientific recommendations for improving pricing of agricultural products in modern conditions.

The method (methodology). The methods of comparison, analysis, synthesis, abstraction, theoretical, historical and logical generalization are used in the study. The dialectic method of investigation has become the methodological basis of the research.

Results. It has been established that the essence pricing of agricultural products can be shown in the aggregate production relations. They arise while determining the value and prices and considering objective regional differences in agriculture. The process of reproduction in agriculture has been made in different natural geographic, resource and economic conditions. Under these conditions, the regional price of agricultural products is an expression of regional value. It is formed as a result of the law of value under the influence of supply and demand. It has been defined the objective need to consider the specific regional conditions of production, which is confirmed by the difference in the number of agricultural products, the production of which consumes the same amount of work.

Keywords: agricultural products; value; regional value; price; regional price; pricing; regional law of value.

JEL classification: A10, L00, Q1

Вступ

Ціноутворенню в сільськогосподарському виробництві притаманні специфічні особливості, що якісно відрізняють його від усіх інших галузей економіки. Повноцінне з'ясування сутнісних рис ціноутворюючих процесів у сільському господарстві неможливе без розгляду регіональної проблематики як системної ознаки цінових взаємовідносин в аграрному секторі та всебічного використання фундаментальних положень економічної науки та практики у сфері ціноутворення.

Розробці теоретичних і методичних питань ціноутворення на сільськогосподарську продукцію присвятили роботи відомі вітчизняні та зарубіжні автори, зокрема: В. Абель [1], В. Г. Андрійчук [2], Н. А. Борхунов [3], С. Л. Дусановський [4], П. М. Макаренко [5], І. І. Лукінов [5], В. М. Онегіна [6], І. В. Охріменко [7], П. Т. Саблук [8], Р. Плате [9], О. М. Шпичак [10] та інші учені.

Незважаючи на значну кількість наукових розробок із окреслених питань, залишаються недостатньо вивченими теоретико-методологічні та практичні проблеми ціноутворення на сільськогосподарську

продукцію, що враховують його регіональний аспект. Вирішення вказаних питань не є автономним, оскільки воно суттєво впливає на соціально-економічну ситуацію, викликає соціальне напруження загалом та є давньою історичною залежністю зовнішнього впливу процесу ціноутворення на соціальні стандарти життя людей. Сформульовані положення визначають досить своєчасною і актуальною необхідність проведення наукових досліджень ціни та ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, виробництво якої розташовано на великій території та в різних регіонах.

Мета та завдання статті

Метою роботи є формування теоретико-методологічних положень визначення сутності ціни і ціноутворення на сільськогосподарську продукцію та розробка рекомендацій щодо його удосконалення в сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання: проаналізувати основні теорії та моделі ціноутворення, виявити особливості визначення вартості та ціни на сільськогосподарську продукцію, обґрунтувати напрямки його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Історично склалися такі основні теорії ціноутворення: трудова теорія вартості (об'єктивна теорія вартості), маржиналістське трактування вартості (суб'єктивна теорія вартості) та їх поєднання – неокласичний підхід [5, с. 130]. Вперше сутність ціни як економічної категорії була розкрита на основі трудової теорії вартості. Вона дає генетичне пояснення ціноутворенню. Згідно з нею ціна є грошовим вираженням вартості товару [12, с. 886], тобто сукупності не просто витрат праці, а суспільно необхідних витрат живої і уречевленої праці на його виробництво. Величина ціни залежить від рівня вартості та співвідношення попиту і пропозиції на товари [13, с. 612]. Це означає, що вартість первинна, а ціна вторинна. Тому закон вартості керує цінами, а не навпаки.

Натомість у неокласичній моделі первинною категорією є ціни [14, с. 148]. Остання протиставляється трудовій теорії вартості, фактично змістивши акценти головного наукового інтересу із дослідження субстанції вартості на вивчення проблем взаємодії попиту і пропозиції та формування ціни, трансформувавшись по суті у теорію ціни. Теорія неокласичного синтезу доповнює зазначену тріаду багатфакторною концепцією ціноутворення, згідно з якою ціну слід розглядати як грошову форму трьох головних складових: вартості, споживчої вартості і мінової вартості, а теорію ціни – як діалектичний синтез всіх концепцій.

Здобутками економічної науки у сфері ціноутворення також стали теорія витрат виробництва, яку розробив Ф. Кене [15, с. 5], теорія трьох факторів виробництва Ж.-Б. Сея та Бастія [16, с. 19], теорія попиту і пропозиції, представниками якої є Г. Маклеод, В. Парето [15, с. 42], інформаційна теорія вартості [17], синтетична теорія вартості [18]. На цьому перелік теорій вартості та ціни не вичерпується. Проте окремі з них, передусім ті, що стосуються теорії вартості, можна визначити як квазітеорії, оскільки вони у своєму первісному вигляді, наприклад, як теорія попиту і пропозиції, мають по суті описовий характер, не намагаючись вирішити проблему субстанційної основи вартості, а тому їх не можна віднести до теорій вартості. Попри різноманіття теорій вартості та ціни, розуміння їх сутності сформувалося під впливом трьох найбільш поширених теорій: трудової теорії вартості А. Смита і Д. Рікардо, теорії вартості К. Маркса та трактування вартості маржиналістською теорією граничної корисності [5]. При цьому слід враховувати той факт, що теорія ціни не обов'язково має ґрунтуватися на теорії вартості, навпаки, деякі теорії ціни відмовились від вартості як вихідної категорії.

Тривалий час основоположною теорією ціноутворення і критерієм істини у вітчизняній науці та практиці господарювання була трудова теорія вартості К. Маркса. Вартість вважалася об'єктивною основою цін на сільськогосподарську продукцію і відповідних мінових пропорцій у товарному виробництві аграрного сектору економіки країни загалом та її окремих регіонів.

З еволюцією економічної думки, поряд із вивченням категорії вартості, досліджувалась і сутність ціни. Вона інтерпретувалась відповідно до обраного критерію вартості товару. В економічній теорії категорію ціни розглядають з трьох підходів залежно від прийнятої теорії ціноутворення: міра економічної цінності, масштаб цін та засіб обміну [19].

Дефініція ціни як грошового виразу вартості товару є візитною карткою трудової теорії вартості. До цього висновку К. Маркс прийшов, досліджуючи природу вартості товару. Він зазначає, що для рівності ціни і вартості необхідні такі умови: обмін має бути постійним, виробництво товарів є рівне потребі в них, відсутність монопольного права на продаж нижче або вище вартості [7, с. 6]. Самі ж ціни різних товарів відносно один одного є «підконтрольними» основному закону ринкової економіки – закону вартості: суспільні витрати → вартість → ціна виробництва → ринкова ціна. Ринкова ціна на кожний товар у капіталістичному виробництві коливається навколо ціни виробництва або ж модифікованої форми вартості.

Опоненти витратної концепції ціноутворення – маржиналісти – розглядають ціну як форму вираження цінності благ, що виявляється на ринку в процесі обміну. Родоначальник неокласицизму А. Маршалл відійшов від дослідження вартості товару, зосередивши увагу на вивченні попиту і пропозиції. Відповідно до створеної ним концепції, ціна є результатом взаємодії попиту і пропозиції. Крах ринкового саморегулювання зумовив появу кейнсіанства – вчення про роль держави в економічному житті суспільства. У цих умовах ціна в Дж. М. Кейнса набуває іншого змісту і розглядається як похідна від грошово-кредитної політики держави, що визначає сукупний попит та ефективність інвестицій.

Переведення дослідження ціни у сферу попиту і пропозиції є неповним. Насамперед воно не відображає внутрішніх регіональних закономірностей ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, а тому не може виявити глибинну сутність цієї категорії, а є лише, за образним висловом, верхньою частиною айсбергу. Поза увагою залишається регіональний, зокрема рентний характер ціноутворення, праця та винагородження за результати.

Відсутність достатньо міцної теоретичної бази для економічного обґрунтування сучасної концепції ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, ігнорування базових економічних законів призвело до практичного розвитку негативних процесів дестабілізації в сільськогосподарському виробництві регіонів, що зумовлено порушенням балансу виробництва та споживання сільськогосподарської продукції за напрямками її розподілу. Він відбувається не лише за окремими галузями, а й за регіонами. Як наслідок, в Україні за окремими видами сільськогосподарської продукції й досі не вдалося досягнути рівня показників виробництва та споживання, досягнутих у 90-х роках минулого століття.

Ціна як важливий фінансовий інструмент не є панацеєю оздоровлення економіки, проте вивчення її сутності, функцій, видів та методології ціноутворення є передумовою ефективного застосування ринкових цін з метою збалансованого розвитку економіки регіонів та врахування індивідуальних і суспільних інтересів.

Особливо це стосується аграрної сфери – сектора економіки із багаторічними проблемами регіонального порядку, котрі найбільш чітко детермінують сутність регіонального ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Під ним слід розуміти сукупність виробничих відносин, що виникають у процесі визначення вартості та цін на сільськогосподарську продукцію з урахуванням об'єктивних регіональних відмінностей у сільському господарстві, в якому процес відтворення здійснюється в різних природно-географічних, ресурсних та економічних умовах. Це зумовлює той факт, що на одну і ту ж саму одиницю затраченої праці виробляється неоднакова кількість сільськогосподарської продукції, формуючи таким чином регіональну вартість виробництва і відповідно цьому закономірності регіонального ціноутворення в межах однієї галузі.

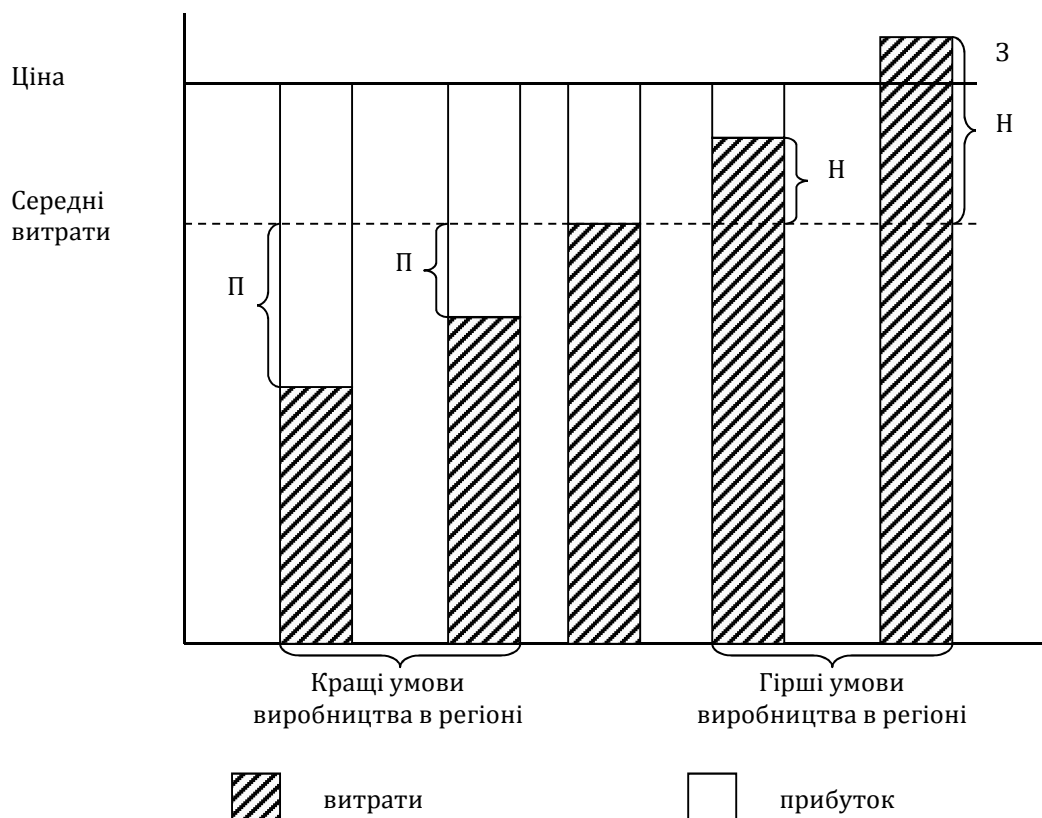
Крім того, особливості землі та клімату регіону визначають, між іншим, вибір сільськогосподарських рослин, що мають можливості для росту саме в певних природно-кліматичних умовах, обумовлюючи в такий спосіб сукупність сільськогосподарських рослин і структуру посівних площ для їх господарського культивування.

Вибір культурних рослин для аграрної галузі регіону відбувається передусім з урахуванням можливого рівня урожайності цих культур і необхідного забезпечення стабільності обсягів їх валових зборів з огляду на наявні та відносно незмінні природно-кліматичні умови регіону. Це визначає склад і структуру кормової бази для розвитку та спеціалізації тваринництва.

Крім руху повітряних мас, тривалості світлового періоду протягом року та його інтенсивності, температурний режим, кількість сонячної радіації та опадів є важливими кліматичними факторами, котрі, однак, з точки зору трудової теорії вартості не є субстанцією вартості створюваної товарної сільськогосподарської продукції, але забезпечують необхідні умови для належного перебігу відтворювального процесу в сільському господарстві, становлять основу для існування земельної ренти.

Зрештою, все це відображається на спеціалізації сільськогосподарського виробництва, матеріальних витратах на виробництво продукції та на обсягах отриманого прибутку в агроформуваннях того чи іншого регіону. З цього можна зробити висновок, що прибуток є не лише результатом кращої в порівнянні з іншими учасниками сільськогосподарського ринку господарської діяльності. Певною мірою деяка його частина є опосередкованим результатом дії природних умов виробництва регіону. В суворому сенсі останній є не прибутком, а диференційною рентою, отриманою завдяки природним якостям землі, перевагам в умовах здійснення відтворювального процесу в регіоні.

На рис. 1 представлено ідеальний стан моделі регіонального ціноутворення. Його умовою є відсутність внутрішньорегіональної диференціації цін та досягнення рівноважної ціни на регіональному ринку. Така ситуація обумовлює різну дохідність сільськогосподарських виробників. Отриманий результат зумовлений відмінностями в природно-географічних та природно-економічних умовах здійснення виробничо-господарської діяльності в межах одного і того ж самого регіону.



П – надлишок прибутку Н – нестача прибутку З – збиток

Рис. 1. Співвідношення між регіональними витратами і ринковою ціною в регіоні з різними природно-економічними умовами виробництва сільськогосподарської продукції

Дія закону попиту і пропозиції є об'єктивною для всіх без винятку регіонів цілісної економічної системи. На ринку досконалої конкуренції він нівелює регіональні особливості та не може діяти диференційовано в регіональному розрізі.

Водночас закон регіональної вартості визначає міжрегіональні пропорції обміну сільськогосподарською продукцією. Виробляючи в різних регіонах різну кількість сільськогосподарських продуктів, сільськогосподарські товаровиробники повинні відшкодувати свої витрати на їхнє виробництво згідно з витратами суспільно необхідної праці, а фактично отримують відповідно до кількості виробленої продукції.

За таких умов не відбувається відшкодування здійснених витрат. Виправити цю ситуацію, узгодивши економічну практику з вимогами економічних законів, повинно державне регулювання, використовуючи ринково-планові механізми оптимізації регіонального ціноутворення.

У цьому контексті як ніколи актуальними є висновки класика вітчизняної аграрної науки І. І. Лукінова. Він, зокрема, зазначав, що планування ціноутворення на сільськогосподарську продукцію вимагає врахування цілого переліку специфічних особливостей і факторів, вплив яких в інших галузях є обмеженим. Вплив на рівень витрат виробництва і суспільної вартості продукції землеробства та тваринництва природних і географічних умов, особливо якості ґрунтів, клімату і місцезнаходження господарств, настільки великий, що не може навіть порівнюватись із впливом, наприклад, вказаних факторів на промисловість [6, с. 71].

Очевидною є необхідність урахування специфічних регіональних умов виробництва продукції, що на практиці підтверджується різницею в кількості сільськогосподарського продукту, на виробництво якого витрачається однаковий обсяг праці. Таким чином, регіональна вартість, як справедливо стверджував Л. І. Майзенберг, становить об'єктивний факт, який не може ігноруватися політикою ціноутворення, що орієнтується на найбільше наближення до суспільно необхідних витрат [20, с. 84].

Діалектична суперечність регіональної вартості, на нашу думку, полягає в дуалізмі та єдності кількісних і якісних співвідношень процесу ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в регіоні. З одного боку регіональна вартість кількісно визначає рівень регіональних суспільно необхідних витрат

праці, а в якісному відношенні – розвиток продуктивних сил сільського господарства в різних природно-економічних та природно-географічних умовах регіонів.

Визнання регіональної вартості базується на визнанні того факту, що регіональні відмінності в різних природно-географічних умовах об'єктивні, а також об'єктивно необхідними в них є відмінності у витратах праці на виробництво одиниці продукції. Саме тому регіональна вартість як економічна категорія є однією із форм вартості та виражає специфічні регіональні відносини, які виникають через регіональні, просторово-територіальні відмінності витрат суспільно необхідної праці на виробництво одиниці продукції.

За цих умов регіональна ціна на сільськогосподарську продукцію є виразом регіональної вартості, що формується внаслідок дії закону регіональної вартості під впливом попиту і пропозиції. Внаслідок цього регіональна ціна продукції може відхилитися від її регіональної вартості, величина якої на гірших землях є вищою на розмір міжрегіональної диференційної ренти порівняно з кращими землями.

Економічний закон регіональної вартості був обґрунтований В. І Ільдеменовим. Його суть полягає в об'єктивній необхідності встановлення регіональних цін на продукцію рентних галузей, у якій має потребу суспільство на певному етапі розвитку, на рівні, що відшкодовує регіональну вартість, забезпечуючи одержання прибутку згідно з оптимальною нормою [21, с. 145]. На нашу думку, це є втіленням перетвореної міжгалузевої конкуренції у регіональному розрізі, що своєю протилежністю, зворотною стороною має формування міжрегіональної конкуренції.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, поширюючись за межі окремої галузі, закон вартості визначає регіональну конкурентоспроможність, яка в сільському господарстві набуває ознак міжрегіональної конкуренції, в основі якої знаходяться специфічні рентні відносини. Виходячи з того, що регіональна вартість сільськогосподарської продукції повинна детермінувати два чинника – регіональні суспільно необхідні витрати праці та міру корисності для споживача, еквівалентність обміну, в т. ч. міжрегіонального, передбачає згідно із законом регіональної вартості рівнозначність обох чинників. Тобто закон регіональної вартості відповідає таким чином як теорії трудової вартості, так і теорії граничної корисності. Коливання регіональних цін навколо величини регіональної вартості є механізмом дії закону регіональної вартості.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що середньозважена величина регіональних вартостей певного сільськогосподарського продукту, які відображають регіональні суспільно необхідні витрати праці на його виробництво в кожному окремому регіоні, будуть становити загальну величину суспільно необхідної вартості певного продукту. Пропонуємо надалі розглядати трирівневу парадигму ціноутворення та вияву закону вартості, що має наслідком формування відповідних видів вартостей: 1) суспільна вартість – визначається суспільно необхідними витратами праці загалом по країні; 2) регіональна вартість – характеризується регіональними суспільно необхідними витратами праці; 3) індивідуальна вартість – виражає індивідуальні витрати, які формуються в конкретних умовах підприємств. У сучасних умовах економічного розвитку необхідно враховувати специфічні регіональні умови виробництва продукції, що на практиці підтверджується різницею в кількості сільськогосподарського продукту, на виробництво якого витрачається однаковий обсяг праці.

Список літератури

1. Abel, W. (1978). *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur. Hamburg und Berlin, 324 S.*
2. Андрійчук, В. Г. *Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз [Текст]: моногр. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.*
3. Борхунов, Н. А. *Экономические модели паритетного развития сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Н. А. Борхунов, О. А. Родионова – Режим доступа: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/9629.html>.*
4. Дусановський, С. Л. *Економічні аспекти функціонування і розвитку продовольчого ринку регіону [Текст]: моногр. / С. Л. Дусановський, М. А. Горлачук, С. Д. Пластун – Тернопіль: Горлиця, 2007. – 234 с.*
5. Макаренко, П. М. *Теорія ціни в товарному господарстві [Текст] / П. М. Макаренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 3. – С. 130-135.*
6. Лукінов, І. І. *Вибрані праці [Текст]: у 2-х кн. / І. І. Лукінов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – Кн. 2. – 794 с.*
7. Онегіна, В. М. *Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських виробників [Текст]: моногр. / В. М. Онегіна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 590 с.*
8. Охріменко, І. В. *Витрати та собівартість сільськогосподарської продукції в регулюванні економічних відносин сільськогосподарських підприємств [Текст]: моногр. / І. В. Охріменко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 360 с.*
9. Саблук, П. Т. *Ціноутворення в період ринкового реформування в АПК [Текст]: моногр. / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 440 с.*

10. Plate, R. (1970). *Agrarmarktpolitik. Band 2: Die Agrarmärkte Deutschlands und der EWG.* BLV Verlagsgesellschaft München Basel Wien, 384 S.
11. Шпичак, О. М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію [Текст] / О. М. Шпичак // *Економіка АПК.* – 2012. – № 8. – С. 3-10.
12. *Економічна енциклопедія* [Текст]: [у 3 т. / за ред. С. В. Мочерного та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – Т.3. – 952 с.
13. *Економічний словник* [Текст] / [за ред. П. І. Багрія, С. І. Дорогунцова]. – К.: Головна редакція УРЕ АН УРСР, 1973. – 622 с.
14. Гэлбрейт, Джон К. *Экономические теории и цели общества* [Текст]: Пер. с англ. / Джон К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.
15. Тормоса, Ю. Г. *Ціни та цінова політика: навчальний посібник* [Текст] / Ю. Г. Тормоса. – К.: КНЕУ, 2001. – 122 с.
16. Шкварчук, Л. О. *Ціноутворення: підручник* [Текст] / Л. О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2006. – 460 с.
17. Вальтух, К. К. *Информационная теория стоимости и законы неравновесной экономики* [Текст]: моногр. / К. К. Вальтух. – М.: Янус-К, 2001. – 897 с.
18. Александров, Ю. *Синтетическая концепция стоимости* [Текст] / Ю. Александров. – М.: Сам Полиграфист, 2011. – 306 с.
19. Мазур, А. Г. *Проблеми ціноутворення на аграрному ринку України* [Електронний ресурс] / А. Г. Мазур, С. В. Козловський, Г. О. Пчелянська – Режим доступу: <http://repository.vsau.vin.ua/getfile/2046.pdf>.
20. Майзенберг, Л. І. *Проблеми ціноутворення в розвинутому соціалістичному суспільстві* [Текст] / Л. І. Майзенберг. – М.: Економіка, 1976. – 192 с.
21. Ильдеменов, В. И. *Предприимчивость и рента* [Текст] / В. И. Ильдеменов. – М.: Пресс-сервис, 1997. – 168 с.

References

1. Abel, W. (1978). *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur.* Hamburg und Berlin.
2. Andriychuk, V. H. (2005). *Efektivnist' diyal'nosti ahrarnykh pidpryyemstv: teoriya, metodyka, analiz.* Kyiv: KNEU.
3. Borhunov, N. A. & Rodionova, O. A. (n. d.). *Jekonomicheskie modeli paritetnogo razvitija sel'skogo hazjajstva.* Retrieved from: <http://www.vniiesh.ru/publications/Stat/9629.html>.
4. Dusanovs'kyj, S. L., Horlachuk, M. A. & Plastun, S. D. (2007). *Ekonomichni aspekty funktsionuvannya i rozvytku prodovol'choho rynku rehionu.* Ternopil': Horlytsya.
5. Makarenko, P. M. (2011). *Teoriya tsiny v tovarnomu hospodarstvi.* *Visnyk Poltav's'koyi derzhavnoyi ahrarnoyi akademiyi*, 3, 130-135.
6. Lukinov, I. I. (2007). *Vybrani pratsi.* Kyiv: NNTs IAE.
7. Onehina, V. M. (2007). *Derzhavne rehulyuvannya tsin i dokhodiv sil's'kohospodars'kykh vyrobnykiv.* Kyiv: NNTs IAE.
8. Okhrimenko, I. V. (2009). *Vytraty ta sobivartist' sil's'kohospodars'koyi produktsiyi v rehulyuvanni ekonomichnykh vidnosyn sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv.* Kyiv : NNTs IAE.
9. Sabluk, P. T. (2006). *Tsinoutvorennya v period rynkovoho reformuvannya v APK.* Kyiv: NNTs IAE.
10. Plate, R. (1970). *Agrarmarktpolitik. Band 2: Die Agrarmärkte Deutschlands und der EWG.* BLV Verlagsgesellschaft München Basel Wien.
11. Shpychak, O. M. (2012). *Teoretyko-metodolohichni aspekty tsinoutvorennya na sil's'kohospodars'ku produktsiyu.* *Ekonomika APK*, 8, 3-10.
12. Mochernyy, S. V. ta in. (2002). *Ekonomichna entsyklopediya.* Kyiv: Vydavnychyy tsentr «Akademiya».
13. Bahriy, P. I. & Dorohuntsov, S. I. (1973). *Ekonomichnyy slovnyk*. Kyiv: Holovna redaktsiya URE AN URSSR.
14. Gjelbrejt, Dzhon K. (1976). *Jekonomicheskie teorii i celi obshhestva.* Moscow: Progress.
15. Tormosa, Yu. H. (2001). *Tsiny ta tsinova polityka: navchal'nyy posibnyk.* Kyiv: KNEU.
16. Shkvarchuk, L. O. (2006). *Tsinoutvorennya.* Kyiv: Kondor.
17. Val'tuh, K. K. (2001). *Informacionnaja teorija stoimosti i zakony neravnovesnoj jekonomiki.* Moscow: Janus-K.
18. Aleksandrov, Ju. (2011). *Sinteticheskaja koncepcija stoimosti.* Moscow: Sam Poligrafist.
19. Mazur, A. H., Kozlovs'kyj, S. V. & Pchelyans'ka, H. O. (n. d.). *Problemy tsinoutvorennya na ahrarnomu rynku Ukrayiny.* Retrieved from: <http://repository.vsau.vin.ua/getfile/2046.pdf>.
20. Mayzenberh, L. I. (1976). *Problemy tsinoutvorennya v rozvynenomu sotsialistychnomu suspil'stvi.* Moscow: Ekonomika.
21. Il'demenov, V. I. (1997). *Predpriimchivost' i renta.* Moscow: Press-servis.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2015 рік. Том 20.

Людмила Петрівна ДАВИДЮК

асистент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету
E-mail: keletckaya@mail.ru

НЕСТАНДАРТНІ ФОРМИ ЗАЙНЯТОСТІ В СИСТЕМІ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ПРАЦІ

Давидюк, Л. П. Нестандартні форми зайнятості в системі трансформації міжнародного ринку праці [Текст] / Людмила Петрівна Давидюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 30-34. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено об'єктивний зв'язок між динамічним розвитком нестандартних форм зайнятості у світі і наслідками трансформації міжнародного ринку праці. З одного боку – неврегульованість нестандартної зайнятості, особливо стосовно працівників-іммігрантів, має негативні наслідки для міжнародного ринку праці, з іншого боку – нестандартна зайнятість є своєрідним важелем для вирішення тих проблем зайнятості, які уже не здатна вирішити домінуюча на сьогодні концепція її регулювання. Основним результатом нашого дослідження є висновок щодо необхідності поглибленого наукового вивчення вказаних проблем, наслідком чого має стати інституційне та нормативно-правове забезпечення нестандартних форм зайнятості. Такий підхід дозволить максимально використати позитивні аспекти нестандартної зайнятості, такі, як гнучкість, адаптивність до змін у технологіях та способах виробництва тощо.

Ключові слова: зайнятість; нестандартна зайнятість; працівник-іммігрант; трансформація; міграція; регулювання; нормативно-правове забезпечення.

Liudmyla Petrivna DAVYDIUK

Assistant,
Department of Business Economics and International Economics
Vinnitsia Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics
E-mail: keletckaya@mail.ru

NON-STANDARD FORMS OF EMPLOYMENT IN THE SYSTEM OF TRANSFORMATION OF THE INTERNATIONAL LABOUR MARKET

Abstract

The connection between the dynamic development of non-standard forms of employment in the world and the consequences of the transformation of the international labor market have become the objective of the article. On the one hand, the unregulated non-standard employment, particularly in relation to immigrant workers, has negative consequences for the international labor market, on the other hand, the non-standard employment is a kind of lever to address the problems of employment, which are no longer able to decide the dominant conception of employment regulation. The main result of this study is the conclusion concerning the necessity of deep scientific study of those problems. The institutional and regulatory support of non-standard forms of employment should become the consequence of that necessity. This approach will allow to use the most positive aspects of non-standard employment, such as flexibility, adaptability to changes in technology and methods of production and so on.

Keywords: employment; irregular employment; immigrant worker; transformation; migration; regulation; regulatory legal rights support.

Вступ

Розвиток інноваційного, конкурентоспроможного виробництва у світовому масштабі не лише визначає зміну характеру зайнятості населення, але й передбачає як необхідну умову подолання негативних наслідків стихійного поширення неформальної зайнятості та її впливу на трансформацію міжнародного ринку праці. Розуміння та наукове опрацювання проблематики трансформації міжнародного ринку праці має важливе значення як для урядів країн, так і для окремих працівників, які прагнуть оптимального застосування своїх здібностей та навичок в умовах глобалізації. З огляду на зазначене, розмежовуємо два напрямки цієї проблематики. Перший – це усвідомлення ринку праці в глобальному контексті, другий – це розуміння причин та визначальних факторів, які формують домінуючі тренди трансформації міжнародного ринку праці. На сьогодні аспект впливу неформальної зайнятості на трансформацію міжнародного ринку праці залишається недостатньо опрацьованим, зокрема в площині дослідження взаємозв'язку між поширенням нестандартної зайнятості та процесами трансформації міжнародного ринку праці. Визначення цього взаємозв'язку потребує глибокого аналізу з метою формування політики наднаціональних інституцій щодо управління міжнародним ринком праці у неформальному сегменті. Вищезазначене визначає актуальність обраної теми.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення впливу нестандартних форм зайнятості на трансформацію міжнародного ринку праці.

Проводячи таке дослідження, ми виходили із наступних основних завдань:

- визначити місце нестандартних форм зайнятості в системі трансформації міжнародного ринку праці;
- з'ясувати загальноприйняті класифікації нестандартних форм зайнятості;
- проаналізувати позитивні і негативні наслідки поширення нестандартних форм зайнятості;
- обґрунтувати необхідність удосконалення міжнародних нормативно-правових засад регулювання нестандартних форм зайнятості в умовах трансформації міжнародного ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження

Трансформація міжнародного ринку праці – це свідчення того, що процеси світової інтеграції не відбуваються відокремлено від економічної та технологічної сфер, вони прямо пов'язані з складною сферою соціальних та трудових відносин, які набувають у сучасних умовах глобального характеру. Соціальна політика різних країн має подібні закономірності, незважаючи на різницю в соціальному досвіді та національних традиціях організації праці. Однією з таких закономірностей є тенденції заміни стандартних форм зайнятості на умовах трудового договору нестандартними формами зайнятості, що не врегульовані нормативно.

Загалом трансформація міжнародного ринку праці відбувається за різними напрямками, серед них: умови праці, способи найму і звільнення працівників; способи і розміри оплати праці, що передбачає системи додаткових виплат; надання відпусток, вільних від роботи днів; тривалість робочого часу; надання різних соціальних пільг і гарантій та ін.

У процесі трансформації міжнародного ринку праці значні труднощі виникають під час узгодження національними урядами різної практики регулювання і саморегулювання ринку праці, процедур профспілкової діяльності, вирішення трудових конфліктів тощо.

До основних тенденцій трансформації сучасного міжнародного ринку праці можна зарахувати наступні процеси:

- підвищуються вхідні бар'єри проникнення на міжнародний ринок робочої сили;
- посилюється конкуренція між продавцями робочої сили;
- продовжує існувати дискримінація мігрантів;
- поширюються нестандартні форми зайнятості, особливо при працевлаштуванні іммігрантів;
- активізується діяльність профспілок, що прагнуть відстояти інтереси вітчизняної робочої сили.

За межами України станом на початок 2014 року працювало близько 3,5 млн громадян: близько 70 % у країнах СНД і решта – в інших країнах. Найбільшими центрами офіційного працевлаштування громадян України у Західній Європі є Німеччина, Франція, Велика Британія, Греція, Італія, Португалія, Іспанія (близько 30 % легальних мігрантів); у Східній Європі – Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина, Росія, Білорусь, тобто ближнє зарубіжжя. Водночас усе більше українців мігрує для роботи у США, Канаду, країни Близького Сходу тощо. При цьому більша частина емігрантів з України працюють за кордоном на нелегальних засадах і в умовах нестандартної зайнятості [2, с. 251].

До нестандартних форм зайнятості нами зараховано такі:

- повна зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу;

-
- неповна зайнятість, тобто режими зайнятості неповний робочий час;
 - тимчасові працівники;
 - зайнятість на засадах вторинної зайнятості;
 - зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
 - надомна праця;
 - праця за викликом;
 - дистанційна зайнятість;
 - позикова праця (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу);
 - неформальна зайнятість;
 - нереєстрована зайнятість у неформальному секторі [5, с. 109].

Необхідно зазначити, що в науковій літературі пропонується чимало різних варіантів класифікації зайнятості, пов'язаної з її нестандартними формами [7]. На наш погляд, з поглибленням досліджень даної проблематики в майбутньому буде сформована загальноприйнята класифікація нестандартних форм зайнятості.

Домінування концепції постійної зайнятості в міжнародному трудовому праві останнім часом суперечило реаліям практики зайнятості та трудових відносин. Причиною цього є швидкі темпи розвитку нетипових трудових відносин, які не мали суттєвого соціально-економічного впливу на трансформацію міжнародного ринку праці. Саме через це вона ігнорувалась як наукою, так і практикою регулювання національних ринків праці.

Зараз робота на умовах неповного робочого часу набуває все більшого поширення на світовому ринку праці, особливо на тих сегментах ринку праці, що пропонуються іммігрантам. За даними статистичної звітності МОП, частка працівників, які працюють неповний робочий день, складає: в Австралії – 27,9 %, у Японії – 26,0 %, у Канаді – 18,8 %, у Великобританії – 23,3 %, у Німеччині – 19,6 % [2, с. 24].

Кількісне і якісне зростання нетипових форм праці розпочалося в Західній Європі та Сполучених Штатах Америки в 70-х роках минулого століття, але нормативно-правове визнання існування нестандартних трудових відносин відбулось в нормативних актах Міжнародної організації праці лише в кінці 1990-х на початку 2000-х років (приміром, Конвенція № 181 «Про приватні агентства зайнятості»). У 2008 році було прийнято також Директиву ЄС про працю в агентствах тимчасової зайнятості № 2008/104/ЄС [2].

Незважаючи на те, що нестандартна зайнятість іммігрантів позбавляє їх елементарних прав та соціальних гарантій, вона залишається для більшості з них привабливою, оскільки навіть при таких недоліках це кращі умови та можливості, ніж те, що вони мали у своїй країні.

Відсутність політики боротьби з нестандартною (по суті нелегальною формою зайнятості для більшості іммігрантів) урядами розвинених країн пояснюється тим, що нестандартна зайнятість дозволяє їм розв'язати кілька важливих проблем трансформації ринку праці. По-перше, вона допомагає маневрувати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку виробництва та економічної ситуації, що склалася. По-друге, дозволяє зменшити витрати на робочу силу внаслідок більш низької заробітної плати та обмеженого набору соціальних виплат, оскільки тимчасовим працівникам-мігрантам не сплачується допомога при звільненні, безробітті. По-третє, дає змогу збільшити (або зберегти) чисельність зайнятих громадян країни, не збільшуючи при цьому числа робочих місць. По-четверте, тимчасовий найм може використовуватися фірмами для відбору постійних працівників з числа найкращих тимчасових працівників-мігрантів [4, с. 20].

У фаховій літературі виокремлюють низку чинників, що продукують підвищення попиту на нестандартну зайнятість на міжнародному ринку праці: це структурні зрушення в процесі переходу від масового виробництва до виробництва, що притаманне постіндустріальній економіці (економіці знань); посилення глобальної конкуренції; глобалізація міжнародного ринку праці; значне розширення сектору послуг; небували масштаби застосування інформаційних та комунікаційних технологій; підвищення гнучкості ринку праці й виробництва [10, с. 20].

Зміни в структурі пропозиції робочої сили на міжнародному ринку праці стимулюються дією таких чинників: зростаюче залучення жінок, молоді, у тому числі студентів, до активного економічного життя; підвищення добробуту домогосподарств; комп'ютеризація та зростання технічного оснащення домогосподарств; поступове перетворення «людини економічної» на «людину творчу»; підвищення значущості нематеріальних мотивів у поведінці людей та їх життєдіяльності загалом [10, с. 20].

Останнім часом розповсюджується такий різновид нестандартної зайнятості, як тимчасова зайнятість, тобто робота на визначений, обумовлений час. Така робота отримала назву «контрактна робота» або «фріланс» (freelance, тобто працівник, який не перебуває в штаті). Перевагою такої форми зайнятості для іммігрантів є додатковий заробіток, а недоліками - непостійна робота, відсутність соціального пакету, обмеження у своїх правах. На умовах заздалегідь обумовленого строку роботи частіше приймають на роботу чоловіків, ніж жінок, хоча жінок більш влаштовує така форма зайнятості

[8, с. 296].

Ринок тимчасової зайнятості постійно зростає і, наприклад, у Польщі охоплює зараз 250 тис. працівників. Але, незважаючи на таке стрімке збільшення тимчасової роботи, її частка залишається незначною і становить тільки 0,4 %. В інших країнах тимчасова зайнятість складає: США – 1,2 %, Великобританія – 5 %, Франція – 2 % [8, с. 296].

Працівники-іммігранти, які працюють на умовах нестандартної, тимчасової зайнятості, мають, як правило, гірші умови роботи, нижчу заробітну плату, порівняно з тими, що працюють на умовах постійного трудового договору. При цьому країни-імпортери робочої сили за рахунок ігнорування процесів широкого поширення нестандартної (невнормованої) зайнятості працівників-іммігрантів отримують певні вигоди, а саме:

- знижуються витрати виробництва, обумовлені нижчою ціною іноземної робочої сили;
- перебування робочої сили у країні працевлаштування збільшує попит на товари і послуги, що стимулює зростання обсягів виробництва;
- імпорт кваліфікованої робочої сили обумовлює економію коштів на навчання і професійну підготовку;
- іноземні працівники, що працюють в умовах нестандартних форм зайнятості, не забезпечуються пенсіями і соціальними пільгами в країні перебування, тобто очевидною є економія грошових ресурсів.

Особливе місце в системі трансформаційних процесів на ринку праці належить такій нестандартній формі зайнятості, як нерегламентована. Нерегламентована зайнятість переважно здійснюється без укладення трудових угод. Об'єктивною передумовою виникнення нерегламентованої зайнятості є розвиток «тіньової економіки», глибока криза соціально-трудова відносин, низькі стимули до праці, недосконалість податкової системи. За оцінкою вітчизняних вчених, заробітна плата зайнятих нерегламентованою зайнятістю громадян у декілька разів менша за вартість робочої сили, яка працює за трудовим договором [1, с. 41].

Серед усіх недоліків праці в умовах нестандартної зайнятості вкажемо наступні:

- працівники-іммігранти позбавлені гарантії постійної зайнятості, оскільки в будь-який момент, незалежно від якості виконаної ними роботи, можуть бути переведені на інше підприємство або звільнені;
- тимчасовий характер праці позбавляє працівників-іммігрантів багатьох винагород, які пов'язані з тривалістю роботи на одному місці, наприклад, виплат за стаж, соціальне страхування та інше. Такі працівники не отримують лікарняних, допомоги по вагітності та пологах, відпустки по догляду за дитиною. Проведення регулярних медичних оглядів та надання путівок санаторно-курортного лікування теж залишається неврегульованим;
- працівник, який фактично відпрацював певний строк на шкідливих і небезпечних роботах, втрачає право на пільгову пенсію, адже юридично він оформлений у штаті кадрового агентства, де немає шкідливих умов праці;
- працівники-іммігранти не можуть набувати членства у профспілках, не беруть участь у колективному регулюванні трудових відносин на підприємстві. Вони позбавлені права на колективний захист своїх трудових прав [12].

В умовах трансформації міжнародного ринку праці зростає роль профспілок щодо регулювання нестандартних форм зайнятості. Швидке поширення нових форм зайнятості змушує профспілки переглядати основні принципи взаємодопомоги і солідарності, змінювати характер своєї діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Значну роль у трансформації сучасного світового ринку праці відіграє поширення нестандартних форм зайнятості населення. Ця проблематика у вітчизняній науковій літературі залишається малоослідженою. До того ж пропонуються різні класифікації зайнятості, пов'язані з її нестандартними формами. До нестандартних форм зайнятості відносять: повну зайнятість; неповну зайнятість, тимчасових працівників; зайнятих на засадах вторинної зайнятості; зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру; надомну працю; працю за викликом; дистанційну зайнятість; позикову працю (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу); неформальну зайнятість; нереєстровану зайнятість у неформальному секторі. На підвищення попиту на нестандартні форми зайнятості впливають особливості виробництва в постіндустріальну епоху, глобалізація, розвиток міжнародної сфери послуг, розвиток ІТ-технологій тощо. Використання нестандартних форм зайнятості має позитивні і негативні риси. Це вимагає вдосконалення міжнародних нормативно-правових засад регулювання нестандартних форм зайнятості в умовах трансформації міжнародного ринку праці.

Список літератури

1. Богиня, Д. П. Регулювання соціально-трудова відносин на ринку праці в умовах міжнародної інтеграції / Д. П. Богиня // Вісник соціально-економічних досліджень (збірник наукових праць). - 2008. - Вип. 32. Одеса: ОДЕУ. - С. 39-47.
2. Восьмое региональное совещание. Доклад Генерального директора МБТ: Обеспечение достойного труда в Европе и Центральной Азии. - Т. 1. - Ч.1. - МБТ, Женева, 2009. - Режим доступу:<http://www.refworld.org.ru/pdfid/54d0cd9e4.pdf>.
3. Дідух, А. О. Неформальна зайнятість як соціально-економічне явище / А. О. Дідух, І. М. Кравець // Вісник Хмельницького національного університету. - № 3. - Том 2. - 2014 (212) - С. 79-83.
4. Ємельяненко, Л. М. Формування та регулювання новітніх форм зайнятості в Україні / Л. М. Ємельяненко // Український соціум. - 2015. - 1 (52) - С. 82-89.
5. Іванова, Л. В. Застосування нестандартних форм зайнятості на сучасному ринку праці / Л. В. Іванова, В. Г. Никифорова // Вісник соціально-економічних досліджень. - Випуск 2 (49), Ч. 1. - 2013 р. - С.109-115.
6. Каленюк, І. С. Новітні тенденції у сфері зайнятості в Україні / І. С. Каленюк // Чернігівський науковий часопис: Серія 1, Економіка і управління. - №1 (3). - 2012. - 168-172.
7. Кохан, В. П. Нестандартна зайнятість в Україні: виклики часу / В. П. Кохан // Право та інноваційне суспільство. - 2013. - № 1. - Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pric_2013_1_11.pdf.
8. Недзельський, Э. Занятость и персональная функция в новой экономике / Э. Недзельський // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць ОДЕУ. - 2008. - №32. с.294 - 298.
9. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
10. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики [Текст] : кол. моногр. / ред.-координатор М. В. Туленков. - К. : ІПК ДСЗУ, 2010. - 363 с.
11. Трошина, Т. Нетипові форми зайнятості: ризики для працівників та необхідність правового регулювання [Електронний ресурс] / Т. Трошина. - Режим доступу: http://nsplugansk.ucoz.ua/publ/netipovi_formi_zajnjatosti_riziki_dlja_pracivnikiv_ta_neobkhdnist_pravovogo_reguljuvannja/1-1-0-20.
12. Цижма, Ю. І. Концепція флексік'юриті та нестандартні форми зайнятості: виклики сьогодення / Ю. І. Цижма // БІЗНЕС ІНФОРМ. - № 7. -2011. - С. 197-202.

References

1. Boginja, D. P. (2008). Reguljuvannja social'no-trudovih vidnosin na rinku praci v umovah mizhnarodnoi integracii // Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen', 32, 39-47.
2. Vos'moe regional'noe soveshhanie. Doklad General'nogo direktora MBT: Obespechenie dostojnogo truda v Evrope i Central'noj Azii. (2009). Diduh A. O., Kravec' I. M. (2014). Neformal'na zajnjatist' jak social'no-ekonomichne javishhe. Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu, 3 (2), 79-83.
3. Yemel'janenko L. M. (2015). Ukrayins'kij socium, 1 (52), 82-89.
4. Ivanova, L. V., Nikiforenko, V. G. (2013). Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen', 2 (49), 109-115.
5. Kalenjuk, I. S. (2012). Chernigivs'kij naukovij chasopis: Serija 1, Ekonomika i upravlinnja, 1 (3), 168-172
6. Kohan, V. P. (2013). Nestandartna zajnjatist' v Ukraini: vikliki chasu Pravo ta innovacijne suspil'stvo, 1. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pric_2013_1_11.pdf.
7. Nedzel'skij Je. (2008). Zanjatost' i personal'naja funkcija v novej jekonomike. Visnik social'no-ekonomichnih doslidzhen'. Zbirnik naukovih prac' ODEU, 32, 294-298.
8. Oficijnij sajt Derzhkomstatu Ukraini. (n. d.). Retrieved from: <http://ukrstat.org>.
9. Tulenkov, M. V. (2010). Rinok praci ta zajnjatist' naseleennja: problemi teorii ta vikliki praktiki. Kyiv : IPK DSZU.
10. Troshina ,T. (n. d.). Netipovi formi zajnjatosti: riziki dlja pracivnikiv ta neobhidnist' pravovogo reguljuvannja. Retrieved from: http://nsplugansk.ucoz.ua/publ/netipovi_formi_zajnjatosti_riziki_dlja_pracivnikiv_ta_neobkhdnist_pravovogo_reguljuvannja/1-1-0-20.
11. Cizhma, Ju. I. (2011). Konceptija fleksik'juriti ta nestandartni formi zajnjatosti: vikliki s'ogodennja. BIZNES INFORM, 7, 197-202.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Олег Ігорович КАРИЙ

доктор економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: oleh_k@mail.ua

Катерина Володимирівна ПРОЦАК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: katjarotsak@i.ua

Анна Ольгердівна МАВРІНА

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту організацій,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: 3717444@gmail.com

**ПРОЕКТИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА:
КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ**

Карий, О. І. Проекти державно-приватного партнерства: ключові проблеми практичної реалізації [Текст] / Олег Ігорович Карий, Катерина Володимирівна Процак, Анна Ольгердівна Мавріна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 20. – С. 35-44. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена державно-приватному партнерству (ДПП), яке утворюється в результаті консолідації зусиль державної влади, органів місцевого самоврядування і бізнес-структур. У роботі досліджено світову практику застосування проектів державно-приватного партнерства, їх найпоширеніші види у різних країнах. Такі проекти передбачають взаємодію центральних чи місцевих органів влади та приватного сектору, засновану на довгостроковій угоді щодо постачання послуг, які традиційно надавались державними/комунальними підприємствами.

Мета. Метою дослідження є уточнення сфери застосування угод про державно-приватне партнерство та факторів, які негативно впливають на успішність реалізації передбачених цими угодами проектів ДПП в Україні.

Метод (методологія). У роботі використано такі загальнонаукові методи, як узагальнення, синтез, аналіз, порівняння, абстрагування та індукція.

Результати. Обґрунтовано фактори, які негативно впливають на успішність реалізації проектів ДПП в Україні. Найсуттєвіші з них – це недостатність довіри та співробітництва між партнерами; складне та суперечливе законодавство у сфері ДПП; відсутність доступних фінансових ресурсів; недостатня фаховість публічного партнера для підготовки проектів ДПП. Також звертається увага на суттєві проблеми в отриманні фінансування проектів державно-приватного партнерства. Проаналізовано три основні підходи до оцінки успішності проектів: витратний, порівняльний, дохідний. Обґрунтовано, що для функціонування державно-приватного партнерства необхідний сильний державний сектор, який здатен адаптуватися до нової ролі і освоювати нові компетенції. Зокрема, системи ДПП вимагають спеціалістів, які є фахівцями не тільки в створенні партнерств і управлінні мережевими партнерствами, але і володіють навичками ведення переговорів, управління контрактами і аналізу ризиків. Виявлено, що основною є проблема вироблення процедур і стимулювання процесів, які забезпечують ефективність функціонування державно-приватного партнерства та започаткування нових інститутів.

Систематизовано основні нормативні акти, які регулюють державно-приватне партнерство в Україні. Розроблено пропозиції, які дозволять підвищити кількість та результативність реалізації державно-приватних проектів.

Ключові слова: державно-приватне партнерство; проекти державно-приватного партнерства; партнерство влади і бізнесу; органи місцевого самоврядування; законодавчо-нормативні акти; інвестиційна діяльність.

Oleh Ihorovych KARYI

Doctor of Economics,
Associate Professor,
Department of Management of Organizations,
Lviv Polytechnic National University

Kateryna Volodymyrivna PROTSAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management of Organizations,
Lviv Polytechnic National University

Anna Olgerdivna MAVRINA

PhD in Economics,
Department of Management of Organizations,
Lviv Polytechnic National University

**PROJECTS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP:
KEY ISSUES OF PRACTICAL IMPLEMENTATION**

Abstract

Introduction. The article is dedicated to public-private partnership (PPP), which is formed by the consolidation of efforts of the government, local authorities and businesses. The world practices of public-private partnerships, the most common types of such partnerships around the world are investigated in the article. These projects involve cooperation of central or local authorities and the private sector, based on a long term agreement for the supply of services that are traditionally provided by government / public utilities.

Purpose. The study aims to clarify the scope of the agreements on public-private-partnership and the factors which negatively affect the success of the defined by these agreements PPP projects in Ukraine.

The method (methodology). The study uses such general scientific methods as generalization, synthesis, analysis, comparison, abstraction and induction.

Results. The factors that adversely affect the success of PPP projects in Ukraine are grounded. The most significant of them are as the following: the lack of trust and cooperation between partners; complex and controversial legislation on PPP; lack of available financial resources; lack of professionalism of public training partner for PPP projects. The attention is also paid to significant problems in obtaining funding for public-private partnerships. The main approaches to evaluate the success of projects are analyzed. They are the cost, comparative, profit based ones. It is proved that the functioning of public-private partnership needs a strong public sector that is able to adapt to new roles and develop new competencies. In particular, PPP systems require specialists who are experts not only in creating partnerships and network management partnerships, but also have the skills of negotiation, contract management and risk analysis. It is found out that the main problem is the development of procedures and stimulation of processes that provide the efficiency of public-private partnerships and the launch of new institutions. The basic regulations governing public-private partnership in Ukraine are systematized. The proposals that will increase the number and effectiveness of the implementation of public-private projects are presented.

Keywords: public-private partnership; projects of public-private partnership; partnership of government and business; local self-government; legislative and normative acts; investment activities.

JEL classification: C18, H54, K12

Вступ

Глибокі політичні, економічні і соціальні перетворення останніх двох десятиріч у країнах з перехідною економікою, інтенсивні процеси глобалізації в сучасному світі створили ґрунт для консолідації зусиль державної влади, органів місцевого самоврядування і бізнес-співтовариства у вирішенні завдань задоволення потреб населення в широкому спектрі послуг, які традиційно були сферою відповідальності органів державної влади і місцевого самоврядування. Пов'язана з цим діяльність вимагає комплексу заходів, що виходять за межі компетенції і фінансових можливостей державного і приватного секторів, та викликала появу нового феномена – державно-приватного партнерства (ДПП).

Партнерство влади і бізнесу стає способом оптимізації здійснення державою своїх обов'язків перед народом, одним із способів забезпечення реалізації цілей розвитку в інтересах всього суспільства, засобом реформування державного управління відповідно до концепції "держави-партнера" [22, с. 17].

Державно-приватне партнерство (ДПП) визначено серед ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України, вирішення важливих соціально-економічних проблем. Висока ефективність ДПП як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу [2].

Основними перевагами проектів ДПП над традиційними проектами надання послуг публічним сектором вважаються такі [3; 6, с. 6-7]:

- державні органи влади та громади можуть скористатися досвідом та ефективністю, притаманними приватному сектору, що означатиме менші витрати і вищу якість послуг;
- з'являється інструмент залучення додаткових інвестицій у проект;
- вивільняється частина співробітників, які можуть займатися вирішенням інших важливих проблем міста;
- гарантується оптимальна ціна;
- привносяться інновації;
- за умови відповідної підготовки та моніторингу ДПП існує більша вірогідність щодо кращого управління державними та муніципальними активами.

Крім того, згідно з українським законодавством [1], право власності на об'єкти, що добудовані, перебудовані, реконструйовані в межах державно-приватного партнерства, належить державному партнеру. Об'єкти державно-приватного партнерства не можуть бути приватизовані протягом усього строку здійснення державно-приватного партнерства.

Однак при всіх зазначених перевагах складність та мала кількість успішних проектів актуалізують необхідність подальших досліджень факторів, що впливають на ДПП.

У наукових дослідженнях термін "державно-приватне партнерство" розглядається як у вузькому, так і в широкому сенсі. Державно-приватне партнерство у першому випадку описує довгострокове, що регулюється договором, співробітництво між державою і приватним сектором з метою виконання суспільних завдань, яке охоплює весь життєвий цикл відповідного проекту: від планування до їх експлуатації, разом із технічним обслуговуванням. У широкому розумінні термін "державно-приватне партнерство" об'єднує усі форми кооперації між державою і приватним сектором задля вирішення завдань, що традиційно належать до компетенції держави [7, с. 41].

З практичної точки зору, таке широке трактування терміну є малокорисним, оскільки форм співпраці між державою і бізнесом є дуже багато, останні регулюються різними нормативними актами та переслідують різні цілі. Відповідно до законодавства України [1], державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом України "Про державно-приватне партнерство". Як зазначено в цьому ж законі [1], для держави державно-приватне партнерство повинно забезпечити вищі техніко-економічні показники ефективності діяльності, ніж у разі здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера; тривалість відносин (від 5 до 50 років); передачу приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства; внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Привабливість ідеї державно-публічного партнерства для суспільства стимулює практичні спроби реалізації проектів ДПП у різних країнах світу. Успішність таких проектів обґрунтовано у працях Р. Осей-Кайеї, А. П. С. Чан [8], Й. -Ш. Чоу, Д. Прамудавардхані [9], К. Верхоест, О. Х. Петерсен, В. Шеррер, Р. М. Соесіпто [10], О. М. Полякова [11] і інші.

Привабливість ідеї ще не означає простоту її реалізації. Складнощі, пов'язані з реалізацією проектів ДПП, та ризики таких проектів у світовій практиці досліджувались у роботах, авторами яких є Т. Л. Тенг, Й. Ф. Юан, К. М. Лі [12, 13], К. Денг [13], Л. Л. Гриценко [14], І. В. Маркова, О. М. Лук'янова, В. А. Волохов

[15]. Проте специфіка ДПП в Україні та проблеми впровадження цієї практики в нашій державі досліджені недостатньо.

Мета статті

Метою дослідження є уточнення сфери застосування угод про державно-приватне партнерство та факторів, які негативно впливають на успішність реалізації передбачених цими угодами проектів ДПП в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Відповідно до світової практики проекти ДПП передбачають взаємодію центральних чи місцевих органів влади та приватного сектора, засновану на довгостроковій угоді щодо постачання послуг, які традиційно надавались державними/комунальними підприємствами. У деяких типах ДПП вартість використання послуги покривається за рахунок користувачів (наприклад, плата за утилізацію відходів), у деяких типах вартість послуги покривається повністю або частково за рахунок бюджету (наприклад, утримання парку чи дороги), іноді компанія, заснована приватною стороною для надання публічних послуг, за надавані послуги отримує плату від обох [3].

Аналіз фахової літератури [6, с. 2-4; 7, с. 46-47; 16, с. 8; 17] вказує на те, що існує низка моделей контрактів ДПП між державним і приватним секторами в проектах ДПП:

1) BBO (Buy – Build – Operate) – "Придбання – будівництво – експлуатація": передача державного майна приватній або квазідержавній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинне бути модернізовано і експлуатуватися певний період часу. Державний контроль здійснюється протягом дії контракту про передачу майна;

2) BOO (Build – Own – Operate) – "Будівництво – володіння – експлуатація": приватний сектор фінансує, будує, володіє і експлуатує споруду або надає послугу на основі довічного володіння чи оренди. Державні обмеження встановлюються в оригінальній угоді і за допомогою функціонування постійного регулюючого органу;

3) BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) – "Будівництво – володіння – експлуатація – передача": приватна структура одержує дозвіл на будівництво за власний кошт і експлуатацію споруди (а також на стягування плати за її використання) на певний період, після закінчення якого право власності повертається державі;

4) BOT (Build – Operate – Transfer) – "Будівництво – експлуатація – передача": контракти, спеціально розроблені для великих інвестиційних проектів з нового будівництва або реконструкції. Відповідальність за інвестиції та отримання прибутку лежить на приватному інвесторі;

5) BLOT (Build – Lease – Operate – Transfer) – "Будівництво – оренда – експлуатація – передача": приватна компанія одержує право на фінансування, проектування, будівництво і експлуатацію орендованої споруди (а також і стягування платні із споживачів послуги) на період оренди, вносячи рентну платню;

6) DBOT (Design – Build – Operate – Transfer) – "Проектування – будівництво – управління – передача": перевага цього підходу полягає в тому, що він містить у собі відповідальність приватного сектора щодо виконання одразу декількох функцій: проектування, будівництво та утримання об'єкта;

7) ROT (Reconstruct – Operate – Transfer) – "Відновлення – управління – передача": цей тип є схожим на розглянутий вище. Відмінність полягає в тому, що приватна сторона приймає в управління вже наявний об'єкт і в її обов'язки входить його відновити;

8) DBFO (Design – Build – Finance – Operate) – "Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація": приватний сектор проектує, фінансує, будує і експлуатує нову споруду на основі і в період довгострокової оренди. Приватний сектор передає нову споруду державному сектору після закінчення оренди;

9) Finance Only – "Участь у фінансуванні": приватна структура (як правило, компанія з надання фінансових послуг) фінансує проект напряму або за допомогою різних механізмів, таких, як довгострокова оренда або випуск цінних паперів (облігацій);

10) O&M (Operation & Maintenance Contract) – Контракт на експлуатацію і обслуговування: приватне підприємство відповідно до умов контракту експлуатує певний період часу майно, що належить державному сектору. Право власності на майно зберігається за державною структурою. На нашу думку, такі контракти не варто розглядати як ДПП – це контракти на обслуговування;

11) DB (Design – Build) – "Проектування – будівництво": приватний сектор проектує і будує об'єкти інфраструктури на основі будівельного контракту негайної експлуатації для задоволення запитів державного сектора на послуги, які часто надаються по фіксованій ціні. Таким чином, ризик за перевитрату передається приватному сектору. На нашу думку, ці контракти також не належать до ДПП – це контракти на виконання державного замовлення;

12) Operation License – "Право на експлуатацію": приватний оператор одержує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги, як правило, на певний період. Така модель часто використовується в проєктах з інформаційних технологій.

13) Production Sharing Agreement – "Угоди про розподіл продукції": як правило, держава доручає приватному інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за власний рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

У різних країнах набули поширення різні сфери застосування державно-приватного партнерства [2]:

- Великобританія зосередила проєкти ДПП на таких об'єктах інфраструктури, як школи, лікарні, тюрми, оборонні об'єкти і автомобільні дороги;
- Канада значну кількість проєктів ДПП виконує в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист довкілля, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта;
- Греція переважно виконує проєкти ДПП у транспортній галузі;
- Ірландія визначила такі об'єкти ДПП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи;
- Австралія в якості пріоритетних напрямків для ДПП визначила транспорт і системи життєзабезпечення міст;
- Нідерланди застосовують механізм ДПП у громадському житловому секторі та системах життєзабезпечення міст;
- Іспанія реалізує проєкти ДПП в будівництві та експлуатації платних автомобільних доріг та систем життєзабезпечення міст;
- США переважно виконують проєкти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів.

Слід зазначити, що успішний досвід реалізації проєктів ДПП в Україні фактично відсутній, хоча на державному рівні існує зацікавлення до таких проєктів у сфері будівництва автошляхів та енергетиці. На місцевому цікавими для ДПП є проєкти у сфері ЖКГ, де потреба в інвестиційних ресурсах сягає сотень мільярдів гривень для модернізації та відновлення житлового фонду і житлово-комунальної інфраструктури, підвищення енергоефективності будівель, поліпшення якості питної води тощо.

На нашу думку, головними перешкодами для ДПП в Україні є:

- недостатність довіри та співробітництва між партнерами;
- складне та суперечливе законодавство у сфері ДПП;
- відсутність доступних фінансових ресурсів;
- недостатня фаховість публічного партнера для підготовки проєктів ДПП.

Влада в Україні вважає, що вітчизняний бізнес не хоче працювати прозоро і сплачувати податки. Так рівень тіньової економіки в Україні за методом "витрати населення – роздрібний товарообіг" згідно з повідомленням прес-служби Міністерства економічного розвитку і торгівлі [23] у 2012 році склав 45 % ВВП. У свою чергу бізнес, як і населення загалом в Україні, мало довіряють владі країни. За результатами опитування Центру Разумкова [24], 46,2 % українців вважають, що нова українська влада не в змозі забезпечити суверенітет, незалежність і територіальну цілісність країни.

Можна погодитися з А. Міцканом [16, с. 6], що в Україні існують суттєві проблеми в отриманні фінансування проєктів ДПП:

- недостатність державного фінансування для покращання комунальної інфраструктури;
- нерозуміння ризиків комунальних підприємств комерційними банками;
- складність отримання гарантій та повернення інвестицій;
- складність запозичення коштів органами місцевого самоврядування;
- обережність приватних та портфельних інвесторів;
- високі відсотки за кредит;
- наслідки фінансової кризи та обмеженість доступного іноземного капіталу;
- проблеми гарантування постійних доходів для обслуговування позик.

У ситуації, коли банки залучають кошти під 20-25 %, кредити надаватимуться під ще вищий відсоток. Проєктів ДПП, які можуть обіцяти таку прибутковість, дуже мало.

Україна мала шанс випробувати у великому масштабі на практиці механізм державно-приватного партнерства під час підготовки та проведення Євробаскету-2015 в Україні [4]. Зокрема урядом країни було запропоновано проєкт державно-приватного партнерства, згідно з яким приватні інвестори для будівництва інфраструктурних проєктів Євробаскету-2015 могли взяти інвестиційні кредити, відсотки за якими буде виплачувати держава [5]. Проте військовий конфлікт з Росією та системна політична і економічна кризи в державі призупинили ці плани.

Як зазначає Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України у своїй аналітичній записці [2], нормативно-правова база регулювання розвитку ДПП в Україні є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою, що в умовах високого рівня корупції створює ризики для ефективного використання цього механізму для активізації інвестиційної діяльності. Можна стверджувати, що це є одним із чинників відсутності реальних проектів ДПП, незважаючи на значну зацікавленість з боку потенційних приватних партнерів (табл. 1).

Таблиця 1. Основні нормативні акти, які регулюють державно-приватне партнерство в Україні

Вид нормативного документу	Назва
Закони України	<ul style="list-style-type: none"> – про державно-приватне партнерство; – про угоди про розподіл продукції; – про концесії; – про оренду землі; – про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг; – про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, тепlopостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності; – про оренду державного та комунального майна; – про особливості оренди чи концесії об'єктів паливно-енергетичного комплексу, що перебувають у державній власності.
Постанови Кабінету Міністрів України	<ul style="list-style-type: none"> – про затвердження Порядку проведення розрахунку плати за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, побудованої на умовах концесії; – про затвердження Методики розрахунку концесійних платежів; – про затвердження переліку об'єктів паливно-енергетичного комплексу права державної власності, які можуть надаватися в концесію; – про затвердження Переліку об'єктів права державної власності, які можуть надаватися в концесію; – про затвердження Методики виявлення ризиків, пов'язаних з державно-приватним партнерством, їх оцінки та визначення форми управління ними; – про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства; – деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства; – про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства; – інші.
Накази Міністерства економічного розвитку і торгівлі України	<ul style="list-style-type: none"> – про затвердження Інструкції з організації проведення конкурсу на укладання угоди про розподіл продукції та Інструкції з розроблення, узгодження та підписання угоди про розподіл продукції; – вимоги до аналізу ефективності та техніко-економічного обґрунтування передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу; – деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства; – про затвердження Порядку прийняття рішення про передачу в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу та Вимог до аналізу ефективності та техніко-економічного обґрунтування передачі в оренду чи концесію об'єктів паливно-енергетичного комплексу; – інші.

Окрім зазначених в таблиці нормативних актів, законодавчу базу функціонування ДПП становлять Конституція України, Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України, Бюджетний кодекс України, закони про бюджет України на певний рік. Крім законів, окремі питання розвитку ДПП регулюються постановами та розпорядженнями Кабінету Міністрів України, положеннями та наказами центральних органів виконавчої влади, рішеннями місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП.

Відповідно до передбачених нормативними актами процедур та методик, ще на етапі до підписання угоди про ДПП потрібно пройти складні процедури узгоджень та оформити значні обсяги пояснювальної інформації, отримати велику кількість дозволів. На рівні невеликих населених пунктів може просто не

бути відповідних фахівців та коштів на проведення всіх цих робіт. Водночас, якщо цим займеться приватний інвестор, то він не отримує від держави необхідних гарантій щодо виконання з її боку зобов'язань. Згідно із затвердженим порядком спочатку необхідно підписати контракт про ДПП та розпочати його реалізацію, а вже потім держава прийматиме рішення про надання фінансової підтримки, що не відповідає базовій сутності ДПП.

Для функціонування ДПП необхідний сильний державний сектор, який здатний адаптуватися до нової ролі і освоювати нові компетенції. Зокрема, системи ДПП вимагають спеціалістів, які є фахівцями не тільки в створенні партнерств і управлінні мережевими партнерствами, але і володіють навичками ведення переговорів, управління контрактами і аналізу ризиків. Насправді передача права приватному сектору надавати державні послуги передбачає збільшення, а не зменшення, як може здаватися, відповідальності державних органів влади і органів місцевого самоврядування. Загалом, досвід і ключові навички у сфері ДПП підкреслюють важливість інститутів і знань у сфері ДПП [6, с. 11].

Однією з основних проблем, з якими стикаються всі держави, які прагнуть розвивати державно-приватне партнерство, є проблема вироблення процедур і стимулювання процесів, що забезпечують ефективність функціонування ДПП та започаткування нових інститутів. Крім того, ДПП вимагають створення нового типу державної та громадської експертизи, що сприятиме реалізації проектів і відстежуватиме їх результативність [6, с. 15].

Проблема фаховості органів публічної влади пов'язана не лише з низькою оплатою праці держслужбовців, що не дозволяє втримати хорошого спеціаліста, але і відсутністю відповідного інструментарію для прийняття правильних рішень.

Для прикладу візьмемо питання вибору показників успішності діяльності органів публічної влади у сфері ДПП. Для оцінювання доцільності ДПП можна використовувати показники результативності (effectiveness), ефективності (efficiency) та економічності (economy). Результативність показує відповідність очікуваних або отриманих результатів поставленим цілям. Ефективність відображає співвідношення результатів і витрат ресурсів, а економічність — раціональність витрат на вироблені товари та надані послуги.

Якщо ж ми переходимо на рівень оцінювання конкретних проектів ДПП, то незалежно від цілей оцінювання та його об'єкта існують три підходи до оцінки успішності проектів: витратний, порівняльний, дохідний [21, с. 161]. Найбільш об'єктивним та інформативним при оцінюванні бізнес-проектів є дохідний підхід. Проте проекти ДПП спрямовані насамперед на досягнення суспільно важливих цілей. Тому, згідно з дослідженнями С. Науменкової та Я. Овсянникової [20, с. 48], на сьогодні існують такі основні альтернативні методи оцінки ефективності проектів публічно-приватного партнерства: 1) Cost-Benefit Analysis (CBA) – повний аналіз витрат і вигід; 2) Public Sector Comparator (PSC) – порівняльний аналіз витрат державного сектору; 3) конкурсні торги (тендери).

Перший метод (CBA) зосереджує свою увагу на доходах з використанням показників чистої приведеної вартості (NPV) та певної норми рентабельності. На нашу думку, в проектах ДПП обов'язково мають бути використані ідеї порівняльного підходу. Третій метод (тендери) звичайно є прикладом порівняльного підходу, проте він більше підходить для контрактингу (аутсорсингу), коли держава або орган місцевого самоврядування передають виконання певних своїх функцій стороннім організаціям. Тобто, держава або орган місцевого самоврядування просто закуповують певні товари чи послуги на конкурсних засадах. Метод PSC базується на порівнянні результативності реалізації проекту на засадах державно-приватного партнерства з традиційними державними закупівлями.

Результативність, яка орієнтує всю роботу на споживача, безумовно, є провідною категорією успішності управління розвитком території [19, с. 140]. Обидва методи – PSC та CBA – багато в чому є схожими, оскільки передбачають використання показника чистої приведеної вартості (NPV) та мають урахувати витрати, понесені протягом усього життєвого циклу проекту. Водночас метод PSC акцентує увагу саме на отриманих результатах у порівнянні з альтернативними варіантами.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Існує чимало типів угод про ДПП, які не заборонені законодавством або навіть заохочуються державними органами та органами місцевого самоврядування. Відсутність позитивного досвіду реалізації проектів ДПП в Україні викликана насамперед недостатністю довіри та співробітництва між партнерами, складним та суперечливим законодавством у сфері ДПП, відсутністю доступних фінансових ресурсів, недостатньою фаховістю працівників публічної сфери для підготовки проектів ДПП.

Для успішної взаємодії державних органів і приватних партнерів необхідно розуміння обома сторонами важливості насамперед результату від проекту ДПП для суспільства. Звичайно, проект ДПП повинен давати матеріальну вигоду приватному інвестору, забезпечувати відповідний рівень ефективності його вкладеного капіталу, проте ДПП спрямоване головним чином на розв'язок суспільних проблем та проблем місцевих громад, а не проблем бізнесу.

Подальших досліджень потребують питання вибору показників та обґрунтування результатів фінансового аналізу доцільності реалізації проектів ДПП за умов високої інфляції та високих ризиків, пов'язаних з перманентною зміною законодавства в Україні, фінансовою кризою та можливістю введення військового стану в країні.

Список літератури

1. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні [Електронний ресурс] : аналітична записка. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
3. Програма розвитку державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.auc.org.ua/page/programa-rozvitku-derzhavno-privatnogo-partnerstva>.
4. Проведення Євробаскету-2015 – хороший спосіб випробувати систему державно-приватного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/provedenie-evrobasketa-2015-horoshiy-sposob-istrytat-sistemu-06032013165800>.
5. Схема державно-приватного партнерства може спрацювати в українській економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.comments.ua/money/196024-shema-derzhavnoprivatnogo-partnerstva.html>.
6. Практическое руководство по вопросам эффективного управления в сфере государственно-частного партнерства. – Женева: Организация Объединенных Наций, 2008. – 113 с.
7. Павлюк, К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 40-49.
8. Osei-Kyei, R. Review of studies on the Critical Success Factors for Public-Private Partnership (PPP) projects from 1990 to 2013 [Електронний ресурс] / R. Osei-Kyei, A. P. C. Chan // International Journal of Project Management. – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786315000411>.
9. Chou J. -Sh. Cross-country comparisons of key drivers, critical success factors and risk allocation for public-private partnership projects / Chou J. -Sh., Pramudawardhani D. // International Journal of Project Management. – Режим доступу: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786314002117>.
10. Verhoest, K. How Do Governments Support the Development of Public Private Partnerships? Measuring and Comparing PPP Governmental Support in 20 European Countries / Verhoest K., Petersen O. H., Scherrer W., Soeicpto R. M. // Transport Reviews: A Transnational Transdisciplinary Journal. – 2015. – Volume 35, Issue 2. – P. 118-139.
11. Полякова, О. М. Світовий досвід фінансування розвитку автодорожньої інфраструктури на основі державно-приватного партнерства / О. М. Полякова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 48. – С. 69-73.
12. Teng, T. L. Analysis of the Formation Path of the Residual Value Risk in Public Private Partnership Projects Based on SEM Method / Teng T. L., Yuan J. F., Li Q. M. // Advanced Materials Research. – 2014. – Vols 1079-1080. – P. 1126-1130.
13. Teng, T. An Attempt to Apply Vulnerability for Quantifying Risks in Public Private Partnership Projects / Teng T., Li Q., Yuan J., Deng X. // Proceedings of the 19th International Symposium on Advancement of Construction Management and Real Estate, 28 Apr 2015. – 2015. – P. 799-808.
14. Гриценко, Л. Л. Науково-методичний підхід до оцінювання ризиків інноваційних проектів державно-приватного партнерства / Л. Л. Гриценко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – №1. – С. 96-106.
15. Маркова, І. В. Визначення функцій та розподіл ризиків державно-приватного партнерства на залізничному транспорті / І. В. Маркова, О. М. Лук'янова, В. А. Волохов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 164-168.
16. Міцкан, А. Можливості PPP у сфері міського теплозабезпечення: механізми ЕСКО / Андрій Міцкан. – Ялта: 2012. – 20с.
17. Про угоди про розподіл продукції [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1039-14/print1390560382134706>.
18. Муниципальные стратегии – сделано в России / [Балабанов А. Е., Каменская Е. А., Лукьянов А. Н. и др.]; общ. ред. А. Е. Балабанов, А. Н. Лукьянов. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 2008с.
19. Шаров, Ю. П. Стратегічне планування в муніципальному менеджменті: концептуальні аспекти / Ю. П. Шаров. — К.: Вид-во УАДУ, 2001. — 302с.

20. Науменкова, С. Особливості оцінювання ефективності проектів публічно-приватного партнерства: зарубіжний досвід та українська практика / С. Науменкова, Я. Овсяннікова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – № 134. – С. 47-51.
21. Пакуліна, А. А. Державно-приватне партнерство як фактор ефективного розвитку соціального комплексу регіону / А. А. Пакуліна, Г. С. Пакуліна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 159-162.
22. Шевченко, Б. О. Відносини партнерства в контексті трансформаційних змін державного управління в умовах глобалізації / Шевченко Борис Олексійович // Технологічний аудит та резерви виробництва. – 2015. – № 1/7(21). – С. 12-17.
23. В Уряді підраховали розмір тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] // Економіст. – Режим доступу: <http://ua.economist.com/2420-v-uryad-pdrahuvali-rozmr-tnovoyi-ekonomki-v-ukrayin.html>.
24. Українці не довіряють владі і хочуть повернути ядерний статус – опитування [Електронний ресурс]. // Тиждень.ua. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/120786>.

References

1. Law of Ukraine "About public-private partnership". (2010) Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
2. About the development of public-private partnerships as a mechanism for activation of investment activities in Ukraine. (2012) Analytical note. Retrieved from <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
3. The program of development of public private partnership. (2015) Retrieved from <http://www.auc.org.ua/page/programa-rozvitku-derzhavno-privatnogo-partnerstva>.
4. Holding Eurobasket 2015 – a good way to test the system of public-private partnerships. Retrieved from <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/provedenie-evrobasketa-2015-horoshiy-sposob-ispytat-sistemu-06032013165800>.
5. The scheme of public-private partnerships can work in the Ukrainian economy. (2008). Retrieved from <http://ua.comments.ua/money/196024-shema-derzhavnoprivatnogo-partnerstva.html>.
6. A practical guide to promoting good governance in public-private partnerships. Geneva: UN.
7. Pavliuk, K. V. Pavliuk, S. M. (2010) The essence and role of public-private partnership for socio-economic development of the country / Kyiv: Scientific papers of KNTU. Economic Sciences. 17, 40-49.
8. Osei-Kyei R. (2015). Review of studies on the Critical Success Factors for Public-Private Partnership (PPP) projects from 1990 to 2013 International Journal of Project Management. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786315000411>.
9. Chou, J. -Sh., Pramudawardhani, D. (2015). Cross-country comparisons of key drivers, critical success factors and risk allocation for public-private partnership projects International Journal of Project Management. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0263786314002117>.
10. Verhoest, K., Petersen, O. H., Scherrer, W., Soeipto, R. M. (2015). How Do Governments Support the Development of Public Private Partnerships? Measuring and Comparing PPP Governmental Support in 20 European Countries Transport Reviews: A Transnational Transdisciplinary Journal. 35, 2. 118-139.
11. Poliakova, O. M. (2014). World experience of funding road infrastructure through public-private partnerships. Kharkiv: Bulletin of economics transport and industry, 48, 69-73.
12. Teng T. L., Yuan J. F., Li Q. M. (2014). Analysis of the Formation Path of the Residual Value Risk in Public Private Partnership Projects Based on SEM Method. Advanced Materials Research, 1079-1080. 1126-1130.
13. Teng, T., Li Q., Yuan J., Deng X. (2015). An Attempt to Apply Vulnerability for Quantifying Risks in Public Private Partnership Projects. Proceedings of the 19th International Symposium on Advancement of Construction Management and Real Estate, 799-808.
14. Hrytsenko, L. L. (2015). Scientific and methodical approach to risk assessment of innovative projects in public-private partnership Sumy: Marketing and management of innovations, 1, 96-106.
15. Markova, I. V., Lukianova, O. M., Volokhov, V. A. (2013) Determination of functions and risk-sharing of public private partnership in rail transport. Bulletin of economics transport and industry, 42, 164-168.
16. Mitskan, A. (2012). PPP Opportunities in Urban Heating: mechanisms of ESCO – Yalta 20.
17. Law of Ukraine "On Production Sharing Agreements". Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1039-14/print1390560382134706>.
18. Balabanov, A. E., Kamenskaia, E. A., Lukianov, A. N. y dr. (2004). Municipal Strategies – made in Russia Mosrva: Aspekt Press.
19. Sharov, Yu. P (2001). Strategic planning in municipal management: conceptual aspects Kyiv, Vyd-vo UADU.

-
20. Naumenkova, S. & Ovsianynkova Ya. (2013). *Features of evaluating the effectiveness of projects in public-private partnerships: international experience and Ukrainian practice* Bulletin of Kyiv National Taras Shevchenko University. *The economy*, 134, 47-51.
 21. Pakulina, A. A. & Pakulina, H. S. (2014). *Public-private partnership as a factor of effective development of the social sector in the region*. Kharkiv: *Bulletin of economics transport and industry*, 47, 159-162.
 22. Shevchenko, B. O. (2015). *Partnerships in the context of transformational changes in state governance under globalization*. Kharkiv: *Technological audit and reserves of production*. 1/7(21). 12-17.
 23. *The Government estimated the size of the shadow economy in Ukraine*. (2013). *Economist*. Retrieved from <http://ua-ekonomist.com/2420-v-uryad-pdrahuvali-rozmr-tnovoyi-ekonomki-v-ukrayin.html>.
 24. *Ukrainians do not trust the government and want to return the nuclear status – poll*. (2014). *Tyzhden.ua*. Retrieved from <http://tyzhden.ua/News/120786>.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Яніна Вікторівна ЛІСУН

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту сфери послуг,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: yanalw@ukr.net

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФРАНЧАЙЗИНГУ СФЕРИ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

Лісун, Я. В. Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні [Текст] / Яніна Вікторівна Лісун // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 45-52. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Франчайзинг як вид підприємницької діяльності та інструмент ведення бізнесу набув популярності у світі. Він забезпечує право працювати під відомою торговою маркою, яка вже завоювала довіру громадськості і закріпилася у свідомості, створює можливості для набуття стійкої позитивної репутації на ринку. Ринок франчайзингу в Україні продовжує зростати стрімкими темпами. Водночас активність стримується недосконалістю законодавчої бази, відсутністю досвіду роботи в межах франчайзингу, порушенням договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності, недостатнім рівнем розвитку банківського кредитування. Потребують подальшого вивчення питання статистичного аналізу франчайзингової активності на основі показників офіційної статистичної звітності, що дозволить кількісно і якісно оцінити рівень розвитку зазначеного ринку в Україні.

Мета. Дослідження спрямовано на визначення та узагальнення основних тенденцій розвитку франчайзингу у сфері громадського харчування та торгівлі з використанням інструментів маркетингу.

Метод (методологія). Методологічним підґрунтям дослідження є сукупність наукових методів системного, діалектичного та порівняльного аналізу, що забезпечило всебічність дослідження розвитку франчайзингу в Україні. Під час дослідження понятійного апарату, визначення структури франчайзингу у сфері громадського харчування та торгівлі застосовано такі наукові методи пізнання, як аналіз, синтез, наукові узагальнення, порівняння, групування, економіко-статистичний аналіз.

Результати. Розглянуто сутність та складові франчайзингу. Досліджено основні тенденції розвитку останнього в Україні, що корелюються з загальними тенденціями розвитку обраних для дослідження видів економічної діяльності. Проведено моніторинг ринку франшиз у сфері громадського харчування та торгівлі товарами легкої промисловості в Україні. Проаналізовано результати сегментації ринку франшиз за показниками: інвестиції, вартість франшизи, термін окупності, кількість персоналу, технологічні вимоги до ведення бізнесу. Виявлено основні тенденції та перспективи подальшого розвитку франчайзингу в Україні.

Ключові слова: підприємництво; малий бізнес; конкуренція; співпраця; франчайзинг; проект; інвестиції; термін окупності.

STATISTICAL ANALYSIS OF CATERING AND TRADE FRANCHISING IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Franchising as a form of entrepreneurship and as a business tool has become popular in the world. Franchising provides for the right to work under the famous brand, which has gained the trust of the public and entrenched in the mind, creating opportunities for the acquisition of stable positive reputation in the market. Market franchising in Ukraine continues to grow rapidly. Meanwhile, activity in the market of franchising in Ukraine is constrained by imperfection of the legal framework, the lack of experience within franchising, violation of contractual obligations and alien intellectual property, insufficient level of bank lending. The issues of statistical analysis of franchising activity on the basis of indicators of official statistical reporting, which will qualitatively and quantitatively assess the level of market development of franchising in Ukraine, require further study.

Purpose of the research is to determine and generalize the main trends of franchising in the catering and trade with the use of marketing tools.

Method (methodology). The totality of scientific methods has become the methodological basis of research. They are the systemic, dialectical and comparative analysis methods. Their use has ensured the comprehensiveness of study of franchising in Ukraine. In the course of investigation of conceptual apparatus and determination of the franchising structure of catering and trade such following scientific methods have been applied as the method of analysis, synthesis, scientific generalization, comparison, grouping, economic and statistical analysis.

Results. The essence and elements of franchising are considered in the article. The basic trends of franchising in Ukraine, which correlate with general trends of economic activity types that have been chosen for the study, are investigated. It has been monitored the market of franchises in the catering trade and light industry in Ukraine. Results of market segmentation of franchises according to such indicators as investment, franchise value, payback period, the number of personnel and technological requirements for doing business are analysed. The basic tendencies and prospects of further development of franchising in Ukraine are revealed.

Keywords: entrepreneurship; small business; competition; cooperation; franchising; marketing; project; investment; payback period.

JEL classification: M210, M310

Вступ

Однією з основних ознак сучасних економічних відносин є наявність конкурентного середовища, яке вимагає розвитку організаційних форм бізнесу, здатних забезпечити динамічну рівновагу підприємства за рахунок конкурентоспроможності, результативності та ефективності. Однією із форм відносини підприємницької організації та взаємодії є франчайзинг, який підтверджує свою ефективність та набуває все більшої актуальності. Проблематиці франчайзингових відносин як сучасному напрямку наукових досліджень присвячені наукові праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Григоренко Т. І., Данніков О. В., Дмитришин В. С., Мазуренко В. П., Махнуша С. М. Семененко І. М. та інші [1-7].

Увага науковців зосереджена переважно на сутності франчайзингу [1], франчайзингових систем, франчайзингових мереж та їх класифікації [2-3], перевагах та слабких місцях франчайзингу [1], нормативно-правових аспектах регулювання франчайзингових відносин [4], моніторингу франчайзингової активності в Україні та інших країнах світу [5-6]. Водночас потребує подальшого вивчення статистичний аналіз ринку франчайзингу за видами економічної діяльності в Україні. Зокрема, на нашу думку, становить науковий інтерес сегментація ринку франшиз в Україні.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає в узагальненні кількісних динамічних показників франчайзингової діяльності в Україні та передбачає вирішення низки завдань:

- уточнити сутність франчайзингу як основи для характеристики його основних показників;

- проаналізувати та сегментувати окремі напрямки ринку франчайзингу в Україні за показниками: інвестиції, вартість франшизи, термін окупності проекту, кількість персоналу, технологічні вимоги до ведення бізнесу;
- виявити основні тенденції у формуванні вихідних умов для франчайзингового бізнесу у сфері громадського харчування та торгівлі товарами легкої промисловості;
- розробити рекомендації щодо розвитку франчайзингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Франчайзинг розуміється як форма організації бізнесу, підприємницька діяльність, вид ділової співпраці щодо надання права на здійснення визначеної діяльності. Аналіз категоріального апарату франчайзингу показав, що низка авторів (Семененко І. М, Григоренко Т. І. Махнуша С. М.) [1; 2; 6] у визначенні цього поняття акцентує увагу на механізмі передачі прав щодо здійснення підприємницької діяльності із зазначенням суб'єктно-об'єктних складових, термінів та форми оплати. Більшість визначень франчайзингу як економічної категорії відрізняється повнотою переліку об'єктів передачі прав (франшиз).

Так Семененко І. М. трактує франчайзинг як «підприємницьку діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк комплекс виняткових прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау, комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виняткових прав (франшизу) [1, с. 102].

Проаналізувавши зарубіжний ринок, можна зробити висновок, що найбільшу експансію за кордоном франчайзинг проявив у сфері громадського харчування та у сфері послуг: ресторани швидкого обслуговування – 56,3 %; ресторани повного циклу – 13,1%; продукти харчування – 14,2%; готельні комплекси – 18,2%; автопослуги – 4,9%; бізнес-послуги – 3,3%; послуги на ринку нерухомості – 1,5%. Загалом у США частка франчайзингу в загальному обсязі роздрібного товарообігу складає 34 %, в країнах Західної Європи – 5–12 % (Франція, Німеччина, Польща) [7, 8].

Хоча франчайзі сам сплачує витрати на заснування бізнесу, франчайзер зазвичай надає дуже вигідні знижки при постачанні матеріалів і витратних засобів. Ці знижки надають можливість франчайзі купувати продукти у франчайзера за нижчими цінами, що робить його бізнес більш ефективним, ніж без франчайзера.

За даними компанії Franchise Group в структурі власності на бізнес в Україні переважають франчайзингові об'єкти: громадське харчування – 75 %; ритейл – 77 %; послуги населенню – 79 % [7] (табл. 1).

Таблиця 1. Ключові показники-індикатори розвитку франчайзингу в Україні*

Показник	2008 р.	2011 р.	2014 р.
Кількість франчайзерів	240	480	567
Кількість франчайзингових об'єктів	14700	26985	31750
Кількість міжнародних франшиз і брендів	38	128	187
Кількість судових спорів	25	65	137

*Складено автором за даними [7]

У загальній кількості франчайзерів, які працюють на території України, 425 компаній активно розширюють свої мережі за рахунок відкриття власних і франчайзингових об'єктів (рис. 1).

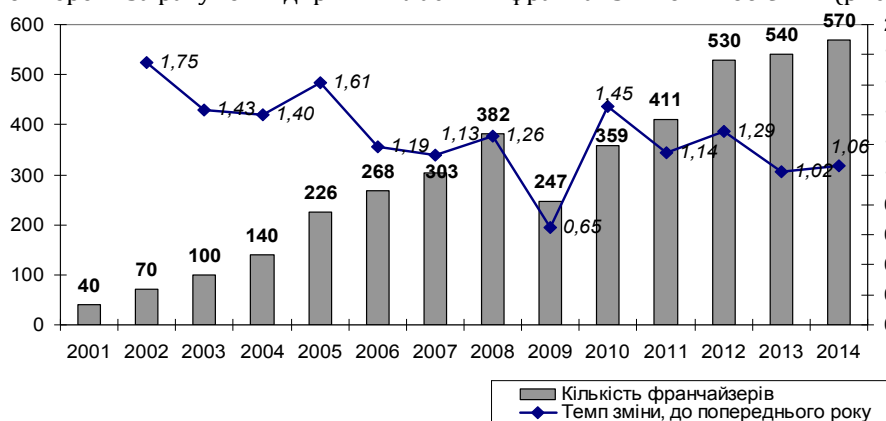


Рис. 1. Динаміка кількості франчайзерів за 2001-2014 рр. [7].

За даними компанії Franchise Group, у структурі сфер франчайзингу в Україні найбільшого розвитку набуло громадське харчування, торгівля товарами легкої промисловості, додаткова освіта для дітей шкільного віку, автосервіс, побутові послуги. Саме тому доцільним є дослідження сегментування ринку франчайзингу в сфері громадського харчування та торгівлі товарами легкої промисловості (табл. 2-4, рис. 2).

Таблиця 2. Основні показники діяльності малих підприємств за видами економічної діяльності за 2010-2013 рр. *

Показник	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Оптова та роздрібна торгівля				
Загальна кількість підприємств, од.	110154	11638	103798	110517
малі, %	96,1	96,1	96,0	96,5
з них мікропідприємства, %	82,7	82,9	82,4	84,3
Загальна кількість зайнятих працівників, тис. осіб	1241,1	1246,7	1193,4	1166,3
малі, %	44,3	43,8	42,2	40,4
з них мікропідприємства, %	19,6	19,8	19,2	18,8
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	1406132,7	1587116,5	1623609,6	1624715,3
малі, %	25,1	22,6	22,1	21,2
з них мікропідприємства, %	8,0	7,2	7,2	7,2
Тимчасове розміщення й організація харчування				
Загальна кількість підприємств, од.	9777	9880	9495	10178
малі, %	-	4,8	95,2	75,6
з них мікропідприємства, %	-	4,1	95,9	78,7
Загальна кількість зайнятих працівників, тис. осіб	134,5	128,7	137,0	130,4
малі, %	51,7	51,0	47,9	17,6
з них мікропідприємства, %	19,1	18,1	47,1	17,6
Обсяг реалізованої продукції, млн грн	11613,4	12940,7	16519,3	16953,8
малі, %	31,2	31,5	30,9	31,0
з них мікропідприємства, %	9,2	9,4	9,5	9,4

*Складено автором за даними [9, с. 288, 290]

За 2010–2013 р. в торгівлі та громадському харчуванні значною є частка малих підприємств, що забезпечують зайнятість персоналу та реалізацію продукції.

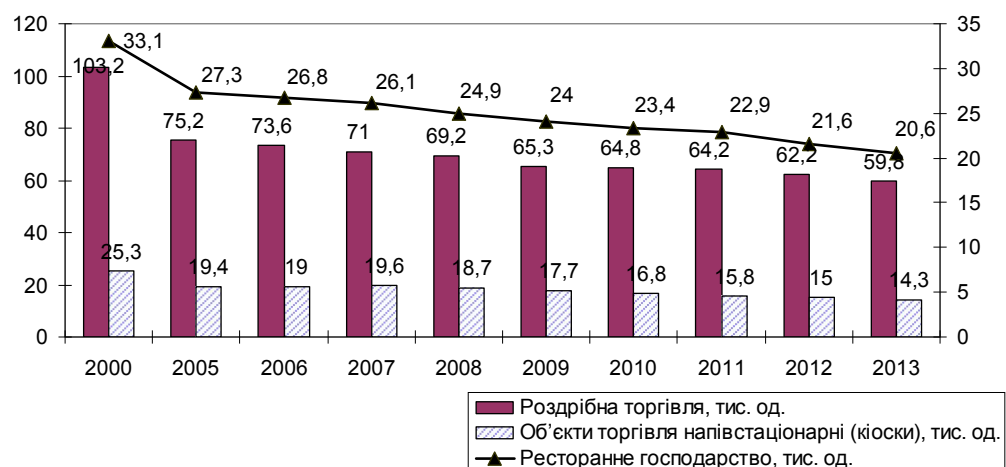


Рис. 2. Кількість об'єктів роздрібно-торгівельної та ресторанного господарства*

*Складено автором за даними [9, с. 271]

Результати дослідження (див. табл. 3) дозволили виявити наступні тенденції франчайзингу у сфері громадського харчування:

- сегмент ринку «здоба»: інвестиції – 15-1980 тис. грн, вартість франшизи – 0,1-100 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.;
 - сегмент «кофе-бар, кав'ярня»: інвестиції – 45-900 тис. грн, вартість франшизи – 24-250 тис. грн; термін окупності – 3-36 міс.;
 - сегмент ринку «солодощі, морозиво»: інвестиції – 12-2000 тис. грн, вартість франшизи – 8-600 тис. грн; термін окупності – 2-36 міс.
- Роялті в усіх зазначених сегментах ринку, відповідно до табл. 3 є відсутнім.

Таблиця 3. Сегментування ринку франшиз в Україні у сфері громадського харчування (кав'ярні, десерти) *

Назва торгівельної марки, сегмент ринку	Інвестиції, тис. грн.	Вартість франшизи, тис. грн	Термін окупності, міс.	Персонал, осіб	Приміщення, м ²
Здоба					
ТМ «Віденські булочки»	220-1980	–	12-18	–	70-200
ТМ «Франс. уа»	250	100-150	6-11	4-6	25-150
ТМ «Your Pie»	215	36-180	5	2-4; 8	45-300
ТМ «Булочная №1»	160	25-75	4-10	4-6	25-150
ТМ «Французька здоба»	70-150	60	4-10	1-2	4-30
ТМ «Чудо-піч»	20-25	–	6-12	1	5
ТМ «Світс Донатс»	18-20	3	2-6	1	3
ТМ «Наминайко»	15-20	0,1	4-6	1	5
Кофе-бар, кав'ярня					
ТМ «Cofee Life»	800-900	250	6-36	–	–
ТМ «Leonari»	25-400	24	3-16	–	–
ТМ «Don Pedro»	45-50	–	3-6	1-2	4
Солодощі, морозиво					
ТМ «Шоколадниця»	1000-2000	600	12-36	–	–
ТМ «Baskin Robbins»	135-550	165	10-12	–	6-30; 80
ТМ «33 Пингвина»	250-300	120	4-8	2	6-20
ТМ «Il Gelato»	25-250	8-25	3-12	1	1,5
ТМ «Dolce Gelato»	12-53	–	2-5	4	4

*Складено автором за даними [7]

Встановлено, що, на відміну від франшиз кав'ярень, виготовлення хлібобулочних виробів, морозива, у франшизах фастфуду, піцерій, ресторанів роялті майже завжди є обов'язковим, а вартість франшиз збільшується, залежно від сегменту ринку. Найдорожчими є франшизи у ТМ «Chicken HUT», ТМ «Пиріжкова Хата», ТМ «Burger Club», ТМ «Royal Burger», ТМ «Челентано», ТМ «New York Street Pizza», ТМ «Mafia» (табл. 4).

Отже, ресторанний бізнес в Україні розподіляється за трьома основними сегментами ринку – ресторани швидкого обслуговування, ресторани середнього рівня та ресторани «високої кухні», що є нерівними за обсягом та кількістю гравців. Ресторани пропонують широку номенклатуру послуг споживачам продукції та послуг громадського харчування. Місткість ринку ресторанів нижнього та середнього рівня перевищує місткість ринку дорогих ресторанів.

Діяльність сфери легкої промисловості, так само, як і громадського харчування, спрямована на задоволення базових потреб населення, а отже, має важливе значення і заслуговує на аналіз в аспекті франчайзингу. Виявлено, що франчайзинг у сфері торгівлі одягом (табл. 5) є більш уніфікованим щодо суми інвестицій (особливо сегмент «молодіжний одяг»), персоналу та технологічних вимог ведення бізнесу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Франчайзинг є особливою системою відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, мета якої полягає в прагненні знайти найбільш прийнятний варіант становлення, розвитку підприємницької організації. Франчайзинг створює нові можливості й водночас нові умови діяльності тих суб'єктів, які його утворюють. Франчайзинг як форма тривалої співпраці характеризується стабільним рівнем прибутковості, низьким рівнем ризику та коротким терміном окупності.

Таблиця 4. Сегментування ринку франшиз в Україні у сфері громадського харчування (піцерії, ресторани)*

Назва торговельної марки, сегмент ринку	Інвестиції, тис. грн	Вартість франшизи, тис. грн	Роялті	Термін окупності, міс.	Персонал, осіб	Приміщення, м ²
Фаст фуд						
ТМ «Chicken HUT»	450-1450	80-150	3 % міс. обор	8-18	5-10	100-350
ТМ «Пиріжкова Хата»	612-857	122	-	-	-	-
ТМ «Burger Club»	520-580	-	2 % міс. обор	12	10	80-150
ТМ «Royal Burger»	485	-	2 % обор.	6-12	6-18	100-200
ТМ «Блинок»	150-400	90	-	8-16	6	80-150
ТМ «Bucks»	80-200	-	2500 грн	4-9	2	20
ТМ «Berger Grill»	30-45	140	2-4 % обор	24-36	6	65
ТМ «Mister Grill»	10	-	640 грн	2-6	2	2
ТМ «Картопляна хата»	130 тис. євро	договірна	1,5 обор.	36	18	140-160
Піцерія						
ТМ «Челентано»	2145-2475	договірна	1500 грн	30-36	16	140-160
ТМ «New York Street Pizza»	1200-1500	130	2 % обор.	12-24	16	120
ТМ «La Pizza»	120-400	-	-	-	1-2 точка	-
ТМ «Гарантелла»	25	100	-	18	6-10	80
Ресторан						
ТМ «Mafia»	4800-12000	1445	5 % міс. об.	24-36	15	350-500
ТМ «Ченто Перченто»	800-965	200	5 % міс. об.	6-12	3-6	80
ТМ «WOKA»	370-400	договірна	2 % обор.	15-18	4-5	350

*Складено автором за даними [7]

У сфері громадського харчування популярності за кількістю власних та франчайзингових точок набули франшизи у високому ціновому сегменті – ТМ «Челентано» – 9/173 од.; в низькому ціновому сегменті: ТМ «Чудо-піч» – 7/308 од.; ТМ «Наминайко» – 212/420 од.; ТМ «Блинок» – 15/30 од.; ТМ «Картопляна хата» – 2/33 од. У сфері торгівлі, наприклад, ТМ «Columbia» характеризується 33 франчайзинговими точками [8].

Франчайзинг має широкі можливості та перспективи для розвитку в Україні, що потребують певних дій з боку держави та бізнес-середовища:

- вдосконалення правової бази в напрямку підвищення захищеності як для франчайзера, так і для франчайзі;
- надання податкових пільг, особливо на початковому етапі створення франчайзингової системи;
- розвиток франчайзингу в межах урядових програм розвитку малого бізнесу, регіональної підтримки малого та середнього бізнесу за участі Асоціації франчайзингу в Україні;
- створення та розвиток мережі навчально-консультаційних центрів з франчайзингу, проведення виставок, семінарів, конференцій з питань франчайзингу;
- проведення детального моніторингу національної франчайзингової мережі.

Франчайзинг слід розглядати рушійною силою, механізмом реалізації корпоративної стратегії розвитку малого та середнього підприємництва. Перспективними напрямками подальших досліджень є маркетингові, ресурсні, стратегічні аспекти франчайзингу.

Таблиця 5. Сегментування ринку франшиз в Україні у сфері торгівлі (одяг та взуття)*

Назва торговельної марки, сегмент ринку	Інвестиції, тис. грн	Термін окупності, міс.	Персонал, осіб	Приміщення, м ²
Жіночий одяг				
ТМ «Karen Millen» (Англія)	800-1200	12-18	4	80
ТМ «KRISSTEL»	800-900		2-3	50-100
ТМ «MAXA» (Італія)	590-260	18-24	2-3	50-100
ТМ «Melio» («smart casual»)	367	6-18	2	40-70
ТМ «Cat Orange»	150-350	6-12	–	50-100
ТМ «JHIVA»	95-100	6-8	3	60
Чоловічий одяг				
ТМ «Vaismann» (Германія)	880-1100	18-24	4-5	80-130
ТМ «VDone» («Відіван»)	550-1250	6-16	-	80-200
Чоловічий та жіночий одяг				
ТМ «Tom Tailor» (Німеччина)	1600-2000	24-36	5	120-350
ТМ «Top Secret»	500	18-24	–	–
ТМ «GARSIA»	120-1000	36-48	3	70
ТМ «Sella»	600	24	–	–
Молодіжний одяг				
ТМ «OASIS»	800-1200	12-18	4	80
ТМ «Pimkie» (Франція)	800-1200	24-36	4	80
ТМ «Rip Curl» (Австралія)	800-1200	12-18	4	80
Спортивний одяг				
ТМ «BONA Sport» (Україна)	1000-1200	16-18	3	100-120
ТМ «Columbia» (США)	324-600	12-24	10	100
ТМ «KELME» (Іспанія)	120-800	12-18	4	80
ТМ «Trespass» (Англія)	120-800	12-18	4	80
Дитячий одяг				
ТМ «Parasolo»	230-250	12-18	4	40
ТМ «BabyArt»	15	3-6	1	15-50
Взуття				
ТМ «Milana» (Італія)	2000	18	4	100-130
ТМ «Antonio Biaggi»	1000-1500	16-18	5	100-150
ТМ «Respect»	700	10-15	4	80-25
ТМ «Crocs»	300-500	12-18	5	40-80
ТМ «Ti Amo»	300	12	4	70

*Складено автором за даними [7]

Список літератури

1. Семененко, І. М. Використання франчайзингу в діяльності промислових підприємств // Бізнес Інформ. – № 7. – 2012. – С. 102–104.
2. Григоренко, Т. І. Класифікація франчайзингових мереж // Товари і ринки 2011. – №1. – С. 36–43.
3. Данніков, О. В. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні // Маркетинг в Україні. – 2008. – №5(51). – С. 62–69.
4. Дмитришин, В. С. Договір комерційної концесії та договір франчайзингу. Співвідношення понять та правова природа // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 3. – 199–203.
5. Мазуренко, В. П. Розвиток франчайзингових відносин у міжнародному бізнесі // Науковий вісник ЧДІЕУ № 3 (19), 2013. С. 78–84.
6. Махнуша, С. М. Франчайзингова форма використання бренду: погляд з позиції маркетингу інновацій / С. М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2010. — № 2. — С. 26–33
7. Офіційний сайт франчайзингової групи України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://franchisegroup.com.ua/>
8. Офіційний сайт асоціації франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://franchising.org.ua/>
9. Статистичний щорічник України за 2013 р. / за ред. О. Г. Осауленка. – Державна служба статистики України. – 2014 р. – 534 с.

References

1. *Semenenko, I. M. (2012). Vy`kory`stannya franchajzy`ngu v diyal`nosti promy`slovy`x pidpry`yemstv. Biznes Inform, 7,102–103.*
2. *Gry`gorenko, T. I. (2011). Klasyfikaciya franchajzy`ngovy`x merezh. Tovary` i ry`nky, 1, 36-43.*
3. *Dannikov, O. V. (2008). Problemy` pobudovy` ta funkcionuvannya franchajzy`ngovy`x sy`stem v Ukraini. Markety`ng v Ukraini, 5, 62–69.*
4. *Dmy`try`shy`n, V. S. (2010). Dogovir komercijnoyi koncesiyi ta dogovir franchajzy`ngu. Spivvidnoshennya ponyat` ta pravova pry`roda. Chasopy`s Ky`yivs`kogo universy`tetu prava, 3, 199–203.*
5. *Mazurenko, V. P. (2013). Rozvy`tok franchajzy`ngovy`x vidnosy`n u mizhnarodnomu biznesi. Naukovy`j visny`k ChDIEU, 3, 78–84.*
6. *Maxnusha, S. M. (2010). Franchajzy`ngova forma vy`kory`stannya brendu: poglyad z pozy`ciyi markety`ngu innovacij. Markety`ng i menedzhment innovacij, 2, 26–33.*
7. *Oficijny`j sayt franchajzy`ngovoyi grupy` Ukrainy`. Retrieved from <http://franchisegroup.com.ua>.*
8. *Oficijny`j sayt asociaciyi franchajzy`ngu v Ukraini. Retrieved from <http://franchising.org.ua>.*
9. *Osaulenko, O. G. (2014). Staty`sty`chny`j shhorichny`k Ukrainy` za 2013 r.,. Kyiv: Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` Ukrainy`.*

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Олена Миколаївна НОСИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Національний фармацевтичний університет
E-mail: nosik_e@mail.ru

ВТРАТИ НАЦІОНАЛЬНОГО ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КІЛЬКІСНИХ І ЯКІСНИХ ПОКАЗНИКІВ

Носик, О. М. Втрати національного людського капіталу в Україні: теоретичні підходи до визначення кількісних і якісних показників [Текст] / Олена Миколаївна Носик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 53-60. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Відтворення людського капіталу в Україні протягом тривалого часу характеризується значними втратами та деструктивними змінами цього провідного ресурсу економічного розвитку на інноваційній основі. Визначення соціально-економічного змісту та видів втрат людського капіталу є теоретичною основою розробки системи заходів щодо забезпечення в країні необхідного рівня людського розвитку.

Мета. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад оцінки втрат людського капіталу на основі системи їх кількісних і якісних показників.

Метод (методологія). Методологічну основу дослідження складають теорія людського капіталу, системно-структурний аналіз соціально-економічних явищ та процесів, притаманних відтворенню людського капіталу.

Результати. Втрати людського капіталу – це, по-перше, процес його кількісної та якісної деградації (звуженого відтворення) як запасу знань, здібностей навичок та вмінь людини до продуктивної діяльності; по-друге, соціально-економічне явище, притаманне певному періоду розвитку країни, яке має кількісні і якісні виміри.

До кількісних втрат національного людського капіталу як втрат його носіїв належать такі: абсолютні кількісні втрати природно-міграційного руху населення; процесні кількісні втрати, що породжуються існуючими обмеженнями та недоліками його продуктивного використання у суспільних інтересах; загальні кількісні втрати людського капіталу як сума його абсолютних і процесних втрат.

Серед якісних втрат національного людського капіталу проаналізовано такі: довгострокові некомпенсовані втрати капіталу здоров'я населення; неспроможність освітньої системи забезпечити інноваційне відтворення людського капіталу та його високу суспільну віддачу; 3) декомерціалізація (ринкові втрати) та декапіталізація (інвестиційні втрати) людського капіталу.

У сучасний період в Україні типом відтворення національного людського капіталу є деградація як його довготривалі кількісні та якісні втрати.

Ключові слова: людський капітал; відтворення людського капіталу; деградація людського капіталу; втрати людського капіталу; кількісні і якісні показники втрат людського капіталу; загальні, абсолютні та процесні кількісні втрати людського капіталу; ринкові та інвестиційні втрати людського капіталу.

Olena Mykolaivna NOSYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management and Administration,
National University of Pharmacy
E-mail: nosik_e@mail.ru

THE LOSS OF NATIONAL HUMAN CAPITAL IN UKRAINE: THEORETICAL APPROACHES TO THE DEFINITION OF QUANTITATIVE AND QUALITATIVE INDICATORS

Abstract

Introduction. *Reproduction of human capital in Ukraine for a long time is characterized by significant losses and destructive changes of this leading resource of economic development which is based on innovation. Definition of socio-economic content and types of losses of human capital has become the theoretical basis for the development of measures to ensure required level of human development in the country.*

Purpose of the article is to ground the theoretical principles of estimation of losses of human capital on the basis of their quantitative and qualitative indicators.

The method (methodology). *The human capital theory, system-structural analysis of socio-economic phenomena and processes which are inherent to the reproduction of human capital have made the methodological basis of research.*

Results. *The loss of human capital is, firstly, the process of quantitative and qualitative degradation (narrowed reproduction) as the stock of knowledge, abilities, skills and abilities of human productive activity; and secondly, socio-economic phenomenon specific to a particular period of development, which has quantitative and qualitative dimensions.*

Quantitative losses of national human capital include absolute quantitative loss of natural migration of the population; process quantitative losses that are generated by existing limitations and disadvantages of its productive use in the public interest; general quantitative loss of human capital as the sum of the absolute and process losses.

Among the qualitative losses of national human capital we have analyzed the following ones: long-term uncompensated losses of capital of public health; the failure of the educational system to provide innovative reproduction of the human capital and its high social impact; 3) decommercialization (market losses) and decapitalization (investment costs) of human capital.

Nowadays the degradation as its long-term quantitative and qualitative losses has become the type of reproduction of the national human capital in Ukraine.

Keywords: *human capital; reproduction of human capital; degradation of human capital, loss of human capital, quantitative and qualitative loss of human capital; overall, absolute and process quantitative loss of human capital; market and investment loss of human capital.*

JEL classification: O15

Вступ

Більш ніж двадцятирічному періоду соціально-економічних трансформацій в Україні притаманні значні втрати людського капіталу як одного з провідних ресурсів розвитку національної економіки на інноваційній основі. Обґрунтування теоретичних підходів до визначення змісту та видів втрат людського капіталу, їх показників, причин та наслідків є необхідною умовою розробки дієвих заходів щодо їх подолання.

У сучасний період зміст економічної категорії втрат людського капіталу не отримав ще необхідного рівня теоретичного обґрунтування. Його окремі аспекти розроблено у працях українських дослідників Л.І. Гальків [1; 2], Л. Т. Шевчук [3]. Нагальною є потреба у обґрунтуванні теоретичних засад їх визначення, структурування та оцінювання як методологічної основи розробки їх кількісних та якісних показників.

Мета статті

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад системи кількісних та якісних показників втрат людського капіталу та визначення на цій основі типу відтворення людського капіталу в Україні у сучасний період.

Виклад основного матеріалу

Втрати людського капіталу за їх соціально-економічним змістом треба розглядати, по-перше, як процес кількісної та якісної деградації (звуженого відтворення) запасу знань, здібностей, навичок та вмінь людини як ресурсу її продуктивної діяльності у різних сферах суспільства та отримання доходу і інших вигод. Цей процес за його рівнями може бути індивідуальним, корпоративним, національним, за тривалістю – коротко – та довгостроковим, за наслідками для національної економіки – таким, що гальмує розвиток її окремих галузей та сфер, і загально-руйнівним. По-друге, у кожний конкретний період часу втрати людського капіталу є реальним соціально-економічним явищем, яке має певні кількісні і якісні виміри, причини і наслідки для національної економіки і суспільства загалом.

Визначення показників, що використовувалися для аналізу втрат людського капіталу, базувалося на методології його оцінки Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) і Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), а саме:

- за методологією ВЕФ (Індекс людського капіталу ВЕФ): 1) освіта: доступність, якість, здобутки; 2) здоров'я та профілактика захворюваності: довголіття, здоров'я, самопочуття; 3) робоча сила та працевлаштування: залучення, здібності, підготовка; 4) сприятливість середовища: інфраструктура, у тому числі соціальна, співпраця;
- за методологією ОЕСР (Індекс людського капіталу ОЕСР): 1) інвестиції у людський капітал: кваліфікація високого рівня, показники зарахування та випуску, час, вкладений у освіту; 2) регулювання інвестицій у людський капітал: оцінка освітніх досягнень учнів та компетенція дорослих; 3) результати освіти: відповідність освіти професії, показники ринку праці за віком, статтю, рівнем освіти, економічна ефективність освіти] [4, с. 229].

Кількісні втрати національного людського капіталу як втрати його носіїв поділено на такі:

- абсолютні кількісні втрати, які обумовлені природно-міграційним рухом населення. Людський капітал є невідчужуваним від його власника-індивіда, отже, зменшення кількості власників людського капіталу означає для країни абсолютну втрату останнього;
- процесні кількісні втрати, пов'язані з недовикористанням наявних людських ресурсів за різними причинами: безробіття, неповна зайнятість, асоціальне використання тощо.

Загальні кількісні втрати людського капіталу є сумою його абсолютних і процесних втрат. Для їх розрахунку запропоновано формулу:

$$THCL = NML + PL, \quad (1)$$

де, *THCL* – загальні кількісні втрати людського капіталу;

NML – абсолютні (природно-міграційні) кількісні втрати людського капіталу;

PL – процесні кількісні втрати людського капіталу.

Результати аналізу кількісних втрат людського капіталу в Україні у період 2000-2013 рр. відображено у таблиці 1.

Аналіз абсолютних і процесних кількісних втрат людського капіталу дозволив обґрунтувати такі висновки: по-перше, Україні притаманним є від'ємний баланс природного і міграційного приросту/зменшення кількості власників людського капіталу. Протягом 1991-2013 рр. Україна внаслідок цього щорічно втрачала 287,4 тис. осіб. – це абсолютна кількісна втрата людського капіталу [10].

Процесні кількісні втрати національного людського капіталу, що породжуються існуючими обмеженнями та недоліками його продуктивного використання у суспільних інтересах, мають багато характеристик, серед яких при їх розрахунку було виокремлено усунення економічно активних власників людського капіталу із суспільного виробництва у формі: а) безробіття; б) асоціального використання запасу знань, одним із показників якого є кількість засуджених за правопорушення. Таким чином, процесні втрати людського капіталу визначалися як кількісні зміни, пов'язані з динамікою таких його видів, як непрацюючий людський капітал (безробіття) і негативний (асоціальний) людський капітал, оскільки кількість засуджених за правопорушення певною мірою відображає масштаб асоціального використання людського капіталу.

Як видно з таблиці 1, у період 2000-2013 рр. в Україні середньорічні процесні кількісні втрати людського капіталу склали 2004,4 тис. осіб, загальні кількісні втрати – 2289,1 тис. осіб. Таким чином, у цей період типом відтворення національного людського капіталу була його довготривала деградація як абсолютні (природно-міграційні) і процесні кількісні втрати носіїв людського капіталу.

Якісні показники втрат людського капіталу України стосуються насамперед таких базових його форм, як капітали здоров'я, освіти.

Таблиця 1. Кількісні втрати людського капіталу в Україні (2000-2013 рр.)*

Роки	Втрата (-) населення внаслідок його природного та зовнішньоміграційного руху NML (тис. осіб)	Безробітне населення за методологією МОП, (тис. осіб)	Кількість засуджених як показник асоціального використання людського капіталу (тис. осіб)	Процесні втрати (-) PL (тис. осіб)	Загальні втрати (-) THCL (тис. осіб)
2000	-506,6	2630,0	230,9	-2860,9	-3367,5
2001	-521,7	2440,3	201,6	-2641,9	-3163,6
2002	-398,0	2128,6	194,2	-2322,8	-2720,8
2003	-381,0	1994,0	201,1	-2195,1	-2576,1
2004	-341,6	1888,2	204,8	-2093,0	-2434,6
2005	-351,3	1595,2	176,9	-1772,1	-2123,4
2006	-283,4	1513,7	160,9	-1674,6	-1958,0
2007	-273,4	1416,7	152,8	-1569,5	-1842,9
2008	-229,0	1424,0	146,9	-1570,9	-1799,9
2009	-180,8	1956,6	146,4	-2103,0	-2283,8
2010	-184,5	1784,2	168,8	-1953,0	-2137,5
2011	-144,9	1731,7	154,4	-1786,1	-1931,0
2012	-63,2	1656,6	162,9	-1819,5	-1882,7
2013	-126,8	1576,4	123,0	-1699,4	-1826,2
За період 2000-2013 рр.	-3986,2	-	-	-	-
у середньому за рік	-284,7			-2004,4	-2289,1

*Розраховано за даними [5-9]

По-перше, за період 1992-2013 рр. при зменшенні чисельності населення України на 12,5 %, кількість лікарняних закладів у розрахунку на 10 тис. осіб скоротилася на 36 %: з 0,75 до 0,48; захворюваність населення у розрахунку на 10 тис. зросла з 6380 випадків у 1992 р. до 6810 у 2013 р. [11]. Ці дані свідчать про довгострокові некомпенсовані якісні втрати капіталу здоров'я населення України.

Узагальнювальним показником якості капіталу здоров'я, вважаємо, може бути очікувана тривалість життя населення. За даними «Світової статистики охорони здоров'я 2014» [12], що були оприлюднені Всесвітньою організацією охорони здоров'я 15 травня 2014 року, очікувана тривалість життя населення України за період 1990-2012 рр. зросла тільки на один рік з 70 років до 71 року. Для порівняння, у цей період очікувана тривалість життя у середньому у світі зросла на 6 років, у країнах з мінімальним значенням цього показника – на 8 років, з середнім – на 6 років, з максимальним – на 5 років, у Європі – на 4 роки. На нашу думку, зміна очікуваної тривалості життя на 1 рік за період у 22 роки – це показник не розширеного, а простого відтворення капіталу здоров'я населення України. Треба підкреслити, що просте відтворення людського капіталу протягом довготривалого періоду є чинником деградації, оскільки його незмінні якісні характеристики вже не відповідають вимогам суспільного розвитку, що змінилися. Все це свідчить про притаманні капіталу здоров'я населення Україні значні якісні втрати.

По-друге, якість відтворення освітнього капіталу людини характеризують показники розвитку сфери освіти у країні, охопленості населення різними формами навчання, місця країни у світових освітніх рейтингах тощо.

У якісному вимірі стан вищої освіти якнайкраще характеризує рейтинг «Universitas 21», який розроблюється консорціумом провідних академічних університетів світу з метою визначення та порівняння якості національних систем вищої освіти. Місце України у зазначеному рейтингу відображено у таблиці 2.

Дані таблиці 2 свідчать про значні якісні втрати вищої освіти в Україні: у загальному рейтингу українська вища освіта з 25 місця (56,8 бала) спустилася на 42 (43,9 бала). При цьому, розвитку вищої освіти в Україні притаманна певна суперечливість: з одного боку, дуже високим є рівень охопленості населення вищою освітою: зараз 76 % населення охоплено вищою освітою [16]. З іншого боку, за результативністю вищої освіти Україна зараз займає тільки 38 місце серед 50 країн. Тобто, високій рівень доступу до освіти в Україні не забезпечує отримання значного суспільного результату. Як

підкреслено у U21-2013, «якісна система освіти забезпечує країну добре підготовленою і освіченою робочою силою, яка відповідає потребам країни, та надає широкий спектр отримання освіти для людей з різними інтересами і навичками, а також робить свій внесок у скриньку знань країни і світу» [14]. Отже, незважаючи на значну охопленість населення України вищою освітою, її стан не забезпечує інноваційного (розширеного) відтворення людського капіталу та його високої суспільної віддачі.

Таблиця 2. Україна у рейтингу «Universitas 21»*

Доповідь	Роки, дані за які аналізуються	Кількість країн	Загальний рейтинг	
			Місце України/ бали	Країна-лідер/бали
U21 2012	2004-2009	48	25/56,8	США/100
U21 2013	2006-2010	50	36/49,0	США/100
U21 2014	2008-2013	50	42/43,9	США/100

*За даними [13-15].

Серед якісних втрат людського капіталу треба також виокремити його ринкові (декомерціалізація) та інвестиційні (декапіталізація) втрати.

Ринкові втрати людського капіталу в Україні характеризують показники рівня безробіття осіб із середньою та вищою освітою, а також дані про співвідношення попиту і пропозиції на ринку праці (рис. 1). В Україні протягом 1999-2012 рр. попит на професійну і кваліфіковану працю був значно меншим, ніж попит на просту працю, що свідчить про незатребуваність людського капіталу, його декомерціалізацію. Рисунок 1. демонструє постійне перевищення пропозиції праці над попитом на неї в Україні у період 2007-2013 рр.

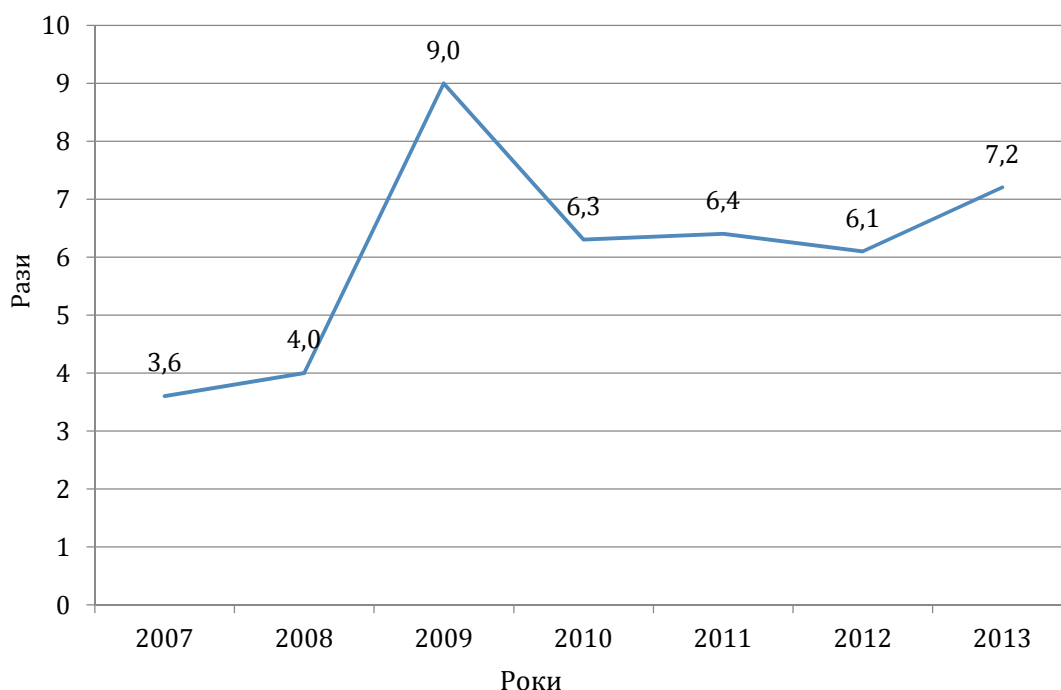


Рис. 1. Співвідношення пропозиції робочої сили і попиту на неї в Україні 2005-2013 рр. [17]

Інвестиційні втрати (декапіталізацію) людського капіталу в Україні характеризують показники вкладень населення країни у освіту і охорону здоров'я, витрат підприємств на працівників, державного фінансування галузей освіти, охорони здоров'я, науки тощо.

Протягом 2000-2012 рр. частка витрат українського домогосподарства на освіту, охорону здоров'я, відпочинок та культуру у його сукупних витратах за місяць залишалась на низькому рівні: 6,1 % у 2002 р., 7,2 % у 2005 р., 6,7 % у 2012 р. У грошовому вимірі це відповідно 40,2 грн., 76,2 грн., 240,6 грн. за місяць. Для порівняння: частка витрат домогосподарства на алкогольні напої і тютюнові вироби складала у 2002 р. 3,0 % (19,7 грн.), 2005 р. – 2,9 % (35,7 грн.), 2012 р. – 3,5 % (125,7 грн.), що майже у 3 рази більше частки витрат на освіту (2012 р. – 1,3 %; 46,7 грн.) [18]. Ця ситуація пов'язана як із значними

бюджетними обмеженнями і традиційною орієнтацією родин на безкоштовні освітні і медичні послуги, так і з низькою оцінкою ролі освіти та охорони здоров'я у збільшенні доходів та з відсутністю впевненості у їх отриманні у майбутньому. Таким чином, домогосподарствам України як інвесторам у людський капітал є характерним низький рівень інвестиційної активності.

Вкладення підприємств у працівників є джерелом формування і накопичення індивідуального трудового капіталу як базової форми людського капіталу. Для вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду є характерним низький рівень вкладень у працівників. Витрати підприємств і організацій на одного працівника в Україні у 2012 році склали 508 дол. на місяць. Для порівняння: середньомісячні витрати підприємств і організацій на одного працівника у 2011 році склали у Румунії – 898, Латвії – 1160, Литві – 1201, Польщі – 1563, Чеській Республіці – 2034, у Великобританії – 3955, Іспанії – 4233, Німеччині – 5731, Франції – 6105, Данії – 7023 дол. [19]. Тобто відставання українських підприємств від європейських є дуже значним: від 1,8 раза порівняно з Румунією до 13,8 раза порівняно з Данією. У 2006-2011 роках в Україні частка витрат на оплату праці у структурі операційних витрат з реалізованої продукції складала 5-6 %, а у країнах Західної Європи вона сягала до 45 % [20]. Знижувались також державні витрати у підготовку робітників: у 2011 році ці витрати було скорочено майже у 4 рази і з того часу їх розмір не відновився [20]. Отже, можна стверджувати, що діяльність домогосподарств, підприємств, держави як інвесторів у людський капітал не забезпечує розширеного відтворення національного людського капіталу людини, що свідчить про його інвестиційні втрати (декапіталізацію).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Втрати людського капіталу як процес і соціально-економічне явище є кількісними і якісними. Їх оцінка повинна спиратися на систему показників, серед яких показники абсолютних і процесних кількісних втрат людського капіталу, показники його якісних втрат – деградації капіталів здоров'я та освіти як базових форм людського капіталу, ринкових і інвестиційних втрат. Спираючись на проведений аналіз на базі зазначених показників, можна стверджувати, що в Україні типом відтворення національного людського капіталу є деградація як його довготривалі кількісні та якісні втрати.

Список літератури

1. Гальків, Л. Втрати людського капіталу: теорія й методологія дослідження та діагностика [Текст]: монографія / Гальків Л. І. ; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Л. : Вид-во Львів. комерц. акад., 2010. – 229, [3] с.
2. Гальків, Л. І. Втрати людського капіталу та їх попередження (теорія, методологія, практика) [Текст]: автореф. дис ... д-ра екон. наук: 08.00.07 [Електронний ресурс] / Л. І. Гальків. – Львів, 2013. – 40 с. – Режим доступу: <http://mydisser.com/en/catalog/view/45/371/13918.html>.
3. Шевчук, Л. Т. Втрати людського капіталу в Україні: понятійно-категорійний апарат і концептуальні положення [Текст] / Л. Т. Шевчук // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів: ІРД НАН України, 2007. – Вип. 3 (65). – С. 9-27.
4. Осійчук, О. А. Проблеми інтегральної оцінки людського капіталу [Текст] / О. А. Осійчук // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2. – С. 226-231.
5. Природний рух населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Міграційний рух населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Правопорушення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Основні статистичні показники зі статистики праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Уровень безработицы в Украине с 2000 по 2014 гг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>.
10. Населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Захворюваність населення. Заклади охорони здоров'я. Населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Worldhealthstatistics 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/EN_WHS2014_Part3.pdf?ua=1.
13. U21 Rankings of National Higher Education Systems 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universitas21.com/news/details/61/u21-rankings-of-national-higher-education-systems-2012>.
14. U21 Rankings of National Higher Education Systems 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ncepa.kz/multimedia/document/B9.pdf> <http://www.smart-edu.com/universitas-21-rating-2012.html>.
15. U21 Rankings of National Higher Education Systems 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.universitas21.com/article/projects/details/152/u21-ranking-of-national-higher-education-systems>.

16. Охопленість українців вищою освітою становить 76% – Інститут демографії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lovi-moment.com.ua/opublikovanyj-rejtynh-universitas-21-yakuj-otsinyuje-natsionalni-systemy-vyschoji-osvity.html>.
17. Попит та пропозиція робочої сили у 2007-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
18. Структура сукупних витрат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Веб-сайт Держстату України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. Інформаційно-аналітичні матеріали на засідання НТСЕР до питання про стан реформування оплати праці [Електронний ресурс] / Федерація профспілок України. – Київ, 2014 р. – Режим доступу: www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc.
20. Стратегія реформування вищої освіти в Україні до 2020 року (проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/img/zstored/files/HE%20Reforms%20Strategy%2011_11_2014.pdf.

References

1. Hal'kiv, L. (2010). *Vraty lyuds'koho kapitalu: teoriya u metodolohiya doslidzhennya ta diahnozyka*. Lviv : Vyd-vo L'viv. komerts. akad.
2. Hal'kiv, L. I. (2013). *Vraty lyuds'koho kapitalu ta yikh poperedzhennya (teoriya, metodolohiya, praktyka): avtoref. dys ... d-ra ekon. nauk: 08.00.07*. L'viv. Rezhym dostupu: <http://mydisser.com/en/catalog/view/45/371/13918.html>.
3. Shevchuk, L. T. (2007). *Vraty lyuds'koho kapitalu v Ukrayini: ponyatiyno-katehoriynyy aparat i kontseptual'ni polozhennya. Sotsial'no-ekonomichni doslidzhennya v perekhidnyy period*. L'viv: IRD NAN Ukrayiny, 3 (65, 9-27).
4. Osiychuk, O. A. (2014). *Problemy intehral'noyi otsinky lyuds'koho kapitalu*. *Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen'*, 2, 226-231.
5. *Pryrodnyy rukh naselennya* (n. d.). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. *Mihratsyyny rukh naselennya* (n. d.). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. *Pravoporushennya* (n. d.). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. *Osnovni statystychni pokaznyky zi statystyky pratsi*. (n. d.). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. *Uroven' bezrobotytsy v Ukrayne s 2000 po 2014 hh.* (2015). Retrieved from: <http://index.minfin.com.ua/people/unemploy.php>.
10. *Naselennya* (2015). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. *Zakhvoryuvanist' naselennya. Zaklady okhorony zdorov'ya. Naselennya*. (2015). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. *World health statistics 2014* (2015). Retrieved from: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/EN_WHS2014_Part3.pdf?ua=1.
13. *U21 Rankings of National Higher Education Systems 2012*. (2013). Retrieved from: <http://www.universitas21.com/news/details/61/u21-rankings-of-national-higher-education-systems-2012>.
14. *U21 Rankings of National Higher Education Systems 2013*. (2014). Retrieved from: <http://ncepa.kz/multimedia/document/B9.pdf> <http://www.smart-edu.com/universitas-21-rating-2012.html>.
15. *U21 Rankings of National Higher Education Systems 2014* (2015). Retrieved from: <http://www.universitas21.com/article/projects/details/152/u21-ranking-of-national-higher-education-systems>.
16. *Okhopenist' ukrayintsiv vyshchoyu osvitoyu stanovyt' 76% – Instytut demohrafiyi*. (2015). Retrieved from: <http://lovi-moment.com.ua/opublikovanyj-rejtynh-universitas-21-yakuj-otsinyuje-natsionalni-systemy-vyschoji-osvity.html>.
17. *Popyt ta propozytsiya robochoyi sily u 2007-2013 rr.* (2014). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
18. *Struktura sukupnykh vytrat*. (2015). Retrieved from: Веб-сайт Derzhstatu Ukrayiny: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
19. *Informatsiyno-analitychni materialy na zasidannya NT-SER do pytannya pro stan reformuvannya oplaty pratsi*. (2014). Retrieved from: www.ntser.gov.ua/split/files/content/p1-ps.doc.
20. *Stratehiya reformuvannya vyshchoyi osvity v Ukrayini do 2020 roku (proekt)*. (2011). Retrieved from: http://www.mon.gov.ua/img/zstored/files/HE%20Reforms%20Strategy%2011_11_2014.pdf.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2015 р.

Анастасія Костянтинівна ПІНЧУК

аспірантка кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

МОДЕЛЬНІ ОЦІНКИ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ТА ЄС

Пінчук, А. К. Модельні оцінки взаємозв'язків економіки України та ЄС / Анастасія Костянтинівна Пінчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 60-65. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В контексті глобалізаційних процесів у світі євроінтеграційний курс України є одним з найбільш пріоритетних напрямків зовнішньої політики нашої держави, оскільки передбачає створення умов для більш прогресивного економічного розвитку. Тому дослідження євроінтеграційного потенціалу України є актуальним викликом сьогодення до наукової спільноти.

Мета. Оцінити характер та силу взаємозв'язків між показниками розвитку економік України та Європейського союзу, дослідити динаміку їх взаємовпливу та визначити таким чином місце України на шляху євроінтеграції.

Методологія. Оцінка взаємовпливу України та країн Європейського союзу здійснена на основі дослідження коефіцієнтів вектор авторегресійної моделі (VAR-моделі), функцій імпульсних відгуків та декомпозицій дисперсії основних факторів, включених в дану модель.

Результати. На основі квартальних даних 2003-2014 рр. таких показників, як: ВВП на душу населення України, темпів зростання середнього ВВП країн Європейського союзу, обсягів прямих іноземних інвестицій з ЄС до України, імпорту та експорту ЄС-Україна у статті побудовано VAR-модель. Головною гіпотезою моделі є підтвердження позитивного взаємного впливу між темпами економічного зростання ЄС та добробутом України. Крім того, у VAR-моделі досліджено функції імпульсних відгуків, що свідчать про тяжіння системи до рівноваги у довгостроковому періоді, а також аналіз декомпозиції дисперсії ключових факторів моделі показав, що інтесивність взаємовпливу між економіками України та країн Європейського союзу суттєво зросла в останні п'ять років. Підтвердження взаємозв'язку між Україною та ЄС, а також спостереження посилення даного зв'язку після 2009 року є важливими результатами моделі, що мають практичне значення, оскільки емпірично підтверджують ефективність офіційного курсу України на євроінтеграцію.

Ключові слова: євроінтеграція; VAR-модель; Україна; Європейський союз; функція імпульсних відгуків; декомпозиція дисперсії.

Anastasiia Kostyantynivna PINCHUK

PhD Student,
Department of Finance,
National University “Kyiv-Mohyla academy”
E-mail: anastasiia.pinchuk@gmail.com

MODEL EVALUATIONS OF INTERRELATION BETWEEN UKRAINIAN AND EU ECONOMIES

Abstract

Introduction. In terms of world globalization processes Ukrainian course for European integration is one of the high priority directions of external policy of our country, as far as it proposes creation of conditions for more progressive economic development. That is why investigation of Ukrainian potentials for European integration is one of the actual challenges for scientific society nowadays.

Purpose of the article is to evaluate character and strength of interrelations between economies of Ukraine and EU, to explore the dynamic of their interdependence and so to identify the place of Ukraine on its way of European

integration.

Methodology. Assessment of interrelation between Ukraine and EU is based on the investigation of coefficients of vector autoregressive model (VAR-model), its impulse functions and variance decompositions of the main factors, which the model includes.

Results. On the basis of the quarterly data of GDP per capita of Ukraine, EU GDP growth, amounts of foreign direct investments from EU to Ukraine, import and export of EU- Ukraine, VAR-model is built. The main hypothesis is the confirmation of positive interrelations between economic growth of EU and welfare of Ukraine. Also impulse functions demonstrate the system tendency to balance in long-run period, and variance decompositions of main factors of the model show increase of interdependence between Ukrainian and European economies in the last five years. Confirmation of existence of actual interrelationship between economies of EU and UA, and raising dynamic of such relation are important results of the model, which have significant practical value as far as they provide empirical evidence of the effectiveness of the official course of Ukraine regarding European integration.

Keywords: European integration; VAR-model; Ukraine; European Union; impulse function; variance decomposition.

JEL classification: C21, C12, F15

Introduction

Nowadays is characterized by high level of globalization on different levels, especially from economical point of view. Economies worldwide tend to integrate to form bigger areas with common markets and long-run strategic goals in order to benefit from more possibilities, and gain from more markets available. Ukrainian official international position regarding European integration since September, 2008 is in line with global world trends. However, to make integration efficient for all its participants, the candidates for such membership should be well-prepared, and be sure they have reached acceptable level of development of their markets and internal processes comparable with their potential partners. Similar task is faced to Ukraine now – we should define the kind and strength of interrelation with European Union we have now, and find out what we should develop or change to be closer to EU economical tendencies and environment, and so to minimize the gap between our levels of economic development in order to make such integration beneficial for both parties. That is why the investigation of current role of Ukraine in relationships with European Union, and kind of influence, which makes EU on Ukrainian economy is so relevant today and needs deeper empirical exploration.

Integration processes in European Union were widely explored by different economists, and the most significant empirical researches are represented in the works of Bayoumi T. and Eichengreen B. [1], Stanoeva G. [2], Von Hagen J. and Neuman M. [3], Alesina A., Barro R. and Tenreyro S. [4], L. Jonung and F. Sjöholm [5], S. Dibooglu and J. Horvath [6]. Evaluation of potential of Ukrainian integration in different directions was point of interest of such researchers as: Savchenko T. G., Rebryk M. A. and Kazarinov D. I. [7], Shumska S. S. [8], Drobyshevsky S. and Polevoy D. [9], Klimenko I. V., Kharazishvili Y. M., Sharov O. M., Us I. V. [10].

Purpose and methodology

The purpose of this paper is to explore current place of Ukraine in relationship with European Union, and define level type of influence, which make interactions with EU on Ukrainian welfare. The stated goal will be reached through investigation of interrelations between Ukrainian welfare, EU economic growth, volumes of trade between these regions and investments from European Union to Ukrainian economy. Mentioned tasks will be done using the econometrical instruments of analysis for multifactor relationships, in particular with vector autoregression (VAR) modeling.

Main results

In terms of European integration strategy of Ukraine we should care about the most benefits we could gain from potential integration with EU. For this purpose, first of all, it is important to understand the impact that currently makes EU economy on Ukrainian welfare and identify its most significant elements. Then, we should try to maximize the positive input of those factors that make most influence to develop powerful platform for successful cooperation between Ukraine and European Union. So, in order to evaluate the impact of EU economy to Ukrainian one the vector autoregression model is built, which includes such elements of UA-EU interactions as: volume of Ukrainian export to EU and EU import to Ukraine, volume of FDI from EU to Ukrainian economy, and also average GDP growth of EU economy and GDP per capita of Ukraine to indicate whether economic growth of EU influence the Ukrainian welfare. VAR model is chosen to reflect interrelationship between mentioned variables, and the main hypothesis is the following: *confirmation of positive interrelations between economic growth of EU and Ukrainian welfare*. The statistical data is taken quarterly for the period 2003: 2 – 2014: 3, so 46 observations are included to the model using statistical package Eviews, which has generated the following system of equations after a number of adjustments were executed to find the best model specification:

$$D(\text{GDPPCAP_UA}) = -0,546 * D(\text{GDPPCAP_UA}(-1)) - 0,655 * D(\text{GDPPCAP_UA}(-2)) - 0,455 * D(\text{GDPPCAP_UA}(-3)) + 0,00026 * D(\text{GDPGROWTH_EU}(-1)) + 0,00014 * D(\text{GDPGROWTH_EU}(-2)) + 0,00022 * D(\text{GDPGROWTH_EU}(-3)) + 0,141 * D(\text{EX_EU}(-1)) + 0,116 * D(\text{EX_EU}(-2)) + 0,105 * D(\text{EX_EU}(-3)) + 0,0024 * D(\text{FDI_EU}(-1)) - 0,00014 * D(\text{FDI_EU}(-2)) + 0,00135 * D(\text{FDI_EU}(-3)) - 0,001 + 0,376 * D(\text{IM_EU})$$

Positive coefficients of EU GDP growth variable prove the main hypothesis that economical increase of European countries lead to rise in Ukrainian welfare, this input is currently very little, which means that impact is very slight as for now, however, this empirical evidence shows that the positive relationship between our economies exists, and we should work on its further development. There are also positive coefficients of Ukrainian export to European Union, which proves the main idea that the more we sell to EU the more we add to our GDP. The relation with volume of import from EU is much lower and furthermore this variable was indicated as exogenous one for the model, which means that we couldn't influence it much internally as it is mostly depends on the volume EU is ready to supply for Ukraine, so it depends mostly from the factors that are not represented in the model. Regarding FDI there are two positive and one negative coefficients, which reflects the current situation in Ukrainian economy – mostly external FDI increase local GDP according to economic theory, but in our case negative FDI in 2nd lag indicates that we don't use incoming investments from EU properly for our economic growth forwarding them, for instance, on covering current liabilities, in this case UA GDP may decrease in spite of EU FDI inflow. Concluding the system of VAR equations, the coefficients of the variables confirm the main logic of the model and go in line with the theoretical assumptions the model is base on. Estimation output of the VAR-model, represented in the Table 1, shows appropriate Akaike and Schwarz criteria, and satisfying $R^2=0,87$, which means that included variables represent enough the main dependent variable – GDP per capita of Ukraine.

Table 1. Estimation output of VAR-model.

R-squared	0.871657	0.457094	0.721561	0.512882
Adj. R-squared	0.812069	0.205030	0.592285	0.286720
Sum sq. resids	0.317589	35314.40	0.708329	728.1210
S.E. equation	0.106501	35.51378	0.159052	5.099443
F-statistic	14.62812	1.813407	5.581579	2.267766
Log likelihood	42.98259	-201.0173	26.13742	-119.5042
Akaike AIC	-1.380123	10.23892	-0.577972	6.357341
Schwarz SC	-0.800900	10.81814	0.001251	6.936565
Mean dependent	0.004356	0.020782	-0.005386	-0.013635
S.D. dependent	0.245672	39.83103	0.249092	6.037996
Determinant resid covariance (dof adj.)		6.852208		
Determinant resid covariance		1.353523		
Log likelihood		-244.7386		
Akaike information criterion		14.32089		
Schwarz criterion		16.63778		

Source: Developed by author using data from Ukrstat and Worldbank [11, 12].

To investigate the impact that make interactions with European economy on Ukrainian welfare the functions of impulse were built, which all indicate positive tendency for UA GDP per capita of returning to the balance state after shocks' impact from EU variables via the time, that is no longer than 20 periods (or 5 years). The functions of impulse create more empirical evidences for the main assumption of our VAR-model that there is exact reaction of UA welfare on relationship with European Union – whether it is change in volume of export to EU, or FDI from EU, or European economy growth – all these factors reflects in changes of UA GDP per capita. And what is even more significant for our investigation that these reactions tend to stability in long-run perspective, so Ukrainian interactions with European countries make positive impact on UA growth and do not provide long-run shocks for Ukrainian economy. Some functions of impulse are shown on the Table 2.

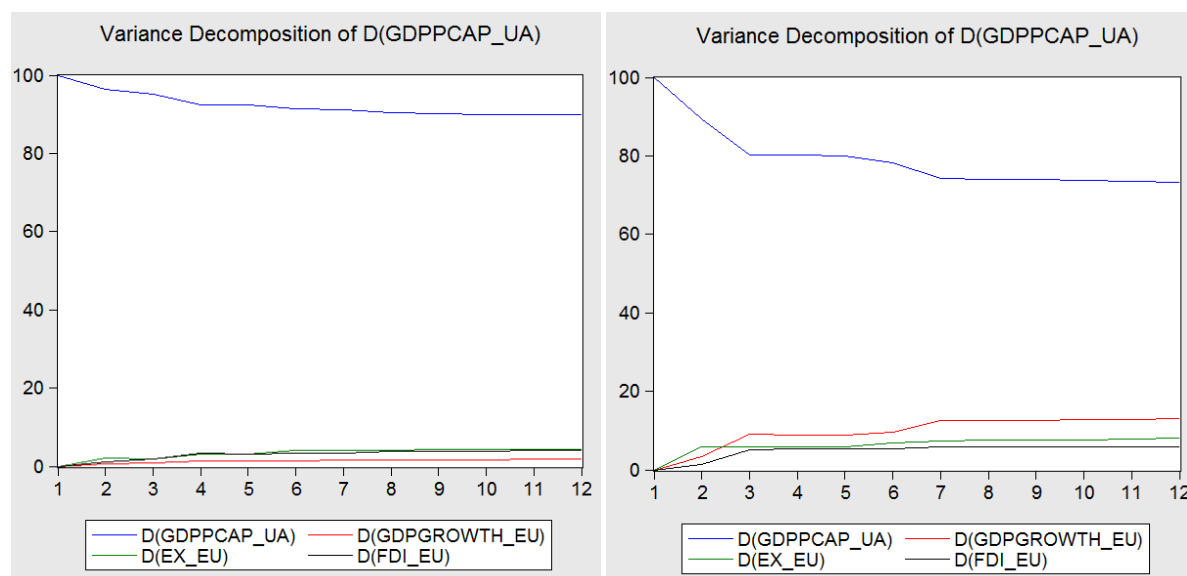
Table 2. Functions of impulse for D(GDPPCAP_UA) in VAR-model

Period	D(GDPGROWTH_EU)	D(EX_EU)	D(FDI_EU)
1	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.009419	0.017209	0.011925
3	-0.007358	0.000755	-0.012844
4	0.007699	-0.013649	0.014988
5	-0.005029	-0.008465	-0.001618
6	0.001911	0.012722	-0.008026
7	-0.006911	0.005204	-0.005475
8	0.005988	-0.005026	0.009681
9	0.001841	-0.006173	0.003421
10	-0.000935	0.004353	-0.004946
11	-0.004236	0.002693	-0.003951
12	0.002042	-0.001675	0.003332
Cholesky Ordering: D(GDPPCAP_UA) D(GDPGROWTH_EU) D(EX_EU) D(FDI_EU)			
Standard Errors: Analytic			

Source: Developed by author using data from Ukrstat and Worldbank [11, 12].

In order to explore to which extent the changes of one variable could be explained with the change of other variables, included in the VAR-model, the Variance Decompositions were built. Considering the purpose of current research the main interest is focused on the Variance Decompositions of UA GDP per capita and EU GDP growth. Analyzing the output for the whole period of investigation, results are not encouraging – about 90% of changes in Ukrainian welfare are explained by itself in the previous periods, so there is no significant influence from operations with European Union, and similar results are obtained for European GDP growth – that is represented on the Graphs 1 and 2.

Graph 1. Variance Decompositions of UA GDP per capita for the periods 2003-2014 and 2009-2014.

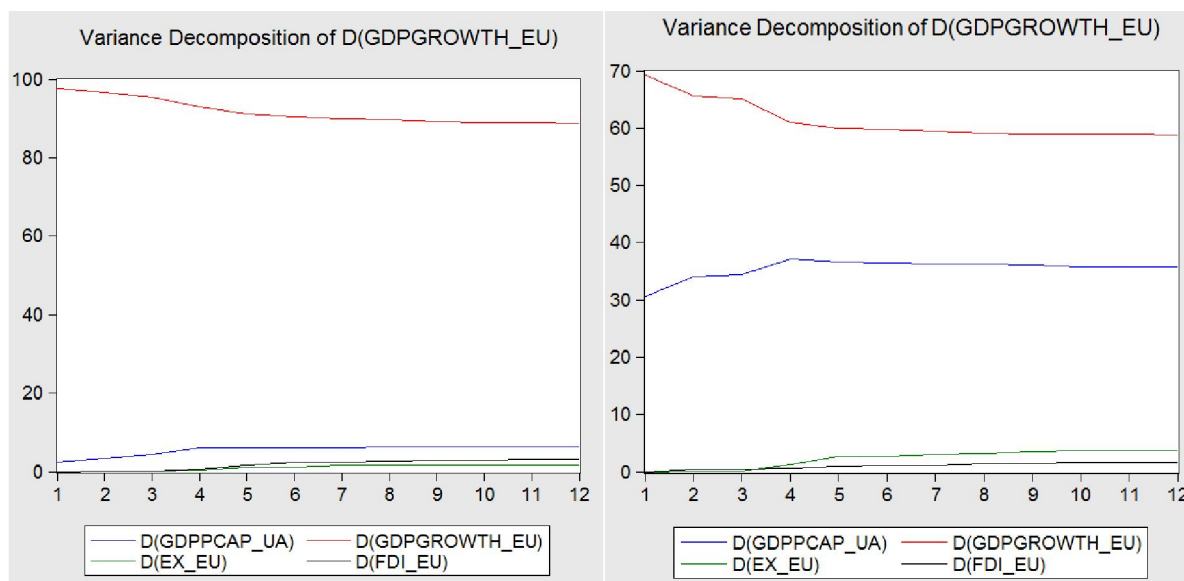


Source: Developed by author using data from Ukrstat and Worldbank [11, 12].

But the great difference is illustrated by Variance Decompositions, if they are taken for the 2009-2014 period, when course for European integration strategy was officially announced and 5 years of implementation stage were passed. So, for the last 5 years a significant change in the structure of the factors that influence UA welfare is considered, particularly, the input of EU economy growth to UA GDP per capita change increased from 2-3% to almost 15%, and also the impact of UA export to European Union raised on several percent. The even more improvements are considered regarding Variance Decomposition of EU economy growth: during the last 5 years about 40% of changes of volume of EU GDP growth is explained by economic prosperity of UA and under 60% –

by the growth of EU economies, which shows UA impact in several times more than it was indicated for the previous investigation period of 2003-2014.

Graph 2. Variance Decompositions of EU GDP growth for the periods 2003-2014 and 2009-2014.



Source: Developed by author using data from Ukrstat and Worldbank [11, 12].

This structural change in factors which explain Ukrainian welfare and EU GDP growth proves that our preparation for European integration has successful empirical evidences, and shows that interactions between European Union and Ukraine make more influence on UA welfare and EU economic growth.

Conclusions

Provided investigation proves positive impact of EU economic growth and Ukrainian cooperation with European countries on welfare of Ukraine. The results also confirm the increase of these impacts during the last 5 years, when strategy on European integration was officially approved and its implementation was started. Further research should be focused on exploration of factors that encourage closer cooperation between Ukraine and EU, which would lead to synchronization of their long-run strategic goals and so will create appropriate platform for smooth and effective financial integration of Ukraine to European Union.

Список літератури.

1. Bayoumi, T. Ever Closer to Heaven? An Optimum Currency Area Index for European Countries / T. Bayomi, B. Eichengreen // *European Economic Review*. – 1997. – Vol. 41. – No 3. – April. – P. 761–770.
2. Stanoeva, G. The Theory of Optimal Currency Areas: an Application to Ten Central and East European Countries / G. Stanoeva. – *LAREfi: University Mintesquieu–Bordeaux IV*. – 2001. – 23 p.
3. Von, Hagen J., Neuman M. Real Exchange Rates between Currency Areas: How Far Away is EMU? // *Review of Economics and Statistics*. – 1994. – No 76. – P. 236–244.
4. Alesina, A. Optimum Currency Areas / A. Alesina, R. Barro and S. Tenreyro // *NBER Working Paper*. – 2002. – No 9072. – 49 p.
5. Jonung, L. Should Finland and Sweden Form a Monetary Union? / L. Jonung, F. Sjoholm // *The World Economy*. – 1999. – Vol. 22. – No 5. – July. – P. 683–700.
6. Dibooglu, S. Optimum Currency Areas and European Monetary Unification / S. Dibooglu, J. Horvath // *Contemporary Economic Policy: A journal of Western Economic Association International*. – 1997. – Vol. 15. – No1. – P. 37–49.
7. Савченко, Т. Г. Економічна оцінка доцільності валютної інтеграції України з найбільшими країнами СНД / Т. Г. Савченко, М. А. Ребрик, Д. В. Казарінов // *Вісник Української академії банківської справи*. – 2012. – №2.
8. Шумська, С. С. Теорія оптимальних валютних зон: критерії та аналіз показників, що характеризують інтеграційні процеси в Україні та СНД / С. С. Шумська // *Економічна теорія*. – 2013. – №4. – С. 47–61.

-
9. Дробышевский, С. М. Проблемы создания единой валютной зоны в странах СНГ / С. М. Дробышевский, Д. И. Полевой. – Москва: Институт экономики переходного периода. – 2004. – 110 с.
 10. Україна в інтеграційних процесах на пострадянському просторі: моделювання альтернатив / І. В. Клименко, Ю. М. Харазішвілі, О. М. Шаров, І. В. Ус. – Київ: НІСД, аналіт. доп. – 2013. – 104 с.

References

1. Bayoumi, T. & Eichengreen, B. (1997). Ever Closer to Heaven? An Optimum Currency Area Index for European Countries. *European Economic Review*, 41 (3), 761–770.
2. Stanoeva, G. (2001). *The Theory of Optimal Currency Areas: an Application to Ten Central and East European Countries*. LAREefi: University Mintesquieu–Bordeaux IV.
3. Von, Hagen J. & Neuman, M. (1994). Real Exchange Rates between Currency Areas: How Far Away is EMU? *Review of Economics and Statistics*, 76, 236–244.
4. Alesina, A., Barro R. and Tenreyro, S. (2002). *Optimum Currency Areas*. NBER Working Paper, 9072.
5. Jonung, L. & Sjöholm, F. (1999). Should Finland and Sweden Form a Monetary Union? *The World Economy*, 22 (5), 683–700.
6. Dibooglu, S. & Horvath, J. (1997). Optimum Currency Areas and European Monetary Unification. *Contemporary Economic Policy: A journal of Western Economic Association International*, 15(1), 37–49.
7. Savchenko, T. G., Rebryk, M. A. & Kazarinov, D. V. (2012). Economic Evaluation of Appropriateness of Currency Integration of Ukraine with the Main Post-soviet Countries, *Scientific journal of Ukrainian academy of NBU*, 2, 1–12. Retrieved from http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/2012_2/33_02_04.pdf.
8. Shumska S. S. (2013). Optimum Currency Area Theory: Criteria and Analysis of Indicators That Characterize Integration Processes in Ukraine and Post-soviet Countries, *Ekonomichna teoriya (Economic theory)*, 4, 47–61.
9. Drobyshevsky, S. M. & Polevoy, D. I. (2004). *Problems Associated with Creation of a Single Currency Zone in the CIS Countries*, Moscow, Institute of Transition Economies, Scientific works no. 80.
10. Klimenko, I. V., Kharazishvili, Y. M., Sharov, O. M., Us, I. V. (2013). *Ukraine in Integrational Processes at Post-soviet area: alternatives modeling*, Kyiv: NISD, analytical review, 104.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2015 р.

Тетяна Іллівна ПІШЕНІНА

доктор економічних наук,
старший науковий співробітник,
завідувач кафедри менеджменту,
Відкритий міжнародний університет «Україна»
E-mail: pishenina@ukr.net

ОСНОВНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Пішеніна, Т. І. Основні аспекти інноваційного розвитку підприємства [Текст] / Тетяна Іллівна Пішеніна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 66-70. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є розкриття особливостей інноваційного розвитку підприємства в умовах структурно-інноваційних перетворень в економіці України, обґрунтування необхідності створення інвестиційної привабливості сучасного підприємства.

Теоретичним підґрунтям наукової роботи є фундаментальні дослідження інформаційного суспільства та економіки знань, теорій інноваційного розвитку та створення трудового і соціального капіталу. Методологічну базу роботи сформували загальнонаукові методи аналізу: абстрактно-логічні, емпіричні методи спостереження та порівняння, теоретичні методи класифікації і систематизації, статистичні матеріали. Інформаційну базу роботи складають нормативно-правові акти і матеріали органів державної влади України, статистичні дані державної служби статистики України, матеріали досліджень міжнародних організацій, а також результати наукових праць українських і зарубіжних вчених, методика і дані мережі Інтернет.

Результати. Розкрито теоретичні основи формування і розвитку інноваційної привабливості підприємств. Доведено необхідність урахування різних факторів впливу на їх інноваційний розвиток. Обґрунтовано, що інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансового стану. Для оцінки інвестиційної привабливості можуть бути використані різні фінансові показники. Їх склад визначається з огляду на з цілі і глибину аналізу фінансового стану. Такими показниками є оборотність активів, прибутковість капіталу, фінансова стабільність, ліквідність активів.

Наукова новизна полягає в поглибленні теоретичних положень і розробці науково-практичних рекомендацій щодо формування інвестиційної привабливості підприємства, що забезпечує інноваційний розвиток та ефективне вирішення проблем, пов'язаних з фінансовою стійкістю останнього та мінімізацією фінансових ризиків.

Практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що сформульовані положення й висновки можуть бути використані для обґрунтування основних шляхів інноваційного розвитку підприємства, а їх реалізація сприятиме формуванню його інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість; інноваційна модель; система управління; стратегічні пріоритети; зовнішні фактори; внутрішні фактори.

Tetiana Illivna PISHENINA

Doctor of Economics,
Senior Research Fellow,
Head of the Department of Management,
Open International University "Ukraine"
E-mail: pishenina@ukr.net

KEY ASPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Abstract

Purpose. *The purpose of this article is to outline the characteristics of innovative development of the company in terms of structure–innovative reforms in Ukraine's economy, to ground the need for a creation of the investment attractiveness of the modern enterprise.*

Research methodology. *Fundamental research of information society and knowledge of economy, theories of innovation and the creation of employment and social capital have become the theoretical basis for research. Normative and legal acts, materials of authorities of Ukraine, statistics of State Statistics Service of Ukraine, the research materials of international organizations, the results of scientific works of Ukrainian and foreign scientists, methods and data on the Internet have become the information base of research.*

Results. *The theoretical basis for the formation and development of innovative enterprises attraction are considered. The necessity of taking into account the various factors influencing the development of innovative enterprises is proved. It has been grounded that the investment attractiveness of the company is an integral characteristic of separate enterprises as the objects of future investment from the point of perspective, scope and prospects of marketing, effective use of assets, their liquidity, solvency and financial condition of the state. For evaluation of investment attractiveness we can use various financial indicators. Their combination is determined by the objectives and depth of financial analysis. These indicators are the reversibility of assets, return on equity, financial stability, liquidity of assets.*

Scientific novelty *lies in the deepening of theoretical concepts and developing scientific and practical recommendations for the formation of investment attractiveness of the company that provides innovative development and effective solution of problems which relate to the financial stability of the company and minimization of the financial risks.*

The practical significance *of the results is that the stated terms and conclusions can be used to ground the basic ways of innovative enterprise development. Their implementation will strengthen investment attractiveness.*

Keywords: *investment attractiveness; innovative model management system; strategic priorities; external factors; internal factors.*

JEL classification: M200, P120

Вступ

Одним з найголовніших завдань інноваційного розвитку сучасного підприємства є розробка інноваційної моделі системи управління, адекватної як українським традиціям, так і сучасним світовим тенденціям. Невід'ємною складовою частиною такої моделі є науково-інноваційна сфера, завдяки якій країни – світові лідери, створили свої сучасні, мобільні економічні і соціальні системи управління динамічно розвинутими підприємствами.

Розвиток інноваційної моделі структурної перебудови підприємства та її зростання, становлення України як високотехнологічної держави проголошуються основним завданням державної політики щодо впровадження систем менеджменту якості та систем екологічного менеджменту.

На жаль, на практиці таке завдання реалізується непослідовно. Процес інтегрування міжнародних стандартів у сфері науково-технічної діяльності підприємств у контексті переходу до інноваційного типу системи управління рухається дуже повільно у зв'язку з постійними економічними змінами.

Основним недоліком науково-технічної політики, що здійснюється в Україні, залишається її слабка спрямованість на кінцевий економічний (комерційний) результат науково-технологічної діяльності підприємства. Деякі кошти, що виділяються, не дозволяють утворити матеріально-технічне підґрунтя для стимулів та необхідних організаційно-технологічних умов ефективної діяльності науково-технічного та виробничого потенціалів [1, с. 6].

Все це вимагає здійснення активної науково-технічної політики і правового регулювання інновацій на всіх етапах їх життєвого циклу підприємства.

Загальновідомо, що в міжнародній практиці є законодавчі акти, які створюють сприятливі умови для розвитку інноваційного підприємництва. Це формує відповідну мотивацію по деяких чинниках науково-технічного і економічного розвитку [2, с. 46].

Інноваційний шлях розвитку системи управління сучасним підприємством є дуже проблемним, проте прийняття низки законів з цього питання дозволило зняти низку проблем. Це пов'язано з тим, що в Україні фактично не було єдиного центрального органу виконавчої влади, який би мав реальний вплив на процес здійснення інноваційного реформування економіки на макро- і мікрорівнях, а також з тим, що цей процес лише проголошувався, але не реалізовувався, тому що не дуже був потрібний попереднім урядам, а понад усе – тим силам, які впливали на прийняття рішень. Інноваційний шлях проголошувався, але рух відбувався у зовсім іншому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти управління розглянуті в працях багатьох учених та спеціалістів, зокрема В. Б. Аверьянова, В. Д. Бакуменко, М. М. Білинської, О. М. Іваницької, Р. А. Калюжного, Т. О. Лукіної, П. І. Надолішнього, Н. Р. Нижник, О. Ю. Оболенського, В. М. Олуйко, О. М. Суходолі, В. В. Цветкова та інших.

Проблеми інноваційного розвитку широко висвітлені в науковій літературі. Цими дослідженнями займалися Бажал Ю. М., Бакушев І. В., Геєць В. М., Гриньов Б. В., Гуменюк В. Я., Гусєв В. О., Долішній М. І., Кемпбелл Д., Козоріз М. А., Кондратьєв М. Д., Лапко О. О., Малицький Б. А., Роджерс Е., Соловійов В. П., Туган-Барановський М. І., Шумпетер Й., Чумаченко М. Г. та інші. У працях цих вчених розглядалися питання створення та реалізації інновацій, формування інфраструктури та створення правової бази інноваційних процесів стратегічного управління підприємствами.

Проте, незважаючи на значну кількість досліджень і публікацій з цих питань, вимагають визначення, уточнення та акцентування: основні питання переходу до інноваційної системи управління сучасним підприємством, які виникають при переході до ринкової економіки інноваційного типу, та шляхи вирішення зазначених питань.

Мета та завдання статті

Метою статті є розкриття особливостей інноваційного розвитку підприємства в умовах структурно-інноваційних перетворень в економіці України, обґрунтування необхідності створення інвестиційної привабливості сучасного підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сучасному етапі розвитку економіки держави актуальним завданням є поступовий перехід до інноваційного типу системи управління та створення індустрії інноваційного підприємництва і забезпечення його ефективного функціонування. Держава має активізувати свою роль у вирішенні завдань інтенсифікації інноваційного розвитку економіки, її підприємств на основі адаптації позитивного міжнародного досвіду по впровадженню систем менеджменту якості та систем екологічного менеджменту. Державна підтримка інноваційного бізнесу має забезпечуватись двома формами – прямим та непрямим регулюванням. Пряма підтримка передбачає: фінансування з бюджету, надання грантів і пільгових кредитів, укладання контрактів з інноваційними фірмами на розробку нової продукції, створення умов з метою залучення приватного та іноземного капіталу для організації інноваційного підприємництва. Крім прямого державного регулювання інноваційного підприємництва, важливе місце має застосування численних методів опосередкованої дії, за допомогою яких створюється сприятливий інвестиційний клімат, а саме: податкові пільги, амортизаційна, цінова політика тощо [3, с. 6]. Політика стимулювання інноваційної активності вітчизняного підприємництва повинна проводитися на всіх рівнях: від уряду до місцевих органів влади.

Встановлено, що суттєве значення для створення інвестиційного клімату з метою підвищення інноваційної активності підприємств мають чинники сталого розвитку України. Створення високотехнологічних виробництв з метою забезпечення конкурентоздатної інноваційної продукції, сучасних технологічних процесів її виготовлення забезпечить вихід України на європейські ринки.

Інвестиційна привабливість сучасного підприємства повинна розглядатися на рівні країни, галузі, регіону, підприємства. Останнє в цій системі є кінцевим пунктом вкладення коштів, де реалізуються конкретні проекти. Для стратегічного інвестора не будуть достатньо переконливими аргументи інвестування засобів, наприклад, у металургійний комбінат, якщо розвиток цієї галузі в масштабах міжнародної економіки знаходиться в кризовому стані. Також, незважаючи на всю фінансову вигідність проекту, ризик політичної й економічної нестабільності в державі зведе нанівець будь-які зусилля по залученню інвесторів.

Взагалі інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позицій перспективності розвитку, обсягів і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану

платоспроможності і фінансового стану. Для оцінки інвестиційної привабливості можуть бути використані різні фінансові показники. Їх склад визначається з огляду на цілі і глибину аналізу фінансового стану. Такими показниками є оборотність активів, прибутковість капіталу, фінансова стабільність, ліквідність активів та ін. [4].

Інвестиційна привабливість окремих підприємств як потенційних об'єктів інвестування оцінюється інвестором при визначенні доцільності капітальних вкладень (інвестицій) у технічне переозброєння, реконструкцію або розширення діючих підприємств. Відповідно ці групи факторів формують певні системи зовнішніх і внутрішніх ризиків, що з'являються за інвестиційного кредитування підприємницької діяльності [5, с. 105].

При оцінці інвестиційної привабливості підприємства обов'язково враховуються головні фактори інвестиційної привабливості, що дає можливість потенційним інвесторам підприємства мінімізувати інвестиційні ризики.

Змістовно розглянемо основні чинники інвестиційної привабливості підприємства.

По-перше, це місцезнаходження підприємства. Цей чинник значно впливає на інвестиційну привабливість, особливо в умовах України. Відомо, що розміщення продуктивних сил у регіональному аспекті має велику вагу. Багато підприємств було створено в конкретних регіонах зовсім не тому, що саме там існувала можливість забезпечити найвищу якість і найменшу собівартість продукції, а з кон'юнктурних політичних міркувань. Наприклад, щоб в області було таке важливе для країни підприємство і цей регіон був не гіршим за інші за показниками свого промислового розвитку. Сьогодні практично в кожному регіоні країни можна знайти підприємства, і нерідко вони є такими, що визначають існування цілого міста, і довести до конкурентоспроможного стану саме в такому місці їх неможливо.

Підприємства, що знаходяться в країнах з позитивним енергетичним балансом, мають вищу наукоємність виробництв, потребують затрат людської праці високої кваліфікації, суттєво впливають на регіональні та місцеві особливості. Тому при створенні високотехнологічних виробництв і підвищення якості праці, українські виробники в перспективі будуть спроможні започаткувати різні висококонкурентні підприємства, зайнявши належне місце в престижних сегментах світового ринку промислової продукції [6, с. 119].

По-друге, важливе значення мають взаємовідносини з органами державної влади. У будь-якій країні світу відносини бізнесу з місцевою й центральною владою істотно впливають на його розвиток та ефективність. Це характерно і для України. Тому інвесторам необхідно чітко розібратися в тому, які взаємини склалися в керівництва підприємства-позичальника з владою і який вплив ці стосунки можуть справити на успіх реалізації певного інвестиційного проекту. Державна влада буде або сприяти успіху проекту, або зводити перешкоди на шляху його реалізації.

По-третє, вид галузі, до якої конкретно належить підприємство, має принципове значення для будь-якої країни, оскільки добре відомо, що конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку дуже залежить від репутації на світовому ринку відповідної галузі певної країни. Це пояснюється здебільшого тим, що конкурентні переваги на ринку підприємств, які успішно працюють у певній галузі, як правило, асоціюються з усіма підприємствами країни, що входять у галузь. Це відбувається навіть у тому разі, якщо підприємство – нове у якомусь сегменті ринку.

По-четверте, велике значення мають власники підприємства-позичальника. Це дуже важливий чинник, який необхідно обов'язково враховувати та чітко з'ясувати. Характер володіння, тобто те, кому належить контрольний пакет і великі пакети акцій, має істотне значення не тільки для поточної роботи підприємства, але й для його успішного розвитку. Контрольний пакет може належати трудовому колективу, керівникам підприємства, зовнішньому інвестору, а можливо, навіть бути фактично розпорощеним серед дрібних акціонерів, що об'єдналися. Залежно від характеру володіння має будуватися система управління підприємством, інакше кажучи, між ними має спостерігатися відповідність, без якої важко розраховувати на ефективну роботу підприємства. Важливим аспектом є також репутація власників у суспільстві, у владних структурах і на ринку. Негативна думка може вплинути на успіх реалізації інвестиційного проекту.

Особливе значення має виробничий потенціал підприємства. Стан останнього постає однією з ключових позицій його інвестиційної привабливості. Зазначена категорія фактично не використовується інвесторами й кредиторами для вирішення своїх практичних завдань. Капітал працює лише після переходу у виробничу форму, потім він перетворюється в основні фонди, оборотні кошти й нематеріальні активи. Ці складові капіталу, матеріалізовані у виробничому потенціалі підприємства, можуть бути предметом аналізу й оцінювання.

Слід зазначити, що змістовна оцінка фінансового становища для надання довгострокового інвестиційного кредиту є обов'язковою умовою для позичальника, але не зобов'язує банк надавати

кредит, а є лише основою для подальшого вивчення кредитором усіх факторів, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі проведених досліджень, аналізу літератури визначено теоретичні та методологічні засади оптимізації сучасних систем управління підприємствами, а також їх функції, проаналізовано головні чинники інноваційної привабливості сучасних підприємств і окреслено організаційні проблеми при переході до інноваційного типу управління ними та шляхи їх подолання.

Використання отриманих результатів досліджень дасть можливість уникнути помилок у процесі реформування системи управління сучасними підприємствами і ці результати можуть стати основою для розробки стратегії інноваційного розвитку підприємств України.

Список літератури

1. Андрощук, Г. А. *Инновационная активность промышленных предприятий* / Г. А. Андрощук. – К: *Проблемы науки*, 2000. – № 2. – С. 6 -15.
2. Малицький, Б. А. *Наукова система України: концепції сучасної трансформації та реальний стан* / Б. А. Малицький. – К: *Наука та наукознавство*. – 1998. – № 3. – С. 40-57.
3. Соловйов, В. П. *Київський інноваційний бізнес-інкубатор* / В. П. Соловйов, В. Ф. Феденко. – К: *Матеріали міжнародного симпозиуму “Наука та технології в умовах реформування економіки”*, 1997. – С. 6 – 12.
4. *Best practice in business uncubation*. – Geneva: *Economic Comission for Europe*, 2000. – 120 p.
5. Поручник, А. *Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: монографія* / А. Поручник, Л. Антонюк. – К.: *КНЕУ*, 2000. – 172 с.
6. *Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>*.

References

1. *Androshhuk, G. A. (2000). Innovacionnaja aktivnost' promyshlennyh predpriyatij. Problemy nauki, 2, 6-15.*
2. *Malyts'kyu, B. A. (1998). Naukova systema Ukrayiny: kontseptsiyi suchasnoyi transformatsiyi ta real'nyy stan. Nauka ta naukoznavstvo, 3, 40-57.*
3. *Solovyov, V. P. & Fedenko, V. F. (1997). Kyivys'kyu innovatsiyyny biznes-inkubator. Kyiv: Materialy mizhnarodnoho sympoziumu “ Nauka ta tekhnolohiyi v umovakh reformuvannya ekonomiky ”, 6-12.*
4. *Best practice in business uncubation. (2000). Geneva: Economic Comission for Europe.*
5. *Poruchnyk, A. & Antonyuk, L. (2000). Venchurnyy kapital: zarubizhnyy dosvid ta problemy stanovlennya v Ukrayini. Kyiv: KNEU.*
6. *Pro priorytetni napryamy innovatsiyanoi diyal'nosti v Ukrayini : zakon Ukrayiny (n. d.). Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>*.

Стаття надійшла до редакції 26.05.2015 р.

Роман Володимирович ЦІЩИК

кандидат економічних наук, доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу,
Тернопільський національний університет
E-mail: tsishchan@mail.ru

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ТА СТРУКТУРИ ЗАОЩАДЖЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Ціщик, Р. В. Аналіз динаміки та структури заощаджень населення України [Текст] / Роман Володимирович Ціщик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 71-75. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Активізація процесів суспільного відтворення, забезпечення конкурентоздатності вітчизняної економіки та її зростання вимагають поглиблення уваги до проблем формування заощаджень населення України, їх залучення у процеси національного інвестування. Заощадження населення визначають спроможність національної економічної системи створювати новий капітал, відіграють важливу роль в економічному кругообігу країни та забезпечують попит і пропозицію на інвестиційному ринку.

Мета. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і розроблення практичних пропозицій щодо формування заощаджень населення та їх активного залучення в економічний кругообіг з метою забезпечення економічного зростання в Україні.

Метод (методологія). Для об'єктивного дослідження використано метод системного аналізу, структурно-функціональний аналіз, економіко-математичний та статистичний аналіз.

Результати. Проаналізовано динаміку заощаджень населення України та напрямки їх використання. З'ясовано основні чинники, що впливають на обсяг та структуру заощаджень. Проведено оцінку їх ролі в економічному зростанні України. Виявлено основні проблеми формування заощаджень та окреслено напрямки активізації ощадних процесів для забезпечення економічного зростання.

Ключові слова: заощадження; фінансові ресурси; інвестиції; ощадний процес; економічне зростання.

Roman Volodymyrovych TSISHCHYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Auditing, Revision and Analysis
E-mail: tsishchan@mail.ru

ANALYSIS OF DYNAMICS AND STRUCTURE OF THE UKRAINIANS' SAVINGS, THEIR ROLE IN NATIONAL ECONOMIC GROWTH

Abstract

Introduction. Activisation of processes of social reproduction, ensuring the competitiveness of the national economy and its growth require to deepen the attention to the problems of the Ukrainians' savings formation, their involvement in the processes of national investment. The population's savings determine the capability of the national economic system to create a new capital. They play an important role in the economic circulation of the country and ensure supply and demand at the investment market.

Purpose. The article is aimed at grounding the theoretical and methodological foundations and development of practical proposals concerning savings formation and their active involvement in the economic circulation to ensure the economic growth in Ukraine.

Method (methodology). For the objective research the methods of system analysis, structural-functional analysis, economic-mathematical and statistical analysis are applied.

Results. The dynamics of savings of the Ukraine's population and directions for their use are analyzed. The main factors influencing the volume and structure of savings are found out. The role of savings in the economic growth of Ukraine is assessed. The basic problems of formation of savings and the trends of activisation of saving processes to ensure economic growth are defined.

Keywords: savings; financial resources; investment; saving process; economic growth.

© Роман Володимирович Ціщик, 2015

Вступ

Подальший сталий розвиток ринкової економіки в Україні безпосередньо пов'язаний із залученням та ефективним використанням інвестицій, без яких неможливе структурне і якісне оновлення виробництва, створення ринкової інфраструктури, підвищення конкурентоздатності національної економіки. Гостра необхідність відповідного інвестування вимагає активного пошуку потенційних джерел покриття потреб суб'єктів вітчизняної економіки та актуалізує проблему мобілізації внутрішніх ресурсів держави – заощаджень населення. Адже саме заощадження є основним і пріоритетним джерелом формування ресурсної бази для забезпечення сталого економічного зростання та розвитку.

Фінансова поведінка населення, процес формування заощаджень були предметом вивчення усіх найвідоміших шкіл економічної теорії. Дослідженням окремих аспектів формування та стимулювання заощаджень займалися такі зарубіжні та українські науковці, як: Л. Алексеєнко, В. Бандера, С. Белозьоров, В. Буняк, А. Бюшемі, О. Ватаманюк, А. Вдовиченко, В. Геєць, М. Гончарова, В. Гриньова, М. Джонк, С. Злупко, В. Захарченко, Б. Кваснюк, Т. Кізіма, Н. Котис, Е. Лібанова, М. Литвак, В. Мандибура, Р. Мертон, Н. Можайкіна, С. Панчишин, В. Радаєв, А. Рамський, А. Романов, М. Савлук, В. Федосов, В. Хобта, К. Чабану, Д. Черваньов, С. Юрій, М. Якубовський, Ю. Янкель та інші.

Відаючи належне значним науковим напрацюванням із зазначеної проблематики, слід зауважити, що дуже мало ґрунтовних досліджень, у яких звертається достатня увага на питання оцінки, нарощення, формування та перерозподілу заощаджень населення, їх залучення в економічний кругообіг та ефективного використання для забезпечення економічного зростання в країні.

Мета та завдання статті

Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад і розроблення практичних пропозицій щодо формування заощаджень населення та їх активного залучення в економічний кругообіг з метою забезпечення економічного зростання в Україні. У контексті досягнення поставленої мети передбачається розв'язати наступні завдання: вивчити динаміку вітчизняних заощаджень, визначити їх структуру, проблеми формування, напрямки використання, з'ясувати роль та місце заощаджень населення у забезпеченні економічного зростання в країні, запропонувати основні напрями активізації ощадних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Категорія «заощадження» по-різному трактується науковцями, найчастіше під цим терміном розуміють систему економічних відносин між суб'єктами з приводу формування, збереження та використання грошових коштів та фінансових ресурсів. Розглядаючи заощадження з погляду економічної теорії, слід зазначити, що це різниця між доходами та витратами на споживання, а точніше – невикористання частини доходу на споживання [1, с. 106]. Таким чином, заощадження - це частина грошових доходів населення, яка залишається після здійснення ним усіх поточних споживчих витрат і використовується для задоволення потреб у майбутньому.

Основними суб'єктами у процесі формування зберігання та використання заощаджень є: держава, фінансово-господарські інститути та населення. Безумовно головним суб'єктом ощадного процесу виступає населення, адже саме воно розпоряджається грошовими ресурсами, які є джерелом заощаджень і відповідно до його потреб заощадження формуються.

Головним чинником формування заощаджень населення є рівень доходу. Однак слід зазначити, що на обсяги заощаджень впливає також і низка інших факторів – рівень оподаткування доходів, депозитні та кредитні відсоткові ставки, демографічна структура населення тощо.

Ефективність та збалансованість економічних процесів забезпечується шляхом раціонального перерозподілу фінансових потоків між господарюючими суб'єктами, державою і населенням. Державний сектор та фінансово-господарські інститути гостро потребують фінансових вливань, а населення виступає активним постачальником фінансових ресурсів. Таким чином відбувається залучення заощаджень населення у економічний колообіг – заощадження перетворюються на інвестиції і суспільство має ресурси на нове капіталоутворення [2, с. 45].

Узагальнення відомих класифікацій дозволяє подати типи заощаджень та їх властивості наступним чином (табл. 1).

Сучасний механізм залучення заощаджень населення у процес економічного зростання в Україні характеризується наступними особливостями: у той час як господарюючі суб'єкти здійснюють пошук доступних джерел фінансування інвестицій, значна частина заощаджень накопичується у формі національної та іноземної валюти.

Таблиця 1. Поділ та властивості заощаджень відповідно до класифікаційних характеристик*

Класифікаційна ознака	Типи заощаджень
Врахування споживання основного капіталу	– валові заощадження; – чисті заощадження.
Місце розміщення	– національні заощадження; – іноземні заощадження.
Належність до секторів економіки	– заощадження сектору домашніх господарств; – заощадження фінансових корпорацій; – заощадження нефінансових корпорацій; – заощадження державного сектору; – заощадження некомерційних організацій.
Склад основних суб'єктів економіки	– державні заощадження; – заощадження організацій та підприємств; – заощадження домогосподарств.
Форма нагромадження	– грошові заощадження; – натуральні заощадження; – фінансові активи
Мотив здійснення	– мотивовані заощадження; – немотивовані заощадження.
Стимул здійснення	– добровільні заощадження; – вимушені заощадження.
Мета здійснення	– особисті заощадження; – виробничі заощадження.
Врахування індексу цін	– номінальні заощадження; – реальні заощадження.
Характер мобілізації	– організовані заощадження; – неорганізовані заощадження.
Рівень розрахунку	– макроекономічні заощадження; – мікроекономічні заощадження

*Сформовано автором

Проведений аналіз обсягу та динаміки приросту заощаджень населення України протягом 2005-2014 років показав у їх розмірах та структурі значні коливання (табл. 2). Видно, що 2006 до 2012 року загальний обсяг заощаджень у номінальному виразі зростає досить значними темпами. Особливе пожвавлення схильності фізичних осіб до заощаджень спостерігалося протягом 2005-2007 років, а в 2008 та першій половині 2009 року схильність до заощаджень дещо знизилася у зв'язку з фінансовою кризою. Різке зменшення заощаджень спостерігаємо у 2013 році, що було зумовлене нестабільною політичною та економічною ситуацією в Україні [3-4].

Таблиця 2. Обсяги та динаміка заощаджень населення України в 2005-2014 роках, млн грн*

Роки	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (попер. дані)
Показники										
Заощадження	45651	44203	47779	52011	80377	156358	123123	147280	116266	83320
Темпи приросту, %	-	-3,17	8,09	8,86	54,54	94,53	-21,26	19,62	-21,06	-28,34
Абсолютний приріст	-	-1448	3576	4232	28366	75981	-33235	24157	-31014	-32946

*Розраховано автором на основі даних [3-4]

Дані Національного банку України, які стосуються розміщення заощаджень населення, показали, що за останніми роками обсяги депозитів зростають (табл. 3, табл. 4).

Таблиця 3. Динаміка заощаджень населення України за строками вкладень у 2010-2014 роках*

Роки	2010	2011	2012	2013	2014
Сума депозитів, млн грн					
Усього:	275093	310390	369264	441951	41815
у тому числі депозити:					
- на вимогу	66164	700921	77153	87720	100171
- до 1 року	99966	104440	125560	121343	135635
- від 1 до 2 років	91938	113824	139490	218308	167752
- більше 2 років	1025	21206	27062	14580	14577
- переказні	66149	70908	77121	87673	100104
- інші депозити	208943	239483	292143	354278	318031

*Сформовано автором на основі даних [4]

Аналізуючи зміни динаміки заощаджень за термінами погашення, зауважимо, що населення надає перевагу короткостроковим вкладам. Так у 2009 році короткострокові депозити зросли майже вдвічі, а вклади на довгостроковий період (на рік і більше) майже у два рази зменшилися. Такі тенденції, на нашу думку, можна пояснити низькою довірою населення до банківських установ, збільшенням споживчих витрат, необхідністю погашення раніше отриманих кредитів.

Таблиця 4. Динаміка заощаджень населення України за видами валют у 2010-2014 роках*

Роки	2010	2011	2012	2013	2014
Сума депозитів, млн грн					
Усього:	275093	310390	369264	441951	41815
у тому числі депозити в:					
- національній валюті	142924	160530	186772	257829	200859
- доларах США	96092	114859	149286	150707	181146
- євро	34330	31620	30831	31199	34223
- російських рубльях	295	493	715	889	404
- інших валюті	1452	2889	1660	1327	1502

*Сформовано автором на основі даних [4]

Проведений аналіз показав, що, незважаючи на девальваційні очікування, переважають заощадження населення у національній валюті. Заощадження у доларах США та євро за останні роки зростають, хоча їх ліквідність у порівнянні з гривневими вкладками є нижчою.

Крім депозитних проектів, серед українців високим попитом користуються капіталовкладення у купівлю житла та іншої нерухомості для ведення підприємницької діяльності (з метою отримання доходу від оренди). Часто це здійснюється шляхом оформлення іпотечного кредиту на різних умовах та з урахуванням ризику проекту за такими критеріями, як: надійність забудовника, строк кредитування, розмір першого внеску, ставка іпотечного кредитування, додаткові комісії тощо.

Вітчизняні комерційні банківські установи пропонують населенню близько 200 видів різноманітних продуктів та послуг, до прикладу: операції з державними цінними паперами, операції з корпоративними облігаціями, муніципальними облігаціями та облігаціями банків; операції з векселями; операції з акціями [5, с. 91].

Окрім банківських установ, населення може розміщувати свої заощадження у небанківських кредитних установах. Важливим інструментом для збереження і накопичення заощаджень українців є небанківські фінансові посередники (інститути спільного інвестування; страхові компанії; недержавні пенсійні фонди), які пропонують населенню різні види послуг.

Згідно із звітом Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за величиною сукупних активів провідні позиції у сегменті небанківських фінансових інституцій на початок 2014 року займали страхові компанії – близько 65 %, кредитні установи – понад 18 %, недержавні пенсійні фонди – майже 2 % та інші фінансові організації – близько 15 % [6]. Незважаючи на такі позитивні тенденції, загальна частка небанківських інститутів на ринку фінансових послуг залишається малою.

Протягом 2013-2014 років спостерігалось значне збільшення кількості учасників ринку небанківських фінансових послуг, зокрема це стосується фінансових, факторингових, лізингових компаній та ломбардів. Однак при цьому відбулось скорочення кількості діючих страхових компаній та недержавних пенсійних фондів [7].

Це дозволяє зробити висновок, що, попри всю складність фінансової ситуації, в Україні є об'єктивні передумови для залучення заощаджень населення у економічний колообіг та перетворення їх в інвестиції, що є одною із основних передумов економічного зростання в Україні.

Зазначене засвідчує, що в таких умовах має суттєво підвищитись роль державних органів у стимулюванні та посиленні мотивації населення до здійснення організованих заощаджень. Серед таких напрямків можна запропонувати:

- підвищення фінансового потенціалу населення шляхом: активізації його економічної поведінки; посилення стимулюючої функції податків; розширення легальних джерел додаткових доходів; підтримки підприємницької діяльності; реалізації механізмів соціального захисту;
- повернення довіри громадян до фінансового сектора економіки, управління ризиками та мінімізацію трансакційних витрат в умовах кризи та нестабільності економічного розвитку;
- розвиток системи страхування заощаджень та гарантування збереження вкладів;
- створення мотиваційних передумов до заощадження.

Висновок та перспективи подальших розвідок

Основними проблемами, які необхідно розв'язати з метою підвищення ролі заощаджень населення у зростанні національної економіки, є:

- відновлення довіри населення до банків, яка б дозволила фінансовим ресурсам громадян, що таки потрапляють у банки, стати повноцінними інвестиціями, позаяк значну частку кредитів їх розпорядники спрямовують на короткотермінові проекти;
- спрощення структури фінансових активів населення. Адже якщо в розвинених країнах найбільші частки приросту заощаджень фізичних осіб припадають на корпоративні цінні папери та страхові фонди, то в Україні їх спрямовують на депозитні рахунки комерційних банків або кредитування житлового будівництва;
- розвиток фондового ринку та ринкового середовища в орієнтації до залучення заощаджень населення.

Список літератури

1. Макконелл, К. Економікс: принципи, проблеми и політика: в 2 т./ К. Р. Макконелл, С. Л. Брю; [пер. с англ. 11-го изд.]. – К.: Хагар-Демос, 1993. – Т. 1. – С. 106.
2. Степанова, А. А. Заощадження домогосподарств як важливий інвестиційний ресурс країни / А. А. Степанова, Є. Удод // Вісник КНУ. Серія економіка № 136/2012 – С. 45-49.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/
5. Рамський, А. Ю. Інвестиційний потенціал домогосподарств : монографія /А. Ю. Рамський. — К. : КНУТД, 2014. – 352 с.
6. Національне рейтингове агентство «Рюрік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://rurik.com.ua /](http://rurik.com.ua/)
7. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfp.gov.ua>.

References

1. McConnell, K., Brue, S. (1993). *Economics: principles, problems and politics: in 2 v.* Kyiv : Hagar, Demos.
2. Stepanova, A. A., Udod, Y. (2012). *Households' savings as an important investment resource of the country.* Visnyk of KNU. Series of economics, 136, 45–49.
3. *The official website of the State Statistics Service of Ukraine.* Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. *The official website of the National Bank of Ukraine.* Retrieved from: www.bank.gov.ua.
5. Ramskyu A.U. (2014) *Investment potential of households.* Kyiv : KNUTD.
6. *National rating agency "Rurik".* Retrieved from: <http://rurik.com.ua>.
7. *The National Commission for State Regulation of Financial Services Markets.* Retrieved from: <http://www.nfp.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Максим Григорович ЧЕПЕЛЄВ

аспірант, науковий співробітник,
відділ секторальних прогнозів та кон'юнктури ринків, сектор прогнозування розвитку ПЕК,
Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»
E-mail: chepeliev@ief.org.ua

ПОБУДОВА ДЕЗАГРЕГОВАНОЇ ТАБЛИЦІ «ВИТРАТИ-ВИПУСК» УКРАЇНИ ЗА 2012 РІК

Чепелєв, М. Г. Побудова дезагрегованої таблиці «витрати-випуск» України за 2012 рік [текст] / Максим Григорович Чепелєв // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 76-92. – ISSN 1993-0259.

Анотація

На базі таблиці «витрати-випуск» (ТВВ) за 2012 р., даних мікрофайлів обстежень домогосподарств та показників Системи національних рахунків України в роботі представлено дезагрегацію ТВВ України у цінах споживачів. А саме, деталізовано репрезентовано категорії доходів та витрат домашніх господарств у розрізі децильних груп, Зсубсидії для кінцевих споживачів природного газу та тепла, а також процеси перехресного субсидювання на ринку електроенергії, що дозволяє використовувати отриманий набір даних для дослідження заходів тарифної політики на національних ринках енергетичних ресурсів. Детальна дезагрегація показників кінцевого споживання, утворення доходів та оподаткування дозволяє використовувати отриманий набір даних для розв'язання широкого кола соціально-економічних задач, як у межах різного типу балансових моделей, так і в якості окремого інструменту аналізу.

Як приклад використання отриманого дезагрегованого набору даних, у роботі здійснено оцінки мультиплікативних ефектів у розрізі децильних груп. Показано, що через специфіку структури кінцевого споживання малозабезпечених домогосподарств мультиплікатори випуску цих категорій населення більші, ніж у побутових споживачів вищих децильних груп. Це робить задачу стимулювання кінцевого попиту відповідних категорій споживачів більш актуальною в контексті критеріїв прискорення економічного зростання. Утім, для більш комплексного врахування мультиплікативних ефектів доцільно також враховувати процеси заощаджень та інвестиційні витрати домогосподарств.

У контексті використання розробленої ТВВ у межах економіко-математичних моделей актуальним завданням виступає побудова на її базі дезагрегованої матриці соціальних рахунків, що дозволить більш комплексно досліджувати широкий набір заходів економічної політики, зокрема, з використанням інструментарію обчислюваних моделей загальної рівноваги України.

Ключові слова: таблиця «витрати-випуск» України; дезагрегація; мікрофайли обстежень домогосподарств; статистичні класифікатори; енергетичні субсидії; мультиплікатори випуску.

Maksym Hryhorovych CHEPELIEV

PhD Student,
Research Fellow,
Department of Sectoral Forecasts and Activity of the Markets, Section of Energy Sector Forecasting
State Institution “Institute of Economics and Forecasting of NAS of Ukraine”
E-mail: chepeliev@ief.org.ua

Abstract

On the basis of the table “input-output” (TIA) for 2012, data of microfiles of household surveys and indicators of the System of National Accounts of Ukraine the disaggregation of of Ukraine in consumer prices is presented in the research. In particular, the categories of income and expenditure of households in terms of decile groups, subsidies for end users of natural gas and heat, as well as processes of cross-subsidization in the electricity market are

© Максим Григорович Чепелєв, 2015

¹Публікацію підготовлено в межах НДР «Регулювання ринків енергоресурсів в контексті міжнародних зобов'язань України» (№ держреєстрації 0114U002016)

considered. It allows to use the data for research activities of tariff policy on national energy markets. The detailed disaggregation of final consumption indicators, education and income taxation allow to use the data in order to solve a wide range of socio-economic problems, both in the balance of different types of models, as well as a separate analysis tool.

As an example of use of disaggregated data it has been carried out the assessment of multiplier effect in terms of decile groups. It is shown that due to the nature of final consumption structure of poor households the multipliers of release of these categories of population are bigger than those of residential customers of higher decile groups. This makes the task of stimulation of the final demand of relevant consumers more relevant in the context of criteria for growth. However, for a more comprehensive consideration of the multiplier effect we should also take into account the processes of savings and investment expenditures.

In the context of the usage of developed TIA within economic and mathematical models the urgent task has become the building on its base of the disaggregated social accounting matrix that will more comprehensively explore a wide range of economic policies, particularly with the use of instruments of computable general equilibrium models of Ukraine.

Keywords: *“input-output” table of Ukraine; disaggregation; households survey microfiles; statistical classifiers; energy subsidies; output multipliers.*

JEL classification: D57, C67, C81

Вступ

Відображаючи процеси використання ресурсів та розподілу випущеної в межах національної економіки продукції, таблиці «витрати-випуск» (ТВВ) виступають важливим інструментом аналізу галузевих та макроекономічних процесів, а також використовуються як базове джерело для побудови розширених наборів даних, зокрема, матриць соціальних рахунків (МСР)¹ [1]. Ще однією важливою сферою застосування ТВВ виступають процеси калібрування економіко-математичних моделей, тобто оцінювання значень екзогенних параметрів інструментарію. Вони є основою багатьох типів економіко-математичних моделей, зокрема моделей міжгалузевого балансу (МГБ) та обчислюваних моделей загальної рівноваги (ОМЗР).

Дослідження з побудови та використання ТВВ у вітчизняній фаховій літературі можна поділити на дві групи. До першої належать публікації, у яких таблиці розроблялись/адаптувались для використання при побудові економіко-математичних моделей [2-3]. У цьому випадку матриці представлені досить агреговано, а самої методики їх побудови автори, як правило, не наводять, оскільки це не входить до задач дослідження.

До другої групи належать публікації, основною метою яких виступала розробка/адаптація методологічних принципів та побудова безпосередньо ТВВ та МСР без їх подальшого використання в прикладних дослідженнях або з використанням їх як окремого інструменту (методу) аналізу [4-5]. Роботи цього напрямку, як правило, характеризуються більшим рівнем дезагрегації результуючих таблиць та представленням методології/методики їх побудови.

Утім, публікації обох груп оминають низку аспектів, зокрема, можливості використання ТВВ для вивчення заходів галузевих політик. Так одним з основних контекстів розробки деталізованої ТВВ України у межах нашої роботи виступає можливість її подальшого використання для дослідження заходів енергетичної політики на базі інструментарію ОМЗР України, а також процеси субсидювання побутових споживачів [6]. Проведений аналіз показав, що для абсолютної більшості робіт характерне агреговане представлення сектору домашніх господарств (ДГ), в той час, як для емпіричних досліджень актуальним є деталізована репрезентація рахунків побутових споживачів насамперед за децильними групами за рівнем середньодушових доходів. Такий підхід дозволяє більш детально та комплексно вивчати наслідки досліджуваних заходів енергетичної політики у різних групах домогосподарств та адекватно розробляти механізми соціальної підтримки.

У вказаному контексті актуальним також є ідентифікація в межах ТВВ потоків субсидювання на ринках енергетичних ресурсів, зокрема електроенергії, природного газу та послуг з тепlopостачання. При цьому, відсутність цих категорій в таблицях «витрати-випуск» та СНР зумовлює необхідність залучення додаткових джерел даних для виділення потоків субсидювання в структурі ТВВ. Крім того, оскільки у вихідній ТВВ деякі галузі енергетичного сектору представлені агреговано, виникає задача їх дезагрегації. У більшості аналізованих публікацій (за винятком роботи [3]) рівень дезагрегації виробництв в МСР/ТВВ не перевищує 4-х галузей. Це фактично унеможливує безпосереднє використання представлених матриць для прикладних досліджень або потребує реалізації додаткової

¹Англ. «Social accounting matrix».

процедури дезагрегації відповідних рахунків. У цьому контексті у нашій роботі ставиться задача не лише викладення методики дезагрегації, а і фактичного репрезентування ТВВ на такому рівні деталізації, який би дозволяв використовувати наведену матрицю безпосередньо в процесі розв'язання поставлених задач як окремого інструменту аналізу або як джерело даних для модельного інструментарію.

У нашій роботі представлення процесів дезагрегації ТВВ буде проводитись одночасно з урахуванням двох аспектів. По-перше, в контексті можливості використання дезагрегованої ТВВ для побудови МСР України. З урахуванням цього аспекту процес дезагрегації ТВВ здійснюється в контексті узгодження представлених рахунків/категорій з показниками системи національних рахунків. Наприклад, при дезагрегації категорії «Оплата праці найманих працівників» виокремлюються «Поточні податки на доходи, майно тощо», а не «Податок на доходи фізичних осіб». По-друге, з урахуванням можливості безпосереднього використання деталізованої ТВВ у рамках розробленого інструментарію ОМЗР України та інших економіко-математичних моделей. Відтак, важливою складовою виступатиме забезпечення достатнього рівня дезагрегації даних та відповідного їх втілення в роботі. При цьому, оскільки ОМЗР України адаптована для дослідження енергетичної політики, окремий акцент буде зроблено на відображення в межах ТВВ процесів ціноутворення на вітчизняних ринках енергоресурсів та представлення в межах таблиці відповідних видів економічної діяльності.

Мета та завдання статті

Загалом метою нашої роботи виступає подальший розвиток методології та розробка деталізованої ТВВ України за даними 2012 р. з дезагрегованим представленням рахунків домашніх господарств, капітальних рахунків, податків та процесів субсидіювання в енергетичному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження

У 2012 р. структура представлення ТВВ була змінена і, на відміну від таблиць 2011 р., агреговано подано такі види економічної діяльності (ВЕД), як «Добувна промисловість і розроблення кар'єрів» – секція «В», «Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення» – розділ «19», а також «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» – секція «D». Відповідний рівень галузевого представлення суттєво звужує можливості дослідження заходів енергетичної політики, зокрема, в контексті аналізу політик окремо на ринках електроенергії, природного газу та тепла, нафтопродуктів, у вугільній галузі тощо.

З метою вирішення цієї проблеми було здійснено дезагрегацію відповідних галузей з використанням даних ТВВ-2011 [8, с. 63-69] та показників експорту-імпорту товарів, наданих Державною службою статистики України (Держстат) [9]. Видається доцільним зупинитись на декількох особливостях реалізації цієї процедури. Так при побудові ТВВ-2011 та ТВВ-2012 використовуються різні системи класифікаторів – КВЕД-2005 та КВЕД-2010 відповідно. Незважаючи на існування перехідних таблиць, досягти повної відповідності між цими класифікаторами на рівні галузевого представлення ТВВ-2011 не вдається. Наприклад, клас «10.30 Добування та агломерація торфу» КВЕД-2005 відповідає одночасно двом класам КВЕД-2010 «08. 92 Добування торфу» та «19.20 Виробництво продуктів нафтоперероблення». При цьому виділити ці класи з ТВВ-2012 за доступного рівня дезагрегації неможливо.

Оскільки дезагрегація базується саме на даних ТВВ-2011, доцільним видається здійснювати цю процедуру для ТВВ-2012 у контексті галузевої структури ТВВ-2011. Тобто визначені в секції «В» структурні елементи не будуть прямо відповідати розділам ТВВ-2012. Одна з причин цього, наприклад, групування в окремий розділ послуг, які надаються в процесі видобутку корисних копалин та розроблення кар'єрів у межах КВЕД-2010, у той час, як КВЕД-2005 не передбачає їх окремого представлення.

Таким чином, при реалізації вищезазначеного підходу секцію В «Добувна промисловість і розроблення кар'єрів» ТВВ-2012 було дезагреговано на три складові, максимально наближені за своїм складом до розділів та підсекцій ТВВ-2011. Зазначимо, що для розділу «Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення», а також секції «Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря» ТВВ-2012 спостерігались значно менші розбіжності класифікаторів, відтак ці ВЕД дезагрегувались за даними ТВВ-2011 згідно зі структурою КВЕД-2010.

Базуючись на відповідних даних у межах ТВВ-2012 представлено показники проміжного споживання (I квадрант), валового внутрішнього продукту (III квадрант) та кінцевого використання (II квадрант) за винятком даних щодо експорту та імпорту продукції.

Для оцінки зміни обсягів зовнішньоторговельних потоків були використані деталізовані бази даних (БД) Держстату щодо показників торгівлі товарами та послугами [10]. Оскільки для систематизації

¹КВЕД – класифікатор видів економічної діяльності

товарів зовнішньоекономічної діяльності використовується класифікація УКТЗЕД¹, а потоки експорту/імпорту в ТВВ представлені згідно з КВЕД, потрібно гармонізувати (узгодити) ці два класифікатори. Враховуючи, що прямих перехідних таблиць між КВЕД та УКТЗЕД ідентифіковано не було, узгодження здійснювалось через інші міжнародні системи класифікації (рис. 1).

Утім і при використанні такого підходу досягти однозначної відповідності між КВЕД та класифікаторами зовнішньоекономічної діяльності не вдається. Зокрема, до потоків експорту/імпорту за ВЕД, представлених у ТВВ, входять як товари, так і послуги, водночас УКТЗЕД містить лише товари. Для представлення зовнішньої торгівлі послугами використовується класифікація зовнішньоекономічних послуг (КЗЕП), яка не може бути прямо узгоджена з КВЕД, оскільки побудована не за галузевим принципом, а відповідно до категорій послуг.

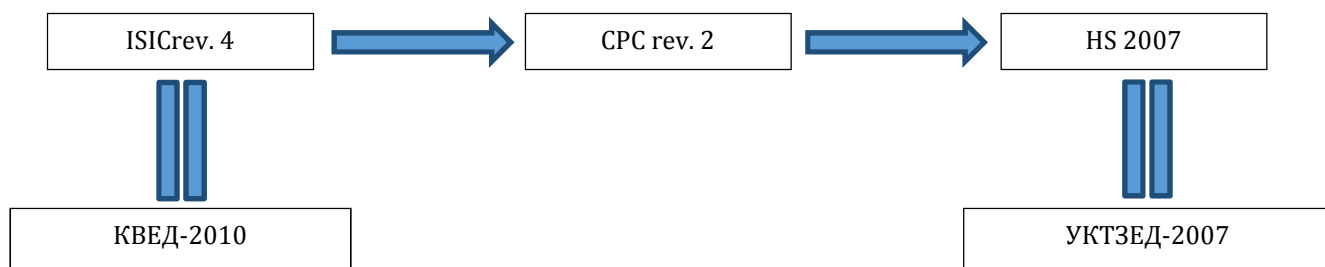


Рис. 1. Гармонізація національних класифікаторів КВЕД-2010 та УКТЗЕД-2007 через міжнародні класифікатори*²

*Складено автором на основі [11;12]

* - відповідність класифікацій (ідентичність/ієрархія)
 - стосунок через перехідні таблиці (таблиці відповідності)

Наприклад, клас 01.01.01 «Послуги з переробки давальницької сировини у внутрішній економіці» містить послуги з переробки сировини будь-якими галузями за винятком військово-промислового комплексу³. Відтак, на шуканому рівні галузевої дезагрегації можна оцінити лише обсяги торгівлі товарами. Зазначимо, що, як показали оцінки обсягів торгівлі послугами за даними 2010 р., їх частка в імпорті/експорті продукції (товарів та послуг) аналізованих ВЕД не перевищує 0,1 % і лише у випадку експорту за ВЕД «Добування вуглеводнів та пов'язаних з ним послуг» та «Виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення та ядерних матеріалів» частка сягає 9,6 % та 1,7 % відповідно. Таким чином, можна стверджувати, що неврахування динаміки торгівлі послугами в процесі дезагрегації даних ТВВ-2012 матиме незначний вплив на результуючі показники.

Дезагрегація ВЕД у ТВВ-2012 відбувалась у два етапи. На першому, за даними ТВВ-2011, були поділені відповідні секції/розділи⁴. При цьому спочатку здійснювалась дезагрегація рядків, тобто інформації квадрантів I і II, а потім – стовпців (квадранти I та III). Зважаючи на відмінності в структурі та обсягах економічних потоків ТВВ-2012 та ТВВ-2011, ми встановили, що безпосередня дезагрегація призводить до незбалансованості агрегованих обсягів випуску та використання продукції в контексті виділених ВЕД. Узгодження відповідних даних здійснювалось через коригування величин валового прибутку, змішаного доходу (ВПЗД).

¹Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності

²ISIC – International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (Міжнародна стандартна галузева класифікація усіх видів економічної діяльності);

CPC – Central Product Classification (Класифікація основних продуктів);

HS – Harmonized Commodity Description and Coding System або Harmonized System (Гармонізована система опису та кодування товарів).

³До 2010 р. включно для представлення зовнішньої торгівлі послугами використовувалась класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності (КПЗЕД), яка була гармонізована з КВЕД. Така система класифікації дозволяла узгоджувати дані ТВВ та показники зовнішньої торгівлі товарами і послугами. Утім цього можна було досягти лише для певного рівня дезагрегації. Наприклад, у межах КПЗЕД розділ 40 «Послуги у виробництві електроенергії, газу та води (за винагороду або на договірній основі)» не поділений на групи, так само не дезагредований розділ 23 «Послуги у виробництві коксу, продуктів нафтопереробки та ядерного палива».

⁴Дезагрегація здійснювалась окрема за кожним елементом ТВВ. Наприклад, якщо за даними ТВВ-2011 «Оплата праці найманих працівників» ВЕД «19.1 Виробництво коксу та кокспродуктів» та «19.2 Виробництво продуктів нафтоперероблення» становить 2 млрд грн та 3 млрд грн відповідно, а оплата праці ВЕД «Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення» за даними ТВВ-2012 складає 6 млрд грн, тоді дезагредовані обсяги оплати праці в 2012 р. становитимуть $6 \cdot 2 / (2+3) = 2,4$ млрд грн та $6 - 2,4 = 3,6$ млрд грн відповідно.

На другому етапі проводилась оцінка обсягів експорту/імпорту товарів для виділених ВЕД за даними 2011-2012 рр. Висувалось припущення, що представлена в рамках ТВВ динаміка зовнішньої торгівлі продукцією дезагрегованих галузей відповідає структурним змінам обсягів торгівлі товарами за даними Держстату [9]. У цьому контексті отримані після дезагрегації обсяги експорту та імпорту продукції були скориговані,¹ враховуючи дані потоків зовнішньої торгівлі товарами. Оскільки такий перерахунок призвів до зміни обсягів використання продукції дезагрегованими галузями, потрібно було узгодити також категорії випуску товарів та послуг (I-й та III-й квадранти). Зазначимо, що коригування величин експорту/імпорту не призвели до суттєвих змін абсолютних показників відповідних галузей порівняно з даними вихідного представлення з використанням структури ТВВ-2011. Так відхилення становило 1,1 % (1,8 %) для експорту (імпорту) відповідно. У процесі коригування випуску припускались пропорційні зміни абсолютних значень компонентів III-го квадранту, разом із величинами дезагрегованого ВВП (за винятком субсидій на виробництво, обсяги яких залишались незмінними).

На наступному кроці деталізації вихідної ТВВ-2012 реалізовано розширене представлення кінцевого споживання ДГ в розрізі децильних (10 %-их) груп залежно від розміру середньодушових еквівалентних грошових доходів. Як основне джерело даних дезагрегованого представлення побутових кінцевих споживачів, виступали Файли мікроданих обстеження умов життя домогосподарств (Мікрофайли), надані Державною службою статистики України. Ці набори статистичних даних містять детальну інформацію щодо характеристик витрат та ресурсів, а також умов проживання за кожним з майже 10500 домогосподарств та 25000 членів їх сімей, які взяли участь у вибірковому обстеженні. При класифікації кінцевих витрат у Мікрофайлах використовується Класифікація індивідуального споживання за цілями (КІСЦ), яка не має прямих перехідних таблиць до КВЕД-2010. Узгодження цих двох систем класифікації було реалізовано через Статистичну класифікацію продукції (СКП-2011) та відповідні перехідні таблиці (рис. 2).

І хоча за даними Мікрофайлів кінцеві витрати домогосподарств представлені досить дезагреговано, все ж цього не достатньо для досягнення повної узгодженості між СКП та КІСЦ, що зумовило необхідність додаткових припущень щодо перерозподілу деяких товарів кінцевого споживання між ВЕД. У процесі реалізації цієї процедури, як додаткове джерело інформації, використовувались дані вагової структури індексу споживчих цін [14, с. 178-184].

Агреговані витрати на кінцеве споживання за даними Мікрофайлів² майже на 40 % (2012 р.) нижчі, ніж за даними ТВВ. При цьому за деякими галузями розбіжності були значно більші. Найбільші диспропорції між ТВВ та Мікрофайлами спостерігались у випадку витрат на транспортні засоби, операцій з нерухомим майном, виробництва деяких видів продукції точного машинобудування, а також частини витрат сфери послуг. У цьому контексті розрахунки споживання за децильними групами на базі Мікрофайлів були використані як вагові коефіцієнти для дезагрегації показників ТВВ-2012.

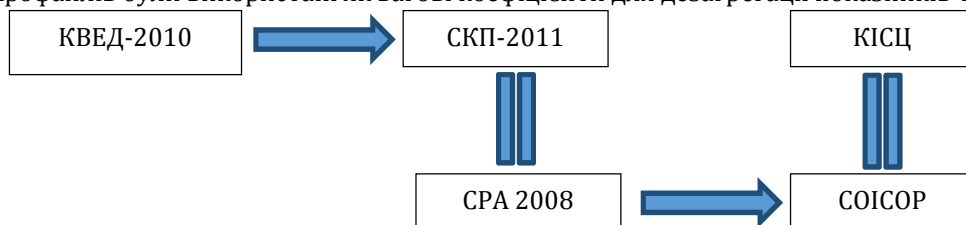




Рис. 2. Гармонізація національних класифікаторів КВЕД-2010 та КІСЦ через міжнародні класифікатори*³

*Складено автором на основі [12; 13]

*  - відповідність класифікацій (ідентичність/ієрархія)
 - стосунок через перехідні таблиці (таблиці відповідності)

¹ Дані БД Держстату використовувались лише для дезагрегації потоків експорту/імпорту ТВВ, при цьому сумарні обсяги зовнішньоторговельних потоків аналізованих галузей залишались незмінними. Процедура коригування полягала в наступному. У межах кожної(-ого) з трьох секцій(розділів) ТВВ-2011 оцінювалась структура експорту/імпорту за дезагрегованими категоріями. Наприклад, якщо сукупний експорт ВЕД «19 Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення» становить 100 млн грн, ВЕД «19.1» 60 млн грн, а ВЕД «19.2» – 40 млн грн, тоді частки 19.1 та 19.2 будуть становити 60 % та 40 % відповідно. Такі ж оцінки проводились за даними БД Держстату. Припустимо, що вони склали 59 % і 41 % в 2011 р. та 57 % і 43 % в 2012 р. Тоді припускалось, що частки експорту відповідних ВЕД в рамках ТВВ-2012 будуть становити 60 %-2 %=58 % та 40 % +2 %=42 % відповідно.

² Характеристики вибіркової сукупності домогосподарств розповсюджувались на всю генеральну сукупність.

³ CPA – Classification of Products by Activity (Класифікація продукції за видами економічної діяльності Євросоюзу); COICOP – Classification of Individual Consumption by Purpose (Класифікація індивідуального споживання за цілями).

Повертаючись до можливих причин такої розбіжності, зазначимо передусім різницю в методиках оцінки кінцевого споживання, можливу нерепрезентативність вибіркової сукупності домогосподарств (зокрема, в обстеженні взагалі не брали участь домогосподарства з доходом понад 1 млн грн на рік) та можливість надання домашніми господарствами некоректної/неповної інформації щодо кінцевих витрат. Найбільш імовірно, що саме взаємодія зазначених факторів призводить до результируючих розбіжностей обсягів агрегованого та особливо галузевого кінцевого споживання ДГ за цими двома джерелами інформації. Ще більші розбіжності спостерігались у випадку оцінювання неспоживчих витрат ДГ. Як показали розрахунки, сукупні витрати¹ ДГ на будівництво, купівлю та капітальний ремонт об'єктів нерухомості за даними Мікрофайлів у більш як 4 рази менші за сукупні витрат населення на індивідуальне житлове будівництво та будівництво власних квартир за даними збірника «Капітальні інвестиції» [15, с. 9]. Як і у випадку споживчих витрат, дані Мікрофайлів були використані для дезагрегації показників неспоживчих та інвестиційних витрат за децильними групами.

Окрім споживчих та неспоживчих витрат, за даними Мікрофайлів, також здійснювалась дезагрегація «Оплати праці найманих працівників» за децильними групами. Дані опитувань членів домогосподарств дозволяють поділити оплату праці та доходи від самостійної трудової діяльності на 19 ВЕД, тобто деякі галузі представлені більш агреговано,² ніж у ТВВ. За таких випадків припускалось, що розподіл оплати праці за децильними групами однаковий для всіх ВЕД, що входять у відповідну галузь ТВВ.

У процесі дезагрегації із заробітної плати було виокремлено категорію внесків на соціальне страхування (ВСС) в розрізі ВЕД. При оцінці ВСС було враховано існуючий розподіл на класи професійного ризику виробництва, який було гармонізовано з галузями ТВВ, а також диференціацію ставок єдиного соціального внеску, що сплачує працівник. Виходячи з галузевих ставок платежу були оцінені загальні обсяги ВСС за даними ТВВ. Отримані обсяги внесків у середньому на 23 % перевищували фактичні ВСС сектору ДГ за даними Національних рахунків [5, с. 132]. З метою узгодження даних ставки ЄСВ в межах ТВВ були пропорційно відкориговані (зменшені) до досягнення рівності агрегованих податкових надходжень.

Відомі розміри оплати праці членів домогосподарств дозволили оцінити величини та середні ставки податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) в розрізі ВЕД та децильних груп з урахуванням існуючої системи пільг та прогресивності шкали оподаткування. Як і у випадку ВСС, оцінені за даними ТВВ обсяги ПДФО дещо перевищували величину «Поточних податків на доходи, майно тощо» (ППДМ), представлених за даними Національних рахунків – у середньому на 15 % [5, с. 132]. У цьому контексті було проведено пропорційне коригування реальних ставок ПДФО для уніфікації обсягів надходжень за даними ТВВ та показників Національних рахунків.

Наступним етапом дезагрегації ТВВ було деталізоване представлення Валового прибутку, змішаного доходу. Зокрема у межах ВПЗД у розрізі ВЕД були виокремлені такі елементи: чистий прибуток, змішаний дохід (ЧПЗД) ДГ, ЧПЗД інших інституційних секторів,³ податок на прибуток підприємств (ППП), а також споживання основного капіталу (СОК) ДГ та іншими інституційними секторами. Для галузей, прибуток/збиток яких представлений агреговано⁴, дезагрегація здійснювалась пропорційно ВВП. Величина ППП оцінювалась як різниця між прибутком до оподаткування та чистим прибутком. Обидва ці показники обирались для підприємств, які одержали прибуток за результатами 2012 р. У випадку ВЕД «Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування» у відповідному джерелі не наведено даних щодо фінансових результатів.

Реалізація такого підходу виявила, що, по-перше, отримані агреговані обсяги ППП відрізнялись від показника Зведеного бюджету (в середньому більші на 21 %), по-друге, за деякими ВЕД розраховані ставки податку перевищували 30-35 %, тоді як згідно з п. 10 розд. 4 Перехідних положень Податкового кодексу України протягом 2012 р. діяла ставка ППП на рівні 21 %.

У контексті величин ставок податків, зазначимо, що формування статистичної інформації щодо фінансових результатів підприємств у межах використаного джерела здійснюється відповідно до Методологічних положень Держстату [17]. Цей документ передбачає використання бухгалтерської звітності, зокрема, «Звіту про фінансові результати». Відтак, на відміну від податкової звітності, використовуються дещо інші підходи до формування категорій прибутку (кращий рівень уніфікації

¹ До них входить купівля будівель, споруд, машин та обладнання, багаторічних насаджень, великої рогатої худоби та коней для ведення особистого підсобного господарства, купівля нерухомості, будівництво та капітальний ремонт житла, дач, гаражів, купівля акцій, сертифікатів, валюти та вклади до банків.

² Класифікація представлена на рівні секцій КВЕД.

³ Чистий прибуток, змішаний дохід наводиться за вирахуванням податку на прибуток підприємств (на відміну від показників представлених в системі національних рахунків [5], де ППП належить до ЧПЗД).

⁴ До таких ВЕД належать «Професійна, наукова та технічна діяльність» та «Інформація та телекомунікації».

результатів бухгалтерської та податкової звітності почав впроваджуватись з 2013 р.). Як показали оцінки, зроблені на базі «Звіту про фінансові результати», за 2012 р. в рамках вибіркової сукупності підприємств, реальні ставки податків¹ можуть сягати 35-40 % і більше, що особливо характерне для компаній, які надають послуги у сфері страхування. Відтак, враховуючи специфіку оцінки фінансових результатів підприємств та розрахованих на їх основі показників прибутковості, отримані оцінки можуть вважатись сумісними з чинними станом на 2012 р. ставками ППП.

У контексті зауваження щодо розбіжності обсягів ППП, оцінених за даними фінансових результатів підприємств та представлених у межах Зведеного бюджету, було реалізовано процедуру коригування галузевих обсягів ППП. Зокрема, вони були пропорційно зменшені до рівня, за якого сума податкових надходжень за галузями дорівнює показнику Зведеного бюджету.

Розподіл СОК за ВЕД здійснювався на основі показників амортизації за даними балансу ОЗ України [18]. При необхідності дезагрегація величин амортизації здійснювалась пропорційно випуску відповідних галузей.

ВПЗДДГ розподілявся за ВЕД, базуючись на даних Національних рахунків України [5, с. 75-76]. У разі необхідності, додаткова дезагрегація за галузями здійснювалась, виходячи з галузевих показників ВПЗД за інституційними секторами загалом. Величини ВПЗД інших інституційних секторів оцінювались як різниця між агрегованим ВПЗД та ВПЗДДГ.

Розподіл СОК між інституційними секторами на галузевому рівні (ДГ та інші інституційні сектори) здійснювався пропорційно часткам ВПЗД відповідних інституційних секторів та з урахуванням агрегованих обсягів СОК за даними Національних рахунків України [5, с. 138]. ЧПЗДДГ та інших інституційних секторів² та знаходився як різниця між ВПЗД, СОК та ППП (у випадку інших інституційних секторів).

У контексті актуальності дослідження процесів субсидювання побутових споживачів енергетичних ресурсів, важливим аспектом дезагрегації ТВВ України виступає безпосереднє представлення існуючих цінових диспропорцій на ринках природного газу, електроенергії та послуг теплопостачання.

Враховуючи економічну сутність механізмів перехресного субсидювання на ринку електроенергії, ці процеси умовно представлені в межах дезагрегованої ТВВ у формі податків на проміжне споживання електроенергії галузями та субсидій на кінцеве споживання цього енергоресурсу ДГ. Субсидії на природний газ відображені у формі податків на випуск продукції галузями «Добування вуглеводнів та пов'язані з ним послуги» та «Виробництво та розподілення газу», а субсидії на послуги постачання пари та гарячої води – як податки на виробництво ВЕД «Постачання пари та гарячої води». При цьому у всіх випадках фактичне споживання домашніми господарствами відповідних енергоресурсів, а відтак і агреговане кінцеве споживання, збільшується на величину субсидії.

Наведений вище спосіб представлення в межах ТВВ процесів субсидювання побутових споживачів призводить до збільшення вартісних обсягів випуску ВЕД «Добування вуглеводнів та пов'язані з ним послуги», «Виробництво та розподілення газу», а також «Постачання пари та гарячої води». Це можна інтерпретувати як відображення випуску відповідних галузей у ринкових (економічно обґрунтованих) цінах. У цьому контексті можна стверджувати, що в межах вихідної ТВВ-2012 присутня вартісна недооцінка випуску: виробники продавали енергетичні товари (послуги) кінцевим побутовим споживачам за неринковими (заниженими) цінами, а у випадку електроенергії додатково наявні завищені ціни для непобутових споживачів. У межах дезагрегованої ТВВ-2012 субсидії представлені окремим стовпчиком у категорії кінцевих споживчих витрат ДГ (табл. 1). При використанні деталізованої ТВВ у процесі дослідження заходів субсидювання побутових споживачів субсидії розподіляються за децильними групами (пропорційно обсягам споживання відповідних енергетичних товарів/послуг) та додаються до кінцевих споживчих витрат.

¹ Розраховувались як частка «Податку на прибуток від звичайної діяльності» та «Фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування».

² За вирахування величини податку на прибуток підприємств.

Таблиця 1. Дезагрегована таблиця «витрати-випуск» України за 2012 р. у цінах споживачів (млн грн)

КВЕД-2010	№	Вид економічної діяльності																			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
A01-A03	1	80387	504	32	18	49813	320	2346	12	0	118	151	50	131	2	7	17	49	172	40	0
05; 07.21; 08.92	2	30	4331	0	5	112	0	10	22141	0	704	5	243	9354	0	0	1	1	8	31698	0
06; 09.1	3	2867	215	1424	4451	10350	124	677	0	32119	21484	139	7426	17791	62	417	1147	1377	529	9735	5927
07.1; 07.29; 08.1 ¹	4	57	95	1	2240	494	6	234	5	2	3560	19	1231	43862	1	7	18	22	87	43	4
C10-C12	5	3310	121	43	24	65633	26	209	26	2	126	79	16	139	17	10	43	60	12	68	8
C13-C15	6	90	167	29	44	402	2772	114	22	10	46	33	161	271	5	23	65	137	810	106	22
C16-C18	7	934	168	13	154	13669	123	14121	10	5	476	469	1397	532	54	581	255	123	1912	100	42
C19.1	8	0	21	0	19	2	0	15	33	0	1033	21	357	24228	0	4	4	6	21	1162	0
C19.2	9	15700	1483	1335	1942	4975	73	398	13	814	2397	100	830	2548	48	387	381	583	345	623	95
C20	10	23459	827	547	894	7316	1076	6723	1388	1782	16975	609	11742	3107	209	825	582	593	1307	351	59
C21	11	923	5	2	9	1373	38	1	2	2	141	5180	433	30	0	3	35	6	32	7	1
C22-C23	12	1890	1153	763	1247	16806	295	1236	45	58	724	659	18730	6883	140	1656	1188	1273	1075	627	105
C24-C25	13	867	2620	1184	2692	3291	51	508	94	72	531	91	2870	72367	396	7878	13142	18434	4829	4773	824
C26	14	197	57	7	51	644	2	35	15	14	52	12	70	222	3250	875	345	688	920	176	22
C27	15	120	236	75	134	265	11	47	13	12	50	5	131	680	240	1047	544	790	944	428	54
C28	16	1806	1935	613	1100	1619	24	343	44	72	219	72	560	2379	352	1392	5501	8694	2764	783	99
C29-C30	17	4300	697	221	397	987	6	57	11	10	116	21	168	585	40	25	198	16812	693	242	31
C31-C33	18	432	1909	875	298	1619	34	281	83	83	177	69	606	1456	104	110	372	510	5732	813	426
35.1	19	2789	7490	768	7174	5706	273	1549	161	361	3877	148	3208	14565	211	589	1550	1198	696	1136	74
35.2	20	484	13	9	71	1168	11	65	0	5	811	31	671	2280	17	64	168	130	18	699	404
35.3	21	479	324	48	415	1392	33	463	18	294	176	7	146	1427	27	123	325	251	22	88	28
E 36-E39	22	497	255	23	206	2079	26	115	66	37	158	26	97	2032	20	40	143	137	52	434	53
F41-F43	23	748	265	36	519	658	20	104	45	30	172	51	229	382	147	60	85	389	427	521	20
G45-G47	24	38968	8226	4278	3495	134744	20138	6529	470	34866	21304	12567	15105	27417	9705	8078	10165	18441	6357	50	25
H49-H53	25	11977	6589	10041	4064	17536	2463	2305	1058	6846	4841	1257	3699	20499	1038	1125	4547	3764	2332	1164	19
I55-I56	26	110	41	63	31	533	9	37	6	12	76	21	105	217	42	76	217	180	214	233	16
J58-J60	27	33	23	6	11	1843	3	279	3	2	14	75	39	89	5	9	18	24	29	42	19
J61	28	294	94	53	21	482	30	95	8	11	58	26	125	169	53	38	95	68	135	193	57
J62-J63	29	68	42	11	20	884	9	31	11	11	15	27	97	78	95	15	40	55	87	69	30
K64-K66	30	2187	856	844	796	4909	234	563	73	239	768	516	823	2199	232	461	1580	1759	627	1651	377
L68	31	5889	49	111	38	1437	68	229	5	31	182	25	319	439	61	82	251	150	310	464	17
M69-M71	32	481	261	849	389	2806	32	154	30	73	213	136	406	833	116	269	241	663	688	635	154

¹ А також 08.91; 08.93; 08.99; 09.9

Продовження таблиці 1

КВЕД-2010	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
M72	33	35	13	25	10	15	0	13	3	0	9	86	5	24	6	11	22	25	7	13	0
M73-M75	34	115	12	42	34	4516	18	107	12	29	219	236	116	146	11	30	65	100	100	26	6
N77-N82	35	1167	231	283	415	1727	30	148	10	43	186	32	298	560	34	60	262	227	154	108	105
Вид економічної діяльності																					
КВЕД-2010	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
O84	36	48	191	73	61	308	7	75	8	103	67	31	42	145	34	16	36	55	30	256	34
P85	37	3	12	1	3	19	0	1	2	0	3	5	5	11	1	1	7	7	2	14	2
Q86-Q88	38	82	116	53	41	191	2	11	5	40	41	9	24	83	8	13	43	45	23	78	27
R90-R93	39	7	16	2	6	13	0	0	0	9	2	1	2	5	0	6	18	3	2	6	3
S94-S96, T97	40	18	187	13	4	32	2	4	0	1	9	2	3	7	5	6	5	2	14	17	7
Оплата праці найманих працівників (за децильними групами)	I	1138	231	55	73	791	182	200	75	90	182	53	232	620	56	157	258	484	243	319	67
	II	1566	463	110	147	902	208	228	85	103	208	60	264	708	64	179	295	553	278	691	146
	III	1207	419	99	133	1034	238	261	98	118	238	69	303	811	73	205	338	633	318	595	126
	IV	1449	361	86	114	1043	240	264	99	119	240	69	306	818	73	207	340	639	321	700	148
	V	1514	434	103	138	1360	313	344	129	156	314	90	399	1067	96	270	444	834	419	1111	234
	VI	1680	1552	368	492	1500	346	379	142	172	346	100	440	1177	106	298	490	919	462	927	195
	VII	1081	1371	325	435	2503	577	633	237	286	577	166	733	1964	176	497	817	1534	770	1940	409
	VIII	2236	2060	489	653	1919	442	485	181	219	442	127	562	1506	135	381	627	1176	591	1264	267
	IX	2471	3000	712	951	3134	722	792	296	358	722	208	918	2459	221	623	1023	1920	965	1910	403
	X	3016	8244	1956	2615	3761	867	951	356	430	867	250	1102	2952	265	747	1228	2305	1158	3332	703
ППДМ	I	118	33	8	11	101	23	25	10	11	23	7	29	79	7	20	33	62	31	41	9
	II	204	70	17	22	120	28	30	11	14	28	8	35	94	8	24	39	74	37	101	21
	III	156	65	15	21	141	32	36	13	16	32	9	41	111	10	28	46	86	43	87	18
	IV	179	56	13	18	151	35	38	14	17	35	10	44	119	11	30	49	93	47	106	22
	V	187	66	16	21	199	46	50	19	23	46	13	58	156	14	40	65	122	61	168	35
	VI	227	237	56	75	219	50	55	21	25	50	15	64	172	15	44	72	134	67	142	30
	VII	143	211	50	67	375	86	95	35	43	87	25	110	295	26	75	123	230	116	290	61
	VIII	314	315	75	100	286	66	72	27	33	66	19	84	224	20	57	93	175	88	194	41
	IX	358	463	110	147	475	109	120	45	54	110	32	139	373	33	94	155	291	146	294	62
	X	445	1275	303	405	576	133	146	54	66	133	38	169	452	41	114	188	353	177	516	109
ВСС ¹	61	7048	7992	1779	2439	7372	1718	1904	722	840	1731	494	2187	5906	524	1479	2434	4713	2319	5260	1106

¹Використані позначення: ВСС – внески на соціальне страхування; ПВІ – податки на виробництво та імпорт; ЧПЗДін – чистий прибуток, змішаний дохід інституційних секторів (крім домогосподарств); ЧПЗДДГ – чистий прибуток, змішаний дохід домогосподарств; СОКін – споживання основного капіталу інституційними секторами (крім

Продовження таблиці 1

КВЕД-2010	№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
ПВІ	62	5432	1650	8154	987	63443	11875	2950	1309	16352	5743	5798	5306	3986	4532	3750	8023	9315	4110	6998	757
Субсидії	63	-1166	-18699	-992	-41	-1012	-43	0	-15	0	0	0	0	0	0	0	-411	0	0	-6220	-470
ЧПЗДін	64	15372	-4330	12596	20485	1230	-23	-777	-1136	-528	-1905	-244	-2278	-8416	-543	-914	-754	-2860	-524	6068	-71
ЧПЗДДГ	65	58056	0	3	5	4141	174	505	-51	-51	113	208	564	251	27	192	548	1198	132	8	0
СОКін	66	9355	8236	2313	6300	7485	507	2228	1261	532	2428	525	4275	10964	640	998	1711	2981	545	15012	1117
СОКДГ	67	3292	0	0	0	827	56	246	139	59	268	58	473	1212	71	110	189	329	60	2	0
ППП	68	255	397	2439	6017	4600	131	561	112	17	498	432	781	1372	165	728	1019	3974	494	2049	429
УППСЕ	69	1231	2882	302	3008	2109	98	617	60	112	1215	67	1186	4908	55	244	546	253	255	439	28
УПВЕ	70	0	0	56777	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9761

Продовження таблиці 1

КВЕД-2010	№	Вид економічної діяльності																			
		21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
A01-A03	1	2	41	686	10382	348	1349	1	1	1	0	458	9	11	13	410	1003	3093	976	52	18
05; 07.21; 08.92	2	49	16	6	856	98	2	0	6	0	0	0	2	0	1	0	244	576	118	0	17
06; 09.1	3	21962	336	345	3578	17416	239	9	39	4	21	855	30	51	8	260	810	2237	1008	204	160
07.1; 07.29; 08.1 ¹	4	15	191	5281	67	1476	14	0	1	0	0	511	29	2	8	0	0	0	9	11	7
C10-C12	5	7	12	47	6341	782	5588	19	8	13	1	266	43	23	35	213	1117	3469	1498	159	77
C13-C15	6	12	36	505	577	323	95	8	11	1	6	157	6	4	45	116	356	202	128	102	129
C16-C18	7	16	361	777	2925	691	308	1886	63	377	798	189	300	42	657	147	971	617	298	309	260
C19.1	8	0	12	26	67	35	0	0	0	0	1	1	7	0	3	0	0	0	1	1	0
C19.2	9	59	1710	6695	31999	24415	107	34	224	27	132	497	236	121	93	872	333	166	233	118	176
C20	10	30	376	3628	6035	637	179	70	11	5	30	237	88	359	106	614	438	182	412	93	496
C21	11	1	6	12	4495	28	44	0	1	24	0	11	5	6	13	39	304	95	12479	49	28
C22-C23	12	53	620	26242	3431	2997	156	255	39	8	62	626	2091	122	268	375	899	517	384	104	74
C24-C25	13	1026	2368	27300	2451	4221	77	10	96	4	10	1165	1194	673	148	232	710	411	238	96	66
C26	14	9	20	866	2376	360	20	65	409	245	142	57	148	621	40	186	230	10	24	54	649

домогосподарств); СОКДГ – споживання основного капіталу домогосподарствами; УППСЕ – умовний податок на проміжне споживання електроенергії; УПВЕ – умовний податок на випуск енергоресурсів. Римськими цифрами позначено номери децильних груп ДГ залежно від рівня середньодушових доходів.

¹ А також 08.91; 08.93; 08.99; 09.9

Продовження таблиці 1

КВЕД-2010	№	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
C27	15	22	50	4268	922	225	53	7	39	29	112	170	81	222	31	113	413	162	145	144	105
C28	16	41	133	1059	1257	1225	17	5	23	4	10	168	60	889	29	86	216	2	5	52	52
C29-C30	17	13	303	1042	4169	6892	23	5	16	4	117	119	26	16	26	421	291	17	20	45	26
C31-C33	18	116	223	3060	1628	3749	237	24	693	63	543	2318	537	107	161	426	1644	946	572	238	83
35.1	19	1964	4400	860	4597	8889	842	80	1327	49	75	7935	236	227	84	1009	1053	1411	1069	510	162
35.2	20	2319	18	53	192	2548	20	0	9	0	1	86	1	9	0	36	180	453	228	43	22
35.3	21	845	253	186	836	1556	173	16	255	9	17	1046	60	123	21	36	1542	5707	2306	201	267
E36-E39	22	990	2817	1072	471	626	195	6	14	9	23	1225	75	28	12	1028	598	731	695	75	92
F41-F43	23	63	513	40883	3332	3929	192	13	80	28	60	3638	2318	27	23	726	801	186	225	166	66
G45-G47	24	6	118	1292	13251	961	36	67	257	251	101	292	162	136	100	226	79	79	46	78	96
H49-H53	25	75	393	3136	17664	19755	165	266	194	207	325	445	450	144	212	762	2889	524	376	502	158
I55-I56	26	4	21	557	1282	661	974	75	109	94	131	180	625	204	302	1048	1011	262	307	563	110
J58-J60	27	12	20	57	1915	197	86	8356	761	677	473	95	123	190	4132	142	0	47	29	674	250
J61	28	29	82	531	2368	1365	152	900	12615	222	373	473	287	87	232	889	2977	246	287	134	106
J62-J63	29	19	70	106	2611	411	51	112	250	6601	204	306	192	46	1227	225	479	212	159	409	256
K64-K66	30	181	649	4112	18342	4006	460	215	641	391	29443	4024	3200	383	668	1095	479	282	476	348	211
L68	31	13	147	1006	14895	1020	808	177	1041	443	1398	6527	496	77	515	449	170	179	219	492	533
M69-M71	32	98	221	5146	7432	1126	232	72	356	2221	1874	1818	10999	672	496	1077	791	389	318	172	266
M72	33	3	6	50	84	46	0	3	1	2	0	9	281	407	41	6	250	1210	96	2	1
M73-75	34	4	30	152	11393	216	160	185	487	84	345	569	546	124	3094	332	0	58	84	98	92
N77-N82	35	24	335	2921	3520	4194	316	82	500	70	796	2399	310	63	383	3845	0	61	134	162	170
O84	36	39	199	879	4114	1716	276	48	96	49	404	428	122	65	41	331	1045	1925	1539	307	310
P85	37	85	206	644	3727	2145	267	79	157	81	338	1143	180	96	60	455	1418	2065	1610	185	161
Q86-Q88	38	73	212	1034	4538	2570	189	179	357	184	568	268	272	145	91	217	2904	1978	1606	204	290
R90-R93	39	86	274	1126	4841	3229	377	135	271	139	949	1059	584	311	195	384	2180	2762	2057	466	350
S94-S96, T97	40	137	391	1297	5361	2690	304	199	398	205	1302	340	439	234	147	258	2923	3255	2908	486	298
Оплата праці найманих працівників (за десятиними групами)	I	37	188	830	3888	1619	261	45	91	47	382	404	115	61	38	313	984	1820	1455	290	293
	II	80	194	608	3519	2024	252	74	149	77	319	1078	170	90	57	429	1335	1951	1521	174	152
	III	69	200	976	4287	2425	179	169	337	174	536	253	257	137	86	206	2734	1869	1518	193	273
	IV	81	259	1063	4570	3044	356	128	255	131	896	999	551	292	184	363	2052	2609	1942	440	330
	V	129	369	1224	5062	2537	287	188	376	193	1229	322	414	220	138	243	2751	3074	2745	459	281
	VI	108	345	1779	6820	3817	319	163	326	168	1366	1168	1045	554	349	701	3828	3771	2992	603	328
	VII	225	846	1484	7141	4012	640	447	894	461	1808	1006	564	299	188	793	4326	4412	4057	940	294
	VIII	147	791	2121	8424	5509	898	258	516	266	2699	1017	955	507	319	1481	6361	5649	3821	772	317
	IX	222	922	2155	10194	8811	708	591	1182	609	3055	3013	2877	1526	961	1088	5277	8085	4376	778	494
	X	387	973	2991	10644	8828	801	1530	3059	1576	9491	4114	2452	1301	819	1960	7172	11201	5521	1463	976

№	Витрати на кінцеве споживання ¹												ВНОК та ЧПЦ	МОК	ЕКС	ІМП	
	Домашніх господарств											НКО					ЗДУ
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Субсидії						
1	10078	9597	9917	10429	11218	11932	12195	12859	14009	14905	0	0	2498	1840	-6204	77343	-24456
2	582	674	616	758	713	673	686	661	712	593	0	0	293	0	-2986	5113	-21703
3	665	687	726	737	818	765	875	801	790	730	56777	0	1640	0	4681	1116	-126812
4	34	32	35	38	38	41	40	42	49	48	0	0	0	0	-6158	33379	-10858
5	28146	31855	35274	37323	40332	37130	34956	36254	29525	32765	0	0	325	0	7021	74083	-43635
6	4081	3937	3983	4474	4845	5671	6136	6913	8223	10584	0	0	388	0	-546	11122	-30430
7	678	642	824	948	969	1035	1050	1411	1700	1844	0	0	44	0	-1114	13912	-18018
8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5047	-1887
9	1622	1874	2040	2558	3570	4129	4911	5635	8305	15285	0	0	26	0	86	10308	-65992
10	1164	1137	1298	1355	1444	1531	1585	1747	1997	2278	0	0	36	0	5572	39503	-59292
11	1895	2396	2689	2951	3215	3294	3335	3373	3722	4438	0	0	106	0	1118	2779	-29486
12	696	657	787	887	957	954	1010	1268	1565	2091	0	0	41	0	5283	9619	-31764
13	90	110	120	152	164	192	193	259	325	425	0	0	6	10283	-1600	153421	-52546
14	771	1151	1075	1739	1293	2413	1810	3261	3581	5033	0	0	59	15466	2539	8605	-39325
15	470	710	817	1137	1490	1766	1716	2434	2951	4142	0	0	59	7483	1299	13629	-16389
16	42	79	48	79	113	89	132	165	211	362	0	0	59	53908	378	29952	-58118
17	376	1788	390	745	889	1391	3324	2674	4511	20227	0	0	118	54065	-1021	47548	-66134
18	707	794	910	1189	1358	1786	1574	2239	2388	4852	0	0	29	1092	-5898	12643	-11028
19	642	578	595	567	600	668	654	703	761	839	0	0	1178	0	0	5930	-441
20	172	162	163	168	157	159	156	148	140	130	9761	0	277	0	0	14	-15
21	538	700	665	790	876	928	1064	1191	1436	1666	31516	0	1825	0	0	173	-106
22	450	470	471	473	492	549	572	593	666	681	33853	0	2939	0	0	745	-461
23	35	40	48	93	131	122	146	170	237	434	0	0	0	125984	599	2429	-2757
24	87	111	148	119	202	255	371	537	615	1581	0	0	14	0	0	652	-1330
25	1467	1617	1688	1814	2304	2868	3205	3541	4183	5625	0	0	6847	0	0	75887	-38449
26	663	574	764	990	1050	1462	1673	1965	2539	4840	0	0	0	0	0	12042	-11981
27	133	136	137	151	185	193	218	250	270	406	0	0	89	0	0	535	-2651
28	1521	1567	1637	1775	1967	2159	2316	2486	2907	3581	0	0	0	0	0	5951	-4488
29	120	123	129	139	155	170	182	195	228	281	0	0	23	3373	0	10834	-6103
30	511	547	1052	1136	788	1218	1995	2294	3528	6226	0	0	0	0	0	2837	-9246
31	3528	4212	4709	5182	5969	6898	7138	8291	12360	21822	0	1120	2976	2223	0	2441	-1652
32	5	5	6	7	8	9	9	11	16	28	0	0	40	240	0	5515	-3900
33	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4221	7032	13	4581	-1618
34	32	31	155	4	27	130	149	80	202	375	0	0	317	0	0	2405	-2789
35	352	363	404	590	665	588	987	964	1362	2926	0	0	341	0	0	2205	-1626
36	24	22	27	30	37	44	49	58	71	97	0	0	81470	0	0	223	-2131
37	990	890	966	851	1199	1526	1645	1562	1927	2384	0	448	92911	0	0	996	-988
38	549	492	614	674	839	986	1114	1314	1590	2193	0	1476	67189	0	0	582	-575
39	204	257	273	392	493	678	735	852	1257	1962	0	206	7945	0	18	2561	-3329
40	482	518	611	712	787	943	1113	1254	1593	2552	0	5976	23	127	0	2701	-1495

¹Використані позначення: НКО – некомерційні організації, які обслуговують домашні господарства; ЗДУ – загальне державне управління; ВНОК – валове нагромадження основного капіталу; ЧПЦ – чисте придбання цінностей; МОК – зміна запасів матеріальних оборотних коштів; ЕКС – експорт; ІМП – імпорт.

Таблиця 2. Відповідність кодів КВЕД-2010 та видів економічної діяльності ТВВ-2012*1

№	КВЕД-2010	Назва ВЕД	№	КВЕД-2010	Назва ВЕД
1	A01-A03	Сільське, лісове та рибне господарство	21	35.3	Постачання пари та гарячої води
2	05; 07.21; 08.92	Добування вугілля, лігніту і торфу; добування уранової і торієвої руд	22	E36-E39	Водопостачання; каналізація, поводження з відходами
3	06; 09.1	Добування вуглеводнів та пов'язані з ним послуги	23	F41-F43	Будівництво
4	07.1; 07.29; 08.1; 08.91; 08.93; 08.99; 09.9	Добування корисних копалин, крім паливно-енергетичних	24	G45-G47	Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів
5	C10-C12	Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	25	H49-H53	Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність
6	C13-C15	Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	26	I55-I56	Тимчасове розміщування й організація харчування
7	C16-C18	Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	27	J58-J60	Видавнича діяльність, виробництво кіно- та відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо та телевізійного мовлення
8	C19.1	Виробництво коксу та коксопродуктів	28	J61	Телекомунікації (електрозв'язок)
9	C19.2	Виробництво продуктів нафтоперероблення	29	J62-J63	Комп'ютерне програмування та надання інших інформаційних послуг
10	C20	Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	30	K64-K66	Фінансова та страхова діяльність
11	C21	Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	31	L68	Операції з нерухомим майном
12	C22-C23	Виробництво гумових і пластмасових виробів та іншої неметалевої мінеральної продукції	32	M69-M71	Діяльність у сферах права та бухгалтерського обліку; діяльність головних управлінь (хед-офісів); консультування з питань керування; діяльність у сферах архітектури та інжинірингу; технічні випробування та дослідження
13	C24-C25	Виробництво металів та готових металевих виробів, крім машин і устаткування	33	M72	Наукові дослідження та розробки
14	C26	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	34	M73-M75	Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, інша професійна, наукова та технічна діяльність; ветеринарна діяльність
15	C27	Виробництво електричного устаткування	35	N77-N82	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування
16	C28	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	36	O84	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування
17	C29-C30	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	37	P85	Освіта
18	C31-C33	Виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин і устаткування	38	Q86-Q88	Охорона здоров'я та соціальна допомога
19	35.1	Виробництво та розподілення електроенергії	39	R90-R93	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
20	35.2	Виробництво та розподілення газу	40	S94-S96, T97	Надання інших видів послуг

* Складено автором

¹ Для дезагрегованих галузей (2-4, 8-9 та 19-21) використано назви ВЕД згідно з ТВВ-2011 (побудована за КВЕД-2005).
ISSN 1993-0259. ISSN 2219-4649. Економічний аналіз. 2015 рік. Том 20.

І хоча, як зазначалось, одним з основних аспектів дезагрегації ТВВ України у нашій роботі виступає можливість її використання в якості джерела даних для дослідження заходів енергетичної та інших політик на базі економіко-математичних моделей, включаючи ОМЗР України, дезагредована ТВВ може використовуватись і в якості окремого інструменту аналізу.

Зокрема у статті було здійснено оцінку мультиплікативних ефектів збільшення обсягів кінцевого споживання домогосподарств за децильними групами (рис. 3). Оцінка мультиплікаторів проводилась згідно з методикою, викладеною в роботі [19], для реалізації якої було додатково здійснено дезагрегацію вихідної матриці імпорту за 2012 р. за даними 2011 р.

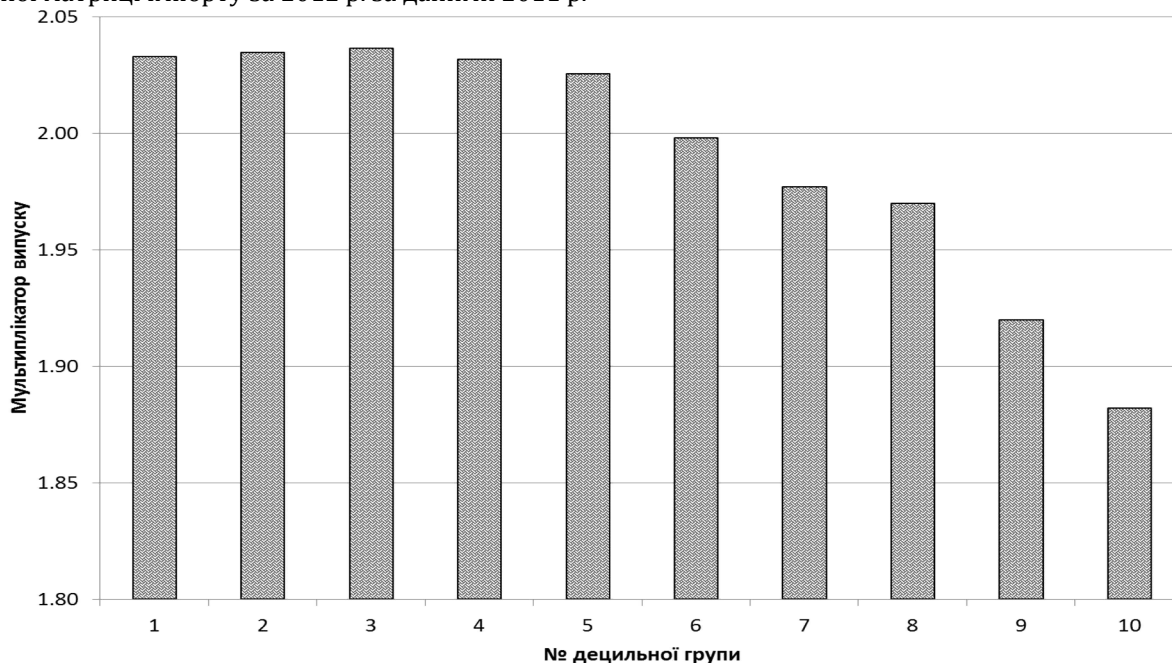


Рис. 3. Оцінка мультиплікаторів випуску за децильними групами*

*Розрахунки автора

Як показують отримані оцінки, домогосподарства нижчих децильних груп характеризуються вищим рівнем мультиплікативних ефектів. Зокрема, якщо кінцевий споживчий попит ДГ 1-ї децильної групи пропорційно зростає на 1 грн (за незмінної структури кінцевого споживання), сумарний випуск всіх галузей для задоволення цього попиту має зрости на 2,03 грн. У випадку ж домогосподарств 10-ї децильної групи (найбагатші ДГ) відповідне зростання попиту призведе до збільшення випуску лише на 1,88 грн.

Основна причина таких наслідків полягає у специфіці структури споживчого кошику ДГ відповідних децильних груп. Так, домогосподарствам з низьким рівнем доходів притаманна висока частка витрат на продукти харчування, зокрема, продукцію сільського господарства та харчової промисловості, виробництво яких характеризується великими мультиплікативними ефектами. Водночас, попит на продукцію галузей сфери послуг, яким не характерні щільні міжгалузеві зв'язки, для таких ДГ досить низький, що і призводить до високих результуючих мультиплікативних ефектів. Водночас, у випадку ДГ вищих децильних груп структура кінцевого споживання має дзеркальну будову.

З іншого боку, за умови падіння реальних доходів населення, яке відчувають передусім ДГ нижчих децильних груп, та скорочення обсягів кінцевого споживання високі мультиплікативні ефекти у випадку малозабезпечених прошарків населення навпаки призведуть до ще більшого зниження обсягів випуску продукції.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, в роботі представлено та реалізовано методичний підхід до побудови дезагредованої таблиці «витрати-випуск» України за даними 2012 р. У процесі дезагрегації основний акцент було зроблено на представленні галузей енергетичного сектору, процесів субсидювання побутових споживачів на ринках енергетичних ресурсів та деталізації категорій доходів і витрат домашніх господарств. Незважаючи на використання в процесі дезагрегації різних джерел даних, запропонований методичний підхід характеризується досить низькими похибками, які у більшості випадків не

перевищували 10-15 %, але навіть такі відхилення були усунені внаслідок застосування процедур коригування.

Представлення дезагрегованої таблиці «витрати-випуск» у межах нашої роботи дозволяє безпосередньо використовувати її як джерело даних у процесі розробки економіко-математичних моделей, разом із обчислюваними моделями загальної рівноваги та моделями міжгалузевого балансу, а також як окремий інструмент аналізу.

Як приклад використання отриманого дезагрегованого набору даних у роботі здійснено оцінки мультиплікативних ефектів за децильними групами. Показано, що в силу специфіки структури кінцевого споживання малозабезпечених домогосподарств мультиплікатори випуску цих категорій населення більші, ніж у побутових споживачів вищих децильних груп. Це робить задачу стимулювання кінцевого попиту відповідних категорій споживачів більш актуальною в контексті критеріїв прискорення економічного зростання. Утім для більш комплексного врахування мультиплікативних ефектів доцільно також враховувати процеси заощаджень та інвестиційні витрати домогосподарств, що дещо розширює область дослідження.

У контексті використання розробленої ТВВ в межах економіко-математичних моделей актуальним завданням виступає побудова на її базі дезагрегованої МСР, що дозволить більш комплексно досліджувати широкий набір заходів економічної політики, зокрема, з використанням інструментарію ОМЗР України.

Список літератури

1. *Abstracts and Papers [Electronic Resource] / 22nd International Input-Output Conference // International Input-Output Association. – 2014. – Mode of access: <https://www.ioa.org/conferences/22nd/papers.html>.*
2. *Вибір торговельної політики України: плюси та мінуси різних опцій регіональної інтеграції [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_05/trade_pros_and_cons_2011-12-08_ukr.pdf.*
3. *Волощенко, Л. Ю. Моделювання впливу митного тарифу на розвиток економіки України: дис. ... канд. екон. наук: 08. 00. 11 / Волощенко Лада Юріївна. – Київ, 2008. – 258 с.*
4. *Шинкарук Л. В. Інвестиційні потоки в моделі міжгалузевого балансу [Текст] / Л. В. Шинкарук, Т. А. Тищук // Економіка і прогнозування. – №4. – 2013. – С. 7-19.*
5. *Мартякова, Е. В. Использование матрицы социальных счетов для оценки мультипликативных эффектов в экономике [Электронный ресурс] / Е. В. Мартякова, В. В. Лена // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2005. – Випуск 100-2. – С. 150-157. – Режим доступу. – http://library.donntu.org/fem/vip100-2/100-2_21.pdf.*
6. *ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України". Звіт з науково-дослідної роботи "Імплементация стратегічного планування в енергетиці в систему державного управління соціально-економічним розвитком". – № держреєстрації 0112U004433. — К., 2012. — С. 84-106.*
7. *Національні рахунки України за 2012 рік [Текст]: Статистичний збірник / Державна служба статистики України (За ред. І. М. Нікітіної). – Київ. – 2014. – 151 С.*
8. *Національні рахунки України за 2011 рік [Текст]: Статистичний збірник / Державна служба статистики України (За ред. І. М. Нікітіної). – Київ. – 2013. – 172 С.*
9. *Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
10. *Зовнішня торгівля послугами України з країнами світу (за видами послуг на 2 зн. КЗЕП) (щоквартальні показники) [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
11. *Available correspondences [Electronic Resource] / United Nations Statistics Division. – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regot.asp?Lg=1>.*
12. *Центральна статистична класифікація продукції за видами економічної діяльності (Центральна статистична класифікація) [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. Київ. – 2006. – Режим доступу: http://ukrstat.org/Noviny/new2007/zmist_novin/pov_ZSKP.htm.*
13. *Index Of Correspondence Tables [Electronic Resource] / Eurostat. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/reasons/index.cfm?TargetUrl=LST_REL.*
14. *Індекси споживчих цін за 2012 рік [Статистичний збірник] / Державна служба статистики України (За ред. Н. С. Власенко). – Київ. – 2013. – 185 с.*
15. *Капітальні інвестиції в Україні за 2012 рік [Статистичний бюлетень] / Державна служба статистики України. – Київ. – 2013. – 38 с.*
16. *Діяльність суб'єктів господарювання [Статистичний збірник] / Державна служба статистики України (За ред. І. М. Жук). – Київ. – 2013. – 841 с.*

-
17. *Методологічні положення про використання фінансової звітності підприємств для цілей статистики підприємств [Текст] / Затверджено наказом Державного комітету статистики України №393 від 23. 12. 2011. – Київ. – 2011. – 38 с.*
 18. *Баланс основних засобів України за 2012 рік [Текст] / Державна служба статистики України. – Київ. – 2013. – 23 С.*
 19. *Чепелев, М. Оцінка мультиплікативних ефектів для галузей економіки України: ретроспективний аналіз на базі таблиць «випрати-випуск» // Економіст. – 2012. – №11. – С. 74-76.*

References

1. *Abstracts and Papers. (2014). 22nd International Input-Output Conference. Retrieved from <https://www.iioa.org/conferences/22nd/papers.html>.*
2. *Ukraine's trade policy choice: pros and cons of different regional integration options. (2011). Institute for Economic Research and Policy Consulting. Retrieved from http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_05/trade_pros_and_cons_2011-12-08_eng.pdf.*
3. *Voloshchenko, L. Yu. (2008). Modelling customs tariff effect on the economic development of Ukraine. Kyiv, Ukraine.*
4. *Shynkaruk, L. V. & Tyschuk, T. A. Modeling investment flows in input-output Models. Economy and Forecasting, 2013(4), 7-19.*
5. *Martyakova E. V. & Lepa V. V. (2005) Ispolzovanie matritsy sotsialnykh schetov dlya otsenki multiplikativnykh effektov v ekonomike. Naukovi pratsi DonNTU. Seriya: ekonomichna, 100-2, 150-157. Retrieved from http://library.donntu.org/fem/vip100-2/100-2_21.pdf.*
6. *SI "Institute for economics and forecasting, Ukrainian NAS", Implementation of the strategic planning process in energy sector into the system of the state regulation of socio-economic development. (2012).*
7. *State Statistics Service of Ukraine. (2014). National Accounts of Ukraine for 2012. Kyiv, Ukraine. Editor: Nikitina, I. M.*
8. *State Statistics Service of Ukraine. (2013). National Accounts of Ukraine for 2011. Kyiv, Ukraine.*
9. *Exports-imports of goods by country. (n. d.). State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
10. *Volumes of export-import of services by regions (quarterly indicators). (n. d.). State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
11. *Available correspondences. (n. d.). United Nations Statistics Division. Retrieved from <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regot.asp?Lg=1>.*
12. *Central Statistical Classification of Products by Type of Economic Activity (SCP). (2006). State Statistics Service of Ukraine. Retrieved from http://ukrstat.org/Noviny/new2007/zmist_novin/pov_ZSKP.htm.*
13. *Index Of Correspondence Tables. (n. d.). Eurostat. Retrieved from http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/relations/index.cfm?TargetUrl=LST_REL.*
14. *State Statistics Service of Ukraine. (2013). Consumer price indices in 2012. Kyiv, Ukraine. Editor: Vlasenko, N. S.*
15. *State Statistics Service of Ukraine. (2013). Kapitalni investytsii v Ukraini za 2012 rik. Kyiv, Ukraine.*
16. *State Statistics Service of Ukraine. (2013). Activity of business entities. Kyiv, Ukraine. Editor: Zhuk, I. M.*
17. *State Statistics Service of Ukraine. (2011). Metodolohichni polozhennia pro vykorystannia finansovoi zvitnosti pidpriemstv dlia tslei statystyky pidpriemstv. Kyiv, Ukraine.*
18. *State Statistics Service of Ukraine. (2013). Balans osnovnykh zasobiv Ukrainy za 2012 rik. Kyiv, Ukraine.*
19. *Chepeliev, M. (2012). Estimation Of Multiplier Effects For Ukrainian Industries: A Retrospective Analysis Is Based On the "Input-output" Tables. Economist, 11, 74-76.*

Стаття надійшла до редакції 28.05.2015 р.

Олександр Васильович ШАНІН

кандидат економічних наук,
начальник відділу аграрної економіки і продовольства,
Президія Національної академії аграрних наук України
E-mail: rocwind@ukr.net

**ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ
АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ УКРАЇНИ**

Шанін, О. В. Тенденції формування фінансово-економічної результативності аграрних формувань України [Текст] / Олександр Васильович Шанін // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 93-99. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Мета. Метою статті є аналіз фінансово-економічної результативності діяльності підприємницьких структур в аграрному секторі України.

Метод. Основною базою дослідження теоретико-методологічних положень є доробки науковців з питань розвитку функціонування аграрного сектору України на пореформеному етапі.

Під час написання публікації використовувалися наступні методи дослідження: бібліографічний (при дослідженні наукових публікацій щодо розвитку аграрного сектору та аграрних перетворень на селі), метод порівняльного аналізу (при порівнянні сільськогосподарських підприємств з фермерськими господарствами), метод системного підходу (для обґрунтування основних напрямів розвитку аграрного сектору в сучасний період фінансово-економічної та політичної кризи).

Результати. Проаналізовано основні аспекти діяльності підприємницьких структур. Визначено фактори збільшення результативності сільськогосподарських підприємств, які сприятимуть її підвищенню.

Наукова новизна результатів полягає в обґрунтуванні основних результатів фінансово-економічної результативності діяльності підприємницьких структур в аграрному секторі економіки України та здійснення напрацювання певних пропозицій щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Практична значущість результатів дослідження. Отримані результати є підґрунтям для вирішення практичних проблем щодо підвищення ефективності діяльності підприємств в аграрному секторі економіки України.

Ключові слова: аграрний сектор України; фінансова результативність; виробничо-ресурсний потенціал аграрного сектору.

Oleksandr Vasylyovych SHANIN

PhD in Economics,
Head of the Department of Agricultural Economics and Food,
Presidium of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine (Kyiv)
E-mail: rocwind@ukr.net

**TRENDS OF FORMATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE OF AGRARIAN
FORMATIONS OF UKRAINE**

Abstract

The purpose of the article. The article aims to analyze economic and financial performance of the business in the agricultural sector of Ukraine.

Research Methodology. The works of scientists on the development of the agricultural sector of Ukraine in the post-reform phase have become the base for the study of theoretical – methodological positions.

The following research methods have been used in the research: bibliographic method (the study of scientific publications on the development of agricultural and agrarian reform in rural areas), comparative analysis method

(when comparing farms with farms), method of systematic approach (to justify the main directions of development of the agricultural sector current period financial, economic and political crisis).

Results. The basic aspects of the work of entrepreneurs are analysed. The factors that increase the efficiency of farms are determined.

Scientific novelty of research results is the justification of the financial and economic performance of businesses in the agricultural sector of Ukraine and implementation of achievements of specific proposals as for the improvement of their performance.

The practical significance of the research results. The results obtained in this article have become the basis for improvement of the efficiency of enterprises in the agricultural sector of Ukraine.

Keywords: agricultural sector of Ukraine; financial performance; production and resource potential of the agricultural sector.

JEL classification: H82, O21

Вступ

Фінансово-економічна результативність підприємств аграрного сектору є важливим критерієм їх функціонування. Визначальним аспектом роботи управлінського персоналу в аграрних формуваннях є пошук резервів щодо зростання ефективної діяльності їх в умовах фінансово-економічної кризи і політичної нестабільності в державі.

Ці чинники є поштовхом для удосконалення роботи управлінського персоналу щодо вмілого комплексного використання наявних ресурсів і наявної матеріально-технічної бази.

У зв'язку з цим, важливим пріоритетом в Україні є виробництво сільськогосподарської продукції для забезпечення потреб внутрішнього ринку. Сучасне аграрне виробництво здатне забезпечити вітчизняний АПК сировиною для переробної галузі як середньої ланки у технологічному ланцюгу "виробництво-переробка-збут" продукції.

Сільськогосподарське виробництво в Україні покликане забезпечувати переробні підприємства якісною і доступною сировиною, місцеве працездатне населення – відповідними робочими місцями, і це дало б можливість збереження сільських територій у державі та розвитку сільських поселень.

Враховуючи ті обставини, що рівень збитковості підприємницьких структур в аграрному секторі України є досить високим, це призводить до низки негативних соціально-економічних факторів, а саме – до високого рівня безробіття на селі, деградації молодого працездатного населення, яке виїжджає в міста чи на заробітки за кордон у пошуках добре оплачуваної праці.

Важливою проблемою є те, що фінансово-економічна криза в державі і висока вартість ресурсного потенціалу створює проблему зростання фінансової результативності економіки загалом, що й є актуальною проблемою, яка потребує вирішення.

Мета та завдання статті

Серед важливих наукових надбань вчених у нашій державі слід назвати праці відомих в Україні та за її межами дослідників, які займалися питаннями функціонування та діяльності аграрної сфери, зокрема варто згадати Андрійчука В. Г. [1], Лукінова І. І. [3], Саблука П. Т. [6], Юрчишина В. В. [9], публікації яких є актуальними і корисними для вивчення і детальнішого опрацювання та використання окремих положень і рекомендацій науковцями і практиками.

Вченими розглядалася проблематика питання функціонування аграрних підприємств, формування їх збалансованого розвитку та шляхи використання виробничо-ресурсного потенціалу на інноваційно-інвестиційній основі з метою підвищення їх фінансово-економічної результативності.

Невирішеною залишається проблема одержання оптимальної фінансової результативності від використання наявних ресурсів та низької техніко-технологічної бази, що і є об'єктом наших досліджень.

Метою публікації є аналіз фінансово-економічної результативності діяльності сільськогосподарських підприємств в аграрному секторі економіки України.

Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні передбачає наявність певного виробничо-ресурсного потенціалу, а саме – засобів і факторів виробництва, які б при успішному та вмілому поєднанні дали змогу ефективно та вдало розвиватися агроформуванням АПК України (таблиця 1).

Діяльність підприємств АПК в Україні за три роки за своєю кількістю має майже стабільний характер. Деяке збільшення спостерігається щодо кількості великих фермерських господарств, а загальна кількість сільськогосподарських підприємств зросла на 7,8 %.

Негативною тенденцією є зменшення кількості працюючих в аграрному секторі України, яка за вказаний нами трьохрічний період зменшилась на 5,1 % в усіх сільськогосподарських підприємствах України. Найменше торкнулося скорочення працюючих в Україні на великих фермерських

господарствах, де на вказаних підприємствах скорочення працюючих відбулося тільки на 0,5 %, на усіх же фермерських господарствах кількість працівників зменшилася на 1,2 %. Це є негативним явищем і яскраво демонструє той факт, що рівень безробіття буде мати тенденцію до зростання у всіх наступних роках у сільському господарстві України.

Таблиця 1. Характеристика діяльності агроформувань в Україні у 2011-2013 роках*

Назва показників	Роки	Усі сільсько-господарські підприємства	у тому числі:	
			Фермерські господарства	з них
				Великі фермерські господарства
Кількість аграрних підприємств, од.	2011	42595	33903	846
	2012	42307	33997	850
	2013	45910	33796	861
	2013 в % до 2011	107,8	99,7	101,8
Середня кількість працівників, зайнятих у сільсько-господарському виробництві, тис. осіб	2011	582106	99858	27272
	2012	558566	100243	26029
	2013	552192	98617	27134
	2013 в % до 2011	94,9	98,8	99,5
Площа сільсько-господарських підприємств - всього, тис. га	2011	21107,4	4282,0	1630,4
	2012	21232,5	4392,2	1682,3
	2013	21631,9	4367,7	1683,0
	2013 в % до 2011	102,5	102,0	103,2
- у тому числі сільсько-господарської продукції	2011	19732,2	3508,4	1603,3
	2012	18509,0	3635,8	1655,9
	2013	19928,0	3628,4	1656,1

*Складено автором на основі даних Державного комітету статистики України

Що ж стосується закріпленої площі за підприємницькими структурами в аграрному секторі економіки, то вона залишається майже незмінною.

Виробництво сільськогосподарської продукції на фоні майже незмінних вищевказаних показників у таблиці 1. має помітне зростання, особливо це стосується фермерських господарств.

У зв'язку з цим є надія на отримання зростання виробництва навіть при майже незмінному виробничому потенціалі в сільськогосподарському виробництві України. Стабілізація і становлення відповідних форм господарювання в умовах кризового стану економіки характеризується деяким зростанням виробництва, що є позитивним кроком як для галузі, так і для держави загалом.

Виробничо-господарська і фінансова діяльність АПК України за останні три роки знаходяться, як і інші галузі її, в постійній фінансовій кризі.

Якщо виручка від реалізованої продукції в динаміці зростає, то це ще не говорить про фінансові успіхи діяльності галузей, оскільки витрати на виробництво продукції зростають по окремих роках швидше внаслідок зростання цін на різні ресурси і послуги.

У зв'язку з цим ми бачимо, що прибуток від виробництва і реалізації продукції АПК у звітному періоді різко зменшується як по всіх формах підприємств, так і по фермерських господарствах зокрема.

Так перші аналізовані роки (2011 і 2012 роки) виглядають більш-менш стабільними як у одержанні прибутку, так і у рівні рентабельності, водночас 2013 рік виявився негативним відносно двох інших попередніх років у одержанні прибутку.

Майже половина прибутку була одержана в 2013 році по всіх сільськогосподарських підприємствах порівняно із попередніми роками. Дещо вищий рівень прибутку був у фермерських господарствах відносно всіх інших агроформувань, поданих у таблиці 2. Проте рівень прибутку навіть у фермерських господарствах був нижчий, ніж у попередні роки.

На нашу думку, тут було багато як об'єктивних, так і суб'єктивних причин. Україна почала входити у фінансово-економічну кризу внаслідок політичних подій, а кліматичні умови чинили свій вплив.

Таблиця 2. Основні результати діяльності в аграрному секторі України у 2011-2013 роках*

Назва показників	Роки	Усі сільсько-господарські підприємства	у тому числі:	
			Фермерські господарства	з них: Великі фермерські господарства
Чистий дохід (виручка) від реалізації сільсько-господарської продукції та послуг, млн грн	2011	104082,8	13935,3	6737,7
	2012	132206,1	17936,5	6737,7
	2013	133427,9	17491,4	8204,5
	2013 в % до 2011	128,2	125,5	121,8
- у т. ч. сільсько-господарської продукції	2011	100681,2	13644,3	6643,2
	2012	1287452,6	17611,2	6643,2
	2013	128684,8	17170,9	8053,7
	2013 в % до 2011	127,8	125,8	121,2
Прибуток від реалізації сільсько-господарської продукції та послуг, млн. грн	2011	21833,3	3428,5	1834,9
	2012	22683,3	3914,4	1834,9
	2013	14294,1	2844,8	1243,8
	2013 в % до 2011	65,5	83,0	67,8
-у т. ч. сільсько-господарської продукції	2011	21530,2	3415,9	1811,8
	2012	22297,1	3828,2	1811,8
	2013	13516,8	2765,9	1207,2
	2013 в % до 2011	62,8	81,0	66,6
Рівень рентабельності сільсько-господарської діяльності, %	2011	26,5	32,6	37,4
	2012	20,7	27,9	37,4
	2013	12,0	19,4	17,9
	2013 +,- до 2011	-14,5	-13,2	-19,5
-у т. ч. рівень рентабельності сільсько-господарського виробництва, %	2011	27,2	33,4	37,5
	2012	21,0	27,8	37,5
	2013	11,7	19,2	17,6
	2013+,- до 2011	-15,5	-14,2	-19,9

*Складено автором на основі даних Державного комітету статистики України

Аналізуючи рівень рентабельності за три роки в АПК, можемо стверджувати, що результати є позитивними на підприємствах усіх форм господарювання, проте 2013 рік як і за рівнем одержаного прибутку, так і за рівнем рентабельності є значно нижчим від попередніх років.

Отже, незважаючи на зростання виробництва продукції АПК, зростання витрат у звітному році призвело до скорочення прибутку в сільськогосподарському виробництві, а, отже, і аналогічно до зменшення рівня рентабельності в аграрній сфері економіки України.

Ефективність розвитку сільськогосподарського виробництва вимірюється діяльністю низки його галузей, у тому числі допоміжних, які доповнюють одна одну, вирішують сезонність зайнятості в рослинництві і є джерелом додаткових грошових надходжень до бюджету підприємств.

Діяльність аграрних підприємств України подана в таблиці 2.

Так основними з них є рослинництво і тваринництво, а також допоміжні галузі. Аналізуючи фінансову результативність аграрних підприємств України за 2011-2013 роки, бачимо, що чистий прибуток за три досліджувані роки різний і найвищий показник його був у 2012 році, а найменший – у 2013 році.

Водночас слід зауважити, що чистий прибуток, який одержаний у цьому періоді, стосується не всіх сільськогосподарських підприємств. Так із прибутком закінчили свою діяльність у 2011 році 83,4 % підприємств, у 2012 році – 78,6 %, у 2013 році – 80,2 %.

Ці підприємства загалом по Україні мали значно вищі результати прибутковості, враховуючи однакову тенденцію зростання по роках. Решту аграрних підприємств України – це 16,6 % у 2011 році, 21,4 % – у 2012 році і 19,8 % у 2013 році були збитковими і через одержані збитки призвели до загального скорочення чистого прибутку по Україні.

Загальний результат ефективності – рівень рентабельності є позитивним результатом, хоч в динаміці за досліджувані роки має тенденцію до зниження (таблиця 2).

Таблиця 3. Фінансові результати діяльності в аграрних підприємств в Україні у 2011-2013 роках*

Назва показників	Роки	Чистий прибуток, тис. грн	Підприємства, які отримали прибуток		Підприємства, які отримали збиток		Рівень рентабельності (збитковості), %
			у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	Фінансовий результат	
Усі сільськогосподарські підприємства	2011	25904,3	83,4	30938,4	16,6	5034,1	18,8
	2012	26728,4	78,6	33570,1	21,4	6841,7	16,3
	2013	15806,0	80,2	26617,9	19,8	10811,9	8,8
Сільськогосподарські підприємства з основним видом економічної діяльності «Вирощування однорічних і дворічних культур»	2011	25588,8	84,2	30793,7	15,8	4904,9	19,3
	2012	26720,3	79,1	33335,3	20,9	661,5	16,8
	2013	16070,0	80,5	26464,7	19,5	10394,7	9,2
- у т. ч. основна галузь «Рослинництво»	2011	20232,0	85,6	24222,8	14,4	3990,6	19,9
	2012	19856,6	79,7	25424,6	20,3	5568,0	15,5
	2013	9883,8	81,3	18908,3	18,7	9024,5	7,1
- у т. ч. основна галузь «Тваринництво»	2011	5605,7	68,9	6444,8	31,1	839,1	17,7
	2012	6823,3	71,7	7766,9	28,9	943,6	22,7
	2013	6275,7	70,7	7433,8	29,3	1158,1	18,5
- у т. ч. основна галузь «Змішане сільське господарство»	2011	50,9	81,1	126,1	18,9	75,2	4,2
	2012	40,4	79,1	143,8	20,9	103,4	3,9
	2013	-89,5	75,3	122,6	24,7	212,1	-5,3
Підприємства з основним видом економічної діяльності	2011	15,5	58,7	144,7	41,3	129,2	0,5
	2012	8,1	57,9	234,8	42,1	226,7	0,2
	2013	-264,0	63,1	153,2	36,9	417,2	-6,5

*Складено автором на основі даних Державного комітету статистики України

Якщо розглядати галузь рослинництва окремо, то зрозумілим є той факт, що вона є переважаючою і показники розвитку і ефективності його діяльності дуже близькі до всього сільського господарства. Звідси випливає висновок, що більшу частку сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах дає рослинництво.

Тваринництво є невід'ємною галуззю всього сільського господарства, оскільки дає цінні продукти харчування і органічні добрива для рослинництва. Водночас за останні роки багато сільськогосподарських підприємств відмовились від розвитку тваринництва, а ті, що залишилися, укрупнили свої розміри з метою ефективного виробництва.

Проте процес цей повільний і потребує удосконалення на базі впровадження нових технологій і систем кормовиробництва. Нині потребує оновлення техніко-технологічна база утримання, розвиток племінної справи і інших інноваційних впроваджень для становлення тваринництва, зокрема скотарства як галузі, без якого неможливий розвиток рослинництва.

Тому за досліджуваний період, ми спостерігаємо занепад скотарства в Україні, що ставить перед нами завдання не залишати її в такому стані, а оновлювати розвиток тваринництва в перспективі, на базі різних форм господарювання. Цей період динаміки свідчить, що прибуток від тваринництва складає майже третю частину прибутку від рослинництва, а збиткових агроформувань у тваринницькій галузі значно більше, ніж у рослинництві. Це пов'язано із великою трудомісткістю галузі, що і раніше було характерним явищем у сільськогосподарському виробництві.

Необхідність пошуку беззбиткового ведення сільськогосподарської діяльності призвело до створення додаткових галузей, не пов'язаних з сільськогосподарським виробництвом. Допоміжні виробництва допомагали вирішувати питання зайнятості, де це питання чітко виражено в рослинництві і дозволяло також поповнювати бюджет підприємства. Так, за досліджуваний період частка допоміжних підприємств була невеликою, у 2013 році діяльність їх була навіть збитковою. Це означає, що роль допоміжних господарств в Україні знижується, якщо вони і функціонують, то більшість з них є збитковими.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, розвиток сільськогосподарського виробництва, на нашу думку, має базуватися на основних двох галузях – рослинництві і тваринництві. Якщо рослинництво в Україні демонструє низку елементів індустріального розвитку, то в тваринництві залишаються ще проблеми, які потребують вирішення.

Укрупнення ферм та їх індустріалізація, а також селекційно-племінна робота – запорука успішного розвитку тваринництва в Україні, а їх продукція за якістю повинна конкурувати на світовому ринку. Цей шлях призведе до підвищення фінансової ефективності всіх сільськогосподарських підприємств в Україні.

Таким чином, вважаємо, що в найближчій перспективі аграрний сектор має скоординувати всі зусилля для комплексного використання інноваційного, людського та виробничо-ресурсного потенціалу в умовах їх раціонального використання.

Важливим в умовах фінансової кризи є оптимальне використання всіх вищеперелічених ресурсів в аспекті економії коштів, що сприятиме підвищенню фінансово-економічної ефективності як у галузі, так і в економіці держави загалом.

Список літератури

1. Андрійчук, В. Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В. Г. Андрійчук, М. В. Зубець, В. В. Юрчишин – К.: Аграрна наука, 2005. – 40 с.
2. Баланюк І. Ф. Реформування в аграрному секторі регіону [Текст] / І. Ф. Баланюк. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 270 с.
3. Лукінов, І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) [Текст] / І. І. Лукінов; НАН України, Інститут економіки. – К., 1997. – 455 с.
4. Майстро, С. В. Національний аграрний ринок в умовах глобалізації: механізм державного регулювання: [монографія] / С. В. Майстро. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2009. – 240 с.
5. Марчук, Л. П. Формування інноваційних можливостей аграрного виробництва / Л. П. Марчук // Економіка АПК. – 2009. – №12. – С. 58–63.
6. Саблук, П. Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / П. Т. Саблук, Д. Я. Карич, Ю. С. Коваленко. – К., 1997. – 188 с.
7. Федул, І. Л. Інноваційний напрям розвитку сільського господарства / І. Л. Федун // Інноваційна економіка. – 2007. – № 2 (4) – С. 24-31.
8. Чабан, В. Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В. Г. Чабан // Економіка АПК. – 2006. – № 7. – С. 68-72.
9. Юрчишин, В. В. Аграрна політика України на зламах політичних епох: історико-соціально-економічні нариси / В. В. Юрчишин. – К.: Наукова думка НАНУ, 2009. – 366 с.

References

1. Andriychuk V. H., Zubets, M. V., Yurchyshyn, V. V. (2005). Suchasna ahrarna polityka: problemni aspekty [Modern agricultural policy: problematic aspects], Ahrarna nauka, Instytut ahranoyi ekonomiky, Kyiv.

-
2. *Balanyuk, I. F. (1999). Reformuvannya v ahrarnomu sektori rehioniv [Reform in the agricultural sector of the region], Instytut ahranoyi ekonomiky, Kyiv.*
 3. *Lukinov, I. I. (1997). Ekonomichni transformatsiyi (naprykintsi XX storichchya) [Economic transformation (end of XX century)], Instytut ekonomiky NAN Ukrainy, Kyiv.*
 4. *Maystro, S. V. (2009). Natsionalnyy ahrarnyy rynek v umovakh hlobalizatsiyi: mekhanizm derzhavnoho rehulyuvannya [National agricultural market in the context of globalization: the mechanism of state regulation], Vydavnytstvo Kharkivskoho rehionalnoho instytutu Natsionalnoyi akademiyi derzhavnoho upravlinnya "Mahistr", Kharkiv.*
 5. *Marchuk, L. P. (1999). Formation innovation capacity of agriculture. Ekonomika APK, 712, 58-63.*
 6. *Sabluk, P. T., Karych, D. YA., Kovalenko, YU. S (1997). Osnovy orhanizatsiyi silskohospodarskoho rynku [Fundamentals of agricultural market], Instytut ahranoyi ekonomiky, Kyiv.*
 7. *Fedun, I. L. (2007). Innovative trend of agriculture. Innovatsiyna ekonomika, 2 (4), 24-31.*
 8. *Chaban, V. H. (1999). Innovations as a condition for improving the competitiveness of the agricultural sector. Ekonomika APK, 7, 68-72.*
 9. *Yurchyshyn, V. V. (2009). Ahrarna polityka Ukrainy na zlamakh politychnykh epokh: istoryko-sotsialno-ekonomichni narysy [Agricultural Policy in Ukraine kinks political eras: the historical and socio-economic essays], Naukova dumka NANU, Kyiv.*

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Ольга Віталіївна ЯРМАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський інститут фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

**ІНВЕСТИЦІЙНА ФУНКЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ ПОСЛУГ:
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЗМІСТУ ТА НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ**

Ярмак, О. В. Інвестиційна функція інтелектуальних послуг: теоретичні засади визначення змісту та напрямів реалізації [Текст] / Ольга Віталіївна Ярмак // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 100-105. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Актуальність дослідження інвестиційної функції інтелектуальних послуг та напрямів її реалізації обумовлена провідною роллю професійних знань та інформації, що складають їх зміст, як ресурсів соціально-економічного розвитку на інноваційній основі.

Мета. Обґрунтування характеристик інтелектуальних послуг як інвестиційних ресурсів інноваційного розвитку національної економіки та розкриття на цій основі змісту їх інвестиційної функції.

Метод (методологія). Дослідження інвестиційної функції інтелектуальних послуг здійснювалося на методологічній основі структурно-функціонального та предметно-процесного підходів до аналізу соціально-економічних явищ.

Результати. Функціями інтелектуальних послуг як напрямів реалізації їх соціально-економічної ролі продуцента та постачальника інтелектуальних ресурсів є такі: капіталоутворення, ресурсозабезпечення, ретрансляція, знаннєінтеграційна, інноваційна, інвестиційна. За функціональним критерієм інтелектуальні послуги – це капіталотвірні, ресурсозабезпечувальні послуги, що ретранслюють та інтегрують професійні знання і інформацію, є фактором інноваційної діяльності та видом інтелектуальних інвестицій. У структурно-функціональному аспекті цей сегмент сфери послуг є сукупністю інтелектуальних послуг, змістовно поєднаних їх нематеріальною природою, знанневим змістом та роллю як фактора соціально-економічного розвитку, що реалізується у їх функціях. У його складі виокремлено послуги освітні, охорони здоров'я, науково-технічні, консалтингові.

За предметним підходом у змісті інвестиційної функції інтелектуальних послуг втілюються їх характеристики як інвестиційних інтелектуальних товарів, об'єктів інвестицій, особливого виду інтелектуальних інвестицій.

У контексті процесного підходу здійснення інвестиційної функції – це використання економічними суб'єктами інтелектуальних послуг як інвестиційних ресурсів. Інвестиційна функція інтелектуальних послуг охоплює багато напрямів їх використання як інвестиційних інтелектуальних товарів, серед яких – формування та накопичення інтелектуального капіталу фірми. З одного боку, витрати фірми на інтелектуальні послуги, які сприяють підвищенню професійного рівня, духовному та фізичному розвитку працівників, формуванню та накопиченню інформаційних ресурсів бізнесу, є інвестиціями у її інтелектуальний капітал. З іншого боку, використання знань та інформації, що складають зміст інтелектуальних послуг, у виробничому і інноваційному процесах є інтелектуальною інвестицією – вкладенням інтелектуального капіталу, що забезпечує зростання вартості та доходу.

Ключові слова: інтелектуальні послуги; інвестиційний ресурс; інвестиційний інтелектуальний товар; інтелектуальна інвестиція; інвестиційна функція; інтелектуальний капітал; фірмово-специфічний людський капітал.

Olha Vitaliivna YARMAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory and International Economics,
Kharkiv Institute of Finance
Ukrainian State University of Finance and International Trade

THE INVESTMENT FUNCTION OF THE INTELLECTUAL SERVICES: THEORETICAL BASES FOR DETERMINING THE CONTENT AND WAYS OF IMPLEMENTATION

Abstract

Introduction. Relevance of research investment function of intellectual services and directions for its implementation is caused by the leading role of professional knowledge and information that make their content as resources of socio-economic development on the basis of innovation.

Purpose. Justification of characteristics of intelligent investment resources services as an innovative development of national economy and disclosure of the basis of the content of their investment functions have become the purpose of the study.

The method (methodology). Research of investment function of intellectual services has been carried out on methodological basis of structural-functional and object-process approaches to the analysis of socio-economic phenomena.

Results. Among the functions of intellectual services as the directions of their socio-economic role of the producer and supplier we can single out the following ones: capital formation, resourcing, retransmission, knowledge-integration, innovation, investment ones. By functional criterion the intellectual services are capital-creating, resource-providing services that relay and integrate professional knowledge and information. They are the key factor of innovation and intellectual investments views. In structural and functional aspects this segment of services is a set of intelligent services, that are combined by their intangible nature, knowledge meaning and role as a factor of social and economic development, which is implemented in their functions. It consists of educational, health care, scientific and technical consulting services.

As for objective approach their characteristics as intelligent investment goods, facilities investment, a special type of intellectual investment are embodied in content of investment function of intellectual services.

In the context of the investment approach the investment function processing is the use of intellectual services by business entities as investment resources. The investment function of intellectual services covers many areas of their use as intelligent investment products. We can single out among them the formation and accumulation of intellectual capital of the firm. On the one hand, the costs of firm for the intellectual services that enhance the professional level, spiritual and physical development of employees, the formation and accumulation of information resources of business can be determined as its investments in intellectual capital. On the other hand, the use of knowledge and information that constitute the content of intellectual services, in manufacturing and innovation process is the intellectual investment, that is the investment of intellectual capital that provides the cost and increase revenue.

Keywords: intellectual services; investment resources; intellectual investment goods; intelligent investment; investment function; intellectual capital; firm-specific human capital.

JEL classification: L84, L86, E22

Вступ

Постіндустріальні суспільні трансформації характеризуються перетворенням сфери послуг у провідний сектор національної економіки, у складі якого все більшого значення набуває сегмент інтелектуальних послуг.

Актуальність дослідження змісту, видів та функцій інтелектуальних послуг обумовлена тим, що професійні знання та інформація, які складають їх зміст, є провідними ресурсами економічного розвитку на інноваційній основі. Обґрунтування інвестиційної природи інтелектуальних послуг є важливим напрямом розкриття теоретичних засад їх ресурсної ролі як фактора ефективності та конкурентоспроможності національної економіки загалом та її суб'єктів.

Дослідженню інтелектуальних послуг присвячено праці українських і зарубіжних фахівців з економіки, менеджменту, серед яких: Г. Гавриш [1], Ю. Забродін [2], О. Марченко [3-4], Н. Мірошніченко [5]. Але інвестиційна природа інтелектуальних послуг не отримала ще належного рівня теоретичного обґрунтування.

Формулювання мети статті та завдань

Метою статті є розкриття змісту інтелектуальних послуг як інвестиційних ресурсів, обґрунтування їх інвестиційної функції на методологічній основі структурно-функціонального та предметно-процесного підходів до аналізу соціально-економічних явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження

До сфери послуг належать різні види діяльності, що задовольняють суспільні потреби та не є втіленими у матеріально-речові об'єкти. Дії або вигоди, що становлять зміст послуг, можуть бути особистими, професійними, діловими, виробничими, споживчими, соціальними та ін. Однак, незважаючи на різноманітність, послуги поєднують загальні ознаки, що становлять основу виокремлення послугової діяльності в особливу сферу економіки: нематеріальність, невіддільність від джерела, мінливість якості та ін.

Особливий сегмент цієї сфери складають послуги інтелектуальні. Це послуги, змістом і головними ресурсами продукування яких є професійні знання та інформація. «Це знаннєємна діяльність індивіда чи фірми, у процесі якої створюється інноваційний продукт з високою часткою доданої вартості, який не існував раніше, відображений у неречовій формі, як правило, у вигляді нових знань, управлінських інновацій, нових технологій»[5].

Методологічну основу визначення функцій інтелектуальних послуг як факторів соціально-економічного розвитку (таблиця 1) та видів складає структурно-функціональний підхід.

Таблиця 1. Функції інтелектуальних послуг

Функції	Змістовні характеристики інтелектуальних послуг
Капіталоутворення	Джерело формування і нагромадження людського капіталу індивідуума, інтелектуального капіталу фірми, людського і інтелектуального потенціалів суспільства
Ресурсозабезпечення	Забезпечення споживачів інтелектуальних послуг (індивідів, фірм, суспільства загалом) професійними знаннями і інформацією як пріоритетним ресурсом виробничої та інноваційної діяльності економічних суб'єктів
Ретрансляції професійних знань та інформації	У сучасній технології поширення знань інтелектуальні послуги є спеціальним каналом передачі професійних знань і інформації
Знаннєінтеграційна	Забезпечення накопичення нових знань та їх ефективного руху у виробничому та інноваційному процесах
Інноваційна	Сприяння інноваційній діяльності споживачів інтелектуальних послуг, що охоплює такі напрями: створення, впровадження і поширення інтелектуальних продуктів – новацій, що становлять зміст інноваційних інтелектуальних послуг; забезпечення інтелектуальними ресурсами інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів на всіх стадіях інноваційного процесу; сприяння підвищенню інновативності і інноваційної активності господарюючих суб'єктів; забезпечення взаємозв'язку наукової, інноваційної і виробничої сфер національної економіки; комерціалізація наукових продуктів, сприяння їх трансформації в інновації; поширення передових прийомів і методів інноваційної діяльності, у тому числі, досягнень інших країн у цій сфері
Інвестиційна	Інтелектуальні послуги, з одного боку, є об'єктом інвестицій у знання та інформацію як провідні ресурси соціально-економічного розвитку на інноваційній основі. З іншого боку, їх використання економічними суб'єктами – це інтелектуальні інвестиції, що забезпечують зростання вартості і доходу

Треба підкреслити, що функції інтелектуальних послуг є взаємопов'язаними та взаємозалежними напрямами реалізації їх ролі як продуцентів, інтеграторів та ретрансляторів знань та інформації, що складають ресурсну основу інноваційного розвитку економіки та є інтелектуальною інвестицією. Таким чином, за функціональним критерієм, інтелектуальні послуги – це капіталотвірні, ресурсозабезпечувальні послуги, що ретранслюють та інтегрують професійні знання і інформацію, є фактором інноваційної діяльності та інтелектуальною інвестицією. Виходячи з цього, у структурно-функціональному аспекті сектор інтелектуальних послуг є сукупністю послуг, змістовно поєднаних зазначеними функціями, у сукупності яких втілюється їх соціально-економічна роль як фактору

розвитку національної економіки на інноваційній основі. Серед них треба виокремити такі послуги: освітні – навчальні, виховні, розвивальні для фахівців, що ретранслюють загальні і професійні знання та інформацію; науково-технічні – «вид діяльності, спрямований на забезпечення створення умов розвитку і функціонування суб'єктів науково-технічної сфери та сприяння процесам одержання, збереження, поширення і практичного застосування науково-технічних знань [6, с. 129]; консалтингові – дії професіональних консультантів із забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності необхідними спеціальними знаннями і інформацією, використання яких сприяє одержанню ними певних вигід, узагальнювальним критерієм яких виступає підвищення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу; охорони здоров'я – професійні дії, результатом яких є якісні зміни капіталу здоров'я споживача послуг, розвиток фізичного і психологічного потенціалу людини як основи її здатності до створення продукту і вартості.

Аналіз інвестиційної функції інтелектуальних послуг ґрунтується на предметно-процесному підході та охоплює такі взаємопов'язані напрями, як обґрунтування змістовних характеристик інтелектуальних послуг як інвестиційних ресурсів (предметний підхід) та розкриття комплексних форм її реалізації на рівні фірми (процесний підхід).

У контексті предметного підходу зміст інвестиційної функції інтелектуальних послуг відображає їх інвестиційну природу. По-перше, науково-технічні, консалтингові, освітні та інші інтелектуальні послуги є *інвестиційними інтелектуальними товарами*, використання яких у виробничій чи інноваційній діяльності забезпечує їх покупцю у майбутньому отримання доходу та інших вигід. О. Довгаль справедливо вважає, що інвестицією слід вважати вкладення тих інтелектуальних цінностей, які мають товарну форму [7]. Перетворення знань та інформації у інвестиційний інтелектуальний товар здійснюється у процесі набуття ними форми інтелектуальних послуг як об'єкту попиту і пропозиції на ринку інтелектуальних ресурсів.

По-друге, інтелектуальні послуги як інвестиційні інтелектуальні товари є *об'єктом інвестицій* суб'єктів господарювання, для яких спеціальні знання та інформація виступають провідним ресурсом продуктивної діяльності із створення нової вартості. Отже, витрачаючи кошти на отримання інтелектуальних послуг, підприємець здійснює інвестицію у інтелектуальні ресурси бізнесу.

По-третє, витрати підприємця на інтелектуальні послуги є *інтелектуальними інвестиціями*. До інтелектуальних інвестицій науковці відносять «вкладення у творчий потенціал суспільства, об'єкти інтелектуальної власності, що випливають з авторського права, патентного права, права винаходу, права на промислові зразки і корисні моделі» [8, с. 132], «інвестиції у інтелектуальну власність, яка має такі форми, як виняткова (виключна) власність – запатентована або захищена авторськими правом; *інформаційна власність у вигляді надбаних знань, ідей, досвіду, навичок, кваліфікації* (курсив наш – О. Ярмук). Ця власність не має правового захисту та реалізується у вигляді інформаційних послуг на контрактній основі через навчання, освіту, консультації або публікацію; ліцензійна власність у вигляді придбаних інвестором прав володіння або користування, що фіксуються ліцензіями» [9], «придбання виключних прав користування – купівля патентів, ліцензій на винахід, промислові зразки, товарні знаки; придбання інформаційних послуг через наймання різного роду спеціалістів – вчених і практиків за контрактом чи у вигляді разового придбання інформаційних послуг (консультування, експертиза, рекомендації та ін.); придбання науково-технічної продукції, тобто матеріалів у матеріальній формі (проектно-кошторисної документації, програм, методик, ноу-хау); вкладення у людський капітал, тобто витрати на освіту, підготовку і перепідготовку кадрів, навчання, тощо [10, с. 21]. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути: кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (крім векселів); рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності); майнові права інтелектуальної власності; сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»); права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; інші цінності [11]. Отже, інтелектуальними інвестиціями є вкладення інтелектуальних цінностей у виробничі, інноваційні та інші об'єкти, що здійснюються з метою отримання доходу та досягнення соціального ефекту.

По-четверте, інтелектуальні послуги є *інвестиційним ресурсом* бізнесу та інновацій. Інтелектуальні інвестиції – це вкладення у знання та інформацію, які є змістом інтелектуального продукту, що набуває різних форм, у тому числі об'єктів інтелектуальної власності, комерціалізується та є інвестиційним інтелектуальним товаром, об'єктом ринку інвестиційних ресурсів. Отже, інтелектуальні послуги слід розглядати як інвестиційний ресурс. Їх вкладення у виробничий чи інноваційний процеси забезпечує зростання вартості та отримання доходу.

Таким чином, інтелектуальні послуги як інвестиційний товар, об'єкт і особливий вид інтелектуальних інвестицій, є інвестиційним ресурсом виробничої та інноваційної діяльності. Ці їх характеристики втілюються у змісті інвестиційної функції у предметному аспекті.

У контексті процесного підходу здійснення інвестиційної функції – це використання економічними суб'єктами інтелектуальних послуг як інвестиційних ресурсів. Інвестиційна функція інтелектуальних послуг є комплексною, охоплює багато напрямів їх використання як інвестиційних інтелектуальних товарів, серед яких виокремимо формування та накопичення інтелектуального капіталу, який за визначенням О. Рязанової є вартістю людських знань [12, с. 36].

Інтелектуальний капітал фірми поділяється на фірмово-специфічний людський капітал її працівників і структурний капітал, у складі якого – капітали організаційний (процесів та інновацій) і клієнтський.

Специфічний людський капітал працівників фірми є сукупністю їх спеціальних знань, здібностей, навичок, які використовуються у бізнес-процесах з метою зростання вартості, доходу, інших вигод. Якщо фірма, здійснюючи фінансування професійного навчання, підвищення кваліфікації, духовного та фізичного розвитку її робітників, залучає до цього процесу інтелектуальні послуги, то, по-перше, її витрати на їх оплату є інвестиціями у фірмово-специфічний людський капітал. По-друге, використання інтелектуальних послуг для підвищення професійного рівня працівників є інтелектуальною інвестицією у їх розвиток, оскільки є фактором зростання у майбутньому як їх заробітної плати, так і доходу фірми.

Визнаними джерелами нагромадження людського капіталу є освіта і охорона здоров'я. Освітні послуги формують інтелектуальний капітал працівників фірми, послуги з охорони здоров'я орієнтовані на збереження і розвиток фізичного та психологічного потенціалу особистості – найважливішого елемента людського капіталу. Фірма, фінансуючи заходи, спрямовані на поліпшення здоров'я робітників, розвиток фізичної культури, організацію відпочинку, здійснює інвестиції у таку складову фірмово-специфічного людського капіталу, як капітал здоров'я працівників.

Інвестиційним ресурсом нагромадження як фірмово-специфічного, так і структурного капіталів фірми є консалтингові послуги. По-перше, консалтинг з економіки та управління сприяє підвищенню професійного рівня менеджменту фірми, тобто є джерелом накопичення фірмово-специфічного капіталу її управлінців. По-друге, консалтингові послуги забезпечують фірму новими знаннями, методами, методиками та прийомами ведення бізнесу, носії яких є її організаційним капіталом виробничого і інноваційного процесів. По-третє, консалтинг маркетингової діяльності фірми забезпечує її необхідними знаннями та методами формування, накопичення та ефективного використання її клієнтського капіталу.

Інвестиційним ресурсом формування структурного капіталу фірми є також науково-технічні послуги, що спрямовані на забезпечення суб'єктів господарювання науковими продуктами, використання яких приносить економічні вигоди, сприяє підвищенню їх ділової та інноваційної активності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Інвестиційна функція інтелектуальних послуг відображає їх змістовні характеристики та роль як інвестиційних ресурсів. По-перше, професійні знання та інформація, що складають зміст інтелектуальних послуг, а також їх носії, є об'єктом інвестицій фірми з метою накопичення її людського та структурного капіталів як складових інтелектуального капіталу. По-друге, використання інтелектуальних послуг як ресурсу виробничої та інноваційної діяльності є інтелектуальною інвестицією – вкладенням інтелектуального капіталу, що забезпечує у майбутньому зростання доходу та інших вигод. Подальший аналіз інтелектуальних послуг як інвестиційного ресурсу спрямований на визначення умов та чинників ефективної реалізації їх інвестиційної функції.

Список літератури

1. Гавриш, Г. Аналіз ринку інтелектуальних послуг в Україні [Електронний ресурс] / Г. О. Гавриш. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=868>
2. Забродин, Ю. А. Интеллектуальные услуги в бизнесе [Текст] / Ю. А. Забродин. – М.: Экономика, 2009. – 635 с.
3. Марченко, О. С. Консалтингові ресурси національних інноваційних систем. Економіко-теоретичний аналіз [Текст]: монографія / О. С. Марченко. – Харків, Право, 2008. – 280 с.
4. Марченко, О. С. Знанеінтеграційна роль інтелектуальних послуг: сутність, напрями реалізації [Текст] / О. С. Марченко, О. В. Ярмач // Вісник НУ «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. – 2012. – № 4 (11). – С. 56-63.
5. Мирошниченко, Н. В. Интеллектуальные услуги: подходы к определению и типологизации [Текст] / Н. В. Мирошниченко. – Режим доступа: [http://cdn.sciencepeople.com/materials/9038/Интел % 20/.pdf](http://cdn.sciencepeople.com/materials/9038/Интел%20.pdf).
6. Нематеріальна економіка: управління формуванням і використанням інтелектуального капіталу [Текст]: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Право, 2014. – 404 с.

7. Довгаль, О. Інтелектуальні цінності як інвестиційний ресурс у інноваційних процесах [Електронний ресурс] / О. Г. Довгаль. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14367>.
8. Бугас, В. Особливості інвестування в інтелектуальний капітал [Текст] / В. В. Бугас // Вісник КНУТД. – 2013. – № 2. – С. 132-135.
9. Карпунь, І. Н. Інтелектуальні інвестиції як різновид інновацій [Електронний ресурс] / І. Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. 13. – С. 156-159. – Режим доступу: http://nvunfu.esy.es/Archive/20_13/156_Kar.pdf.
10. Логутова, Т. Теоретичні засади процесу комерціалізації інтелектуальних інвестицій [Текст] / Т. Г. Логутова, І. А. Ленцов, А. В. Годяцька // БізнесІнформ. – 2012. – № 9. – С. 20-25.
11. Про інвестиційну діяльність : закон України від 18 вересня 1991 року N 1560-XII: редакція від 06.11.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
12. Рязанова, О. Интеллектуальный капитал в системе экономических категорий [Текст] / О. Рязанова // Экономические науки. – 2011. – № 6 (79). – С. 36-47.

References

1. Havrysh, H. (n. d.). Analiz rynku intelektual'nykh posluh v Ukrayini. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=868>.
2. Zabrodin, Ju. A. (2009). Intellektual'nye uslugi v biznese. Moscow: Jekonomika.
3. Marchenko, O. S. (2008). Konsal'tynhovi resursy natsional'nykh innovatsiynykh system. Ekonomiko-teoretychnyy analiz. Kharkiv, Pravo.
4. Marchenko, O. S. & Yarmak, O. V. (2012). Znanyeintehratsiyna rol' intelektual'nykh posluh: sutnist', napryamy realizatsiyi. Visnyk NU «Yurydychna akademiya Ukrayiny imeni Yaroslava Mudroho». Seriya: Ekonomichna teoriya ta pravo, 4 (11), 56-63.
5. Miroshnichenko, N. V. (n. d.). Intellektual'nye uslugi: podhody k opredeleniju i tipologizacii. Retrieved from: [http://cdn.scipeople.com/materials/9038/Intel % 20/.pdf](http://cdn.scipeople.com/materials/9038/Intel%20.pdf).
6. Shevchenko, L. S., Hrytsenko, O. A., Kamins'ka, T. M. (2014). Nematerial'na ekonomika: upravlinnya formuvanniam i vykorystanniam intelektual'noho kapitalu. Kharkiv: Pravo.
7. Dovhal', O. (n. d.). Intellektual'ni tsinnosti yak investytsiynyy resurs u innovatsiynykh protsesakh. Retrieved from: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14367>.
8. Buhas, V. (2013). Osoblyvosti investuvannya v intelektual'nyy kapital. Visnyk KNUVD, 2, 132-135.
9. Karpun', I. N. (2010). Intellektual'ni investytsiyi yak riznovyd innovatsiy. Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny, 20.13, 156-159. Retrieved from: http://nvunfu.esy.es/Archive/20_13/156_Kar.pdf.
10. Lohutova, T. G., Lentsov, I. A., Hodyats'ka, A. V. (2012). Teoretychni zasady protsesu komertsializatsiyi intelektual'nykh investytsiy. BiznesInform, 9, 20-25.
11. Pro investytsiynu diyal'nist' : zakon Ukrayiny vid 18 veresnya 1991 roku N 1560-XII: redaktsiya vid 06.11.2014 r. (2014). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
12. Rjazanova, O. (2011). Intellektual'nyj kapital v sisteme jekonomicheskikh kategorij. Jekonomicheskie nauki, 6 (79), 36-47.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Yulia Grygorivna SHYSHOVA

PhD in Economics,
Assistant,
Lecturer, Department of Finance and Credit,
Sumy State University
E-mail: y.shyshova@finance.sumdu.edu.ua

Inna Volodymyrivna KARPENKO

PhD in Economics,
Assistant,
Lecturer, Department of Finance and Credit,
Sumy State University
E-mail: i.karpenko@omu.sumdu.edu.ua

Yulia Mykhailivna SHKODKINA

PhD in Economics,
Assistant,
Lecturer, Department of Finance and Credit,
Sumy State University
E-mail: y.shkodkina@finance.sumdu.edu.ua

WAYS OF VALUE ACCUMULATION FOR DOMESTIC MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTALLY ORIENTED DEVELOPMENT

Shyshova, I. G. Ways of value accumulation for domestic machine-building enterprises in the context of environmentally oriented development [Текст] / Iuliia Grygorivna Shyshova, Inna Volodymyrivna Karpenko, Yulia Mykhailivna Shkodkina // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 106-113. – ISSN 1993-0259.

Abstract

Value-based approach to business management is the upcoming trend of financial management under current business conditions. This is the case, for example, of machine-building enterprises taking into account their specifics. The analyses of enterprise activities, allowing accumulate additional value in the context of environmentally oriented development, is completed in the article. It is proved that the significant increase in value reserves are formed while improving business portfolio, implementing efficient use of natural resources and pursuing the policy of effective risk management. It is grounded that value accumulation for machine-building enterprises considers coordination of value concept with business corporate social responsibility.

Keywords: *value; value-based approach; machine-building complex; return on invested capital; weighted average cost of capital; corporate social responsibility.*

Юлія Григорівна ШИШОВА

кандидат економічних наук, асистент,
викладач кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет
E-mail: y.shyshova@finance.sumdu.edu.ua

Інна Володимирівна КАРПЕНКО

кандидат економічних наук, асистент,
викладач кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет
E-mail: i.karpenko@omu.sumdu.edu.ua

Юлія Михайлівна ШКОДКІНА

кандидат економічних наук, асистент,
викладач кафедри фінансів і кредиту,
Сумський державний університет
E-mail: y.shkodkina@finance.sumdu.edu.ua

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ РЕЗЕРВІВ ВАРТОСТІ ВІТЧИЗНЯНИМИ МАШИНОБУДІВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНОГО РОЗВИТКУ

Анотація

В сучасних умовах господарювання вартісно-орієнтований підхід до управління виступає перспективним напрямом фінансового менеджменту, зокрема для підприємств машинобудівної галузі з урахуванням специфіки їх функціонування. В статті проведено аналіз напрямів діяльності підприємств, що дозволяють акумулювати додаткову вартість в умовах здійснення екологоорієнтованої діяльності. В роботі доведено, що суттєві резерви збільшення вартості формуються при коригуванні бізнес-портфелю, здійсненні ефективного використання природних ресурсів та проведенні політики ефективного ризик-менеджменту. Обґрунтовано, що акумулювання основних резервів зростання вартості машинобудівних підприємств передбачає узгодження вартісної концепції з корпоративною соціальною відповідальністю бізнесу.

Ключові слова: *вартість; вартісно-орієнтований підхід; машинобудівний комплекс; рентабельність інвестованого капіталу; середньозважена вартість капіталу; корпоративна соціальна відповідальність.*

JEL classification: D24, G32, Q32, Q01, G30

Introduction

Under current market conditions the role and importance of value based management (VBM) have increased rapidly. The latter is considered as far-sighted direction of financial management at enterprises in developed countries. With the aim of adjusting and further introducing the VBM-approach in Ukrainian machine-building enterprises, its methodical base requires corresponding improvement. Therefore, in order to determine enterprises' activities needed for added value creation or search for reserves of its growth, it is necessary to analyze current trends of machine-building enterprises' activities.

Theoretical and methodological aspects of the VBM-concept have been studied widely by researchers, in particular by: M. Bart [1], M. Brown [2], A. Carroll [3], J. Olson [4], A. Rappaport [5], J. Stewart [6]. The issues of introducing the concept of VBM at Ukrainian enterprises have been analyzed by T. Vasilyeva [7], T. Gorokhova [8], A. Denisyuk [9], V. Korotky [10], S. Tarasenko [11], O. Telizhenko [12]. However, the specifics of machine-building enterprises as the leading sector of modern industry in Ukraine require further analysis, especially in the process of determining main directions of value accumulation.

The purpose of the article

The purpose of the article is to study and define main ways of value accumulation for the machine-building enterprises in Ukraine in the context of environmentally oriented development.

Main material

Trends of the world economy development determine machine-building industry as the leading sector in the economy of any developed country. According to the Sectoral program of Energy Efficiency and Energy Saving for the period till 2017, "the achievement of innovative technical competitiveness of all types of economic activity, satisfaction of the target consumer needs, national and international image of country in general – all that depend on machine-building industry " [13, p. 37].

According to the State Statistics Service of Ukraine [14] the share of products of machine-building industry in total industrial output accounts for 13% in 2014, whereas at the beginning of the 1990s it was about one-third of industrial output. For comparison, the same share in developed countries, such as Japan, USA, Germany, Great Britain, Italy, China, accounts for about 40-50%.

Nowadays the machine-building industry in Ukraine comprises more than 50 subindustries, among which the most important are: transport, tractor, power, electric and technical machine building, machine tools, machinery building for the metal and mining industries [15]. The level of machine-building industry development defines not only domestic consumption, but also the level of other industries' development. Machine-building enterprises provide jobs for about 7% of population, employed in industry [16].

Despite the leading role and the importance of machine-building industry for the national economy, dynamic of its indicators of financial and economic activities is unstable. In particular, the decrease of total machine-building output is observed in 2010 following by gradual growth during next years (Table 1).

Table 1. Total of machine-building output for 2010-2014 [14; 17]

Indicator	2010		2011		2012		2013		2014	
	bln. UAH.	%	bln. UAH.	%	bln. UAH.	%	bln. UAH.	%	bln. UAH.	%
Industry, including:	806,6	100	1065,9	100	1331,9	100	1400,7	100	1354,1	100
Machine-building	147,6	10,9	99,3	9,3	133,5	10	143,5	10,2	117,3	8,7
Manufacture of machinery and equipment	14,4	30,3	31,2	2,9	38,5	2,9	38,7	2,7	36,1	2,7
Manufacture of electric, electronic and optical equipment	9,4	19,7	16,2	11,5	17,3	1,3	22,8	1,6	22,3	1,6
Manufacture of vehicles and equipment	23,7	49,8	44,9	4,2	65,9	4,9	74,0	5,3	51,1	3,8

Export of Ukraine is not diversified and destined primarily for CIS countries. The share of machine-building products in its structure is 15,9% in 2012, whereas in developed countries – 32-40% [14; 16; 17].

Analysis of financial results of machine-building enterprises provides evidence of their unprofitability, which accounts for more than 1 million hryvnias comparing to the industry in general (Table 2) [14; 17].

Table 2. Financial results of machine-building enterprises in 2014 [based on (14; 17)]

Indicator		Industry	Machine-building	Manufacture of machinery and equipment	Manufacture of electric, electronic and optical equipment	Manufacture of vehicles and equipment
Net income (loss), thousand UAH.		5542,5	-1089,5	102,6	-190,8	-1001,3
Profit	% in total number of enterprises	59,6	62	61	64,2	56,8
	financial result, thousand UAH.	55180,4	5733,8	2375,3	1432,4	1926,1
Loss	% in total number of enterprises	40,4	38	39	35,8	43,2
	financial result, thousand UAH.	49637,9	6823,3	2272,7	1623,2	2927,4

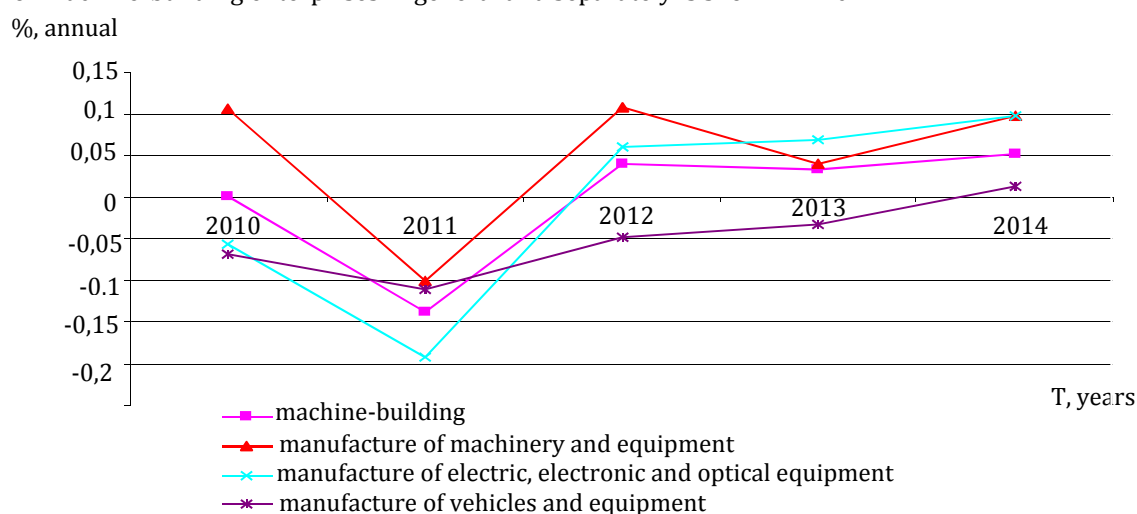
Key reasons for such financial and economic performance of machine-building enterprises, in our opinion, are: insufficient investing in research work; extensive growth factors of production; worn-out material- and energy-intensive equipment; inefficient management system. Besides, in the conditions of the considering socio-economic factors of development the situation is complicated by the immaturity of institutes of ecological and

social responsibility.

In our opinion, solution to problems – mentioned above – depends on the formation of an effective system of corporate governance, which will improve financial results of enterprises and ensure stability of their results in the future. In the earlier papers, the VBM-approach to financial and economic activities has been defined as such management direction [18; 19].

In order to identify perspectives of added value accumulation under the current economic conditions it is necessary to analyze tendencies of economic profit, made by enterprises of machine-building industry. To illustrate accumulation of enterprise's value such indicator as a value spread has been used. Value spread is defined as the difference between return on invested capital (ROIC) and weighted average cost of capital (WACC).

Positive spread characterizes the ability of companies to cover the cost of financial resources by means of the ROIC and shows the possibility of the industry to accumulate value, hence to fund financial needs of further development. Negative spread, on the contrary, shows the "value destruction" by the enterprises, otherwise speaking it indicates inability of an enterprise to cover the cost of financial resources. Dynamic of the spread, typical for machine-building enterprises in general and separately is shown in Pic. 1.



Pic. 1. Dynamic of the spread of machine-building enterprises

Volumes of spread (see Pic. 1.) demonstrate a sharp decrease in economic profit of every subindustry in 2011. One of possible reasons for this decline is the lack of financial resources in 2011-2012, which is a result of the financial crisis.

Furthermore, the dynamic of weighted average cost of capital as one of the key factors of enterprises' value shows a gradual increase through during the same period (see Pic. 2.).

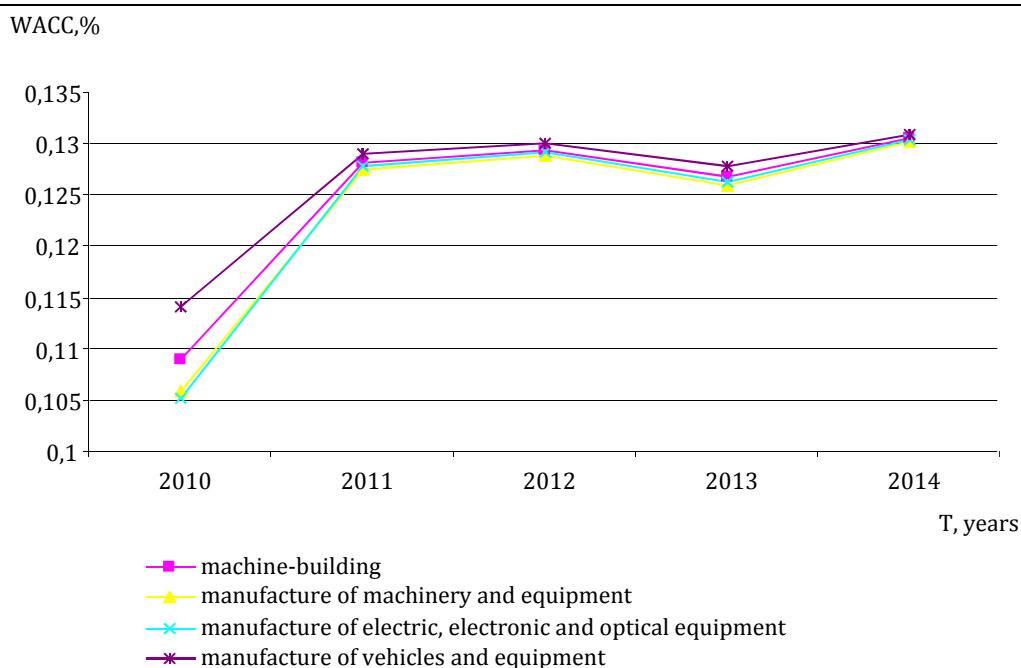
One of the ways to reduce the cost of financial resources in prospect is to consider social and ecological factors when managing an enterprise, in particular in the context of corporate social responsibility. It will enhance the credibility of enterprises for socially oriented investors and eventually may lead to the reduction of investment resources cost, which means a reduction of the weighted average cost of capital.

Thus, negative trends in financial and economic indicators of the machine-building industry as well as considerable fluctuations in economic profit, created by enterprises, in particular, inconsistent nature of its dynamic, force management of enterprises to search for directions of improvement of an enterprise VBM.

We assume that considering ecological factors is the perspective way to improve methodical base of VBM of machine-building enterprises. Additional benefits and risks resulting from ecological factor impact on enterprises' activity within operating, investment and financial activities are described in [19].

Results of the global research, conducted by the international consulting company McKinsey, are demonstrative in the context of determining the directions of value growth by the management of machine-building enterprises [21]. The analysis of the activity of economic agents gives the evidence that adhering to the principles of sustainable development, while making strategic plan, is important at the moment, taking into account long-term effects of their actions.

According to McKinsey agency' experts, the most prepared enterprises to transfer their functioning in the direction of environmentally sustainable development are enterprises, which take into account modern transformational processes in financial management and strategic satisfaction of consumer needs, in particular interests of all stakeholders in general.



Pic. 2. Dynamic of weighted average cost of capital of machine-building enterprises (based on data from [14; 17; 20])

According to the results of the conducted research, accumulation of the added value of a company or ensuring its future growth in the framework of environmentally sustainable activity is possible within three directions:

- orientation to growth;
- risk management of the enterprise;
- rate of return correction.

Introducing an enterprise policy, oriented to growth, the following ways to create added value can be utilized:

1. Periodic correction of business portfolio. Periodic analysis of a business portfolio is carried out in order to take into account advantages and disadvantages, caused both in economic and natural environment (in particular by climatic changes). Thus, waste management can be transformed into additional service for enterprises, which will bring additional income.

2. Implementation of innovations, which involves constant monitoring of unfulfilled environmental needs of consumers for further consideration in the work. As a result new innovative products might appear. They will attract consumers' attention, increase their number and the amount of enterprise sales correspondingly.

3. Entry into new sales markets, which might be possible due to the implementation of flexible pricing policy (for example, price-cutting on medicines for disadvantaged populations or in developing countries).

Risk management in an enterprise involves an analysis of a range of risks related to operating activities (risks of interruptions in production due to climate change, limitation of resources or dissatisfaction on the part of society, etc.), their timely identification and the prevention of emergence.

Correction of the rate of return assumes accelerating efforts of the enterprise in the context of reducing operating costs: through improvement management of the natural resources use (decrease of production energy intensity, waste management, etc.); while producing and modernizing technological process that satisfy quality standards according to requirements of sustainable development (by costs decreasing, staff motivation, etc.).

Opportunities for an increase in value of different subindustries, defined by McKinsey experts and systematized in table 3, can be used by domestic enterprises in Ukraine.

According to the analysis, essential reserves for the value increase of machine-building enterprises are formed within a correction of a business portfolio, implementation of effective natural resources use and carrying out a policy of an effective risk management.

Taking into account specifics of machine-building enterprises, we consider that formation of business portfolio, effective natural resources use and carrying out an effective risk management are interrelated. So, forming the set of measures to provide the mentioned directions lies in the same plane. Thus, the main resource base of functioning of machine-building enterprises is the fuel and energy resources (FER). Effective use of FER, accompanied with actions in the field of energy- and resource-saving, promotes decrease in expenses, growth of financial and economic results of activity. The potential of growth of indicators of energy efficiency owing to organizational and low-cost energy saving measures is 30%. Main directions of energy saving of machine-building industry are: implementation of new and improvement of existing technologies and equipment,

reduction of energy loss, improvement of production quality, improvement and reduction of raw materials losses, substitution and selection of the most efficient energy supplies, etc [13].

Analysis of FER use in machine-building enterprises in dynamic characterizes a gradual positive reduction in energy intensity of gross sectoral product: from 0,48 - in 2007 to 0,084 in 2012 [13].

Table 3. Opportunities for value increase as a result of the compliance a policy of sustainable enterprise development (built according to [21])

№	Directions of receiving additional value or increasing current value	Energetics	Extractive industry and machine-building	High technology, telecommunication	Trade Enterprises
1	The policy of the enterprise development	High	Middle	High	Middle
1.1	Formation of the business portfolio	High	High	High	Insufficient
1.2	Implementation of innovations and new product line	High	Middle	High	Middle
1.3	Entry into new markets	Middle	Middle	Middle	Middle
2	Correction of the rate of return (decreasing of costs)	Middle	Middle	Middle	High
2.1	Production and sale of qualitative production	Middle	Insufficient	Middle	Insufficient
2.2	Improvement of the value chain	Middle	Middle	Middle	High
2.3	The effective use of resources	Middle	High	Middle	High
3	Risk management	Middle	High	Middle	Middle
3.1	State regulation	Insufficient	Insufficient	Insufficient	Insufficient
3.2	Management of business reputation	High	High	High	High
3.3	Operational risk management	High	High	Middle	Insufficient

Less optimistic forecasts are shown in the analysis of a share of industrial enterprises, introducing low-waste, resource-saving and waste-free methods of production in total of industrial enterprises, which implement innovations: 195 enterprises in 2012 in comparison to 247 in 2009. Besides, implementation of low-waste resource-saving and waste-free technological processes by industrial enterprises is has inconsistent character. So, a gradual growth of a number of these processes from 634 in 2009 to 753 in 2011 changed with sharp decrease in resource-saving processes in 2012 [17].

We consider absence of institutes of the corporate social responsibility (CSR) in Ukraine, in particular for industrial enterprises, as one of the reasons for inconsistent implementation of low-waste, resource-saving, waste-free innovations' methods of processing and technological processes in industry.

To analyze issues mentioned above for Ukrainian machine-building industry, features of CSR at enterprises of respective industry should be studied. Thus, on the initiative of the United Nations organization in Ukraine the research (in the form of survey) on introduction of CSR in practice of Ukrainian enterprises was conducted. The research was aimed at identifying the major barriers and incentives, faced by financial management of enterprises [22].

Results of the survey of domestic enterprises on understanding the essence of CSR have shown that there is a shift in emphasis towards internal social programs aimed at employees (65.5% of enterprises). Less than a third (29.8%) of companies that participated in the survey, considered implementation of environmental projects as the form of social responsibility, which indicates that the majority of companies do not feel responsible for solving ecological problems.

Three-quarters of domestic companies ("practicians") reported about implementation of CSR activities in practice. Thus, through sectors of economy the highest percentage of "practicians" is observed in trade, the

lowest (51%) – in the production of industrial goods.

Activities of over a half of companies (53.3%) are regulated directly by standards of environmental legislation, while production of industrial goods (70.5%) through sectors of economy is on the second place after agriculture (78.8%). According to the survey, companies governed by environmental legislation are more responsible for the environment (the advantage of regulatory approach).

According to the survey, more than a half of enterprises implement environmental socially responsible activities. The majority of these activities include an introduction of energy saving technologies (42,8%). Energy saving technologies are implemented mostly by enterprises that produce industrial goods (81,2%).

In the context of social responsibility reporting more than 74% of companies, participated in the survey, do not publish information about social and environmental activity neither in the form of separate document, nor as the part of general reports. The exception is the large companies employing over 500 people, 78% of which report about the actions of social and environmental responsibility. This allows to make a conclusion that a large business in Ukraine is a leader and conductor of ideas and practices of implementing the principles of social responsibility [22].

Results of the survey demonstrate that environmental problems as components of CSR are not realized by managers of the domestic enterprises. It explains insufficient understanding of responsibility for the accounting of an ecological factor in their activity. Besides, industrial enterprises don't belong to the "practicians" realizing the principles of CSR in their activity. According to the view of managers of industrial enterprises, an introduction of energy saving technologies can have subjective character that will give artificial overvaluation of the real level of responsibility. This is confirmed by the mentioned above analysis of inconsistent implementation of resource saving actions by the industrial enterprises.

So, SRB (CSR) is implemented in domestic industrial enterprises in order to:

- disguise their business (for example, when a tobacco company implements environmental project for utilization of waste paper in order to produce cigarettes);
- divert attention from the negative effects of business (for example, when a harmful chemical production is accompanied by a CSR project to help children who are poisoned by this production)
- advertise and promote their brand, product or services.

Moreover, in practice there is a tendency of rejection of an ecological factor by the machine-building enterprises as factor of obtaining the additional incomes and advantages for the enterprise (especially in the long term).

Mistrust from investors to introduce CSR by the domestic enterprises demotivates Ukrainian business to implement it.

Conclusions and directions for further researches

To sum up, accumulation of main reserves of value growth for machine-building enterprises requires harmonization of the value concept with CSR business. Nowadays, the competitiveness of manufactured goods in the national and international markets is determined by the environmental parameters of production technologies. Considering an ecological factor in the improving of methodical basis of value management for machine-building enterprises will allow generate mechanisms that will respond to the requirements and tasks of the concept of environmentally sustainable development and will provide growth of efficiency of enterprises' activities.

References

1. Barth, M. E. & McNichols, M. F. (1994). *Estimation and market valuation of environmental liabilities relating to superfund sites. Journal of Accounting Research*, 32, 177-209.
2. Brown, L. & Caylor, M. (2004). *Corporate Governance and Firm Valuation. Working paper, Georgia State University.*
3. Carroll, A. (2009). *Corporate social responsibility; Evolution of a definitional construct. Business and Society*, 38(3), 268-295.
4. Ohlson, J. (1995). *Earnings, book values, and dividends in equity valuation. Contemporary Accounting Research*, 11(2), 661-687.
5. Rappaport, F. (1998). *Creating shareholder value: a guide for managers and investors. New York: Free Press.*
6. Stewart, G. B. (1991). *The quest for value. The EVA management guide. New York.*
7. Vasyleva, T. A. (2009). *Klasyfikatsiya faktoriv formuvannya vartosti bankivs'koho biznesu. Problemy i perspektyvy rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrainy*, 26, 28-36.
8. Gorohova, T. *Ekolohichna skladova polityky korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti pidpryyemstv. Retrieved from: <http://конференция.com.ua/pages/view/513>.*
9. Denysyuk, O. G. (2011). *Analiz vartisnoho potentsialu pidpryyemstva. Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, 4 (58), 208- 210.

-
10. Korotkyui, V. G. (2011). *Teoretychni zasady ekolohizatsiyi investytsiyanoi diyal'nosti pidpryyemstva. Ekonomichnyy analiz*, 9, 240-243.
 11. Tarasenko, S. V. (2010). *Ekolohichnyy hudvil yak element vartosti suchasnoho pidpryyemstva. Visnyk SNAU. Seriya "Ekonomika ta menedzhment"*, 5/1, 155-160.
 12. Telizhenko, A. M. (2005). *Principy optimizacii territorial'nih scenariiev snizhenija jemisiii zagrjaznjajushhih veshhestv. Mehanizm regulirovaniya jekonomiki*, 2, 11-18.
 13. *Haluzeva prohrama enerhoefektyvnosti ta enerhozberezhennya na period do 2017 roku. - Zatverdzheno nakazom Ministra promyslovoyi polityky Ukrainy vid 25.02.2009 r. № 152.* (2009).
 14. *Ofitsiynyy veb-sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy.* (2015). Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua
 15. Pahomova, S. V. (2009). *Analiz stanu mashynobudivnykh pidpryyemstv Ukrainy ta mozhyvosti stratehiyi yikh rozvytku. Prometey*, 3(29), 155 - 159.
 16. Yudyn, M. A. (2012). *Ukrayins'ke mashynobuduvannya: osnovni tendentsiyi ta priorityetni napryamy rozvytku. Biznes Inform*, 2, 111-115.
 17. *Ukraine statistics, Industry of Ukraine in 2007-2014.* (2007). Retrieved from: http://govuadocs.com.ua/tw_files2/urls_2/627/d-626791/7z-docs/1.pdf.
 18. Shyshova, I. G. (2013). *Metodychni aspekty upravlinnya vartystyu pidpryyemstva v umovakh ekolohooriyentovanoho rozvytku na osnovi vartisnoho rozryvu. Innovatsiyna ekonomika*, 11, 206-214.
 19. Shyshova, I. G. (2012). *Otsinka vplyvu ekolohooriyentovanoi diyal'nosti pidpryyemstva na yoho finansovo-ekonomichni pokaznyky. Biznes Inform*, 12, 234-237.
 20. *Ofitsiynyy veb-sayt Natsional'noho banku Ukrainy.* (2015). Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44580.
 21. *The business of sustainability: McKinsey Global Survey results, McKinsey Quarterly.* (2011). Retrieved from: http://www.mckinseyquarterly.com/The_business_of_sustainability_McKinsey_Global_Survey_results_2867 (accessed 17 May 2012).
 22. Akymova, I. G., Marzinkiv, A. L., Osynkina, O. N. (2011). *Zvit pro rezul'taty opytuvannya shchodo vprovadzhennya sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu v Ukraini.* Retrieved from: http://www.un.org.ua/files/SURVEY_UKR.pdf.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336

Захарій Степанович ВАРНАЛІЙ

доктор економічних наук, професор,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: vzs1955@gmail.com

Роман Олексійович АНЗІН

аспірант,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: anzin.roman@gmail.com

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ПУБЛІЧНИХ РОЗМІЩЕНЬ АКЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИХ КОМПАНІЙ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛУ

Варналій, З. С. Сучасний стан та динаміка публічних розміщень акцій вітчизняних компаній на міжнародних ринках капіталу [Текст] / Захарій Степанович Варналій, Роман Олексійович Анзін // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 114-122. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано перспективи, динаміку та стан ринку первинних публічних розміщень компаніями України в період з 2005 по 2014 роки, визначено основні причини гальмування процесу виходу на міжнародні ринки капіталу в останні роки.

Вступ. *На сьогодні в умовах важкої фінансової, економічної та політичної ситуації в Україні для менеджменту компанії постає важливе та нагальне питання щодо пошуку нових джерел фінансування. У ситуації, коли підприємству вже не вистачає об'ємів фінансового ресурсу, які воно може залучити у банківському секторі, перед менеджментом постає питання про залучення коштів інвесторів шляхом первинного публічного розміщення акцій. Глобалізація відкрила легкий шлях до позичкового капіталу у вигляді зарубіжного інвестора.*

Мета. *Дослідити динаміку первинного публічного розміщення компаній України на міжнародних ринках капіталу. Проаналізувати специфіку та перешкоди для виходу на фондові ринки Варшави, Лондона, Франкфурта та інших фінансових центрів та виявити переваги та недоліки проведення IPO.*

Методологія. *У процесі дослідження використовувався факторний аналіз для з'ясування тих чинників, які гальмують процес виходу українських компаній на міжнародні ринки капіталу. Також, поряд з порівняльним методом, використовувався графічний для відображення фінансових показників, стану та динаміки розміщень акцій вітчизняними компаніями на міжнародних ринках капіталу та розуміння закономірностей, тенденцій.*

Результати. *У статті визначено первинне публічне розміщення акцій як один із найбільш ефективних способів залучення значного фінансового ресурсу підприємством. Також було досліджено процес виходу компаній України на міжнародні ринки капіталу та окреслено переваги та недоліки розміщення акцій на основних фондових біржах Європи. Було встановлено, що для ефективного розвитку ринку первинних розміщень в Україні важливо сформувані стабільні й передбачувані правила відносин бізнесу й влади, законодавчу основу для захисту прав власності та створення ефективної інфраструктури фондового ринку України.*

Проаналізовано ринок первинних публічних розміщень компаній України на міжнародних ринках капіталу в період з 2005 по 2014 роки, визначено основні етапи та зв'язок кількості успішних розміщень та економічного стану країни, у якій функціонують підприємства-емітенти.

Ключові слова: міжнародні ринки капіталу; первинне публічне розміщення акцій; інвестор; фондова біржа; капітал; фінансовий ресурс.

© Захарій Степанович Варналій, Роман Олексійович Анзін, 2015

Zakharii Stepanovych VARNALII

Doctor of Economics,
Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: vzs1955@gmail.com

Roman Oleksiiovych ANZIN

PhD Student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: anzin.roman@gmail.com

CURRENT STATE AND DYNAMICS OF PUBLIC PLACEMENTS OF SHARES OF UKRAINIAN COMPANIES IN INTERNATIONAL CAPITAL MARKETS

Abstract

It has been carried out the analysis of perspective, dynamics and state of the market of the initial public offerings by companies of Ukraine from 2005 to 2014. The main reasons for slowing down of the process of entering the international capital markets in recent years are determined.

Introduction. *Today in a severe financial, economic and political situation in Ukraine for the management of the company it raises the important and urgent question of finding new sources of funding. In a situation where the company has not enough volume of financial resources that it can engage in the banking sector. Management of the company meets the question of raising funds of investors through initial public offerings. Globalization has opened an easy way to loan capital in the form of foreign investor.*

Purpose of the article is to study the dynamics of initial public companies of Ukraine in the international capital markets, to analyze the specificity and barriers to enter the stock markets of Warsaw, London, Frankfurt and other financial centers and to identify the advantages and disadvantages of IPO.

Methodology. The study used factor analysis to determine the factors that hinder the process of entrance of Ukrainian companies the international capital markets. Also, along with the comparative method it has been used the graphical method in order to display financial indicators, state and dynamics of placements of shares by domestic companies in international capital markets and an understanding of regularities, trends.

Results. In the article the initial public share placement as one of the most effective ways to attract significant financial resources. It has been also studied the process of entrance of Ukrainian companies the international capital markets. The advantages and disadvantages of shares placing on the main stock exchanges of Europe have been outlined. It has been determined that for the effective development of the IPOs in Ukraine it is important to establish a stable and predictable business and government relations, legal basis for the protection of property rights and an effective infrastructure of the stock market of Ukraine.

It has been analyzed the market of initial public offerings of companies of Ukraine on international capital markets in the period from 2005 to 2014. The main stages and link number of successful placements and economic situation of the country where the enterprises-issuers operate.

Keywords: *international capital markets; initial public offering; the investor; Stock Exchange; capital; financial resources.*

JEL classification: G15, G32, G34

Вступ

Зростання компанії в умовах конкуренції неможливе без удосконалення технології, поліпшення параметрів продукції, підвищення ефективності управління. Це звичайний набір інвестиційних проектів, який провадить будь-яка компанія, що розвивається. Всі вони потребують фінансування, а кількість коштів, яку може вилучити в обіг порівняно невелика компанія, завжди обмежена. Власних коштів, як правило, недостатньо навіть при значній рентабельності бізнесу. Для того, щоб бути конкурентоспроможними, необхідно постійно робити інвестиції у розвиток компанії.

Глобалізаційні процеси світового економічного простору, спираючись на фінансову лібералізацію, обумовлюють обґрунтованість пошуку альтернативних джерел фінансування суб'єктів господарювання всередині країни. Одним з таких інструментів залучення додаткових фінансових ресурсів є вихід компанії на міжнародні ринки капіталу шляхом первинного продажу корпоративних прав (первинне публічне розміщення, IPO), яке відкриває для компаній можливість отримання значних обсягів вільних

інвестиційних фінансових ресурсів. Перевагами набуття публічності приватною компанією є можливість залучення значних обсягів фінансування та здешевлення позичкового капіталу.

Актуальність упровадження нових підходів до залучення фінансових ресурсів українськими підприємствами обумовлена необхідністю якнайшвидшої трансформації фінансової системи з метою стабілізації економічної ситуації в країні.

Фундаментальні основи виходу компанії на міжнародні ринки капіталу закладено в наукових працях як зарубіжних, так і українських фахівців. Цю проблему розглядали такі видатні науковці, як Александер Г., Бейлі Дж., Брейлі Р., Брігхем Ю., Ван Хорн Дж. К., Вахович Дж., Гапенські Л., Дамодаран А., Коупленд Т., Майерс С., Росс С., Шарп У. та інші.

Серед вітчизняних вчених слід відзначити здобутки Алексеєнко Л. М., Базилевича В. Д., Баженова О. В., Лютого І. О., Любкіної О. В., Міщенко В. І., Петленко Ю. В., Терещенко О. О., Філіна Г. І., Шевченко Н. В., Шелудько В. М. та інші.

Мета та завдання статті

Дослідити стан ринку первинних публічних розміщень та визначити основні тенденції розміщень компаній України на міжнародних ринках капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження

У міжнародній практиці IPO (Initial Public Offering) розуміється як первинне публічне розміщення акцій на фондовому ринку із участю компанії-емітента, який використовує послуги професійних організаторів IPO-андеррайтерів.

Переходячи до аналізу ситуації з українськими компаніями на ринку IPO, варто розглянути безпосередньо переваги та недоліки такого методу зовнішнього фінансування, як первинне публічне розміщення акцій. Зазвичай, до основних переваг IPO відносять:

- отримання доступу до фондового ринку як джерела залучення довгострокового капіталу, оскільки світовий фондовий ринок є більш ефективно організований, має ширший інструментарій та механізми фінансування;
- отримання компанією ринкової вартості та збільшення її капіталізації, оскільки існує можливість отримання реальної ринкової вартості компанії;
- забезпечення підвищеної ліквідності акцій компанії (покриває фінансовий стан), оскільки акції можуть бути використані в якості засобу платежу;
- відсутність боргового тягаря, оскільки при акційному фінансуванні немає необхідності повернення коштів та виплати відсотків;
- забезпечення кращих умов для зберігання контролю за компанією, оскільки у процесі IPO компанія матиме більше шансів віддати менший пакет акцій та при цьому залучити необхідний обсяг фінансування;
- підвищення загального статусу, кредитного рейтингу та престижу компанії, оскільки поліпшення публічного статусу компанії дозволяє полегшити налагодження комерційних зв'язків;
- посилення економічної безпеки власників компанії, оскільки власник має можливість перенести усі адміністративні, політичні ризики та ризики країни у міжнародну площину [4, с. 20].

Але найголовніше – ринок IPO сприяє розвитку економіки України загалом. За допомогою IPO залучаються значні інвестиції, що призводить до загального економічного зростання. Масове проведення IPO дає поштовх руху капіталу в економіці, структурній перебудові, розвитку переробних і наукомістких галузей. Розвиток ринку IPO стимулює венчурне фінансування, тому що створює ефективний спосіб виходу венчурного інвестора з бізнесу.

Але попри велику кількість переваг, у публічного розміщення акцій є цілий перелік недоліків, з огляду на ситуацію, що склалася на вітчизняному фондовому ринку, а також загалом в економіці. До основних недоліків IPO на вітчизняному ринку можна віднести:

- нерозвиненість вітчизняного фондового ринку, тобто діяльність останнього контролюється недосконалим законодавством;
- часові втрати, оскільки інвестори, які підписались на акції, не мають можливості розпоряджатися ними протягом майже двох місяців;
- вимоги до розміру компанії (збільшення капіталу), оскільки вихід на західні (наприклад, NYSE, LSE тощо) майданчики компанії можуть здійснити, якщо їх капіталізація складає не менше 150 мільйонів доларів;
- втрата певного контролю, оскільки при наявній розпорошеності акціонерного капіталу вітчизняних компаній, розміщення великого пакета акцій може призвести до втрати контролю;
- значна величина витрат на проведення IPO, оскільки процедура проведення IPO потребує видатків, пов'язаних із організацією процедури;

– залежність від кінцевого результату, оскільки після IPO в компанії з'являються зобов'язання, від яких вона вже не зможе відмовитися [4, с. 21].

Серйозними бар'єрами для здійснення IPO є достатньо висока вартість лістингу й можлива нестабільність цін на акції. Крім того, чинне законодавство не дозволяє компаніям виходити на міжнародні ринки під українським прапором. Для української юридичної особи акції повинні випускатися в національній валюті.

Для ефективного розвитку ринку первинних розміщень важливо створити стабільні й передбачувані правила відносин бізнесу й влади, законодавчу основу для захисту прав власності. Не менш важливою умовою для розвитку IPO буде створення ефективної інфраструктури українського фондового ринку.

Компанії мають здійснити серію заходів для прискорення виходу на світові фінансові ринки, серед яких: проведення повної реструктуризації підприємств та перетворення їх на відкриті акціонерні товариства; переведення фінансової звітності на міжнародні стандарти; оприлюднення звітності підприємства задля забезпечення прозорості тощо.

Розміщення компаніями своїх корпоративних прав на міжнародних ринках капіталу також залежить від кон'юнктури та фінансового стану світової економіки. Так після дуже значного спаду на ринку IPO через глобальну кризу у 2008 році, у результаті якої багато компаній зазнали збитків, а обсяг проведених IPO на світових біржах знизився на 71,6 % й склав 91,7 мільярда доларів порівняно з аналогічним показником 2007 року, який склав 322,9 мільярда доларів, світовий ринок первинного розміщення акцій (IPO) на біржах відновився в третьому кварталі 2009 року завдяки угодам, проведеним компаніями в Азії й Північній Америці.

На сьогодні найбільшим розміщенням акцій стало розміщення китайської компанії у сфері он-лайн комерції Alibaba Group Holding, яка у вересні 2014 року вийшла на Нью-йоркський фондовий ринок NYSE та залучила 25 млрд дол. США, досягнувши капіталізації на рівні 231,4 млрд дол. США. До цього найбільшими розміщеннями вважались автомобільний гігант General Motors, який у 2010 році залучив 23,1 млрд дол. США, та Сільськогосподарський банк Китаю – 22,1 млрд дол. США у 2010 році.

Початком IPO-руху в Україні можна вважати 2005 р. У цьому ж році відразу три українські компанії провели первинні розміщення акцій на альтернативному майданчику Лондонської фондової біржі. Так, приміром, компанія «Ukrproduct», що працює в молочній промисловості, залучила 6 млн англійських фунтів у лютому 2005 р.; компанія «Cardinal Resources», представник нафтового і газового сектору, випустила акції на суму 10,6 млн фунтів у квітні 2005 р.; корпорація «XXI Century Investments», девелоперська компанія, залучила 139 млн дол. США в грудні 2005 р. [2].

Одним з важливих моментів на початку 2006 р. була перереєстрація прав власності на офшорну компанію. Пояснювалася ця процедура деякими особливостями українського законодавства, адже здійснення IPO на західних ринках прямо не дозволялось. Тому вітчизняні емітенти створювали холдинг, іншими словами, SPV-компанію (special purpose vehicle – спеціально створена компанія), в офшорній юрисдикції і перереєстрували на новостворене підприємство право власності на всі українські активи. Наприклад, «Ukrproduct» створював таку компанію у Джерсі, «XXI століття» – на Кіпрі. Далі SPV-компанія здійснювала додаткову емісію, продавала її через механізм IPO на біржі, а виручені гроші переказувала в Україну. Та з набранням чинності ЗУ «Про цінні папери і фондовий ринок» вітчизняні компанії отримали можливість домінувати свої цінні папери у валюті [6].

Проте, незважаючи на загальне затишшя на фондових біржах, українські компанії активно залучаються у процес IPO. Так лише протягом 2007 року в ході IPO вони залучили 1,5 – 2 мільярди доларів [7]. Звичайно, фінансова криза позначилась і на цьому виді діяльності, тому деякі вітчизняні компанії відклали IPO своїх акцій на світових біржах на невизначений термін.

Україна дотепер перебуває далеко від головних потоків капіталу. Спроби ринкових перетворень окремих сторін господарської діяльності, на жаль, не приводять до бажаного результату. Відсутність ефективної інфраструктури, що сприяє акумуляції капіталу для інвестицій у виробничу й соціальну сфери й сприяє раціональному розміщенню фінансових ресурсів, не дає можливості ефективно управляти господарською діяльністю й конкурентно оцінювати вартість виробничих ресурсів. В умовах обмеженості пропозиції інвестиційних ресурсів на внутрішньому ринку для провідних українських компаній актуальним є вихід на міжнародні ринки капіталу, що стане можливим завдяки інтеграції українського фондового ринку в структуру провідних ринків капіталу [11, с. 332].

Український бізнес має потребу в довгострокових капіталовкладеннях, необхідних для розвитку економіки й підвищення інвестиційного іміджу країни. І ринок первинних розміщень із цього погляду є одним з нових і перспективних способів залучення іноземного капіталу.

Загалом у період з 2005 по 2010 рік українські емітенти провели 59 значущих розміщень, залучивши майже 6,2 млрд дол. США.

Найбільшими розміщеннями залишалися «Kernel Holding S. A.» (218 млн + 84 млн дол. США), «Миронівський хлібопродукт» (322 млн дол. США) і «Ferrexpo» (219 млн дол. США з відрахуваннями на користь «Fevamotinic») [1].

Період з 2005 по 2008 рік був лише технологічним етапом, на рівні якого біржі, банки-депозитарії, інвестиційні компанії, юридичні консультанти і аудитори відпрацьовували технології взаємодії і пошуку оптимальних варіантів.

Останнім часом нова фінансова криза та значне погіршення фінансового стану в Україні у 2014 – 2015 роках призвело до того, що за 2014 рік жодна українська компанія не вийшла на міжнародні ринки капіталу з первинним публічним розміщенням акцій.

Аналіз статистичних даних з 2005 по 2014 роки дозволив зробити висновки, які допоможуть емітентам і інвесторам краще розуміти процеси, що відбувалися на українському ринку за останні 5 років.

По-перше, абсолютна більшість емітентів проводила розміщення через свої материнські компанії, зареєстровані за кордоном. Тобто перед IPO або навіть приватним розміщенням вони структурували та трансформували свій бізнес, будуючи схему корпоративного контролю так, що бізнес в Україні опинявся серед дочірніх структур, контрольованих холдинговою компанією, яка і залучала ресурси через розміщення. Найбільш популярними юрисдикціями у "наших" емітентів були: Кіпр, Британські території (острови Мен і Джерсі). Прийняття Закону "Про акціонерні товариства" поки що ніяк не вплинуло на правила структурування бізнесу перед розміщеннями [5].

Очевидно, що дорога до Лондона, Парижа або навіть Варшави для наших емітентів стає коротшою через Кіпр, Люксембург або острівні території.

Відбувається це не стільки через недосконалість нашого корпоративного права, скільки через незручності податкового законодавства для компаній, що залучають інвестиції з-за кордону. Ось чому в процесі підготовки до залучення капіталу на етапі структурування бізнесу ключова роль належить юридичним консультантам.

По-друге, вибір майданчика для проведення IPO також залишається дискусійним питанням, хоча за останні чотири роки найпопулярнішими українські компанії вважали Варшавську і Лондонську фондові біржі, вихід на які був апробований, відомі всі плюси і мінуси обох юрисдикцій.

Вважається, що WSE більше підходить невеликим емітентам і там немає ліквідності. Але, аналізуючи статистичні дані, слід зазначити, що де-факто найбільшим розміщенням в Україні, кошти від якого пішли не на виплату старих боргів, а використані компанією для нарощування виробничих потужностей, залишилося розміщення у Варшаві «Kernel Holding S. A. » Воно проходило в два етапи: компанія залучила 218 млн дол. США в листопаді 2007 року, а потім ще 84 млн дол. США через SPO у березні 2008.

Так розміщення найбільшого страховика Польщі «PZU», обсяг IPO якого, за попередніми даними, перевищив 2 млрд. євро, польські аналітики визнають найбільшим за всю історію польського ринку капіталів, і важко не погодитися з тим, що навіть у не дуже сприятливий кризовий період воно наочно демонструє потенціал WSE, якого цілком вистачить для апетитів української компанії будь-якого масштабу.

Звичайно, оцінюючи підсумки IPO в Україні, необхідно розглянути питання ефективності інвестицій в акції наших компаній. Для аналізу ефективності було розглянуто найбільші IPO, які здійснювали українські емітенти на закордонних майданчиках (табл. 1).

Під час аналізу ефективності бракувало інформації про розміщення від бірж. Наприклад, Лондонська фондова біржа у своїй системі розкриття інформації через web-сайт подавала статистику руху курсів лише за 12 місяців. Щоб довідатися, що відбувалося з емітентами більше року тому, необхідно використовувати сучасніші інформаційні системи, наприклад Bloomberg.

Спираючись на розкриття на LSE, через півроку-рік цілком можливо приступити до опису ситуацій з українськими емітентами у Лондоні, оскільки правила біржі змушують емітента в добровільно-примусовому порядку розкривати важливу інформацію про акціонерів і результати роботи.

Deutsche Borse характеризується відсутністю деяких важливих показників по емітентах з України. Наприклад, по ТММ забули надати інформацію про ринкову капіталізацію на момент IPO, і за станом на початок травня її довелося вишукувати в повідомленнях інформаційних агентств [3].

До інформаційної системи WSE претензій не було. Серед "кричущих" проблем прогнозованою виявилася якість звітності. Торги акціями українського девелопера «XXI Століття» в 2009 році були припинені і відновлені лише в 2010-му після того, як компанія опублікувала річні та проміжний фінансові звіти, а також змінила фінансового радника – ING на Strand Partners.

Станом на 31 грудня 2008 року вартість портфеля проектів «XXI Століття», за оцінкою компанії «CB Richard Ellis», становила 474 млн дол. США, порівняно з 2,18 млрд дол. США станом на 30 червня того ж року. Настільки значне зниження вартості портфеля за короткий термін не пройшло безслідно. Інвестори на AIM відреагували жорстко: з моменту первинного розміщення до 10 травня 2010-го «XXI

Століття» втратило 94,58 % ринкової капіталізації. Нині капіталізація компанії оцінюється у розмірі 12,2 млн фунтів.

Таблиця 1. Показники ринку акцій українських емітентів, які провели IPO на закордонних фондових біржах

№	Назва емітента	Дата розміщення	Майданчик (Біржа)	Капіталізація компанії на момент розміщення	Капіталізація компанії станом на 2014 рік
1	Ukrproduct Group (о. Джерсі)	Лютий 2005	AIM (LSE)	22,05 млн фунтів	13,14 млн фунтів
2	XXI Century Investments	Грудень 2005	AIM (LSE)	225,0 млн фунтів	12,2 млн фунтів
3	Astarta Holding (Нідерланди)	Серпень 2006	WSE	158,17 млн дол.	421,0 млн дол.
4	TMM Real Estate Development (Кіпр)	Травень 2006	Deutsche Boerse	516,12 млн євро	186,51 млн євро
5	Dragon-Ukrainian Properties & Development Plc	Червень 2007	AIM (LSE)	116 млн фунтів	105,94 млн фунтів
6	Ferrexpo (Швейцарія)	Червень 2007	LSE	847,72 млн фунтів	1612,24 млн фунтів
7	Kernel Holding S. A. (Люксембург)	Листопад 2007	WSE	613 млн дол.	1210,91 млн дол.
8	Landkom International (о. Мен)	Листопад 2007	AIM (LSE)	101,82 млн фунтів	33,71 млн фунтів
9	KDD Group N. V. ("Київ-Донбас")	Грудень 2007	AIM (LSE)	323,45 млн фунтів	74,87 млн фунтів
10	Миронівський хлібопродукт	Квітень 2008	LSE	812,43 млн фунтів	988,90 млн фунтів
11	Milkilend	Листопад 2010	WSE	338 млн дол.	162,90 млн дол.
12	Садова Група	Грудень 2010	WSE	160 млн дол.	79,66 млн дол.
13	Авангард	Березень 2010	LSE	937,5 млн дол.	75,11 млн дол.
14	Агротон	Жовтень 2010	WSE	207 млн дол.	152,05 млн дол.

На рисунку 1 наведено тенденції та динаміку розвитку вітчизняного ринку IPO. За 2014 рік в Україні не було проведено жодного розміщення акцій на міжнародних ринках капіталу. Останнім розміщенням став вихід девелоперської компанії «Arricano Real Estate Plc» на альтернативний майданчик Лондонської фондової біржі.

Як видно із графіка, тенденція розвитку ринку останнім часом є не зовсім позитивною, оскільки спостерігається значне зниження обсягів залученого капіталу у 2012 та 2013 роках. Також слід зазначити, що найактивніше себе вів агросектор. Як можна побачити у таблиці 2, більшість розміщення відбувались на Варшавському фондовому майданчику.

Висока активність українських аграріїв призвела до того, що у травні 2011 року на Варшавському фондовому майданчику було створено новий фондовий індекс, який базується на 5 українських компаніях: «Кернел», «Astarta Holding N. V.», «Мілкіленд», «Агротон» та «Sadovaya Group».

Окрім Варшавської фондової біржі, нині вже 8 українських компаній мають вихід на Лондонський альтернативний ринок (AIM), серед яких «Dragon Ukrainian Properties & Development PLC» (займається девелоперською діяльністю), «Nostra Tera oil & gas2» (працює у нафтово-газовому секторі), «Aisi Realty Public» (займається девелоперською діяльністю), лістинг акцій яких відбувся у 2007 році. Також варто зазначити, що 4 компанії з 8, які мають вихід на AIM, займаються девелоперською діяльністю.

Увагу слід звернути на галузеву структуру ринку IPO, що вказує на найвигідніші галузі інвестування, а в результаті і галузі, що найбільше фінансуються за рахунок розміщення акцій.

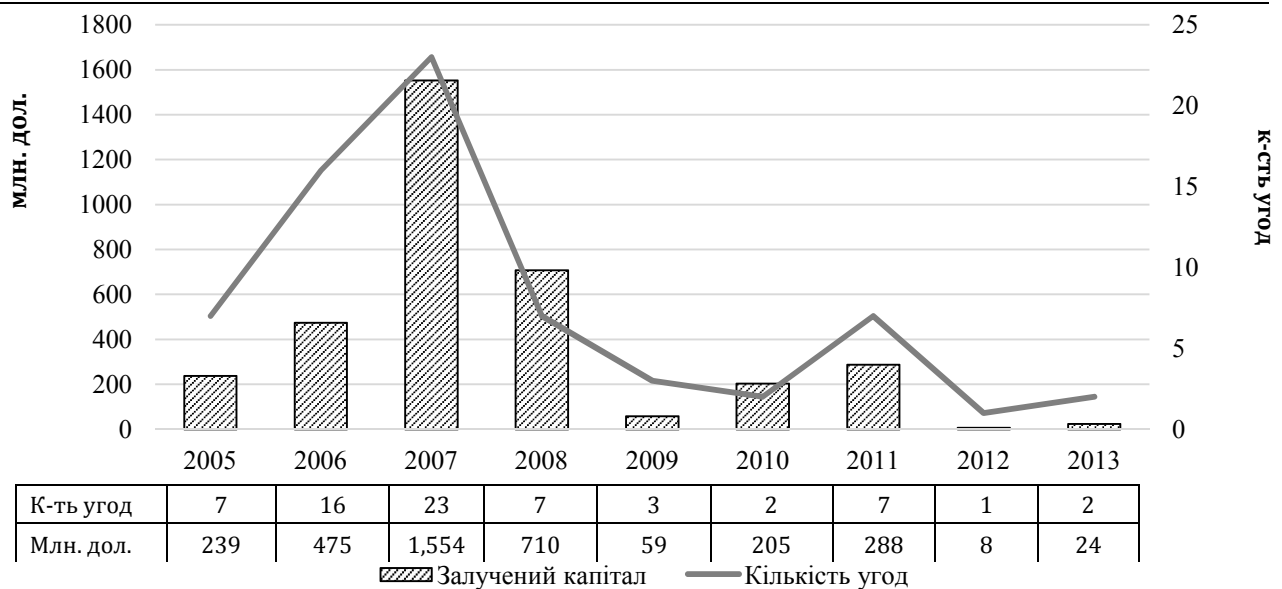


Рис. 1. Динаміка ринку IPO в Україні з 2005 по 2013 роки

Таблиця 2. Розміщення компаній України на міжнародних ринках капіталу*

Назва емітента	Сума залученого капіталу, млн дол.	Рік	Майданчик (Біржа)
Ukrproduct Group (о. Джерсі)	11	2005	AIM (LSE)
Astarta Holding (Нідерланди)	32	2006	WSE
"Вінніфрут"	12	2007	ПФТС
"Цукрова Спілка "УкрРос"	42	2007	ПФТС – DB
Kernel Holding S. A. (Люксембург)	218	2007	WSE
Kernel Holding S. A. (Люксембург)	84	2008	WSE
Миронівський хлібопродукт	322	2008	LSE
Mriya Agro (Кіпр)	90	2008	Deutsche Börse
Sintal Agriculture Public Ltd (Кіпр)	35	2008	Deutsche Börse
Агрохолдинг Агротон, Agroton PLC (Кіпр)	42	2009	Deutsche Börse
AgroGeneration, SA (Франція)	17	2010	NYSE
Агрохолдинг Авангард	188	2010	LSE
KSG Agro	40	2011	WSE
Industrial Milk Company	30	2011	WSE
Ovostar Union N. V.	33	2011	WSE

*Розроблено авторами на основі [9;10]

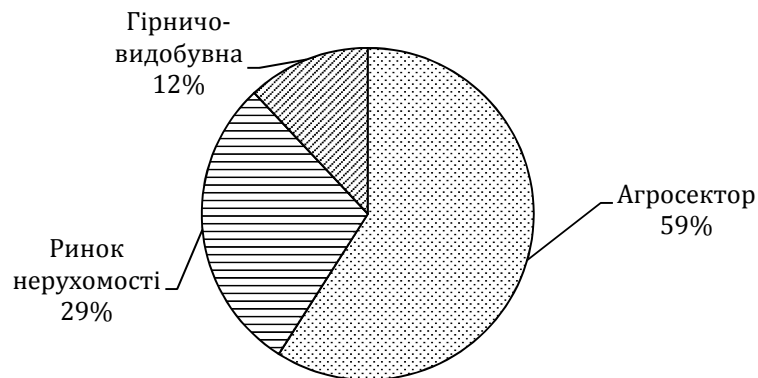


Рис. 2. Галузева структура ринку IPO в Україні (середні показники за 2007-2013 роки) у відсотках [8]

Розглядаючи галузеву структуру на Альтернативному ринку Лондонської біржі, варто зазначити, що за ринковою капіталізацією найбільшу питому вагу займає виробництво – 67 %, а другим за обсягами є сектор нерухомості, хоча на нього припадає 4 компанії із 8, які працюють на цій біржі, за обсягами капіталізації галузь охоплює 24 % ринку IPO. Якщо розглядати саме Лондонську біржу, то частка компаній, що зайняті у галузі сільського господарства, складає 8 %, але варто зазначити, що 2 потужних компанії у цій галузі працюють на Варшавській біржі.

Серйозними бар'єрами для здійснення IPO можуть стати висока вартість лістингу й можлива нестабільність цін на акції. Крім того, чинне законодавство не дозволяє компаніям виходити на міжнародні ринки під українським прапором. Для української юридичної особи акції повинні випускатися в національній валюті.

Для ефективного розвитку ринку первинних розміщень важливо створити стабільні й передбачувані правила відносин бізнесу й влади, законодавчу основу для захисту прав власності. Не менш важливою умовою для розвитку IPO буде створення ефективної інфраструктури українського фондового ринку.

Компанії мають здійснити серію заходів для прискорення виходу на світові фінансові ринки, серед яких: проведення повної реструктуризації підприємств та перетворення їх на відкриті акціонерні товариства; переведення фінансової звітності на міжнародні стандарти; оприлюднення звітностей підприємства задля забезпечення прозорості тощо.

Таким чином слід зробити висновок, що за останні роки ринок IPO в Україні почав активно розвиватися. Все більше компаній розуміють, що міжнародний ринок капіталу – зручний спосіб залучення необхідних для розвитку коштів. Також слід зауважити, що останнім часом відбувається зміна філософії українського бізнесу й зародження нових компаній. Фірми шукають нові довгострокові й ефективні джерела фінансування й зацікавлені в публічних розміщеннях, а перевагами розміщення на міжнародних торговельних майданчиках є можливість одержання більших премій до чистої вартості активів; якісні інвестори; висока ліквідність акцій; низькі ризики; поліпшення міжнародного іміджу компанії; однак високі вимоги до звітності вимагають більшої фінансової й операційної дисципліни на підприємстві.

Список літератури

1. Ernst&Young Report "Global IPO trends 2011" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ey.mobi/Publication/vwLUAssets/Global-IPO-trends_2011/\\$FILE/Global%20IPO%20trends%202011.pdf](http://ey.mobi/Publication/vwLUAssets/Global-IPO-trends_2011/$FILE/Global%20IPO%20trends%202011.pdf).
2. Grant Thornton Report "Going public: A guide for owners" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grantthornton.com.sg/BigDecisions/articles/BD%20-%20Going%20Public%20%20A%20Guide%20for%20Owners%20%28USA%29.pdf>.
3. Internal Market Strategy priorities 2003-2006 // The official Journal of the European Union. – 2004. – 152 p.
4. Гвардин, С. В. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний [Текст] / С. В. Гвардин. — М. ; СПб. : Вершина, 2007. — 259 с., с. 20
5. Про акціонерні товариства : закон України від 17.09.2008 р. № 514-VI.
6. Про цінні папери та фондовий ринок : закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV.
7. Мертенс, А. Стоимость компании в теории и на практике [Електронний ресурс] / А. Мертенс. – Режим доступу: http://www.mertens.com.ua/articles/files/article_valuation.pdf.
8. Офіційний сайт інформаційного агентства CBonds [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbonds.info/ua/rus>.
9. Перша хвиля IPO-буму в Україні [Електронний ресурс] // Україна Бізнес Ревю. – 8 липня 2010 р. – № 34-35. – Режим доступу: http://www.dagda.com.ua/content/userfiles/pdf/IPO_itogi/p5_3.pdf.
10. Презентація компанії Altera Finance: «IPO/PP как инструмент привлечения капитала в 2010 г.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bea.com.ua/offline/rtable/07_Shinkarenko.pdf.
11. Эванс, Фрэнк Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях [Текст] / Пер. с англ. / Ч. Эванс Фрэнк, М. Бишоп Дэвид. – М.: Альпина Паблишер, 2004. – 332с.

References

1. Ernst&Young Report "Global IPO trends 2011". (2011). Retrieved from: [http://ey.mobi/Publication/vwLUAssets/Global-IPO-trends_2011/\\$FILE/Global%20IPO%20trends%202011.pdf](http://ey.mobi/Publication/vwLUAssets/Global-IPO-trends_2011/$FILE/Global%20IPO%20trends%202011.pdf).

-
2. Grant Thornton Report "Going public: A guide for owners". (n. d.). Retrieved from: <http://www.grantthornton.com.sg/BigDecisions/articles/BD%20-%20Going%20Public%20%20A%20Guide%20for%20Owners%20%28USA%29.pdf>.
 3. Internal Market Strategy priorities 2003-2006. (2004). The official Journal of the European Union.
 4. Gvardin, S. V. (2007). IPO: strategija, perspektivy i opyt rossijskih kompanij. Moscow ; SPb. : Vershina.
 5. Pro aktsionerni tovarystva : zakon Ukrainy vid 17.09.2008 r. # 514-VI.
 6. Pro tsinni papery ta fondovyy rynek : zakon Ukrainy vid 23.02.2006 r. # 3480-IV. (2006).
 7. Mertens, A. (n. d.). Stoimost' kompanii v teorii i na praktike. Retrieved from: http://www.mertens.com.ua/articles/files/article_valuation.pdf.
 8. Ofitsiynyy sayt informatsiynoho ahentstva CBonds. (n. d.). Retrieved from: <http://www.cbonds.info/ua/rus>.
 9. Persha khvylya IPO-bumu v Ukraini. (2010). Ukrayina Biznes Revyu, 2010, 34-35. Retrieved from: http://www.dagda.com.ua/content/userfiles/pdf/IPO_itogi/p5_3.pdf.
 10. Prezentatsiya kompaniyi Altera Finance: «IPO/PP kak instrument pryvlechenyya kapytala v 2010 h.». (2011). Retrieved from: http://www.bea.com.ua/offline/rtable/07_Shinkarenko.pdf.
 11. Jevans, Fr. Ch. & Bishop, M. D. (2004). Ocenka kompanij pri slijanijah i pogloshhenijah: Sozdanie stoimosti v chastnyh kompanijah. Moscow : Al'pina Pablisher.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2015 р.

Адам Васильович БОДЮК

кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник,
доцент,

Київський університет управління та підприємництва

АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНОЇ ПЛАТИ ЗА МАГІСТРАЛЬНЕ ТРАНСПОРТУВАННЯ ВУГЛЕВОДНІВ

Бодюк, А. В. Аналіз фіскальної плати за магістральне транспортування вуглеводнів [Текст] / Адам Васильович Бодюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 123-127. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У публікаціях науковців, зокрема, проводяться дослідження механізмів справляння рентних платежів. Ними також розглядаються проблеми регулювання економічного механізму надкористування. Але визначення системи показників нарахування доходів держави від надкористувачів за надрові товари, відповідно оцінки значущості товарно-грошових відносин між суб'єктами господарювання і державою у відомій нам літературі не розглядаються. Ними проаналізовані рентні платежі як вид доходу держави від переміщення вуглеводнів по підземній магістральній транспортній системі на її території.

Аналіз суті чинної ренти показав, що вона є платою за певні послуги, а не податок і не збір у тлумаченні Податкового кодексу України. Оскільки в ньому визначено, що податок становить обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету. Рентна плата вноситься на казначейські рахунки за магістральне переміщення особливого майна, тобто не є безумовним платежем.

Міждержавне переміщення водневих ресурсів трубопроводами логічно називати фіскально-транспортними послугами. Відповідно плату за такі послуги правильно називати фіскально-магістральним доходом (ФМД). Замість поняття ставки рентної плати пропонується застосовувати поняття транспортно-магістрального тарифу.

До речі, у новій редакції ПКУ, стаття 251, встановлено склад (треба писати видів) рентної плати за: користування надрами для видобування корисних копалин; спеціальне використання води і лісових ресурсів; транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України та ін. Але ж природні ресурси не належать державі, тому ці платежі також не можна називати рентними.

Отже, пропонується плату державі за міждержавне перекачування вуглеводневих ресурсів називати фіскально-магістральним доходом і відповідно змінити механізм нарахування та внесення коштів на казначейські рахунки. Створення такого механізму потребує певних досліджень. Плата за переміщення вуглеводневих ресурсів має обчислюватися залежно від комплексу показників: кількості та якості товару, часу, транспортно-магістральних тарифів і відстані його переміщення. Сума може корегуватися з допомогою коефіцієнтів, офіційно встановлених Кабінетом Міністрів України.

Ключові слова: вуглеводні; трубопроводи; транспортування; ресурси; платник; рента; фіскальний дохід; ставка.

ANALYSIS OF THE FISCAL PAYMENT FOR THE MAGISTRAL TRANSPORTING OF HYDROCARBONS

Abstract

In scientific works it has been studied the mechanisms of rent payments gathering. The scientists also investigate the problems of regulation of economic mechanism of subsoil use. But there are no research works on the definition of indicators of state revenue accruing from the bowels of subsoil users according to the assessment of the significance of commodity-money relations between entities and the stat . We have analyzed rent payments as a form of state revenues from hydrocarbons movement through underground magistral transport system on its territory.

Analysis of the current rent fact has showed that it is a payment for certain services but neither a tax nor a fee. In Tax Code of Ukraine it is determined that the tax is mandatory, unconditional payment to the budget. Rent is paid on treasury bills for magistral displacement of special property. So, it is not an unconditional payment.

Interstate movement of hydrogen pipelines resources can be logically called fiscal-transport services. A fee for such services can be properly called fiscal-trunk income (FMD). Instead of the concept of the rental fee rate it is proposed to apply the concept of transport and magistral tariff.

In the new version of the Tax Code, Article 251, it is determined a set (it is necessary to note types) of rental fee: for use of subsoil for mining; special use of water and forest resources; transportation of oil and oil products through by pipelines and oil pipelines, transit pipeline transportation of natural gas and ammonia through Ukraine and others. But we have to remember that natural resources are not owned by the state,so these payments also can not be called rent rees.

Consequently ,it is proposed to call the fee for the interstate transfer of hydrocarbon resources fiscal-magistral fare and correspondingly to change the mechanism of calculation and making money on the treasury bills. The creation of such a mechanism requires more detailed studies.

Keywords: *hydrocarbons; pipelines; transportation; resources; payer; rent, fiscal profit; rate.*

JEL classification: H700

Вступ

За запасами нафти і природного газу в Європі Україна поступається тільки декільком країнам, а в розрахунку на одиницю площі чи одиницю населення їх показники дещо нижчі середньосвітових і близькі до середньоєвропейських. Тому бюджетну значущість для держави мають показники обсягів видобування вуглеводнів, платежів до Державного бюджету України за користування надрами для їх видобування, за транспортування від родовищ до суб'єктів господарювання, тобто до користувачів вуглеводнів, у формі рентних платежів, відповідно аналітичні обґрунтування заходів збільшення цих платежів.

Згадаємо, що, відповідно до статті 14 Закону України «Про систему оподаткування», рентні платежі належали до загальнодержавних податків та зборів. У Податковому кодексі України (ПКУ) даються визначення понять, що стосуються рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами і нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу й аміаку як загальнодержавного платежу.

Платниками ренти є суб'єкти господарювання, які експлуатують об'єкти магістральних трубопроводів та надають (організують) послуги з транспортування (переміщення) вантажу трубопроводами України. Але ж поняття «вантаж» означає об'єкт перевезень. За показниками об'єкта визначається плата за перевезення відповідно до транспортних тарифів. За чинною термінологією, вантаж трактується як всі предмети з моменту прийняття для перевезень до здачі одержувачу вантажу. Поняття вантажовідправник розглядається як будь-яка фізична або юридична особа, яка подає перевізнику вантаж для перевезення. Вантажодержувач – будь-яка фізична або юридична особа, яка здійснює прийом вантажів, оформлення товарно-транспортних документів та розвантаження транспортних засобів у встановленому порядку [8]. Таким чином, ця термінологія не має фіскальної орієнтації. Тому поняття ренти визначено не об'єктивно, необхідно уточнити зміст аналізованого платежу.

Дослідженню проблем доходів держави від надрокористування, у тому числі у формі ренти, присвячені праці науковців: І. Д. Андрієвського, О. Б. Боброва, М. Д. Красножона, Б. І. Малюка, В. С. Міщенко, Б. П. Чиркіна та ін. У їхніх публікаціях, зокрема, проводяться дослідження механізмів справляння рентних платежів. До речі, О. Б. Бобров, М. Д. Красножон, Б. І. Малюк за класичним тлумаченням розглядають поняття економічної ренти і гірничої ренти [4, с. 49-50]. Але аналізу суті безпосередньо рентної плати за вуглеводні ними не проведено. Міщенко В. С. проводить аналіз рентного регулювання у надрокористуванні у плані підвищення його ефективності [5, с. 151-179]. Він аналізує поняття загальної ренти, гірничого доходу. За результатами аналізу цей автор робить висновок, що «...грошова цінність запасів родовищ визначається рентною складовою, що є прибутком власника надр за весь період експлуатації» [5, с. 159]. Але ж рента надходить до державного бюджету, а не власнику надр, що є принциповим орієнтиром.

Отже, питання вдосконалення понятійного апарату, переміщення цих речовин на відстань як товарів, відповідно товарно-грошові відносини ними не аналізуються. Хоча в їх наукових працях розглядаються у межах економічного механізму надрокористування у тій чи іншій мірі проблеми з позицій його рентного регулювання. Не визначена система показників для проведення фіскального аналізу. Тому, як проблему, необхідно визнати обґрунтування суті платежів до державного бюджету за магістральне переміщення природного газу, нафти, нафтопродуктів, аміаку.

Мета статті

Метою написання статті є обґрунтування положень щодо сутності та перспективності застосування поняття та виду доходів держави і користувачів як суб'єктів господарювання від експлуатації магістральної вуглеводнево-транспортної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для досягнення визначеної мети перш за все необхідно дослідити форми і механізм нарахування плати надрокористувачів до бюджету. За ПКУ, до загальнодержавних податків і зборів належать плата за користування надрами, податок на земельні ділянки, збір за спеціальне використання води і т. п. Але ж вилучають корисні копалини від місця їх природного розміщення (надр), воду також від місця її природного розташування (водного джерела). Тому необхідно було б однаково називати аналізовані платежі, бо одні називаються платою, інші – збором, рентою. Виходячи з аналізованих нелогічних визначень, ми пропонуємо запровадити початкові поняття як об'єкти економічної геології:

- економічні потреби: корисні копалини як товари (природний газ, нафта, нафтопродукти, аміак), транспортні послуги (транспортування корисних копалин);
- господарське використання надр (видобування, збагачення, зберігання корисних копалин);
- фіскальні зобов'язання надрокористувачів, тобто зобов'язання сплатити державі за видобуті і реалізовані споживачеві корисні копалини, використання інших корисностей надр;
- спеціально уповноважені КМУ суб'єкти господарювання, що здійснюють господарське використання товарних ресурсів з надр та сплачують державі рентний платіж, оскільки вони уособлюють державу як отримувача коштів від споживачів за транзит до них товарів (вуглеводнів).

За своєю сутністю аналізована чинна рента є відрахована надрокористувачем до державного бюджету на законодавчій основі сума за встановленими державою ставками від обсягів транспортування конкретних видів вуглеводнів. Підкреслимо, що за ПКУ поняття ставки застосовується до процесу нарахування безумовного платежу – податку. Тому нами пропонується замість поняття ставки рентної плати застосовувати поняття транспортно-магістрального тарифу.

Для порівняння зазначимо, що у разі перевезення цих товарів автомобілями чітко визначається надавач транспортних послуг – транспортне підприємство, яке ренту не сплачує. За словниковим визначенням, рента становить дохід «... із капіталу, землі або майна, що його власники регулярно одержують, не займаючись підприємницькою діяльністю; дохід у формі відсотка, одержаного власниками грошового капіталу, держателями цінних паперів з твердим курсом або держателями облігацій державних рентних позик» [7, с. 621]. У разі справляння плати за транспортування вуглеводнів фізично відбувається надання транспортних послуг по переміщенню вуглеводнів до їх користувачів. Тому логічно вважати, що чинна рента є платою за певні послуги, а не податок і не збір. Оскільки за ПКУ, податок – це «...обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до цього Кодексу» [3, с. 5]. До речі, з цього виразу також випливає, що платників багато, але вони сплачують один податок. На практиці платник сплачує певну кількість податків. Тому останнє потребує редакції. До того ж вислів «справляння податку з платника податку» не логічний.

Далі, на наш погляд, і слово «справляння» не логічне, оскільки навіть застосовуване у податковій практиці поняття «справляння» відносити до податкових органів не правомірно, бо вони здійснюють лише прийом і перевірку відповідних документів платника податків, а не справляння або зовнішній

контроль суб'єктів господарювання. А надкористувачі вносять кошти на казначейські рахунки платежу, а не податкових органів. Тому казначейство контролює фактичні надходження і надає їх показники фіскальним органам. Обчислення і внесення суми ренти здійснює суб'єкт господарювання. Він, за ПКУ, як платник, треба розуміти, вносить відповідну суму коштів на казначейські рахунки, але їх не справляє. Справляти податок, приймати та перевіряти документи – ці три слова навіть не синоніми. Якщо за ПКУ вважати, що податкові органи, як контролюючі, себе ще повинні контролювати, тоді це – нонсенс, бо ж вираз «контроль контролю» належить до нелогічних. Зауважимо, що контроль і відповідальність за сплату чинної ренти перед КМУ покладено на НАК «Нафтогаз України». Для її суб'єктів господарювання аналізовані платежі також не можна назвати рентними.

У постанові КМУ від 04.02.2005 р. «Програма діяльності Кабінету Міністрів «Назустріч людям» прямо передбачається «...установити справедливу ренту (плату) за використання наземного, водного (морського) та трубопровідного видів транспорту, які належать державі або контролюються нею, а також повітряного простору, в тому числі для транзиту продуктів». Але транспорт не може бути об'єктом нарахування ренти (до речі, не плати, а відрахування), оскільки рента – це платіж за користування землею чи надрами, а не транспортом.

За ПКУ, «...рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України – загальнодержавний обов'язковий платіж, який сплачується за надані послуги з транспортування (переміщення) вантажу територією України об'єктами трубопровідного транспорту» [3, с. 39 – 40]. У цьому визначенні не вказаний надавач послуг: держава, оскільки вона отримує ренту, чи суб'єкти господарювання, що контролюють процеси переміщення вуглеводневих речовин. Закачування нафти чи природного газу здійснюється за межами України. На наш погляд, суб'єкти господарювання, які контролюють процеси переміщення вуглеводнів, треба розуміти, належать до обслуговуючих магістральні трубопроводи. За це вони отримують певні доходи, можуть мати і прибутки. А послуги по транспортуванню газу природного, нафти з Росії через територію України у Західну Європу, як вважається, надає через експлуатуючих суб'єктів господарювання держава. Тому платежі державі у такій ситуації назвати рентою не можна. Міждержавне переміщення водневих ресурсів трубопроводами логічно називати фіскально-транспортними послугами. Відповідно плату за такі послуги правильно називати фіскально-магістральним доходом (ФМД).

Розрахунок надходжень до державного бюджету у конкретному році фіскально-магістрального доходу від транзитного транспортування трубопроводами природного газу територією України ($H_{\text{ФМДГ}}$) можна виконувати за формулою:

$$H_{\text{ФМДГ}} = \sum (O_{\text{ТГ}} * V_{\text{ТГ}} * \Phi_{\text{НГ}} / 100 * K_p),$$

$O_{\text{ТГ}}$ – обсяг транзитного транспортування трубопроводами природного газу територією України (млрд м³);

$V_{\text{ТГ}}$ – середня відстань транзитного транспортування трубопроводами природного газу територією України;

$\Phi_{\text{НГ}}$ – транспортно-магістральний тариф нарахування ФМД у гривні за 1000 куб. м газу за кожні 100 км відстані відповідних маршрутів його транспортування;

K_p – корегувальний коефіцієнт, офіційно встановлений КМУ.

Розглянемо приклад обчислення прогнозу надходження ФМД за прогнозними даними на 2012 р.: обсяг транзитного транспортування 110,0 млрд м³ газу; транспортно-магістральний тариф 1,67 грн за 1000 м³ газу за кожні 100 км відстані відповідних маршрутів його транспортування; відстань транзитного транспортування трубопроводами територією України 1180,68 км [10]. Вважаємо, що корегувальний коефіцієнт не встановлений. Прогнозні надходження до Державного бюджету України складуть:

$$H_{\text{ФМДГ}} = 110,0 \text{ млрд м}^3 * 1180,68 \text{ км} * 1,67 \text{ грн} / 100 \text{ км} = 168,9 \text{ млн грн.}$$

У фіскальних органах фактичні надходження ФМД можна аналізувати наростаючим підсумком, щодакдні, помісячні, поквартальні, за рік, названі показники в порівнянні з минулими періодами, роками, максимальними.

До речі, на 2015 рік рентні ставки вже установлені в доларах, що не логічно. У новій редакції ПКУ, стаття 251, на 2015 р. установлено і новий склад (треба писати видів) рентної плати за: користування надрами для видобування корисних копалин; користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин; користування радіочастотним ресурсом України; спеціальне використання води і лісових ресурсів; транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними

нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України [11]. Але ж природні ресурси не належать державі, тому, знову-таки, ці платежі не можна називати рентними.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналіз економічної суті чинної ренти показав, що вона не є податком у тлумаченні ПКУ, оскільки за змістом не відповідає офіційному визначенню податку. Плату державі за міждержавне перекачування вуглеводнів пропонується називати фіскально-магістральним доходом і відповідно змінити механізм нарахування та внесення коштів на казначейські рахунки. Створення такого механізму потребує певних досліджень. Плата за переміщення вуглеводнів має обчислюватися залежно від комплексу показників: кількості та якості товару, часу, фіскально-магістральних тарифів і відстані його переміщення. Сума може корегуватися з допомогою коефіцієнтів, офіційно встановлених КМУ.

Список літератури

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. - К.: Велес, 2006. - 48 с. (із змінами).
2. Гірничий закон України : закон України від 6 жовтня 1999 року № 1127-XIV(зі змінами і доповн.).
3. Податковий кодекс України. - К.: Юрінком Інтер, 2010. - 496 с.
4. Малюк, Б. І. Надрокористування у країнах Європи і Америки: довідникове видання / Б. І. Малюк, О. Б. Бобров, М. Д. Красножон. - К.: Географіка, 2003. - 197 с. : іл. 90. - Бібліогр: С. 196 - 197.
5. Міщенко В. С. Економічні пріоритети розвитку і освоєння мінерально-сировинної бази України. К.: Наукова думка, 2007. - 359 с.
6. Основи економічної геології: навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. навч. закл. освіти / М. М. Коржнев, В. А. Михайлов, В. С. Міщенко та ін. - К.: Логос, 2006. - 223 с.:іл. - Бібліогр: С. 218 - 222.
7. Сучасний тлумачний словник української мови: 50000 слів/ За заг ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. - Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. - 832 с.
8. Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні: наказ Міністерства транспорту України від 14.10.1997 р. № 363. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 20 лютого 1998 р. за № 128/2568.
9. Про особливості справляння рентної плати у 2015 році [Електронний ресурс] : лист Державної фіскальної служби України від 29.01.2015 р. № 2703/7/99-99-15-04-02-17. - Режим доступу: <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/617>.
10. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://search.ukr.net/?q=закон україни про державний бюджет на 2012 рік>.
11. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/NalCode/tekst_rozdil9.aspx? -print=1.

References

1. Konstytutsiia Ukrainy: pryiniata na piatii sesii Verkhovnoi Rady Ukrainy 28 chervnia 1996 roku. (2006). Kyiv: Veles.
2. Hirnychiy zakon Ukrainy : zakon Ukrainy vid 6 zhovtnia 1999 roku # 1127-XIV. (1999).
3. Podatkoviy kodeks Ukrainy. (2010). Kyiv: Yurinkom Inter.
4. Maliuk, B. I., Bobrov O. B., Krasnozhon, M. D. (2003). Nadrokorystuvannia u krainakh Yevropy i Ameryky. Kyiv: Heohrafika.
5. Mishchenko, V. S. (2007). Ekonomichni priorytety rozvytku i osvoiennia mineralno-syrovynnoi bazy Ukrainy. Kyiv: Naukova dumka.
6. Korzhnev, M. M., Mykhailov, V. A., Mishchenko, V. S. (2006). Osnovy ekonomichnoi heolohii. Kyiv: Lohos.
7. Dubichynskoho, V. V. (2006). Suchasnyi tлумachnyi slovnyk ukrainskoi movy: 50000 sliv. Kharkiv: VD «ShKOLA».
8. Pro zatverdzhennia Pravyi perevezen vantazhiv avtomobilnym transportom v Ukraini: nakaz Ministerstva transportu Ukrainy vid 14.10.1997 r. # 363. Zareiestrovano v Ministerstvi yustytysii Ukrainy 20 liutoho 1998 r. za # 128/2568. (1998).
9. Pro osoblyvosti spravliannia rentnoi platy u 2015 rotsi [Elektronnyi resurs] : lyst Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy vid 29.01.2015 r. # 2703/7/99-99-15-04-02-17. (2015). Retrieved from: <http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/617>.
10. (2012). Retrieved from: <https://search.ukr.net/?q=закон україни про державний бюджет на 2012 рік>.
11. (2015). Retrieved from: http://buhgalter911.com/Res/Zakoni/NalCode/tekst_rozdil9.aspx? -print=1.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Ростислав Андрійович ГНАТЮК

аспірант,
кафедра економічної теорії,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: ross.hnatyuk@gmail.com

ТЕОРІЇ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Гнатюк, Р. А. Теорії ціноутворення на ринку цінних паперів [Текст] / Ростислав Андрійович Гнатюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 128-135. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано необхідність комплексного вивчення механізму ціноутворення на ринку цінних паперів. Визначено основні теорії, що пояснюють зміст цього механізму, а також проаналізовано їхні сильні сторони і вади. З'ясовано сутність та проведено порівняльний аналіз найбільш впливових теорій ціноутворення на фондовому ринку.

Вступ. Дослідження особливостей функціонування ринку цінних паперів цікавить економістів з часу його виникнення. Аналіз механізму формування цін на цьому ринку дає змогу краще зрозуміти його сутність та запропонувати ефективніші методи в його регулюванні. Все це актуалізує важливість упорядкування наших знань про головні теорії ціноутворення на ринку цінних паперів та спільні їхні риси і відмінності між ними.

Мета. Визначити особливості сучасних теорій ціноутворення на ринку цінних паперів та порівняти їхні слабкі і сильні сторони у контексті практичного їх застосування.

Методологія. У процесі дослідження застосовано низку методів: історичний та логічний – для аналізу наявних напрацювань та публікацій, присвячених вивченню ціноутворення на ринку цінних паперів; порівняльний – для визначення подібностей та відмінностей між теоріями, що пояснюють функціонування цього ринку.

Результати. Зроблено висновок про недовершеність теоретичних досліджень цього виду ринкового механізму. На думку автора, теорії ринку цінних паперів усе ще залишаються гіпотезами, бо жодну з них не було переконливо обґрунтовано. Водночас, чітко простежується те, що їхні автори у дослідженні ринку цінних паперів критично використовують напрацювання своїх попередників. Отже, теоретичні аспекти функціонування ринків цінних паперів потребують подальшого їх дослідження, що передбачає перевірку відповідних гіпотез на практиці.

Ключові слова: ринок цінних паперів; фондовий ринок; теорії ціноутворення на фондовому ринку; цінний папір; теорія ефективного ринку; теорія поведінкових фінансів.

Rostyslav Andriyovych HNATYUK

PhD Student,
Department of Economic Theory,
Ivan Franko National University of L'viv
E-mail: ross.hnatyuk@gmail.com

THE SECURITIES MARKET PRICE MOVEMENT THEORIES

Abstract

The necessity of extensive research on the mechanism of the securities market price movement is indicated. The main theories that explain the essence of this mechanism are defined. Their main weak and strong sides are highlighted. The core ideas and comparative analysis of the most prominent securities market price movement theories are performed.

Introduction. Economists are always interested in the peculiarities of securities market functioning from. The study

on the mechanism of the price formation on this market gives a possibility to understand better its essence and to suggest more efficient ways of its regulation. This actualizes the importance of putting our knowledge about the securities market price movement theories in the right order and defining their main common and distinct features.

Purpose of the article is to define peculiarities of modern securities market price movement theories and compare their weak and strong points in the context of their practical application.

Methodology. We have used the following methods in the research: historical and logical (in order to analyze existing works and articles devoted to the study of securities market price formation); comparative (to determine similarities and differences of the theories that explain the way securities market functions).

Results. We have come to the conclusion that there is not enough theoretical works on the securities market price formation mechanism. We believe that these theories could be only considered as hypothesis that still need to be further developed as none of those was persuasively proven. On the other hand, we have found out that the authors, in their study of securities market, critically use the theoretical achievements of their predecessors. Therefore we conclude that the theoretical aspects of securities market functioning require further research, which includes practical verification of existing hypothesis.

Keywords: securities market; stock market; securities market price movement theories; securities; efficient market hypothesis; behavioral finance theory.

JEL classification: G120

Вступ

Питання прогнозованості динаміки цінних паперів цікавить як представників економічної, так і фінансової науки. Вперше його порушив Дж. М. Кейнс, звернувши увагу на те, що учасники ринку цінних паперів намагаються передбачити рух його цін з метою здійснення відповідних спекулятивних операцій. З того часу з'явилося чимало ґрунтовних публікацій про те, як можна передбачати рух цін фінансових активів на цьому ринку.

Сьогодні в економічній та фінансовій літературі існує кілька підходів до пояснення механізму ціноутворення на ринку цінних паперів. У цьому зв'язку варто наголосити на тому, що теорії фінансового ринку, зокрема, теорії ринку цінних паперів є набором відповідних ідей про принципи та закони ціноутворення на цих ринках. На наш погляд, ці ідеї скоріше є гіпотезами, ніж довершеними теоріями і, насправді, їх навряд чи можна вважати абсолютними істинами, оскільки жодну з них досі не було переконливо доведено. Водночас більшість з них мають певне теоретичне та прикладне значення, позаяк вони дають змогу глибше зрозуміти, як саме діє цей вид ринкового механізму. Аналіз останніх публікацій свідчить про те, що низка науковців створили та виклали свої погляди на те, яким чином формується динаміка цін на цьому ринку. Зокрема до найбільш впливових створених ними теорій ціноутворення на ринку цінних паперів належать: теорія ефективного ринку Фама, теорія катастроф Зімана, теорія шуму Блека, теорія когерентного ринку Веґи, теорія рефлексивного ринку Сороса, теорія хаосу Пітерса, теорія міцного фундаменту Вільямсона, теорія повітряних замків Кейнса, гіпотеза адаптивного ринку Ло, хвильова теорія Еліота та теорія поведінкових фінансів. Усі ці теорії, на нашу думку, можна об'єднати у дві великі групи: ті, які передбачають можливість прогнозування змін у цінах фінансових інструментів, та ті, які заперечують можливість прогнозування таких змін. Отже, ми спробуємо стисло дослідити зміст кожної з цих теорій.

Мета та завдання статті

Дослідити особливості сучасних теорій ціноутворення на ринку цінних паперів та порівняти їхні слабкі та сильні сторони у контексті практичного їх застосування. Це дасть змогу виявити причини існування великої кількості цих теорій та можливі межі застосування кожної з них.

Виклад основного матеріалу

Однією з найбільш досконалих та часто застосовуваних у сфері фінансів є теорія ефективних ринків. Її витоки знаходимо у докторській дисертації з математики Л. Башельє "Теорія спекуляцій" 1900 р. [1]. Остаточно цю теорію сформулював Юджин Фама у 1965 р. Вона стала однією з найвизначніших теорій і здійснила потужний вплив на розвиток фінансової теорії [2]. Такий висновок можна зробити на підставі того, що переважна більшість наступних теорій у цій царині намагались її або підтвердити, або заперечити. Головним положенням є твердження про те, що усі фінансові ринки є абсолютно ефективними. Тут під ефективністю мається на увазі здатність цін фінансових активів своєчасно та повною мірою відображати усю наявну про них інформацію. Іншими словами, прихильники цієї теорії вважають, що усі інвестори володіють повною однаковою інформацією, а тому вона вже врахована в динаміці цін [3, с. 18]. Зміни у цінах на ринку цінних паперів відбуваються миттєво та лінійно в

результаті отримання інвесторами нової інформації про активи; інвестори є раціональними у прийнятті інвестиційних рішень. Отже, теорія ефективного ринку підтверджує так звану гіпотезу випадкового руху, яка стверджує, що зміни у цінах фінансових активів є випадковими і вони жодним чином не залежать від попередньої їх динаміки. Отож, немає сенсу в існуванні професійних учасників ринку цінних паперів, адже він не дає їм змогу передбачати ринкову кон'юнктуру і отримувати певні вигоди від цього [4, с. 11]. І справді, для чого потрібні ці професійні учасники ринку, якщо він є досконало ефективним і на зміну цін фінансових активів впливає лише нова інформація, яка, до того ж, спричиняє миттєвий вплив, оскільки нею володіють усі потенційні інвестори.

У своїй наступній праці (1970 р.) Ю. Фама більш детально описав концепцію ефективного ринку і визначив три форми ефективності [5, с. 404-410]. Він провів емпіричні тести, на основі яких визначив, що ринок цінних паперів перебуває у стані:

- слабкої ефективності, якщо його поточні ціни містять у собі хоча б якусь інформацію про попередню динаміку цін;
- напівсильної ефективності у разі, коли поточні ринкові ціни враховують усю наявну публічну інформацію (як і ту, що стосується попередньої динаміки цін, так і ту, яка є новою – економічні новини, фінансова звітність тощо);
- сильної ефективності, якщо ціни відбивають усю публічну, а також привілейовану інформацію (якою володіють лише менеджери компаній та професійні учасники ринку, робота яких полягає у зборі цієї специфічної інформації).

Ці ідеї викликали дискусію між прихильниками та противниками теорії ефективних ринків, яка триває й нині. Критики цієї теорії вважають, що хибним є саме припущення про ефективність фінансових ринків, оскільки ті, хто її дотримуються, так і не змогли її верифікувати. Річ у тім, що нерідко буває так, що одні інвестори мають доступ до внутрішньої, інсайдерської, інформації, а інші – ні. Тому учасники фінансових ринків апіорі перебувають у нерівних умовах, а відтак ціни не можуть відображати повну інформацію, про яку говорять апологети гіпотези ефективних ринків. Крім того, як наголошують противники цієї гіпотези, ціни фінансових активів змінюються нелінійно, не випадково і, більше того, не миттєво. Підтвердження цього наводяться у дослідженнях різних фахівців, а саме – твердження про раціональну поведінку інвесторів не може бути абсолютною істиною, адже практика показує, що інвестори часом приймають ірраціональні рішення на підставі доступної їм (неповної) інформації та особистих їх очікувань щодо можливого рівня ризику [6, с. 60-78]. Проте зазначені аргументи, що заперечують гіпотезу ефективного ринку, на думку її захисників, є непереконливими. Відтак багато фінансистів, незважаючи на деяку відірваність цієї теорії від економічної реальності, активно використовують її як базу для своїх власних досліджень. Гіпотеза ефективного ринку, на нашу думку, є однією з тих моделей, які ілюструють, яким чином мала б працювати економіка, а не яким чином все відбувається у ній насправді. Очевидно, що ця гіпотеза не відображає достатньо адекватно ті процеси, що відбуваються на ринку цінних паперів. Проте вона була однією з перших фундаментальних теорій, що описують механізм ціноутворення на фондовому ринку, і знаходить широке застосування в сучасних його дослідженнях.

Авторство теорії катастроф належить К. Зіману (1974 р.), який вирішив адаптувати теорію катастроф, що застосовують в теоретичній математиці та фізиці, для аналізу певних економічних взаємозв'язків. Він застосував математичні моделі для пояснення ринкових коливань на фондовому ринку та поділив усіх його учасників на дві групи: фундаменталістів та чартистів [7, с. 39]. Фундаменталісти намагаються передбачити рух цін на ринку та приймати інвестиційні рішення за допомогою так званого фундаментального аналізу, тобто з урахуванням сукупності всіх економічних складових, які теоретично можуть впливати на його цінову динаміку (фінансова звітність, макро- та мікроекономічні показники тощо). Чартисти ж, навпаки, намагаються передбачити зміни у цінах цінних паперів на основі технічного аналізу, тобто на основі математично-статистичного аналізу графіків, що відображають попередній їх рух. К. Зіман уважав, що чартисти є не хто інші як спекулянти. На його думку, саме вони є причиною нераціональних коливань цін на ринку та обвалів котирувань цінних паперів. Це пов'язано з тим, що чартисти можуть раптово входити в ринок, що зростає, дестабілізуючи його, та створювати на ньому негативні тенденції. Власне, це він і називає катастрофою: необґрунтовану неперервну зміну поведінки учасників ринку, що спричиняє перервний негативний вплив на котирування курсів цінних паперів [8, с. 362]. З іншого боку, фундаменталісти є справжніми учасниками ринку, оскільки вони, ґрунтуючись на аналізі низки економічних всеохопних показників, вчасно виходять з ринку та повертаються лише у випадку, якщо цінні папери, на їхню думку, знову недооцінені. Насправді ж, як нам видається, на практиці доволі складно чітко визначити на ринку ці дві категорії гравців, оскільки професійні учасники ринку зазвичай застосовують обидва методи передбачення зміни у цінах для ухвалення інвестиційних рішень. Буває так, що чартисти використовують фундаментальні методи для того, щоб визначити, у якому напрямі їм доцільно рухатись, тоді як фундаменталісти часом приймають циклічні рішення, і тоді

їхня поведінка нагадує спекулятивну. Отже, обмеженість цієї теорії очевидна, і вона не може достеменно пояснити зміну цін на фондовому ринку.

Теорію шуму було запропоновано Ф. Блеком у 1985 р. в його статті "Шум". Він також поділяє ринок на дві категорії учасників: арбітражерів та торговців шумом. Арбітражери, за Блеком, є професійними учасниками ринку, які застосовують фундаментальний аналіз для ухвалення інвестиційних рішень, тому їхні дії є раціональними. На відміну від них, торговці шумом, з точки зору автора цієї теорії, є нераціональними учасниками ринку, бо приймають рішення не лише на основі чинників, які реально впливають на формування цін, а й на основі сторонніх чинників – емоцій, чуток, здогадів та інтуїції [9, с. 528 – 534]. Існує декілька причин існування шумів: елементарна нездатність деяких учасників ринку приймати раціональні рішення через застарілу інформацію, якою вони володіють про ринок; прийняття рішень на основі здогадів, чуток, припущень, домислів тощо; соціальна імітація або ефект маси, тобто орієнтація на поведінку більшості тих, хто приймає рішення, а не на власний аналіз ринкової ситуації. У результаті дій торговців шумом раціональні учасники ринку піддаються ризику, пов'язаному з тим, що ціна бажаного для них активу може бути сформована не на основі достовірної інформації, а на основі домислів та чуток. Ф. Блек вважає, що ринок цінних паперів не зміг би існувати без торговців шумом, оскільки вони надають йому додаткової ліквідності [9, с. 530]. Проте, з іншого боку, наявність шуму знижує можливості для проведення арбітражу, що дещо уповільнює повернення цін фінансових активів до їхніх реальних цін [10]. Отже, Блек виокремлює як негативні, так і позитивні наслідки існування шумів на ринку. Варто зазначити, що ця теорія є до деякої міри відмінною від теорії ефективних ринків, адже її автор стверджує, що не вся інформація, наявна на ринку, є цінною для ухвалення інвестиційних рішень.

Теорію когерентного ринку у 1991 р. запропонував Т. Вега. Вона є статистичною моделлю, що визначає розподіл ставок доходності цінних паперів залежно від двох чинників: фундаментальних (тобто загальноекономічних) та групових настроїв учасників ринку [11, с. 36]. Автор цієї теорії вважає, що різноманітні комбінації двох цих чинників і визначають стан ринку, який може перебувати у чотирьох фазах. Перша фаза – випадкового блукання – відповідає нейтральним настроям на ринку; інвестори приймають рішення незалежно один від одного, а тому ціни змінюються випадково. Друга фаза – перехідного ринку – передбачає формування групової свідомості учасників торгів, що спричиняє тривалий вплив деяких подій на ринок. Третя фаза – хаотичний ринок – настрої інвесторів істотно змінюють групову свідомість і, як наслідок, це зумовлює значні зміни цін на фондовому ринку, а економічні чинники у цьому випадку є переважно нейтральними або невизначеними. Вже на цьому етапі існує можливість потужних хаотичних рухів ринку у відповідь на паніку, спричинену неправильною інформацією або ірраціональною поведінкою інвесторів. Четверта фаза – когерентний ринок – передбачає сильний вплив на ринок як економічних чинників, так і групових настроїв інвесторів, що формує потужний позитивний або негативний тренд на ринку цінних паперів, який зберігається впродовж тривалого періоду часу [11, с. 38-46]. Теорія когерентного ринку є однією з перших теорій, які покликані пояснювати процеси на фондовому ринку на основі поведінки учасників та економічних чинників. Головною особливістю цієї теорії є розподіл ринку на кілька фаз залежно від подій на ньому, проте її автор, на нашу думку, надмірно заглиблюється в математику і при цьому не звертає достатню увагу на логіку взаємозв'язку між економічними процесами.

Теорію рефлексивного ринку запропонував наприкінці 80-х років ХХ ст. відомий американський фінансист Джордж Сорос. Ця теорія, як і теорія когерентного ринку, базується на двох групах чинників. На нашу думку, вона є спробою переосмислення та доповнення теорії Веги, оскільки він стверджує, що ці чинники впливають не лише на ринок, а й один на одного. Саме це, на його думку, і пояснює те, що іноді учасники ринку передбачають майбутні економічні чинники: колективні очікування учасників ринку можуть змінити фундаментальні умови ринку так само, як і фундаментальні чинники можуть змінювати очікування його учасників [12, с. 321-322]. Ця модель не передбачає констант, а тому, на думку автора, ринок ніколи не досягає рівноваги і курси цінних паперів неперервно змінюються. У цьому і полягає рефлексивний закон ринку за Соросом.

Дж. Сорос також визначає таку категорію як само зміцнюваний процес – зміна очікувань учасників ринку впливає на фундаментальні економічні чинники таким чином, що протягом тривалого часу підтримує власну ж зміну у певному напрямку. Фінансист наводить приклад країн з фондовими ринками, що розвиваються: очікування потенційних інвесторів отримати вищу віддачу на свої інвестиції, у зв'язку з реформами у напрямку лібералізації фондового ринку, спричиняє потужний приплив інвестицій у ці країни. Збільшення інвестицій надає змогу покращувати економічні показники ринку шляхом оздоровлення важливих секторів національної економіки. Вказані тенденції спричиняють ще більші інвестиції, що пов'язано з позитивними очікуваннями зростання економіки. Отже, відбувається формування само зміцнюваного процесу, що спричиняє довгострокове зростання національних економік з ринками, що розвиваються [12, с. 310]. Насправді ж ця теорія, на нашу думку,

поверхнево розкриває зміст механізму ціноутворення на фондовому ринку, адже автор лише пропонує гіпотезу взаємовпливу відповідних чинників і не пояснює глибинні економічні взаємозв'язки між ними. Отож, хоча ця теорія і пояснює окремі епізодичні події на фондовому ринку, вона не є достатньо переконливою.

Теорію хаосу фінансисти запозичили у фізиків та математиків, які використовують її для дослідження певних нелінійних та динамічних природних процесів, наприклад клімату. Головна її ідея полягає в тому, що будь-яка хаотична система, природна чи штучна, складається з певних елементів, що постійно взаємодіють між собою. Ці численні взаємозв'язки між елементами мають тенденцію спонтанно виникати та певним чином адаптуватись до системних змін [13, с. 11]. На думку деяких економістів, цю теорію можна застосовувати і для пояснення функціонування ринку цінних паперів, оскільки він є подібним до хаотичної системи: зміни цін виглядають випадковими, проте існують певні стійкі тренди. У межах цієї теорії застосовується гіпотеза частини цілого (fractal hypothesis), яка стверджує, що частина і ціле мають між собою нерозривний зв'язок і, таким чином, мають певну схожість між собою. У фізиці іноді наводять приклад дерева та його гілок: усі знають, як виглядає дерево, проте ніхто не може з упевненістю сказати, дивлячись на дерево, яка довжина гілок на ньому, їхня вага, товщина тощо. Те саме і з фондовим ринком – його частини завжди мають щось спільне з цілим, проте здогадатись, якою буде ціна на ринку чи скільки буде продано активів, чи інші подібні явища – неможливо. Крім того, ця теорія також передбачає сильну залежність хаотичної системи від своїх первинних умов. І якщо у системі відбуваються зміни, то їх наслідок є несподіваним, адже поведінку таких складних систем неможливо передбачити – це стосується і ринку цінних паперів. Теорія хаосу є доволі непростою для розуміння через її високий рівень математизації та наявність у ній складних математико-статистичних моделей. Вперше для пояснення процесів на фінансовому ринку цю теорію спробував застосувати Едгар Пітерс у 1991 р. у своїй книзі “Порядок та хаос на фінансовому ринку”. Підсумовуючи, можна стверджувати, що вона є протилежністю гіпотези ефективних ринків, оскільки заперечує раціональність та ефективність економічних процесів на ринку цінних паперів.

Розробником теорії міцного фундаменту є Джон Вільямсон, який у праці “Теорія інвестиційних цінностей” стверджує, що існує певна внутрішня (за автором – справжня) цінність будь-якого фінансового активу і вона відрізняється від його балансової та ринкової вартості [14]. Внутрішню вартість він називає “якорем” активу, бо якщо його ринкова ціна є нижча (або вища) від неї (цього міцного фундаменту внутрішньої цінності), то тоді виникає можливість купівлі (або продажу) цього об'єкта, тобто проведення арбітражної операції. Така можливість зберігається недовго, адже ринкові сили доволі швидко приводять ринкові ціни до їхньої внутрішньої вартості і ринок повертається до стану рівноваги. За Вільямсоном, ця внутрішня вартість визначається низкою чинників, один з яких – теперішня вартість усієї вигоди, яку може отримати власник активу у майбутньому від володіння ним [15, с. 356]. Це не що інше, як дисконтування. Вперше у фінансову теорію ця категорія була введена саме Дж. Вільямсоном, а потім набула поширення через дослідження Ірвінга Фішера. Єдиним слабким місцем цієї теорії є те, що її автор передбачав, що слід наперед визначати період, протягом якого відбуватиметься зростання внутрішньої вартості. Проте на практиці визначити його тривалість неможливо: ми не можемо передбачити напевне, коли саме фондовий ринок почне падати і коли знову він увійде у стадію зростання. А тому і не можемо визначити період, протягом якого слід дисконтувати майбутні вигоди. Отже, фундамент (внутрішня вартість активу) виявляється не таким вже й міцним, як може здаватися з першого погляду.

Протилежною до теорії міцного фундаменту є теорія повітряних замків, постулати якої були викладені Джоном Мейнардом Кейнсом у 1936 році. Він уважав, що брокери Лондонської фондової біржі “тратять години свого життя у переповнених офісах”, тоді як йому “достатньо усього півгодини зранку” для того, аби досягнути бажаного фінансового результату [16]. Кейнс уважав, що недоцільно витратити час на визначення якихось ефемерних та сумнівних майбутніх вигод від фінансового активу, бо усі гравці все одно просто “будують повітряні замки”. Він стверджував, що потрібно передбачити не динаміку курсу цінного паперу, а те, що про цю динаміку думає більшість гравців на ринку, оскільки саме від цього вона і залежить, позаяк більшість гравців – спекулянти. Розумний спекулянт стежить за ринковими тенденціями з тим, щоб вловити момент, коли більшість починає будувати повітряний замок, а відтак намагається придбати певний фінансовий актив дещо раніше, ніж настає цей момент. У результаті, керуючись таким підходом, Кейнс досить непогано заробив, граючи на фондовому ринку, і став заможною людиною. Фактично він підкреслював важливість передусім психологічних мотивів у інвестуванні, а не фундаментальних економічних показників. Отже, Кейнс відстоював думку про випадковість динаміки цін на фінансові активи на фондовому ринку.

Гіпотеза адаптивного ринку була запропонована Ендрю Ло у відповідь на гіпотезу ефективного ринку [17, с. 1-2]. Базуючись на низці чинників (психологічних, соціологічних та біологічних) автор концентрується на винятковій важливості аналізу прийняття інвестиційних рішень інвесторами як

чиннику формування ціни на фінансові активи. Він вважає, що інвестори не є раціональними оптимізаторами ринку, як каже класична економічна теорія, а скоріше просто приймають рішення на основі емпіричного досвіду, набутого в межах певного ринкового контексту. І хоча таким чином ціни відбивають інформацію, що була продиктована певними навколишніми умовами, а тому несуть у собі певну частку “поведінкових рішень”, їх не можна відкидати як такі, що є ірраціональними [18, с. 21]. Зміна в навколишніх умовах обов’язково змінює ціну. Згідно з цією теорією, твердження про випадкове блукання цін та відсутність раціональності є недоречним: можливості для арбітражу та передбачення зміни ціни існують, проте не завжди і вони залежать від здатності гравців пристосувати певну торговельну стратегію до конкретного ринкового середовища у конкретний момент часу [17, с. 21-22].

Ще одну теорію запропонував Р. Еліот у 1930 р. Він розвинув емпіричний інструмент для передбачення ринкових цін. Свою гіпотезу він назвав хвильовою теорією і був переконаний, що ринкові ціни проходять певний цикл. Він уважав, що поведінку ринкових цін можна визначити за допомогою хвиль: п’ять основних хвиль, що визначають загальний тренд, так звані домінуючі хвилі, за якими ідуть три корегуючі хвилі, які спрямовані проти загального тренду [19, с. 2-3]. Принцип 5-3 на думку Еліота є константою, а час між хвилями може бути різним. Ринок може перебувати у двох станах – бичачому та ведмежому. Насправді, теорія Еліота не описує загальних тенденцій на ринку цінних паперів, а є лише одним з теоретичних методів передбачення цін на фондовому ринку. Крім того, практичне використання теорії ускладнюється тим, що з її допомогою легко побачити хвилі на основі історичних курсів цінних паперів, проте доволі складно передбачити майбутнє [20, с. 19].

Наймолодшою серед тих, які аналізуємо, є теорія поведінкових фінансів. Вона стала доволі популярною останніми десятиліттями, і все більше її прибічників вступають у безкінечні баталії з прихильниками теорії ефективних ринків, адже ця теорія – її повна протилежність. Базу для створення заклали психологи А. Тверські та Д. Канеман у своєму дослідженні про теорію прийняття рішень у невизначених умовах (1974 р.). Саму ж теорію поведінкових фінансів розпочали формувати де Бонд та Тайлер у 1985 р. [21, с. 3]. Поведінкові фінанси – це практично окрема галузь економічного і водночас психологічного знання зі своїми відгалуженнями. Основний постулат теорії: на прийняття інвестиційних рішень потужний вплив чинять емоції та психологія, що змушує потенційних інвесторів часом приймати непередбачувані та нераціональні рішення. Таким чином, ця теорія намагається будувати моделі, в яких передбачається певна нераціональність гравців у прийнятті рішень, зокрема й інвестиційних [22, с. 1063-1073]. Вони базуються на основних постулатах когнітивної психології про прийняття рішення людьми і, зокрема, про нераціональне прийняття рішень. Поведінкові фінанси визначають кілька основних причин того, чому інвестори приймають інвестиційні рішення нераціонально: метод спроб і помилок, надмірна самовпевненість, помилкове розмежування економічних процесів, рамкове мислення, помилка репрезентативності, консерватизм, ефект диспозиції та інші [23, с. 430-432]. Згідно з теорією, усі ці моменти зумовлені тим, що інвестори роблять одну з двох великих помилок при прийнятті інвестиційних рішень, результатом чого і є прийняття нераціональних інвестиційних рішень та формування нераціональної динаміки цін. Це так звані надмірні та недостатні реакції. У першому випадку інвестори надто сильно покладаються на надто слабкі сигнали ринку, що спричиняє нераціональне рішення, тоді як у другому випадку навпаки – гравці випадково недооцінюють силу певних ринкових сигналів [24, с. 1840-1867].

Теорію поведінкових фінансів також часто критикують. Така оцінка пов’язана з тим, що пояснити ринкові аномалії, що вже відбулися, цілком можливо, застосовуючи інструментарій економічного та психологічного моделювання. Проте всеосяжна фінансова теорія повинна не просто пояснювати причини, вона повинна бути спроможною ще й передбачати, яким чином ситуація буде змінюватись у майбутньому. Але поки що теорія поведінкових фінансів не може цього зробити: вона ще не досягла відповідного рівня розвитку. З іншого боку, ми вважаємо, що саме ця теорія набуде потужного розвитку у наступні десятиліття і дасть змогу поглибити наші знання про механізм функціонування ринку цінних паперів. Отож, сподіваємося, що у майбутньому економісти та психологи сформулюють концепційний підхід до розв’язання такого складного завдання, як передбачення динаміки цін на фондовому ринку.

Висновки та перспективи подальших розробок

Результати проведеного дослідження засвідчують про необхідність подальших теоретичних досліджень ринку цінних паперів. На нашу думку, теорії, що пояснюють цей вид ринкового механізму, значною мірою характеризуються як гіпотези, бо жодну з них не було переконливо обґрунтовано. Водночас чітко простежується те, що їхні автори у дослідженні ринку цінних паперів критично використовують напрацювання своїх попередників. Це надає можливість здійснювати поступальний рух у напрямку визначення справжньої суті та правильної формалізації механізму функціонування ринку цінних паперів. Загалом теоретичні аспекти функціонування останніх потребують подальшого їх дослідження, що передбачає перевірку відповідних гіпотез на практиці.

Список літератури

1. Bachelier, L. *Theorie de la speculation: Paris doctoral dissertation in mathematics* / Bachelier L. // *Annales Scientifiques de l'Ecole Normale Supereriere*, – Ser. 3, XVII – 1900, – p. 21 – 86.
2. Fama, E. F. *The behavior of stock – market prices*/ E. F. Fama // *The Journal of Business*. – Vol. 38 (1). – 1965. – p. 34 – 105.
3. Домбровський, В. С. Гіпотеза ефективного ринку як сучасна концепція фондового ринку/ В. С. Домбровський, А. Л. Пластун, В. Л. Пластун // *Актуальні проблеми економіки*. – № 1 (139). – 2013. – С. 14 –19.
4. Pao, L. Cheng. *Portfolio Returns And The Random Walk Theory*/ Pao L. Cheng and M. King Deets// *The Journal of Finance*. – Vol. 26 (1). – 1971. – p. 11–30.
5. Fama, E. F. *Efficient capital markets: A review of theory and empirical work*. / Fama E. F. // *Journal of Finance*. – Vol. 25 (2). – 1970. – p. 383 – 417.
6. Burton, G. Malkiel. *The Efficient Market Hypothesis And Its Critics*. / Burton G. Malkiel // *Journal of Economic Perspectives*. – Vol. 17 (1). – 2003. – p. 59 – 82.
7. Zeeman, E. C. *On the unstable behavior of stock exchanges*/ Zeeman E. C. // *Journal of Mathematical Economics*. – Vol. 1. – 1974. – p. 39 – 49.
8. Ramona, Birau. *The Implications of Catastrophe Theory for Stock Market Forecasting* / Ramona Birau // *ARPN Journal of Science and Technology*. – Vol. 2 (5). – 2013. – p. 360 – 363.
9. Fischer Black. *Noise* / Fischer Black // *The Journal of Finance*. – Vol. 41(3). – 1986. – p. 529 – 543.
10. Бураков, Д. В. Ограниченная рациональность и теория шума Блэка / Бураков Д. В. // *Экономика и социум*. – № 4(13). – 2014.
11. Vaga, T. *The Coherent Market Hypothesis*/ Vaga T. // *Financial Analysts Journal*. – Vol. 46(6). – 1991. – p. 36 – 49.
12. Soros, George. *Fallibility, Reflexivity, and the Human Uncertainty Principle* / George Soros // *Journal of Economic Methodology*. – Vol. 20(4). – 2013. – p. 309 – 329.
13. Carrie, M. Thomas (2002). *Chaos Theory versus the Efficient Market Hypothesis in Financial Markets*, University of Tennessee Honors Thesis Projects, 30 p.
14. Williams, J. B. (1938). *The Theory Of Investment Value*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 613 p.
15. Sornette, D. *Stock Market Speculation: Spontaneous Symmetry Breaking of Economic Valuation*/ Sornette Didier // *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*. – Vol. 284 (1-4). – 2000. – p. 355 – 375.
16. Кейнс, Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег* // *Антология экономической классики*. – М.: ЭКОНОМ, Ключ, 1993. – 486 с.
17. Andrew, W. Lo. *The Adaptive Markets Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective* / Andrew W. Lo // *Journal of Portfolio Management*. – Vol. 30 (5). – 2004. – p. 1 – 30.
18. Andrew, W. Lo. *Reconciling Efficient Markets with Behavioral Finance: The Adaptive Markets Hypothesis* / Andrew W. Lo // *The Journal of Investment Consulting*. – Vol. 7 (2). – 2005. – p. 21 – 44.
19. Prechter, Robert R. *Elliot waves, Fibonacci and Statistics* / Robert R. Prechter // *Socionomics*. – 2006. – p. 5.
20. Малишенко, К. *Основи "мутаційної теорії фондового ринку"* / К. Малишенко // *Ринок цінних паперів України*. – № 9 – 10. – 2013. – С. 17-22.
21. Sewell, Martin. *Behavioral Finance* / Martin Sewell // *University of Cambridge*. – 2010. – p. 1 – 13.
22. Barberis, Nicholas. *A Survey of Behavioral Finance* / Nicholas Barberis, Richard Thaler // *Handbook of the Economics of Finance*. – Vol. 1 (1). – Chapter 18. – 2002. – p. 1053-1128.
23. Ritter, Jay. *Behavioral finance* / Jay Ritter // *Pacific-Basin Finance Journal*. – Vol. 11 (4). – 2003. – p. 429– 437.
24. Kent, Daniel (1998). *Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions*/ Kent Daniel, David Hirshleifer, Avanidhar Subrahmanyam // *The Journal of Finance*. – Vol. 53 (6). – 1998. – p. 1839-1885.

References

1. Bachelier, L. (1900). *Theorie de la speculation: Paris doctoral dissertation in mathematics*. *Annales Scientifiques de l'Ecole Normale Supereriere*, Ser. 3, XVII: 21 – 86.
 2. Fama, E. F. (1965). *The behavior of stock – market prices*. *The Journal of Business*, Volume 38 (1): 90.
 3. Dombrovskiy, V. S. (2013) *Efficient market hypothesis as a modern concept of stock market*. *Actual problems of economics*, 1 (139), 14 –19.
 4. Pao L. Cheng (1971). *Portfolio Returns And The Random Walk Theory*. *The Journal of Finance*, Volume 26 (1), 11–30.
 5. Fama, E. F. (1970). *Efficient capital markets: A review of theory and empirical work*. *Journal of Finance*, Volume 25 (2), 383 – 417.
 6. Burton, G. Malkiel (2003). *The Efficient Market Hypothesis And Its Critics*. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 17 (1), 59-82.
-

-
7. Zeeman, E. C. (1974). *On the unstable behaviour of stock exchanges*. *Journal of Mathematical Economics*, Volume 1, 39 – 49.
 8. Birau, R. (2013). *The Implications of Catastrophe Theory for Stock Market Forecasting*. *ARNP Journal of Science and Technology*, Volume 2 (5), 360 – 363.
 9. Black, F. (1986). *Noise*. *The Journal of Finance*, Volume 41(3), 529 – 543.
 10. Burakov, D. V. (2014) *Ogranichennaya racyonalnost y teoria shuma Bleka*. "Economika y Socium", № 4(13).
 11. Vaga, T. (1991). *The Coherent Market Hypothesis*. *Financial Analysts Journal*, Volume 46(6), 36 – 49.
 12. Soros, G. (2013). *Fallibility, Reflexivity, and the Human Uncertainty Principle*, *Journal of Economic Methodology*, Volume 20 (4), 309 – 329.
 13. Carrie, M. Thomas (2002). *Chaos Theory versus the Efficient Market Hypothesis in Financial Markets*. *University of Tennessee Honors Thesis Projects*, 30 p.
 14. Williams, J. B. (1938). *The Theory Of Investment Value*. Cambridge, Mass., Harvard University Press, 613 p.
 15. Sornette, D. (2000). *Stock Market Speculation: Spontaneous Symmetry Breaking of Economic Valuation*. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, Volume 284 (1-4), 355 – 375.
 16. Keynes, J. M. (1993) *The General Theory Of Employment, Interest, And Money*. *Antologiya ekonomicheskoy klassiki, Moscva*, 486 p.
 17. Andrew, W. Lo (2004). *The Adaptive Markets Hypothesis: Market Efficiency from an Evolutionary Perspective*. *Journal of Portfolio Management*, Volume 30 (5), 1 – 30.
 18. Andrew, W. Lo (2005). *Reconciling Efficient Markets with Behavioral Finance: The Adaptive Markets Hypothesis*. *The Journal of Investment Consulting*, Volume 7 (2), 21 – 44.
 19. Prechter, Robert R. (2006). *Elliot waves, Fibonacci and Statistics*. *Socionomics*, 5 p.
 20. Malysenko, K. A. (2013) *Basis of "Mutation theory stock market"*. *Rynok cinnyh paperiv Ukrainy*, 9-10, 17-22.
 21. Sewell, M. (2010). *Behavioral Finance*. *University of Cambridge*.
 22. Barberis, N. (2002). *A Survey of Behavioral Finance*. *Handbook of the Economics of Finance*, 1 (1), 18, 1053 – 1128.
 23. Ritter, J. (2003). *Behavioral finance*. *Pacific-Basin Finance Journal*, , 11 (4), 429–437.
 24. Kent, D. (1998). *Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions*. *The Journal of Finance*, , LIII (6), 1839 – 1885.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2015 р.

Вікторія Юрїївна ДУДЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри міжнародної економіки,
ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»
E-mail: v.dudchenko@uabs.edu.ua

СТАН ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ РЕСПУБЛІКИ БОЛГАРІЯ

Дудченко, В. Ю. Стан та структура державних фінансів Республіки Болгарія [Текст] / Вікторія Юрїївна Дудченко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 136-144. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи, що відобразилися у зменшенні зовнішнього попиту, боргова криза країн Єврозони, результатом якої стало скорочення фінансування Республіки Болгарія провідними країнами-донорами Європейського Союзу, погіршення внутрішньоекономічної ситуації, зростання корупції призвели до розбалансування фінансової системи країни, актуалізації проблеми дослідження стану структурних елементів державних фінансів, роль яких у вирішенні поточних завдань економічної політики зростає.*

Мета. *Дослідження еволюції змін та поточного стану державних фінансів Республіки Болгарія, виявлення слабких місць в елементах фінансової системи та розробка практичних рекомендацій з поліпшення структури складових бюджетної системи.*

Результати. *Виявлено недоліки, слабкі місця, обґрунтовано особливості стану та структури складових державних фінансів Республіки Болгарія у кризовий та посткризовий період. Визначено шляхи поліпшення складових бюджетної системи країни, сформовано короткострокову бюджетну стратегію та основні завдання поточної бюджетної політики, зорієнтовані на консолідацію та збалансування державних фінансів. Виявлено проблеми у сфері фінансування державних видатків та нарощення державного боргу, що обумовлено зростанням державних поточних витрат, зменшенням фінансування програм з боку ЄС, необхідністю збільшення надходжень державного бюджету за рахунок державних зовнішніх та внутрішніх запозичень. Обґрунтовані напрями удосконалення механізму регулювання державного боргу з позиції оптимізації практики здійснення запозичень, що сформовані з оперттям на аналіз структур державного боргу: валютної, географічної, інституціональної. Запропоновано шляхи зменшення навантаження на державний бюджет Республіки Болгарія через коригування нових боргових зобов'язань за строками користування залежно від стадії економічного циклу; узгодження і збалансування графіку проведення аукціонів з продажу державних цінних паперів з графіком виплат за державними облігаціями; збільшення частки фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок регулярних, помірних в обсягах облігаційних позик в іноземній валюті на міжнародних ринках капіталу; досягнення збалансованості між внутрішнім і зовнішнім державним боргом.*

Ключові слова: *фінансова система; державний бюджет; місцеві фінанси; державний борг; дефіцит; фінансово-економічна криза.*

Viktoria Yuriivna DUDCHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of International Economics,
SHEI «Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine»
E-mail: v.dudchenko@uabs.edu.ua

THE STATE AND STRUCTURE OF PUBLIC FINANCE OF THE REPUBLIC OF BULGARIA

Abstract

Introduction. *The negative effects of the global financial crisis, which reflected in the reduction of external demand; Eurozone debt crisis, which resulted in a reduction in funding of Bulgaria by leading donor countries of the European Union; worsening of domestic economic situation, growing corruption have led to the deregulation of the financial system, actualization of problem of study of the structural elements of public finance, whose role in solving current problems of economic policy has increased.*

Purpose. *The study of the evolution and current state of the public finances of the Republic of Bulgaria, the identification of weaknesses in the elements of the financial system and development of practical recommendations to improve the structure of the components of the budget system have become the purpose of the study.*

Results. *Drawbacks and weaknesses are revealed. The features of state and structure of components of public finances of Bulgaria in the crisis and post-crisis period are grounded. Ways of improving the components of the budget system of the country are determined. A short-term budget strategy and main objectives of the current fiscal policy which are focused in consolidation and balance of public finances have been formed. The problems in financing of public spendings and increasing of public debt are grounded. They are determined by the growth in government current expenditure, the decrease in funding for the EU and the need to increase state budget revenues through state external and internal borrowing. The directions of improvement of the mechanism of regulation of public debt are proposed. They have been formed from the position of optimization of practice of borrowing that were formed on the basis of the analysis of public debt structures: currency, geographical and institutional structures. Ways of reduction of the burden on the state budget of the Republic of Bulgaria are proposed. They have been defined through adjustment by new debt terms of use depending on the stage of the economic cycle; coordination and balance of the schedule of auctions of government securities to the schedule of payments on government bonds; increase of the share of financing the budget deficit at the expense of regular, moderate amounts of bonds in foreign currency on international capital markets; achievement of the balance between internal and external public debt.*

Keywords: *financial system; state budget; local budget; public debt; deficit; economic and financial crisis.*

JEL classification: H60, H61, H63

Вступ

Фінансово-економічна криза 2008-2009 рр. показала важливість національного фактору в подоланні макроекономічних дисбалансів, довела необхідність державного втручання в економіку та важливість бюджетної політики у вирішенні питань економічного спаду. Обрана в межах Європейського Союзу дискреційна бюджетно-податкова політика, що передбачала управління податками і державними витратами з метою впливу на економічну активність (зайнятість, рівень цін, виробництво), обтяжила державні фінанси країн-членів, які потребують збалансування, зменшення дефіциту державного та місцевих бюджетів, величини державного боргу.

Бюджетна система Республіки Болгарія знаходиться в стані напруження, що спричинено нарощенням державного зовнішнього та внутрішнього боргу, зменшенням надходжень до державного бюджету. Постійна допомога з боку Європейського Союзу, позитивні реформи у докризовий період, пов'язані зі значними вливаннями фінансових ресурсів в інфраструктурні об'єкти, пом'якшили негативний вплив світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. на державні фінанси досліджуваної країни, але боргова напруга всередині Європейського Союзу, погіршення стану державних фінансів у провідних країнах ЄС (Німеччина, Великобританія, Франція) вимагають постійного моніторингу поточного стану державного та місцевих бюджетів країн-членів угруповання, контролю за здійсненням державних запозичень на внутрішньому та зовнішньому ринку. Саме тому дослідження, присвячене аналізу змін стану та структури основних елементів державних фінансів Республіки Болгарії, є актуальним.

У вітчизняній та зарубіжній літературі достатньо дослідженими є проблеми розвитку економік зарубіжних країн, особливості формування та функціонування фінансових систем в умовах кризи та

посткризовий період. Так вивченню державного боргу з позиції ускладнень стану та погіршення його структури в умовах фінансової кризи присвячені роботи зарубіжних вчених К. Рогоффа (Rogoff Kenneth S., 2008, 2010), В. Рейнхарта (Reinhart, 2008, 2010). Дослідження впливу світової економічної кризи на стан державних фінансів у країнах Європи здійснено в працях П. Марера (Marer, 2010).

Серед вітчизняних вчених важливий доробок в аналіз стану та структури фінансових систем розвинених країн здійснений науковцями Рудим К. В. [3] та Миргородською Л. О. [2]. Фінансові системи країн Західної Європи досліджені у роботі Карліна М. І. [1].

Однак у вітчизняній економічній літературі відсутній комплексний і системний аналіз проблем та основ функціонування сучасного стану державних фінансів Республіки Болгарія.

Мета та завдання статті

Мета статті – дослідження еволюції змін та поточного стану державних фінансів Республіки Болгарія, виявлення слабких місць елементів фінансової системи та розробка практичних рекомендацій з подолання наявних проблем в складових бюджетної системи. Основні завдання, що були сформовані, виходячи з мети дослідження: охарактеризувати особливості становлення та сучасного функціонування основних елементів державних фінансів Республіки Болгарія; дослідити стан державних фінансів країн нових членів Європейського Союзу, з метою оцінки позицій досліджуваної країни в процесі відновлення збалансованості бюджетної системи; проаналізувати структуру державних видатків і доходів, причини та тенденції їх зміни у кризовий та посткризовий період; дослідити структури державного боргу з метою виявлення слабких місць, розробки шляхів поліпшення механізму регулювання державного боргу, направлених на пом'якшення боргового навантаження на державний бюджет.

Виклад основного матеріалу дослідження

Реформування державних фінансів Республіки Болгарія було розпочато у 1992 році та передбачало впровадження послідовних етапів з виокремлення місцевих бюджетів з державного бюджету та надання їм автономного характеру, утворення ланок бюджетної системи встановлення системи зв'язків між ними, розмежування компетенції та відповідальностей. Реформування бюджетних відносин у досліджуваній країні проходило під впливом процесів постсоціалістичної трансформації, що передбачали зміну функцій основних суб'єктів економічної системи, розвиток ринкових механізмів і перетворення відносин власності з орієнтацією на утворення соціально-орієнтованої економіки.

Як і в кожній країні-члені Європейського Союзу, національна бюджетна система Болгарії виконує власні функції, а державний бюджет доповнює бюджет ЄС (Союзний бюджет). Особливістю взаємодії Союзного бюджету з бюджетом Болгарії є практика переважання фінансових надходжень з ЄС над виплатами з боку Болгарії, що збережена на бюджетний період 2014-2020 рр. На сьогодні головна мета державного бюджету Республіки Болгарія полягає у фінансуванні основних напрямів соціально-економічного розвитку країни, що складаються із: забезпечення макроекономічної стабільності, зростання продуктивності праці, підвищення рівня зайнятості, фінансування охорони здоров'я, захист довкілля. Бюджетна політика досліджуваної країни спрямована на довгострокове регулювання економіки, вирішення проблем інфляції, структурної перебудови господарства, забезпечення економії споживання енергетичних ресурсів.

Дослідження загального стану державних фінансів країн-нових членів Європейського Союзу показує погіршення позицій Республіки Болгарія в процесі відновлення збалансованості бюджетної системи та збільшення показника боргового навантаження (рис. 1 та рис. 2)

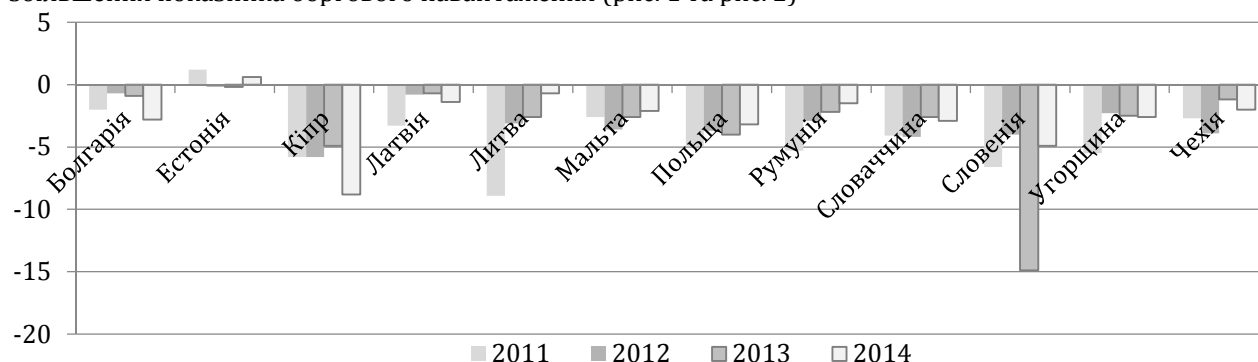


Рис. 1. Динаміка зміни показника співвідношення дефіциту державного бюджету до ВВП в країнах нових членах ЄС*. %

* Складено автором за даними Європейської Комісії

[<http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6796757/2-21042015-AP-EN.pdf/2a3922ae-2976-4aef-b6ce-af19bde6a236>]

Зазначимо, що зростання дефіциту державного бюджету спостерігається в таких країнах-нових членах ЄС, як Болгарія, Кіпр, Латвія, Словаччина, Угорщина, Чехія. У досліджуваній основні причини позитивної динаміки нарощення дефіциту державного бюджету спричинені зменшенням надходжень, призупиненням програм фінансування з боку ЄС, зростанням поточних видатків у сфері державної системи медичного страхування, оборони, забезпечень гарантійного фонду банківських вкладень.

На сьогодні бюджетна система Болгарії характеризується тенденціями зростання дефіциту державного бюджету, абсолютної величини державного боргу та погіршенням відносних показників боргового навантаження (табл. 1).

Таблиця 1. Основні показники стану державних фінансів Болгарії, * %

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Відношення дефіциту державного бюджету до ВВП	-4,2	-3,2	-2,0	-0,7	-0,9	-2,8
Відношення витрат державного бюджету до ВВП	40,6	37,4	34,7	35,2	38,3	39,2
Відношення доходів державного бюджету до ВВП	36,4	34,1	32,6	34,5	37,4	36,4
Відношення державного боргу до ВВП	14,2	15,9	15,7	18,0	18,3	27,6
Відношення зовнішнього державного боргу до ВВП	-	-	-	-	22,1	19,5
Відношення зовнішнього державного боргу до експорту	227,1	180,1	128,9	144,9	138,3	-*
Відношення зовнішнього державного боргу до валового національного доходу	118,1	108,9	92,5	102,5	104,9	-*
Відношення платежів з обслуговування зовнішнього державного боргу до експорту	20,0	15,1	12,2	12,9	13,0	-*

*Складено автором за даними Європейської комісії (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>) та міжнародного валютного фонду (<http://datatopics.worldbank.org/debt/ids/country/BGR>).

-* – відсутні дані.

Сучасний стан державних фінансів досліджуваної країни знаходиться під впливом проблем посткризового періоду, що зосереджені на завданнях збереження конкурентоспроможності, стабілізації фінансового ринку, залучення інвесторів. До основних макроекономічних чинників, що вплинули на зменшення основних податкових надходжень до державного бюджету (ПДВ і акцизи) необхідно віднести: зменшення цін на нафту, зменшення обсягів імпорту (рис. 2)

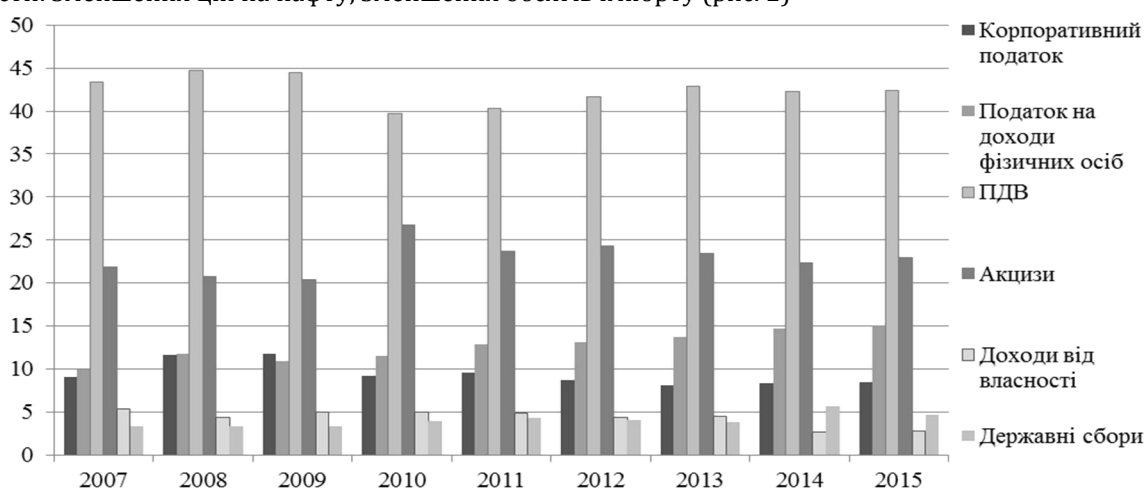


Рис. 2. Динаміка основних податкових і неподаткових надходжень до державного бюджету Болгарії (частка у сукупних надходженнях, %)*

*Побудовано автором за даними Міністерства фінансів Республіки Болгарія (<http://www.minfin.bg/bg/statistics/18#2014>)

Зазначимо, що за досліджуваний період 2007-2015 рр. відбувалися наступні тенденції та зміни у структурі бюджетних надходжень:

- переважання у структурі доходів державного бюджету непрямих податків (ПДВ, акциз). Протягом досліджуваного періоду непрямі податки використовувалися як інструмент регулювання та накопичення коштів до централізованого фонду грошових коштів;
- зростання у загальній структурі податкових надходжень частки податку на доходи з фізичних осіб і незначне зменшення корпоративного податку. Така тенденція говорить про ефективність виконання фіскальної функції податком на доходи фізичних осіб та недостатність використання корпоративного податку як засобу стабілізаційної політики. Останнє спричинено уповільненням темпів економічного зростання, рецесією в економіці Болгарії;
- збільшення у посткризовий період надходжень від державних зборів і суттєве зменшення доходів від державної власності.

Таблиця 2. Структура видатків державного бюджету Болгарії

Видатки державного бюджету	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	млн. болг. левів	%	млн. болг. левів	%	млн. болг. левів	%	млн. болг. левів	%	млн. болг. левів	%	млн. болг. левів	%
Сумарні видатки, у т. ч.	11275	100	8065	100	8389	100	7926	100	8199	100	9899	100
Поточні видатки, у т. ч.	80352	71	6805	84	7088	84	6822	86	7141	87	7990	81
- поточні трансферти домашнім господарствам	10426	13	721	11	873	12	879	13	881	12	979	12
- обслуговування державного боргу	6323	8	576	8	6549	9	707	10	841	12	664	8
Капітальні видатки, у т. ч.	25698	23	1093	14	9840	12	949	12	903	11	1028	10
- капітальні трансферти	1734	7	1349	12	124	13	123	13	126	14	158	15

*Побудовано автором за даними Міністерства фінансів Республіки Болгарія (<http://www.minfin.bg/bg/statistics/18#2014>)

За досліджуваний період найбільше зменшення статей видатків відбулося у 2010 році, що пов'язано з реалізацією стабілізаційних програм з подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи. Піком платежів з обслуговування державного боргу були 2009 та 2011 бюджетні роки. Нестабільною тенденцією у бік зменшення характеризується стаття «Поточні видатки», зокрема її складова – поточні трансферти домашнім господарствам. Значна питома вага останніх у структурі витрат держави є показником розвиненості суспільства. Наведена динаміка зазначеного показника демонструє зменшення державою фінансування виплат по безробіттю, виплат у зв'язку з непрацездатністю та ін. у 2010 році, що є наслідком обраного напряму бюджетної політики жорсткої економії.

Слабким місцем державних фінансів Болгарії є державний борг. На сьогодні показник боргового навантаження відношення державного боргу до ВВП Болгарії є одним з найменших серед країн нових членів ЄС, однак, викликає занепокоєння динаміка його нарощення за останні роки (рис. 3).

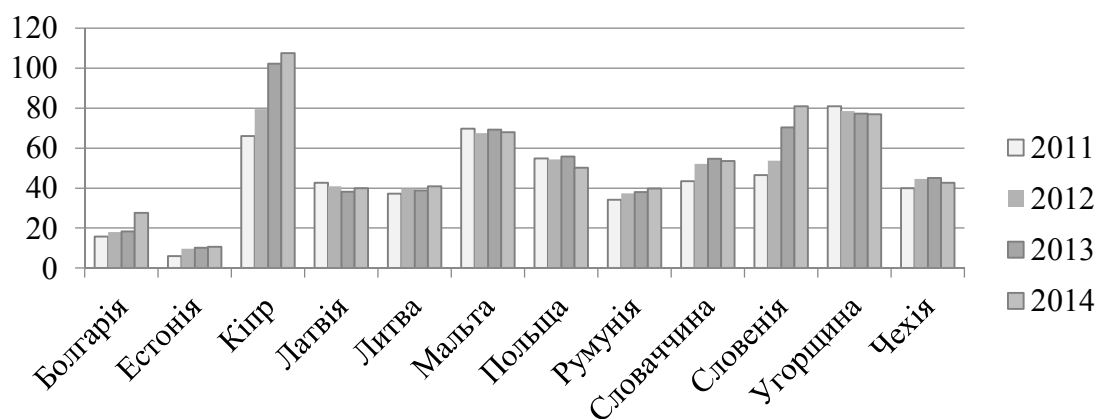


Рис. 3. Динаміка зміни показника співвідношення державного боргу до ВВП в країнах-нових членах ЄС,* %

*Складено автором за даними Європейської Комісії
[\[http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6796757/221042015-AP-EN.pdf/2a3922ae-2976-4aef-b6ce-af19bde6a236\]](http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/6796757/221042015-AP-EN.pdf/2a3922ae-2976-4aef-b6ce-af19bde6a236)

Розглянемо більш детально стан та структуру державного боргу Республіки Болгарія.

Показники, що характеризують стан державного боргу (див. табл. 1) та структуру (рис. 4), вказують на наявність тенденції до погіршення ситуації на ринку державної заборгованості даної країни. Враховуючи зроблений аналіз поточного стану державного бюджету (підвищення незбалансованості, уповільнення темпів нарощення податкових надходжень), з метою уникнення негативного впливу з боку виплат по державному боргу на державний бюджет, актуалізується питання регулювання останнього з позиції оптимізації практики здійснення запозичень, що потребує аналізу їх стану за такими структурами, як: валютна, географічна, інституціональна.

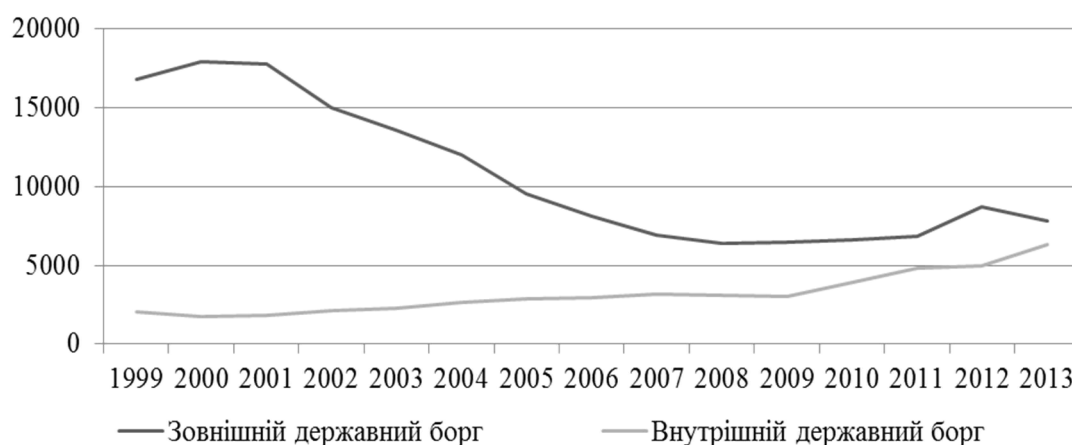


Рис. 4. Динаміка зміни абсолютної величини зовнішнього та внутрішнього державного боргу Болгарії,* тис. болгарських левів

*Побудовано автором за даними Міністерства фінансів Республіки Болгарія
[\[http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm\]](http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm)

Дослідження валютної структури державного боргу Болгарії показує переважання заборгованості у валюті «євро» (рис. 5). Тенденція до збільшення частки цієї валюти спостерігалася у 2004-2007 рр. перед вступом Болгарії до Європейського Союзу. Незважаючи на тимчасове призупинення прагнень Болгарії стати членом Єврозони, спричинене послабленням євро, борговими проблемами країн-членів Європейського Союзу, погіршенням стану державних фінансів досліджуваної країни, дану структуру можна характеризувати як оптимальну.

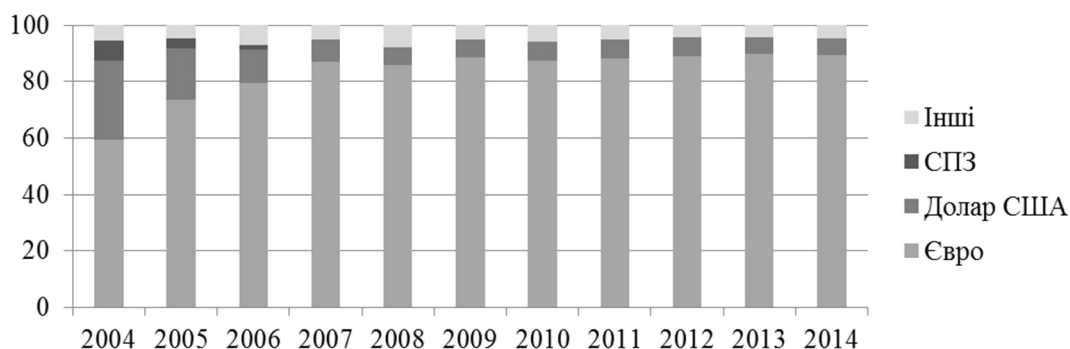


Рис. 5. Валютна структура зовнішнього державного боргу Болгарії,* %

*Побудовано автором за даними Центрального банку Болгарії (<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>)

Сучасна географічна структура зовнішнього державного боргу Болгарії (рис. 6) характеризується збільшенням частки МВФ, США та зменшенням частки найбільш розвинених країн ЄС: Франції, Великобританії. Така тенденція показує орієнтацію боргової політики Болгарії на диверсифікацію запозичень, гнучкість програми позик у відповідь на посилення нестабільності боргової ситуації на ринку Європи.

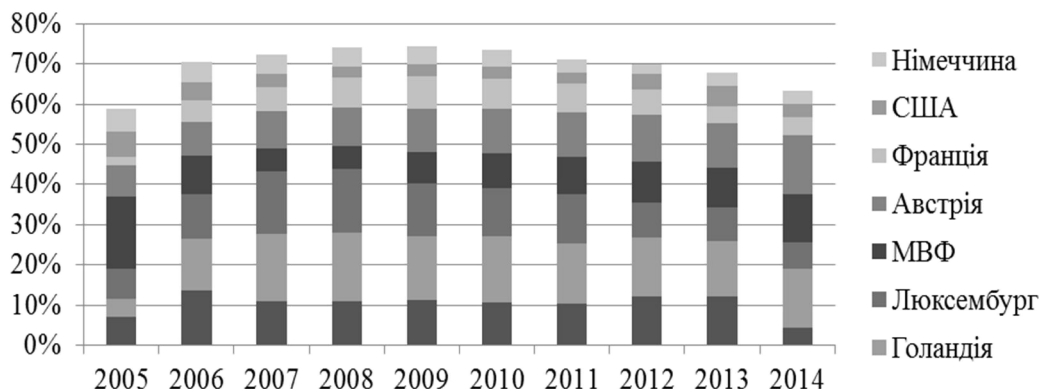


Рис. 6. Географічна структура зовнішнього державного боргу Болгарії,* %

*Побудовано автором за даними Центрального банку Болгарії (<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>)

Наведена динаміка структурних показників державного боргу Республіки Болгарія (рис. 7) демонструє як позитивні, так і негативні тенденції, що відображені у наступному:

- суттєва активізація використання державних цінних паперів для фінансування дефіциту державного бюджету в 2010-2013 рр. за постійного зменшення кількості державних цінних паперів, емітованих на фінансування структурних реформ за весь досліджуваний період;
- позитивна тенденція призупинення практики отримання кредитів від МВФ з 2006 року та зменшення заборгованості перед Паризьким клубом кредиторів;
- нарощення заборгованості перед Європейським Союзом наприкінці 2013 року та співпраця зі Світовим банком протягом усього досліджуваного періоду.
- активізація залучення державних інвестиційних позик після приєднання Болгарії до Європейського Союзу (з 2007 по 2013 рік).

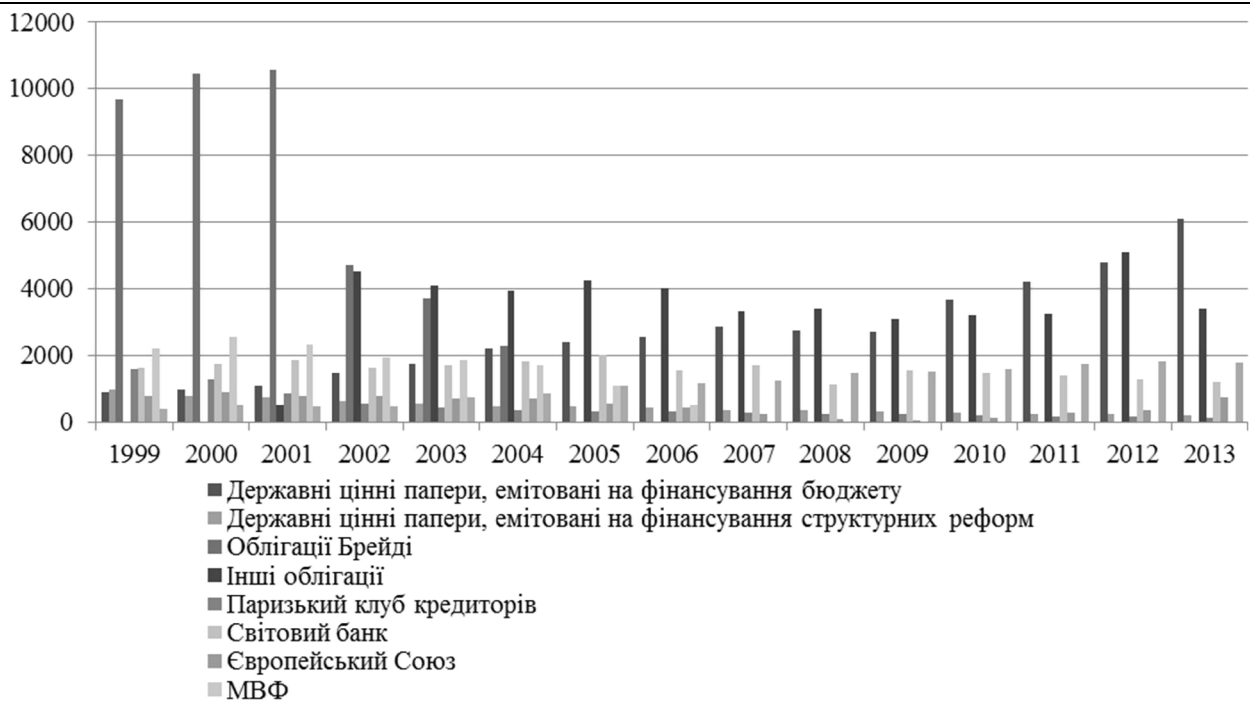


Рис. 7. Динаміка структурних показників державного боргу Республіки Болгарія, тис. болгарських левів*.

*Побудовано автором за даними Міністерства фінансів Республіки Болгарія (<http://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StGrossExternalDebt/index.htm>)

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналіз стану, структури, механізму функціонування державних фінансів Республіки Болгарія дозволяє зробити висновок щодо зосередження основних проблем у сфері фінансування державних видатків та нарощення державного боргу, що обумовлено зростанням державних поточних витрат, зменшенням фінансування програм з боку ЄС, необхідністю збільшення надходжень державного бюджету за рахунок державних зовнішніх та внутрішніх запозичень.

Сучасна бюджетна стратегія Республіки Болгарія має бути спрямована на консолідацію та збалансування державних фінансів, що потребують скорочення дефіциту державного бюджету, нарощення темпів економічного зростання, зменшення темпів нарощення державного боргу. Бюджетна політика має включати завдання: зменшення поточних видатків, нарощення податкових та неподаткових доходів.

Аналіз поточного стану структур державного боргу Республіки Болгарія дозволяє сформулювати наступні напрями поліпшення, що мають на меті недопущення обтяження державних фінансів:

- коригування нових боргових зобов'язань за строками користування залежно від стадії економічного циклу для забезпечення рівномірності погашення заборгованості та уникнення піків платежів;
- узгодження і збалансування графіку проведення аукціонів з продажу державних цінних паперів з графіком виплат за державними облігаціями, що дозволить уникнути ускладнень через нерівномірність та значні коливання виплат по облігаціям і, таким чином, проблем в обслуговуванні боргу;
- збільшення частки фінансування дефіциту державного бюджету за рахунок регулярних, помірних в обсягах облігаційних позиках в іноземній валюті на міжнародних ринках капіталу;
- досягнення збалансованості між внутрішніми та зовнішніми позиками.

Список літератури

1. Карлін, М. І. Фінансові системи країн Західної Європи: навчальний посібник / М. І. Карлін. – К.: Альма-матер, 2009. – 320 с.
2. Миргородська, Л. О. Фінансові системи зарубіжних країн: навчальний посібник / Л. О. Миргородська. – 2-ге вид., допов. і переробл. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
3. Рудий, К. В. Финансовые, денежные и кредитные системы зарубежных стран: учебное пособие / К. В. Рудий. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2004. – 400 с.

-
4. Marer, P. *The global economic crises: impact on Eastern Europe* / P. Marer // *Acta Oeconomica*. -2010. – Vol. 60, no. 1, pp. 3-33.
 5. Reinhart, C. M., Rogoff K. S. *A Decade of Debt* [Electronic resource] / C. M. Reinhart, K. S. Rogoff/ – Cambridge, MA: MIT Press, 2011. – Accessed mode: http://www.piie.com/publications/chapters_preview/6222/01iie6222.pdf.

References

1. Karlin, M. I. (2009). *Finansovi systemy krain Zahidnoi Evropy*. Kyiv: Alma-mater.
2. Myrhorodska, L. O. (2008). *Finansovi systemy zarubizhnyh krain*. Kyiv: CUL.
3. Rudyy, K. V. (2004). *Finansovye, denezhnye i creditnye systemy zarubezhnyh stran*. Moskva: Novoe znanie.
4. Marer, P. (2010). *The global economic crises: impact on Eastern Europe*. *Acta Oeconomica*, 1. 3-33.
5. Reinhart, Carmen M., Rogoff, Kenneth, S. (2011). *A decade of debt*. Cambridge, MA: MIT Press. Retrieved from: http://www.piie.com/publications/chapters_preview/6222/01iie6222.pdf.

Стаття надійшла до редакції 29.05.2015 р.

Євген Євгенович ІОНІН

доктор економічних наук,
професор,
завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Донецький національний університет (м. Вінниця)
E-mail: ionin@bk.ru

ФІНАНСОВІ ВАЖЕЛІ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Іонін, Є. Є. Фінансові важелі детінізації економіки [Текст] / Євген Євгенович Іонін // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 145-150. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Сформульовано основні напрями використання фінансових важелів детінізації економіки України. Показано необхідність дослідження питань, пов'язаних із особливостями впровадження аналітичних процедур аудиту у вітчизняну практику з метою детінізації фінансових потоків, боротьби із шахрайством та розвитком системи державного аудиту загалом. Досліджено питання можливості ефективного використання аналітичних процедур аудиту як однієї з форм фінансового контролю в реалізації політики держави, спрямованої на детінізацію економіки. Доведено необхідність упорядкування термінології аналітичних показників у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку для подальшого використання в аудиторській діяльності. Досліджено можливі варіанти загрози припинення діяльності підприємства на основі фінансових показників та насамперед – найважливіших індикаторів: чистих активів та чистих поточних активів у взаємозв'язку із законодавчою базою України, офіційно чинних методик фінансового аналізу.

Ключові слова: фінансові важелі; фінансові потоки; фінансовий контроль; аудит; аналітичні процедури; чисті активи; робочий капітал; детінізація економіки.

Yevhen Yevhenovych IONIN

Doctor of Economics,
Professor,
Head of Department of Account, Analysis and Audit,
Donetsk National University (Vinnytsia)
E-mail: ionin@bk.ru

FINANCIAL LEVERAGES OF UNSHADOWING OF ECONOMY

Abstract

The basic directions of financial leverages use for unshadowing of Ukrainian economy are formulated. It has been shown the necessity to research issues which relate to the peculiarities of the implementation of analytical procedures of audit into the national practice with the aim of legalization of financial flows, anti-fraud and, in general, the development of the public audit. It has been studied the possibility of effective use of analytical audit procedures as a form of financial control in the implementation of policies for business legalization. It has been proved the necessity of streamlining terminology of analytical indicators in national and international accounting standards for use in auditing. The possible threats of termination of the company activity based on financial indicators as the most important ones: the net assets and net current assets in conjunction with the legal framework of Ukraine and officially operating techniques of financial analysis have been investigated in the article.

Keywords: financial leverage; financial flows; financial control; audit; analytical procedures; net assets; working capital; unshadowing of the economy.

JEL classification: H61

© Євген Євгенович Іонін, 2015

Вступ

Тіньову економіку розглядають як складне соціально-економічне явище, що породжується недоліками законодавства та організацією його виконання. Економіка «в тіні» - це або кримінальна підприємницька діяльність, або цілком легальна, підґрунтям якої виступає наявність «дірок» у чинному законодавстві, що забезпечує можливість оминути вимоги законів та скористатися їх неоднозначністю з метою збагачення. Прояви тіньової економіки спостерігаються в багатьох країнах, але найбільш потерпають від її наслідків країни із трансформаційною економікою. Ситуація в українській економіці ускладнена політичними процесами, спробами реформування виконавчих гілок влади, інституцій тощо.

Тінізація економіки України за своїми розмірами та формами посилює макроекономічні диспропорції, викликає деформації суспільного розвитку, знижує ефективність державної політики та насамкінець стає однією із загроз національній безпеці в економічній сфері. Рівень тіньової економіки в Україні складає 45 % відносно ВВП, у той час, як у Франції і Великобританії - до 10 % [1].

Розробкою проблеми детінізації економіки займаються вітчизняні науковці: В. Базилевич, О. Барановський, В. Бородюк, А. Базиліук, А. Гальчинський, О. Пасхавер, Ю. Пахомов, А. Чухно та інші.

Водночас у науковій літературі не отримали достатнього опрацювання питання, пов'язані з особливостями впровадження аналітичних процедур аудиту у вітчизняну практику з метою детінізації фінансових потоків, боротьби з шахрайством і загалом із розвитком системи державного аудиту.

Метою статті є дослідження питань, пов'язаних з можливістю ефективного використання аналітичних процедур аудиту як однієї із форм фінансового контролю в реалізації політики держави, спрямованої на детінізацію економіки.

Подолання тіньової економіки (детінізація) визначає поступовий процес перетворень в усіх сферах забезпечення підприємницької діяльності, її нормативно-правового регулювання, контролю та розвитку. За економічною суттю детінізація економіки розглядається як комплекс нормативно-правових засад та відповідної їм адміністративної інфраструктури протидії економічній діяльності суб'єктів господарювання в «тіні».

Проте Україні потрібна така модель детінізації, яка поступово змушувала б бізнес та державне чиновництво вважати не лише небезпечними з позицій карної відповідальності тіньові операції, але й аморальним, що осуджується суспільством. Розробка такої моделі передбачає визначення пріоритетних напрямків подолання тіньових схем.

Стратегічними пріоритетами на першому етапі детінізації економіки у контексті реалізації нових економічних реформ слід вважати: детінізацію фінансових потоків, легалізацію ринку праці та впорядкування земельних відносин.

За структурними елементами детінізація економіки України вимагає створення економічних передумов, за яких суб'єктам підприємницької діяльності економічно не вигідно працювати в «тіні», тобто треба створити такі умови, за яких правомірна діяльність більш ефективна, ніж тіньова. Серед таких умов центральне місце посідають нові відповідні часу та цілям детінізації правові засади регулювання економіки, фінансові важелі детінізації та реформована адміністративна система, яка має функціонувати на засадах соціального партнерства та прозорості. Для досягнення мети по всіх напрямках детінізації необхідно розвивати та вдосконалювати механізми контролю і з боку держави й незалежного аудиторського контролю, який повинен стати частиною забезпечення прозорості підприємництва.

Складовою моделі детінізації є використання фінансових важелів, які матимуть суттєвий вплив на процес легалізації грошових потоків. Українським урядом було прийнято правові акти з регулювання ринку праці на основі зниження фіскального навантаження на фонд оплати праці, що не досягло поставленої мети внаслідок недостатньо продуманої для роботодавців мотивації виведення зарплат із «тіні» та відсутності дієвих важелів контролю.

Рівень тінізації оплати праці пов'язаний з низькою вартістю робочої сили, вимушеністю працюючих погоджуватися з втратою соціальних гарантій через зарплату у конверті та, як наслідок, невисокою пенсією. Супроводжують економічні втрати моральні через залежність працівника від фактично кримінальної експлуатації його праці.

Базою тінізації земельних відносин є відсутність ефективно діючої системи обліку земель, їх переводу в іншу форму власності, передачі в оренду або викупу контролю за цільовим використанням.

Детінізація фінансових потоків вимагає вдосконалення системи державного регулювання ринків фінансових послуг та фондового ринку. Важливішим фінансовим важелем детінізації в цій сфері є державний контроль та усі види аудиту. З метою ефективного і прозорого управління суспільними ресурсами вкрай необхідна розробка стратегії формування і розвитку системи державного аудиту в Україні, відповідно до міжнародних стандартів на основі підвищення взаємодії між Рахунковою палатою і Державною фінансовою інспекцією України.

У нормативно-правовому забезпеченні легалізації фінансових потоків необхідні зміни до законодавчих актів щодо підвищення вимог до емітентів цінних паперів, перевірки достовірності даних емітента при реєстрації проспекту емісії, в тому числі використовуючи аналітичні прийоми та інструменти.

В організаційному плані слід надати права регуляторному органу вимагати проведення додаткової аудиторської перевірки та незалежної оцінки майна, отримання додаткової рейтингової оцінки емітента у випадках, коли виникають сумніви у достовірності даних емітента, які містяться у документах, наданих для реєстрації випуску та проспекту емісії цінних паперів.

Функціональне призначення аудиту як однієї із форм фінансового контролю, спрямованої на перевірку даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлювання незалежної думки про її достовірність і відповідність вимогам чинного законодавства, досягається за допомогою методичних прийомів та процедур: економічного аналізу, моделювання, економіко-математичних методів, експертизи та інших.

Особливе місце займає економічний аналіз, який дає можливість визначити відповідність підприємства його цільовим параметрам функціонування і потенційним можливостям (оціночна функція); установлення причинно-наслідкових змін у кількісному і якісному вимірюванні впливу факторів на ці зміни (діагностична функція), виявлення невикористаних резервів і потенційних можливостей та їх реалізацію (пошукова функція). Це логічно пов'язано з концептуальною основою реформування системи бухгалтерського обліку в Україні – надання користувачам для прийняття рішень правдивої інформації.

Використання аналітичних процедур в аудиті регламентовано міжнародним стандартом аудиту № 520 «Аналітичні процедури», який передбачає аналіз суттєвих показників і тенденцій з подальшим дослідженням відхилень і взаємозв'язків, які не відповідають іншій значущій інформації або прогнозними значеннями. Обов'язково передбачено проведення аналітичних процедур на стадії планування перевірки заключної стадії при проведенні загального огляду фінансової інформації, а також при перевірці по сутті, коли їх використання може бути більш ефективним, ніж проведення детальних тестів. Кінцевою метою аналітичних процедур в аудиті є прийняття рішення про достовірність значення показників, наведених у фінансовій звітності і достовірності об'єкта перевірки загалом.

Слід визнати значущість аналітичних процедур як важливого методу отримання аудиторських доказів, які міжнародним стандартом аудиту № 520 «Аудиторські докази» розглядаються як інформація, що отримана в процесі формування висновків, і за своєю суттю вони є кумулятивними.

Велике значення аналітичних процедур при перевірці фінансової звітності на предмет доцільності допущення про безперервність діяльності, що регламентовано міжнародним стандартом аудиту № 570 «Допущення про безперервність діяльності», який органічно пов'язаний з концептуальною основою міжнародних стандартів фінансової звітності [2]. Визнання господарських операцій по факту їх здійснення і відображення у системі бухгалтерського обліку і звітності, незалежно від руху грошей, з одного боку, і створення підприємства з метою роботи на майбутнє, з іншого, - найважливіші припущення, які покладені в основу системи бухгалтерського обліку. Іншими словами, річ йде про принцип нарахувань і безперервної діяльності.

Відсутність наміру у підприємства припиняти свою діяльність дає можливість використання історичної собівартості, яка визнає пріоритет оцінки активів, виходячи із витрат на виробництво і придбання.

Для бізнесу характерним є наявність потенційного ризику втрати платоспроможності і відповідно – банкрутства. Юридичним підґрунтям для ініціювання справи про банкрутство в Україні є наявність суми боргу (кредиторська заборгованість) 300 і більше мінімальних оплат праці і термін цього боргу 90 і більш днів. Ризик того, що неперервність діяльності підприємства може бути поставлена під сумнів, пов'язаний із його платоспроможністю, яка розраховується на основі показників фінансової звітності.

Фінансові ознаки є найважливішими у системі ознак загрози існуванню підприємства і відповідно припинення його діяльності, що обумовлено характером фінансових відношень. Вагомішими фінансовими індикаторами загрози життєдіяльності підприємства є: наявність систематичних збитків, які призводять до непокритих збитків, а це – до збільшення зобов'язань, з якими рано чи пізно підприємство може не впоратися.

Вирішальне значення в аудиторській діяльності має упорядкування термінології і показників. Відповідно до МСА № 570, важливою фінансовою ознакою банкрутства є наявність від'ємного значення чистих зобов'язань або чистих поточних зобов'язань. Із урахуванням балансового рівняння, при якому активи дорівнюють пасивам, випливає, що перший показник дорівнює чистим активам, а другий – чистим поточним активам, тобто робочому капіталу.

Показники чистих активів і робочого капіталу широко використовують у вітчизняній теорії і практиці, вони мають законодавче і методичне визначення в офіційно діючих методиках фінансового

аналізу, знайшли відображення у міжнародних і національних стандартах бухгалтерського обліку. Це обумовлює необхідність їх використання в аудиторській діяльності [3].

Відповідно до МСА № 570, загроза неперервності діяльності існує, коли перший або другий показник має від'ємне значення. Від'ємне значення чистих активів переважно пов'язане з наявністю систематичних непокритих збитків, що суперечить базової концепції збереження фінансового капіталу. Від'ємне значення робочого капіталу показує перевищення поточних зобов'язань відносно поточних активів або від'ємний потенційний чистий грошовий потік, що свідчить про потенційну неплатоспроможність.

Розглянемо варіанти формування чистих активів і робочого капіталу за умови, що один з них має від'ємне значення (табл. 1).

У таблиці наведено всі можливі варіанти результатів (+,-) чистих активів (ЧА) і робочого капіталу (РК), значення чистих активів і робочого капіталу рівне нулю є гіпотетичними і не розглядаються. Варіанти фактичних значень наступні:

- 1) ЧА < 0, РК < 0; 2) ЧА > 0, РК > 0;
3) ЧА < 0, РК > 0; 4) ЧА > 0, РК < 0

Таблиця 1. Баланси підприємств (тис. грош. одиниць)

Показники	Групи підприємств			
	1	2	3	4
Необоротні активи	100	300	100	750
Оборотні активи	900	700	900	250
Усього активів	1000	1000	1000	1000
Власний капітал	(100)	600	(100)	700
Довгострокові пасиви	100	100	300	-
Поточні пасиви	1000	300	800	300
Усього пасивів	1000	1000	1000	1000

Ситуація, при якій ЧА < 0, РК > 0 (варіант 3), практично неможлива, за винятком, коли у підприємства висока частка оборотних активів і наявні довгострокові зобов'язання. Варіант 3 вступає в протиріччя з Цивільним кодексом України (стаття 155). Варіант 4 виникає, коли оборотні активи менші, ніж поточні зобов'язання, що свідчить про фінансування частки необоротних активів за рахунок поточних пасивів. Це складає загрозу функціонуванню і призводить до неплатоспроможності.

Аналогічна ситуація, коли спостерігається від'ємний грошовий потік загалом по підприємству, що свідчить про недостатність грошових коштів і збитковості на касовій основі. У цьому зв'язку недостатньо повною є наявність від'ємного значення грошового потоку тільки по операційної діяльності, що передбачено МСА № 570, у якості фінансового критерію загрози безперервної діяльності підприємства. Його необхідно доповнити сумарним чистим грошовим потоком, який враховує операційну, інвестиційну і фінансову діяльність.

Розглянуті індикатори загрози припинення діяльності підприємства позначаються на неналежних значеннях фінансових коефіцієнтів, які дають можливість суттєво підвищити аналітичний потенціал фінансової звітності через встановлення простих математичних зв'язків між окремими статтями і показниками.

За останні два десятиріччя в Україні широко використовуються фінансові коефіцієнти. Формалізований підхід до їх розрахунку породжує ілюзію простоти і доступності проведення аналізу. Слід пам'ятати, що фінансові коефіцієнти – це інструменти подальшого проведення аналізу, який передбачає знання господарських операцій, логіку формування показників фінансової звітності і їх взаємозв'язок.

Відомий західний фінансовий аналітик Берстайн Л. А. справедливо підкреслює, що послідовність дій аналітика протилежна діям бухгалтера. Аналітик повинен реконструювати господарські операції, що дає можливість зробити правильні висновки й відповідно обґрунтувати управлінські рішення [4].

Знання формули розрахунку тих або інших показників (фінансових коефіцієнтів) ще не означає, що користувач може проводити аналіз.

Цю тезу можна підтвердити наступними прикладами.

1) Яким чином оцінюється збільшення валюти балансу? За сучасними методиками фінансового аналізу це розглядається як позитивне явище, що свідчить про збільшення обсягів діяльності. З таким висновком неможливо погодитися, якщо цей результат є наслідком дооцінки основних засобів: верстатів не стало більше, збільшилася лише їхня вартість на папері. Виробничий потенціал підприємства при цьому не збільшився.

2) Відомим аналітичним постулатом є визначення співвідношення власного капіталу до валюти балансу, яке повинне дорівнювати 0,5 або бути більшим, тобто 50 і більше відсотків майна підприємства має формуватися за рахунок власних джерел. У цьому випадку зменшується ризик кредиторів. У чинних методиках фінансового аналізу, затверджених органами виконавчої влади, робиться не досить правильний висновок про задовільний фінансовий стан підприємства (табл. 2).

Оцінка за критерієм власний капітал

$$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} \geq 0,5 \longrightarrow \text{оцінюється позитивно}$$

Висновок: за зазначеним критерієм перевага надається підприємству 2.

Проте фактичний результат не дає можливість фінансовому аналітику зробити однозначний висновок, бо такий результат можна одержати й за рахунок факторів, які характеризують результативність господарської діяльності (нерозподілений прибуток і резервний капітал), або результати, що відображаються по балансовій статті «Додатковий капітал» й також пов'язані з ефектом дооцінки основних засобів та інших видів активів (табл. 3).

Таблиця 2. Загальна оцінка власного капіталу

Показники	Підприємство 1	Підприємство 2
Власний капітал, грош. од.	40	70
Валюта балансу, грош. од.	100	100
K= власний капітал / валюта балансу	0,4	0,7

Інакше кажучи, формальний підхід до відповідності рекомендацій щодо значення коефіцієнтів не дає можливість зробити обґрунтований висновок.

Таблиця 3. Аналіз складу власного капіталу (грош. од.)

Показники	Підприємство 1	Підприємство 2
Зареєстрований капітал	10	10
Додатковий капітал	-	65
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	30	(5)
Власний капітал	40	70

3) Теза: підприємство має проблеми із платоспроможністю, якщо його фактичний коефіцієнт абсолютної ліквідності дорівнює 0,1. Як правило, у такий ситуації робиться висновок про низький рівень можливостей підприємства щодо виконання своїх зобов'язань. Проте цей показник є статичним, що фіксує показники діяльності підприємства на певну дату, тому його обов'язково треба доповнити динамікою чистого грошового потоку підприємства по його операційній діяльності, який має бути позитивним. Національні стандарти бухгалтерського обліку України не регламентують результативність чистого грошового потоку, а МСУ 7 указує на необхідність одержання позитивного чистого грошового потоку, що буде приводити до збільшення залишку коштів на кінець року й відповідно зміцнювати платоспроможність підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Варто зазначити, що сучасна аналітична практика не готова до змін, які пов'язані з інтеграцією України до світового фінансового простору. Система аналітичних показників, використовуваних у теорії і практиці України, свідчить, що з цього питання є великі недоробки. З одного боку, немає єдиної термінології, а з іншого — ті самі за назвою аналітичні показники розраховують різними способами, що, безумовно, позначається на їхньому змісті і, відповідно, на сфері застосування. У цьому разі йдеться про ідентичність назви і формули розрахунку показників, а також про підходи до встановлення їхніх припустимих значень і формування на цій основі висновків щодо фінансового стану підприємства. Це може призвести до негативних наслідків після прийняття управлінських рішень.

Критично значущою невідповідністю назви, формули розрахунку і рекомендованих значень показників стає в умовах застосування досить великої кількості методик аналізу фінансово-господарської діяльності, між якими відсутнє взаємне ув'язування.

Таким чином, вирішення питань ефективного використання аналітичних процедур в аудиті як однієї із форм фінансового контролю буде сприяти підвищенню дієвості державного аудиту, детінізації фінансових потоків, боротьби із шахрайством.

Список літератури

1. *Инфографика: теневая экономика в Европе и Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ForbesУкраина.ua.*
2. *Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Перекл. з англ. за ред. С. Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.*
3. *Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2004 року / Пер. з англ. мови О. В. Ольховікова, О. В. Гук і др. – К.: ТОВ «ІАМЦ АУ СТАТУС», 2004. – 1028 с.*
4. *Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / Л. А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624с.*

References

1. *Infographics: shadow economy in Europa and Ukraine. (2015). Retrieved from: ForbesUkraine.ua.*
2. *International Standards of audit, providing confidence and ethics. (2004). Kyiv: «IAMC AY STATUS.*
3. *Golov, S. F. (2000). International standards of audit 2000. Kyiv: Federation Professional Accountants and Auditors of Ukraine, 2000.*
4. *Berstain L. A. (1996). Analysis of financial statements: Theory, practice and interpretation. Moscow : Finance and statistics.*

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Ірина Анатоліївна КАНЦІР

кандидат економічних наук,
викладач,
Львівський техніко-економічний коледж
Національного університету «Львівська політехніка»
E-mail: kanthir_02@ukr.net

**ІМПЕРАТИВИ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ**

Канцір, І. А. Імперативи стабільного функціонування та розвитку фінансової системи [Текст] / Ірина Анатоліївна Канцір // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 151-156. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті акцентується увага на розумінні імперативу стабільного розвитку та функціонування фінансової системи України. Подано визначення ефективності фінансового сектору як розподілу фінансових ресурсів на найвигідніших умовах в найсприятливішому інвестиційному середовищі з найнижчими витратами. Сформульовано дефініцію фінансової стабільності – спроможності фінансової системи протистояти негативним тенденціям та явищам у фінансовому секторі, які здатні вплинути на процес економічного зростання.

Визначено, що потреба в забезпеченні фінансової стабільності актуалізує завдання посилення пруденційної складової управління фінансовою системою. Аргументовано, що метою макропруденційного підходу є забезпечення раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів і, відповідно – внутрішньої та зовнішньої стабільності фінансового сектору.

Зазначено необхідність концентрації зусиль на розробці механізмів державного впливу на фінансову стабільність; системному аналізі та впровадженні превентивних заходів щодо запобігання системним ризикам; забезпеченні ефективного управління ліквідністю фінансової системи; модернізації та підвищенні прозорості фінансового законодавства й виконання чинних законодавчих норм усіма суб'єктами фінансових відносин.

Ключові слова: фінансова система; фінансовий сектор; фінансова політика; ефективність фінансового сектору; макропруденційний підхід; антикризове регулювання.

Iryna Anatoliivna KANTSIR

PhD in Economics,
Lecturer,
Lviv Technical and Economic College
Lviv Polytechnic National University
E-mail: kanthir_02@ukr.net

IMPERATIVES OF STABLE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF FINANCIAL SYSTEM

Abstract

The article focuses on defining an imperative of stable development and the financial system of Ukraine. It is proposed the determination of the effectiveness of the financial sector as the distribution of financial resources on the most favorable conditions in the most favorable investment environment with the lowest costs. It is formulated a definition of financial stability. That is the ability of the financial system to resist negative trends and effects in the financial sector that may affect the process of economic growth.

It is determined that the need to provide a financial stability updates the objectives of strengthening prudential control component of the financial system. It is argued that the aim of macro prudential approach to financial management system is to provide a rational distribution and effective use of financial resources and, in accordance,

internal and external stability of the financial sector.

It is indicated the need of concentration efforts on the development of mechanisms of state influence on financial stability; system analysis and implementation of preventive measures to avoid systemic risks; providing effective management of liquidity of the financial system; modernizing and increasing the transparency of financial legislation and implementation of existing legislation by all subjects of financial relations.

Keywords: *financial system; financial sector; fiscal policy; the effectiveness of the financial sector; macroprudential approach; anticrisis management.*

JEL classification: G18

Вступ

Сталий розвиток та функціонування фінансової системи є визначальним чинником макроекономічної стабільності. У період глобальних криз та трансформаційних перетворень фінансовий сектор потребує суттєвих реформ та новацій, які б забезпечили його сталий розвиток з метою виконання засадничих функцій, зокрема: перерозподілу валового внутрішнього продукту; ефективної оцінки та менеджменту ризиків; запобігання функціональним дисбалансам та стійкості до кризових явищ.

Сучасний стан функціонування та розвитку фінансової системи перебуває в центрі уваги багатьох вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: О. І. Барановського, Я. В. Белінської, О. Д. Вовчак, Ю. М. Коваленко, І. О. Лютого, С. В. Міщенко, С. В. Науменкової, В. С. Свірського. Проте, незважаючи на суттєві напрацювання у сфері аналізу та оцінки проблематики фінансового середовища, під час рецесії глобальних та локальних кризових явищ необхідно постійно проводити моніторинг шляхів фінансової стабілізації та ефективного розвитку фінансової системи.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження сутності та умов ефективного й стабільного функціонування фінансового сектору економіки у макроекономічній сфері. У кризових умовах одним із основних показників ефективності фінансової системи є забезпечення макро- та мікроекономічної стабільності.

Окреслення пріоритетних напрямів еволюції фінансової системи як складової національної економіки неможливе без аналізу наукових праць, теоретичного та практичного доробку із зазначеного кола питань.

Виклад основного матеріалу дослідження

Фінансова система – це система форм і методів утворення, розподілу та використання фондів фінансових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні держави, нефінансового сектора економіки, фінансових інститутів, домогосподарств для фінансового забезпечення соціальних та економічних потреб суспільства загалом, господарських структур та окремих громадян [1, с. 128]. На нашу думку, слушною є позиція відомого науковця-фінансиста В. М. Опаріна, який виокремив двосторонню дефініціалізацію зазначеного економічного явища, згідно з якою чітко окреслені структурні елементи фінансової системи, що сприяє конкретизації формулювання імператив функціонування та стабільного розвитку. Фінансова система – це: а) сукупність відносно відокремлених взаємопов'язаних сфер і ланок, які відображають специфічні форми і методи фінансових відносин; б) сукупність фінансових органів та інституцій, які управляють грошовими потоками [2, с. 23].

Фінансова система – складова національної економіки, що охоплює окремі ланки, виділення яких зумовлене особливостями формування та використання фінансових ресурсів, які зосереджені в розпорядженні держави, нефінансового сектору економіки, окремих фінансових інститутів, домогосподарств для фінансового забезпечення їх економічних і соціальних потреб [3, с. 7].

Домінантою ефективного функціонування фінансового сектора вважається вибір моделі функціонування фінансової системи; ефективність фінансових регуляторів; наявність дієвого фінансово-кредитного механізму; дієвість нормативно-правового механізму забезпечення фінансової діяльності.

Фінансова система є одним із найбільш регульованих секторів економіки у будь-якій державі, в тому числі і в Україні. На це відчутний вплив, поряд з економічними чинниками, мають політичні й соціальні, які пов'язані із зацікавленням усіх суб'єктів фінансових відносин у стабільності фінансової системи. Тому уряди усіх держав змушені застосовувати відповідні системи регулювання економічного середовища, разом із сферою фінансів. Основною метою державного фінансового регулювання є:

- забезпечення стабільності фінансової системи;
 - вдосконалення контролю над монетарною політикою;
 - стимулювання розвитку ринків;
 - забезпечення інвесторів достовірною інформацією.
-

Проведення ефективної фінансової політики вважається одним із основних імперативів прогресивного розвитку фінансового сектора, вектором розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів та всіх рівнях фінансово-господарської діяльності. Перш за все, за допомогою фінансової політики здійснюється багатобічний регульовальний вплив на ринкові відносини і процес розширеного відтворення. Фінанси і фінансова політика використовуються для сприяння процесу нагромадження капіталу, який визначає темпи економічного зростання. Фінансова політика впливає на процес реалізації валового внутрішнього продукту, насамперед шляхом розширення або звуження державного споживання, тобто купівлі товарів та послуг. Крім впливу на формування внутрішнього ринку, здійснюється державна фінансова підтримка експортерів за допомогою податкових пільг та надання субсидій. Заходом, що полегшує конкуренцію виробників на зовнішніх ринках, є зниження національних витрат виробництва. Основу фінансової політики складають стратегічні напрями, які визначають довгострокову і середньострокову перспективу використання фінансів і передбачають вирішення головних завдань розвитку суспільства як в економічній, так і в соціальній сферах. Водночас держава вживає заходи щодо використання фінансових відносин з точки зору вирішення тактичних завдань, а саме – щодо мобілізації і ефективного використання фінансових ресурсів, регулювання економічних і соціальних процесів, стимулювання розвитку НТП, окремих галузей економіки, окремих регіонів. Важливою складовою фінансової політики є вироблення фінансового механізму, адекватного завданням стратегічного розвитку держави. Власне, фінансовий механізм – найбільш динамічна частина фінансової політики, практична реалізація якого передбачає створення ефективної і раціональної системи управління фінансовою системою.

Фінансовий механізм державного регулювання фінансової системи – це складова частина господарського механізму, яка становить сукупність спеціально розроблених та законодавчо закріплених фінансових інструментів розподілу і перерозподілу економічних ресурсів, необхідних для досягнення збалансованості у фінансових відносинах та забезпечення соціально-економічного розвитку національної економічної системи.

Щоб розуміти, яким чином, та за допомогою яких методів здійснюється розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів, необхідно мати уявлення про структуру фінансового механізму регулювання економічних процесів на макроекономічному рівні.

Фінансовий механізм за ринкових умов потребує чіткої взаємодії всіх його складових та взаємозв'язку з іншими складовими економічної системи. Отже, ефективність фінансового механізму визначається взаємозалежним, узгодженим, комплексним функціонуванням усіх його елементів. Структуру та елементи фінансового механізму державного регулювання національної економіки наведено на рис. 1.

Основними шляхами для підвищення ефективності функціонування фінансового механізму державного регулювання національної економіки є:

- об'єктивна обґрунтованість фінансового механізму, який повинен бути сформований з урахуванням об'єктивних закономірностей розвитку економіки держави;
- удосконалення правового забезпечення фінансового механізму організації економіки України;
- використання економіко-математичного моделювання, яке дасть змогу знаходити оптимальні значення фінансового механізму як на мікро-, так і на макрорівні, спрогнозувати бажаний результат впливу фінансового механізму на економічні показники держави, вміло і своєчасно використовувати необхідні чинники, надавши їм конкретного числового значення;
- науково обґрунтоване фінансове планування й прогнозування обсягів централізованих та децентралізованих фінансових ресурсів, їх розподілу і використання [3, с. 13-14].

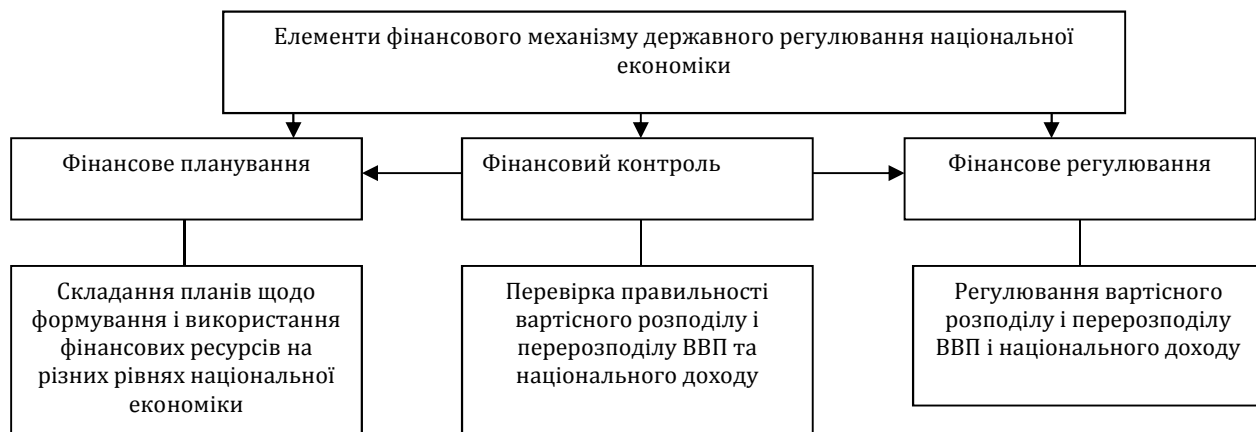


Рис. 1. Функціональна структура фінансового механізму державного регулювання фінансової складової національної економіки

Таким чином, проведений нами аналіз дає можливість визначити, що реформування фінансової складової національної економіки вимагає створення єдиного регулятора (мегарегулятора), робота якого дозволить уникнути протиріч у системі державного регулювання і контролю у сфері фінансів та створить надійну основу для успішної інтеграції України у світову фінансову систему.

В основі модернізації та стабілізації вітчизняної фінансової системи повинно бути чітке дотримання балансу між стимулювальними та регулювальними заходами. З одного боку, вихід з депресії вимагає поживлення інвестиційних ринків шляхом пом'якшення грошово-кредитної політики, активізації підприємницької діяльності. З іншого – низька ефективність дії каналів трансмісійного монетарного механізму в Україні утруднює вирішення цього завдання. Як слушно зауважує, І. Ф. Комарницький, за умови значної різниці між обігом коштів на реальному та фінансовому ринках збільшення ліквідності веде до спекулятивних перегрівів окремих складових фінансового ринку. Боротьба з періодичним «надуванням» таких «мильних бульбашок» вимагає посилення антициклічної державної політики [4, с. 112-115].

У середньостроковій перспективі розвиток фінансової системи країни визначатиметься на основі досвіду світової економічної рецесії і буде спрямований на забезпечення стійкості, прозорості та ефективності фінансового сектору, продовжуватиметься робота з відновлення довіри до фінансової системи, розширення механізмів захисту прав споживачів фінансових послуг та інвесторів, впровадження дієвої системи внутрішнього контролю у фінансових організаціях, підвищення прозорості їх діяльності. Отримає подальший розвиток фондовий ринок, посилений державно-приватним партнерством. Період відновлення економічного розвитку характеризуватиметься проведенням збалансованої політики, спрямованої на диверсифікацію економіки, зміцнення фінансового сектору, поліпшення інвестиційного клімату, розвиток людських ресурсів, що сприяють інституційно-інноваційному розвитку держави [5, с. 55].

Акумулюючи основні вектори Стратегії розвитку фінансового сектору України на період до 2015 року [6], можна прийти до таких узагальнень щодо прогнозованих заходів стабілізації фінансових показників, як:

- мобілізація внутрішніх ресурсів з метою подальшого економічного розвитку;
- проектування та побудова контрциклічної моделі функціонування фінансового сектору;
- формування системи державного нагляду, контролю та регулювання;
- забезпечення законної та прозорої діяльності усіх учасників фінансового ринку.

Сучасна парадигма еволюції фінансової системи України опосередковано трактується ефективністю та стабільністю її функціонування.

Ефективність фінансового сектору – це розподіл фінансових ресурсів на найвигідніших умовах у найсприятливішому інвестиційному середовищі з найнижчими витратами.

Фінансова стабільність – це здатність фінансової системи протистояти негативним тенденціям та явищам у фінансовому секторі, які здатні вплинути на процес економічного зростання.

Для досягнення фінансової стабільності з метою запобігання системним ризикам та подолання дисбалансів необхідно забезпечити гнучкість фінансової політики та її вдосконалення відповідно до сучасних викликів; створити незалежний державний управлінський орган, метою діяльності якого є забезпечення фінансової стабільності, здійснення контролю за системними ризиками та реалізація пруденційних заходів.

Необхідність забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в Україні актуалізує завдання посилення пруденційної складової управління фінансовою системою, тобто про забезпечення фінансової стабільності шляхом подолання дисбалансів на мікро- і макрорівні. Характерною рисою макропруденційного підходу виступає запобігання та протидія системним ризикам, забезпечення раціонального розміщення та ефективного використання фінансових ресурсів. Поставлені цілі досягаються шляхом застосування пруденційних заходів за такими напрямками: нарощування довгострокових інвестицій у реальний сектор та фінансування модернізаційних процесів; розвиток інфраструктури і підвищення стійкості вітчизняного фінансового ринку; реформування інституційних засад фінансового регулювання; підвищення фінансової стійкості окремих фінансових установ; посилення антициклічного характеру регулювання.

Макропруденційний підхід до управління фінансовою системою покликаний забезпечити раціональне розміщення та ефективне використання фінансових ресурсів і на цій основі – внутрішню та зовнішню стабільність економічної системи, що визначає такі основні напрями застосування пруденційних заходів:

I. Нарощування довгострокових інвестицій у реальний сектор та фінансування модернізаційних процесів.

II. Розвиток інфраструктури і підвищення стійкості вітчизняного фінансового ринку.

III. Реформування інституційних засад регулювання фінансової системи.

IV. Підвищення фінансової стійкості окремих фінансових установ і організацій шляхом усунення накопичених внутрішніх дисбалансів (невідповідності термінової і валютної структури активів і пасивів, вирішення проблеми капіталізації, очищення від «поганих» активів тощо):

V. Антициклічне регулювання, спрямоване на запобігання надмірному нарощуванню корпоративних і банківських капіталів і боргів у період економічного піднесення [7].

Для забезпечення стабільного розвитку й зростання показників реального сектору економіки, основними пріоритетами фінансового розвитку виступають:

- підвищення конкурентоспроможності агентів економічної діяльності на основі фінансового стимулювання та забезпечення інновацій;
- зростання кількісних та якісних показників фінансових активів та послуг;
- залучення іноземних інвестицій на паритетних засадах;
- стабілізація національної грошової одиниці.

Основою стабільності фінансової системи мають стати висока норма накопичення та капіталізація фінансового сектору, низькі регулятивні витрати, збалансоване з потребами економічного розвитку фіскальне навантаження, що не стримує інвестиційний процес, сталі темпи інфляції та передбачуваний валютний курс, збалансованість грошового попиту на внутрішні й зовнішні ресурси, працюючі механізми перерозподілу капіталів між секторами економіки, ефективна система моніторингу за системними ризиками, дієва система державної підтримки та фінансування пріоритетних напрямів економічної діяльності [8, с. 73].

Розуміючи фінансову стабільність як властивість фінансової системи адекватно і з мінімальними витратами змінювати основні характеристики розвитку відповідно до трансформацій економічної системи, можна визначити напрями забезпечення фінансової стабільності (визначення найбільш слабких (вразливих) ланок фінансової системи як джерел виникнення ризиків, дослідження каналів трансмісійного механізму, кількісна оцінка ризиків, визначення пріоритетів і відповідних заходів щодо трансформації структури фінансової системи для покращання такої її властивості, як стабільність) та окреслити рівні реалізації відповідних заходів на наднаціональному і національному рівні [9, с. 66].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Зважаючи на сучасний стан фінансового сектору, з метою забезпечення його стабільного та ефективного функціонування, на нашу думку, основну увагу необхідно сконцентрувати на таких економіко-правових заходах, як:

- розробка механізмів державного впливу на фінансову стабільність;
- комплексний аналіз та впровадження превентивних заходів щодо запобігання системним ризикам;
- забезпечення ефективного управління ліквідністю фінансової системи;
- модернізація та уніфікація фінансового законодавства в унісон чи на протигагу глобалізаційним викликам;
- дотримання (виконання) чинних законодавчих приписів усіма суб'єктами фінансових відносин.

Список літератури

1. Василик, О. Д. Теорія фінансів [Текст]: навч. посібн. / О. Д. Василик, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко, А. А. Ільєнко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
2. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія)[Текст]: навч. посібн. / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2001. – 240 с.
3. Канцір, І. А. Державне регулювання фінансової складової національної економіки [Текст]: автореф. дис. канд. економ. наук: 08. 00. 03 / Львівська комерційна академія. – Львів, 2014. – 20 с.
4. Комарницький, І. Ф. Трансформація економіки України у глобальному економічному середовищі [Текст] / І. Ф. Комарницький. – Чернівці, 2006. – 272 с.
5. Ватульов, А. Фінансова політика країн із трансформаційною економікою[Текст] / А. Ватульов // Вісник КНТЕУ. – 2011. – №6. – С. 55-64.
6. Стратегія розвитку фінансового сектора України на період до 2015 року на виконання Указу Президента України №659/2007 від 20 липня 2007 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15. 06. 07» [Текст] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: pdei.me.gov.ua.
7. Аналітична записка. Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою[Текст] / Я. В. Белінська, Є. О. Медведкіна: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
8. Белінська, Я. В. Механізм забезпечення фінансової стабільності: структура, інструменти, напрями розвитку [Текст] / Я. В. Белінська, В. П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. – 2012. – №1 (22). – С. 72-84.
9. Белінська, Я. В. Фінансова стабільність: сутність та напрями забезпечення [Текст] / Я. В. Белінська, В. П. Биховченко // Стратегічні пріоритети. – 2010. – №4 (17). – С. 57-66.

References

1. Vasylyk, O. D. (2005). *Finance theory [Teoriya finansiv]. Centr navthalnoi literatury.*
2. Oparin, V. N. (2001). *Finance (General Theory) [Finansy` (Zagal`na teoriya)]. Kyiv: KNEU.*
3. Kantsir, I. A. (2014). *State regulation of the financial component of the national economy [Derzhavne reguluvannya finansovoyi skladovoyi nacional`noyi ekonomiky]. Lviv.*
4. Komarnicki, J. F. (2006). *Transformation of Ukraine's economy in the global economic environment [Transformaciya ekonomiky` Ukrayiny` u global`nomu ekonomichnomu seredovy`shhi]. Chernivtsi.*
5. Vatulov, A. (2011). *Fiscal policy in countries with economies in transition [Finansova polity`ka krayin iz transformacijnoyu ekonomikoyu]. Visny`k KNTEU, 6, (55-64).*
6. *Financial Sector Development Strategy of Ukraine till 2015 according to the Decree of the President of Ukraine №659 / 2007 of 20 July 2007 "On the decision of the National Security and Defense Council of Ukraine. (2007). Retrieved from: ndei.me.gov.ua.*
7. Belinsky, Y. & Medvedkin, E. O. (n. d.). *Snapshot. Regarding the formation of macro-prudential approach to financial management system. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua>.*
8. Belinska, Y. V. (2012). *Mechanism to ensure financial stability, structure, tools, development directions [Mexanizm zabezpechennya finansovoyi stabil`nosti : struktura, instrumenty`, napryamy` rozvy`tku]. Strategichni priory`tety`, 1 (22), 72-84.*
9. Belinska, Y. V. (2010). *Financial stability: the nature and direction of software [Finansova stabil`nist`: sutnist` ta napryamy` zabezpechennya]. Strategichni priory`tety`, 4 (17), 57-66.*

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Ольга Володимирівна КНЕЙСЛЕР

доктор економічних наук,
доцент,
професор кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: kneysler_olga@mail.ru

МЕТОДОЛОГІЯ КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Кнейслер, О. В. Методологія класифікації фінансових потоків страхових компаній [Текст] / Ольга Володимирівна Кнейслер // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 157-163. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито актуальність проведеного дослідження, що визначається необхідністю наукового обґрунтування методології класифікації фінансових потоків у процесі організації страхового захисту з метою впорядкування руху фінансових ресурсів, що дасть змогу приймати ефективні фінансові рішення та визначити пріоритети і напрями розвитку страхового ринку.

Систематизовано основні теоретико-методологічні підходи до класифікації фінансових потоків страхових компаній, відповідно до яких одні учені враховують основні підходи до класифікації грошових потоків у фінансовому менеджменті, ототожнюючи класифікаційні ознаки фінансових і грошових потоків, інші – конкретизують види фінансових потоків за складом, формою фінансових ресурсів, специфікою їх формування і використання в окремих суб'єктах господарювання. При цьому в економічній літературі серед різноманіття класифікаційних ознак фінансових потоків найуживанішими є: види діяльності, напрямок (спрямованість) руху, сфера обігу, періодичність (часова межа, рівень ліквідності), форми фінансових ресурсів, склад фінансових ресурсів. Проведено критичний аналіз цих підходів та визначено їх переваги й недоліки.

З'ясовано характерні особливості фінансових потоків у страхових компаніях, які необхідно враховувати при їх групуванні і систематизації: ризиковий характер руху фінансових ресурсів; вхідні і вихідні грошові потоки, які визначають джерела формування і напрямки використання фінансових ресурсів; результат здійснення господарських операцій, що виражається у формуванні прибутку чи збитку; розгалуженість та багатогранність.

З метою детальнішої характеристики сутності й значення фінансових потоків страхових компаній у теоретичній та практичній площині, побудови ефективної системи управління нами запропоновано власний методологічний підхід до класифікації фінансових потоків страховиків з урахуванням специфіки їх функціонування в страховому бізнесі.

Ключові слова: фінансові потоки; фінансові ресурси; страхові компанії; класифікація; фінансові рішення; фінансове управління.

METHODOLOGY OF CLASSIFICATION OF INSURANCE COMPANIES' FINANCIAL FLOWS

Abstract

The relevance of the study is revealed. It is defined by the necessity of scientific substantiation of the methodology of classification of financial flows in the process of insurance protection organization in order to regulate the movement of financial resources. That will allow to take effective financial decisions and determine the priorities and directions of the insurance market development.

Basic theoretical and methodological approaches to the classification of insurance companies' financial flows are systemized. According to them some scientists consider the main approaches to the classification of cash flows in financial management, identify the classification criteria of financial and cash flows. The other scientists specify the types of financial flows due to composition, shape of financial resources, the specifics of their formation and usage in individual entities. Thus, in the economic literature the most common classification features of financial flows among the variety of classifications are: activities, movement direction (focus), the sphere of circulation, the frequency (time limit, liquidity), the form of financial resources, the financial resources. A critical analysis of these approaches is made. Their advantages and disadvantages are defined.

We have shown the characteristics of financial flows in insurance companies that must be considered in their systematization and grouping: risk nature of financial resources movement; incoming and outgoing cash flows which determine the sources of formation and directions of financial resources usage; the result of the implementation of business operations which is expressed in the formation of profit or loss; branching and versatility.

In order to make more detailed characteristic of the essence and significance of insurance companies' financial flows in theoretical and practical terms, to build an effective system of management we have offered our own methodological approach to the classification of financial flows of the insurers considering the specifics of their functioning in the insurance business.

Keywords: *financial flows; financial resources; insurance companies; classification; financial solutions; financial management.*

JEL classification: G22

Вступ

На нинішньому етапі розвитку економічних знань на проблеми управління фінансовими потоками страховика звертається дедалі більша увага. Це пояснюється зростанням ролі страхування в умовах ринкової трансформації економіки України, яка супроводжується підвищенням ступеня ризику в усіх сферах життєдіяльності людства, та необхідністю прийняття ефективних фінансових рішень страховими компаніями за нестабільності та ризиковості функціонування ринкового середовища під впливом економічної та політичної кризи. У контексті управління фінансовими потоками страховика особливе місце належить їх класифікації, яка формує методологічний фундамент розподілу, групування і руху фінансових ресурсів.

Дослідженню економічного змісту фінансових потоків, їх структуруванню і систематизації у страховика присвятили наукові роботи В. Базилевич, О. Гаманкова, Т. Гварліані, М. Корнєєв, В. Фастунова та інші. Однак невирішеними є методологічні проблеми класифікації фінансових потоків унаслідок неоптимального впорядкування її основних критеріїв, що унеможливорює формування ефективного управління фінансовими потоками страховиків.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є обґрунтування методології класифікації фінансових потоків задля забезпечення їх ефективного розподілу, групування та систематизації у контексті фінансового управління страховою компанією.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких задач:

-
- систематизувати основні теоретико-методологічні підходи до класифікації фінансових потоків страхових компаній;
 - з'ясувати характерні особливості фінансових потоків у страхових компаніях;
 - окреслити власний методологічний підхід до класифікації фінансових потоків страховиків.

Виклад основного матеріалу дослідження

У процесі організації страхового захисту велике значення належить науковому обґрунтуванню методології класифікації фінансових потоків, адже системне впорядкування руху фінансових ресурсів дасть змогу приймати ефективні фінансові рішення та визначити пріоритети і напрями розвитку страхового ринку. Як зазначила О. О. Гаманкова, “без такої впорядкованості неможливо організувати складну справу, виробити методологію наукових досліджень, побудувати навчальний процес” [1, с. 40].

У Великому тлумачному словнику сучасної української мови під класифікацією розуміють “систему розподілу предметів, явищ або понять на класи тощо за спільними ознаками, властивостями; групувати” [2, с. 544]. При цьому зазначимо, що Т. А. Ротова метою класифікації у страхуванні визначає розподіл усієї сукупності страхових відносин на ієрархічно пов'язані ланки [3, с. 34], В. Д. Базилевич – установа певної ієрархії, впорядкованої поділом на гетеромонні (різноманітні) між собою множини, які внутрішньо є гомогенними (однорідними). Водночас вчений розкриває наукове значення класифікації як такої, що дає змогу визначити місце тієї чи іншої підсистеми в системі, окремого елемента – в підсистемі та виявити зв'язки між самими елементами і системою загалом [4, с. 90-91].

На нашу думку, класифікація фінансових потоків як система розподілу та групування руху фінансових ресурсів за певними ознаками і властивостями у формі її види перестраховування має як наукове, так і практичне значення при організації страхового процесу та фінансового управління, визначенні обсягів надходження та напрямків використання фінансових ресурсів, розмірів оподаткування та фінансових результатів. Однак у вітчизняній і зарубіжній фаховій літературі критерії класифікації фінансових потоків трактують неоднозначно, що негативно позначається на страховій практиці.

Зазначимо, що фінансовим потокам страхових компаній притаманні такі особливості:

- ризиковий характер руху фінансових ресурсів;
- врахування на системи вхідних і вихідних грошових потоків, які визначають джерела формування і напрямки використання фінансових ресурсів;
- відображають результат здійснення господарських операцій, що виражається у формуванні прибутку чи збитку;
- розгалуженість та багатогранність.

Зважаючи на багатогранність та розгалуженість фінансових потоків страховиків, характерну для них різноманітність фінансових ресурсів, доцільним є систематизація видів фінансових потоків за класифікаційними ознаками з метою забезпечення ефективного управління ними.

У наукових колах тривають дискусії щодо класифікації фінансових потоків. Відповідно, одні учені, враховуючи основні підходи до класифікації грошових потоків у фінансовому менеджменті, ототожнюють класифікаційні ознаки фінансових і грошових потоків, інші – конкретизують види фінансових потоків за складом, формою фінансових ресурсів, специфікою їх формування і використання в окремих суб'єктах господарювання. При цьому в економічній літературі серед різноманіття класифікаційних ознак фінансових потоків найуживанішими є: види діяльності, напрямок (спрямованість) руху, сфера обігу, періодичність (часова межа, рівень ліквідності), форми фінансових ресурсів, склад фінансових ресурсів [5, с. 69; 6, с. 65; 7, с. 82; 8, с. 6; 9, с. 325].

Наведені вище класифікаційні ознаки досить повно характеризують особливості формування та руху фінансових потоків, дають змогу розподілити і згрупувати їх за певними властивостями та приймати ефективні управлінські рішення. Водночас, зважаючи на специфіку функціонування фінансових потоків у страховому секторі економіки, доцільно окреслити притаманні для нього критерії класифікації фінансових потоків, доповнити й розширити їх класифікаційні ознаки.

Додаткові класифікаційні ознаки фінансових потоків страхових компаній у своїх дослідженнях пропонує В. Фастунова, виокремлюючи такі: часовий характер, рівень охоплення, абсолютний вимір, належність до основної діяльності, ступінь ліквідності, сфера діяльності, доступність до відповідної групи стейкхолдерів [10, с. 6]. Однак за критерієм “належність до основної діяльності”, при цьому під назвою “види діяльності” (основна і неосновна), класифікує фінансові потоки О. Єрмошкіна, підтверджуючи доцільність такої класифікації “суттєвими відмінностями у часових характеристиках процесів, обсягами фінансових ресурсів, які розподіляються у процесі здійснення тих чи інших операцій” [7, с. 82].

Аналогічно до запропонованого критерію дослідниці “абсолютний вимір” позитивні і від'ємні фінансові потоки суб'єктів фінансового сектору виокремлює М. Корнеєв [11, с. 41], потоки страхових компаній на макро- і мікрорівнях досліджують Т. Гварліані і В. Балакірова [12, с. 118], фінансові потоки за

видами звичайної діяльності (операційної, інвестиційної та фінансової) підприємства, банківської установи класифікують О. Єрмошкіна, Г. Азаренкова та інші вчені [5, с. 64-65; 7, с. 81-82]. Відтак твердження про нові додаткові підходи до класифікації фінансових потоків страховика є дискусійними.

У контексті зазначеного вище існує класифікація фінансових потоків за напрямками руху фінансових ресурсів, відповідно до якої окремі науковці розрізняють вхідний та вихідний фінансові потоки. На нашу думку, такий підхід є дискусійним, адже вхідний фінансовий потік, який характеризує сукупність надходження грошових коштів від усіх видів діяльності за визначений період часу є не чим іншим, як вхідним грошовим потоком. Призначення вхідних грошових потоків полягає у формуванні фінансових ресурсів страховика, необхідних для здійснення страхової (перестрахової) та інвестиційної діяльності. Проте вхідні грошові потоки – це лише джерела формування фінансових ресурсів, а не фінансові ресурси, тому у такому разі говорити про їх рух не можна. Тоді як вихідний фінансовий потік формується у вигляді витрачання грошових коштів у частині використання фінансових ресурсів страховика за усією діяльністю впродовж визначеного періоду часу. Відтак, можна стверджувати про рух фінансових ресурсів у вигляді їх використання за різними напрямками фінансово-господарської діяльності. Однак рух фінансових ресурсів страховика базується на вхідних і вихідних грошових потоках як джерелах формування і напрямках використання фінансових ресурсів, що лише в сукупності забезпечує функціонування фінансових потоків. Зважаючи на це, виокремлення самостійних вхідних і вихідних фінансових потоків страховика є недоцільним.

З метою детальнішої характеристики сутності й значення фінансових потоків страхових компаній у теоретичній та практичній площині, побудови ефективної системи управління ними здійснимо класифікацію цих потоків з урахуванням наведених вище підходів до класифікації та специфіки їх функціонування в страховому бізнесі (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація фінансових потоків страхової компанії за певними ознаками*

*Розроблено автором

Залежно від масштабів обслуговування господарського процесу узагальнюючим є фінансовий потік страхової компанії. Він характеризує джерела формування і напрямки використання фінансових ресурсів на рівні страховика загалом. Фінансовий потік кожного структурного підрозділу стає самостійним предметом дослідження в результаті створення філій, представництв та інших підрозділів страхової компанії як окремих об'єктів управління. Функціонування фінансового потоку окремої господарської операції залежить від можливостей виділити цю господарську операцію як окрему складову серед усіх фінансово-господарських процесів страховика і визначити пов'язаний з нею рух фінансових ресурсів.

За видами діяльності страхових компаній розрізняють фінансові потоки від операційної (страхової, перестрахової), інвестиційної і фінансової діяльності. Фінансовий потік від страхової діяльності характеризується формуванням фонду страхових резервів за рахунок страхових внесків та використання цього фонду між страхувальниками у вигляді страхових виплат, фінансуванням частки збитку за страховими випадками за рахунок власних фінансових ресурсів і поповнення їх з прибутку та інших надходжень. Водночас за перестраховою діяльністю формується фінансовий потік, для якого характерний рух коштів у вигляді перестраховальної премії від прямого страховика до перестраховика та від перестраховика до страховика – у формі комісійної винагороди чи тантьєми. Фінансовий потік від інвестиційної діяльності формується в процесі розміщення та інвестування тимчасово вільних коштів (власних фінансових ресурсів, стійких пасивів, страхових резервів) у різних видах активів та одержання інвестиційного доходу за вкладеннями.

Виконання фінансових і страхових зобов'язань може вимагати поповнення обігових коштів шляхом залучення кредитів і кредиторської заборгованості та їх погашення, проведення додаткової емісії акцій або залучення додаткового пайового капіталу, виплати дивідендів, тобто здійснення операції за фінансовою діяльністю. Фінансовий потік від фінансової діяльності окреслює рух фінансових ресурсів, що призводить до зміни величини та складу власного і залученого капіталу.

Страхова компанія може отримувати грошові надходження від іншої операційної діяльності, а саме – дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів, дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій). У цьому контексті доречним є обґрунтування доцільності застосування класифікації фінансових потоків за ознакою “вид діяльності” з виокремленням підкласів (основної та неосновної діяльності) в межах кожного класу (операційної, інвестиційної та фінансової діяльності), запропоноване О. Єрмошкіною [7, с. 82].

За рівнем достатності обсягу сформованих і використаних фінансових ресурсів страховика фінансовий потік може бути надлишковим, дефіцитним та оптимальним. Надлишковий фінансовий потік характеризує перевищення розміру наявних фінансових ресурсів над поточними потребами страхової компанії у них. За умови, що сформованих фінансових ресурсів недостатньо для задоволення потреби у них, фінансовий потік буде дефіцитним. При цьому О. Єрмошкіна виокремлює критично дефіцитний, частково дефіцитний, нейтральний фінансовий потік, а оптимальним вважає збалансований фінансовий потік за часом і обсягом [7, с. 83]. Оптимальний фінансовий потік відзначається збалансованістю формування і використання фінансових ресурсів, що забезпечує їх оптимальний склад, можливість страховика своєчасно виконувати свої зобов'язання, і при цьому підтримувати максимально можливу рентабельність власного капіталу.

За тривалістю функціонування у господарському процесі страховика розрізняють короткострокові та довгострокові фінансові потоки. Рух фінансових ресурсів страхової компанії впродовж терміну до одного року трансформується у короткостроковий фінансовий потік. Такими фінансовими потоками страховика є формування страхових резервів за ризиковими видами страхування та їх використання як джерела фінансування збитку, інвестиційної діяльності (як правило до одного року). Якщо ж термін перевищує один рік (для прикладу – фінансовий потік від страхових операцій за довгостроковим страхуванням життя), то фінансовий потік називається довгостроковим.

Залежно від сфери руху фінансових ресурсів фінансові потоки страховика доцільно поділяти на зовнішні, що обслуговують економічні відносини із страховиками (перестраховиками)-нерезидентами за страховою (перестраховою) діяльністю, та внутрішні, які функціонують у межах вітчизняного страхового ринку.

Зазначимо, що в межах кожної класифікаційної ознаки фінансові потоки є багатовекторними. Так, наприклад, за страховою діяльністю фінансовий потік формується за кожним видом й договором страхування. Крім того, при передачі частини страхового ризику і премії у перестраховування зарубіжним перестраховикам або отримання від них перестраховальних виплат, комісійної винагороди, виокремлюється зовнішній фінансовий потік, рух фінансових ресурсів за перестраховальними операціями в межах вітчизняного страхового ринку трансформується у внутрішній фінансовий потік, розгалужений за окремими видами страхування, формами і методами перестраховування.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У процесі проведеного дослідження обґрунтовано доцільність структурування та групування фінансових потоків страховиків з метою досягнення ефективного фінансового управління. На основі узагальнення різних методологічних підходів до класифікації фінансових потоків страхових компаній запропоновано власний підхід, що дає змогу згрупувати фінансові потоки за певними критеріями та розробити відповідний механізм управління ними, орієнтований на підвищення ефективності страхових (перестрахових) та інвестиційних операцій як загалом, так за окремими групами потоків. При цьому, на нашу думку, наведена класифікація має практичну цінність при виборі джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів, методів та інструментів управління фінансовими потоками.

Список літератури

1. Гаманкова, О. О. Класифікація страхування. Страхування: підруч. / Керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 3-тє, без змін. – К. : КНЕУ, 2006. – 283 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2009. – 1736 с.
3. Ротова, Т. А. Страхування: навч. посіб. – 2-ге вид., переробл. та допов. / Т. А. Ротова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 400 с.
4. Базилевич, В. Д. Страхування: підруч. / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
5. Азаренкова, Г. М. Фінансові потоки в системі економічних відносин: монографія / Г. М. Азаренкова. – Х.: ВД"ІНЖЕК", 2006. – 328 с.
6. Бердар, М. М. Управління фінансовими потоками підприємства / М. М. Бердар // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – № 6. – С. 63-69.
7. Єрмошкіна, О. В. Теоретичні підходи до класифікації фінансових потоків в умовах розвитку міжнародних зв'язків підприємства / О. В. Єрмошкіна // Економічний вісник НГУ. – 2003. – № 4. – С. 79-87.
8. Майборода, О. В. Управління фінансовими потоками підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О. В. Майборода. – Суми, УАБС НБУ, 2006. – 20 с.
9. Терещенко, О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2009. – 554 с.
10. Фастунова, В. О. Розвиток механізму управління фінансовими потоками страхової компанії: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 / В. О. Фастунова. – Донецьк, ДНУ, 2013. – 19 с.
11. Корнеєв, М. В. Фінансові потоки окремих суб'єктів ринку в умовах переходу до фінансової економіки / М. В. Корнеєв // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23. 16. – С. 240-248.
12. Гварлиани, Т. Е. Денежные потоки в страховании / Т. Е. Гварлиани, В. Ю. Балакирова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 323 с.

References

1. Hamankova, O. O. (2006). *Klasyfikatsiia strakhuvannia // Strakhuvannia [Classification of insurance // Insurance]. (3rd ed.). S. S. Osadets (Ed.). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].*
2. *Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy. [Great Dictionary of the modern Ukrainian language (with ext., rev. and CD)]. (2009). V. T. Busel (Ed.). Kyiv: Irpin: WTF "Perun" [in Ukrainian].*
3. Rotova, T. A. (2006). *Strakhuvannia [Insurance]. (2nd ed., rev.). Kyiv: natsionalnyi torhovo-ekonomichnyi universytet [in Ukrainian].*
4. Bazylevych, V. D. (2008). *Strakhuvannia [Insurance]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].*
5. Azarenkova, H. M. (2006). *Finansovi potoky v systemi ekonomichnykh vidnosyn [Financial flows in the system of economic relations]. Kharkiv: WD "INZHEK" [in Ukrainian].*
6. Berdar, M. M. (2008). *Upravlinnia finansovymy potokamy pidpriemstva [Management of financial flows of the enterprise]. Zovnishnia torhivlia: pravo ta ekonomika - Foreign trade: law and economics, 6, 63-69 [in Ukrainian].*
7. Yermoshkina, O. V. (2003). *Teoretychni pidkhody do klasyfikatsii finansovykh potokiv v umovakh rozvytku mizhnarodnykh zviazkiv pidpriemstva [Theoretical approaches to the classification of financial flows in the development of international relations of the enterprise]. Ekonomichnyi visnyk NHU - Economic Bulletin of NGU, 4, 79-87 [in Ukrainian].*
8. *Mayboroda, O. V. (2006). Upravlinnia finansovymy potokamy pidpriemstva [Management of Financial flows of the Enterprise]. Extended abstract of candidate's thesis. Sumy: UABS NBU [in Ukrainian].*
9. *Tereshchenko, O.O. (2009). Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia [Financial activities of the entites]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].*

-
10. Fastunova, V. O. *Rozvytok mekhanizmu upravlinnia finansovymy potokamy strakhovoi kompanii* [Development of the mechanism of the insurance company's financial flows management]. Extended abstract of candidate's thesis. Donetsk: DNU [in Ukrainian].
 11. Korneev, M. V. (2013). *Finansovi potoky okremykh subiektiv rynku v umovakh perekhodu do finansovoi ekonomiky* [Financial flows of individual market actors in the transition to financial economics]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy - Scientific Bulletin NLTU of Ukraine. (Issue 23.16), (pp. 240-248)* [in Ukrainian].
 12. Hvarliani, T. E. & Balakirova, V. Yu. (2004). *Denezhnye potoky v strakhovanii* [Cash flows in insurance]. - Moscow: *Finansy i statystyka* [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Ельвіра Владиславівна КОНДУКОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту і економічного аналізу,
Національний університет податкової служби України
E-mail: ekond@irpin.com

**ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В
ПОДАТКОВОМУ КОНТРОЛІ**

Кондукова, Е. В. Проблеми розвитку методики фінансово-економічного аналізу в податковому контролі / Ельвіра Владиславівна Кондукова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 164-169. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом статті є історія розвитку і особливості методики фінансово-економічного аналізу для потреб фіскальної служби. Актуальність теми зумовлена тим, що, незважаючи на майже двадцятирічну історію розробок у цій сфері і апробацію різноманітних підходів, єдиної думки щодо необхідності, обсягу і методики фінансового аналізу на етапах відбору платника податків для виїзної перевірки і доперевірочного аналізу так і не вироблено.

Мета статті полягає у визначенні причин такого становища.

Результати роботи. Розглянуто особливості застосування фінансово-економічного аналізу в податковому контролі в практиці діяльності фіскальних органів України і Російської Федерації. Проаналізовано історію розвитку уявлень про місце і значення фінансово-економічного аналізу в Державній фіскальній службі, їх взаємозв'язок з ризик-орієнтованою системою відбору платників податків для перевірки. Охарактеризовано окремі варіанти методики фінансово-економічного аналізу; в тому числі, техніко-економічного аналізу, характерного для радянських часів, кабінетного аудиту, комплексної методики аналізу фінансово-господарської діяльності, комплексної методики фінансового аналізу у поєднанні з аналізом податкових ризиків. Проведено порівняння з підходом до використання фінансово-економічного аналізу в практиці діяльності Федеральної податкової служби РФ. Зроблено висновок про доцільність нормативної регламентації проведення фінансового аналізу податкового спрямування на етапі доперевірочного аналізу платника податків, пов'язаного, але не обмеженого винятково питаннями обґрунтування виявлених податкових ризиків.

Сфера застосування статті – діяльність Державної фіскальної служби України.

Ключові слова: податковий контроль; фінансово-економічний аналіз; доперевірочний аналіз; платник податків; фінансовий стан; податкові ризики.

Elvira Vladyslavivna KONDUKOVA

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

**METHODOLOGY DEVELOPMENT PROBLEMS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ANALYSIS
FOR THE PURPOSES OF TAX CONTROL**

Abstract

The article considers the history and specific features of financial and economic analysis methodic in Tax Service of Ukraine. Topic is up to date because of absence of commonly shared views at scope, methodic and necessity of financial analysis in spite of twenty years long studies history and plenty of methods tried. Analytical methods are of particular importance at the stages of taxpayer's selection for tax audit and pre-check analysis. The article focuses

on the reasons of this situation.

Author studies peculiarities of financial analysis methodic, applied by Tax service of Ukraine and Russian Federation. There are few concepts, describing the role and importance of financial analysis in State tax service practice, its interrelations with risk-oriented system of taxpayer's selection for tax audit. Author describes different analytical methodologies, including typical soviet-style techno economic study, cabinet audit, integrated due diligence methodic, and the last one, combined with task risks evaluation. Article reviews comparative practice of analytical procedures in Ukrainian and Russian Tax services. It is concluded that focused at tax aspects financial analysis requires regulatory adjustment. This is especially important for pre-checking stage of tax audit, where it is interconnected but not limited with proving of earlier detected tax risks. The article is supposed to be useful for activities of Tax service of Ukraine.

Keywords: tax control; financial and economic analysis; pre-checking taxpayers analysis; taxpayer; financial condition; tax risks.

JEL classification: H260, K340

Вступ

Застосування фінансово-економічного аналізу платників податків має достатньо тривалу історію в практиці діяльності Державної фіскальної служби України, протягом якої уявлення про його необхідність, обсяг і основні напрями змінювалися радикально – від ігнорування, як непотрібного, і до впровадження детальної, об'ємної і доволі формальної методики аналізу стосовно всіх платників податків без винятку. При цьому слід зауважити, що проблеми застосування фінансово-економічного аналізу актуальні не тільки у теорії і практиці діяльності Державної фіскальної служби, але і в діяльності інших контрольних установ, зокрема Державної фінансової інспекції, Міністерства економічного розвитку і торгівлі, Рахункової палати України. На поточний момент усі ці відомства займаються їх вирішенням на власний розсуд, причому шляхи вирішення суттєво відрізняються.

Мета і завдання статті

Застосування фінансово-економічного аналізу в процесі податкового контролю, зокрема, на етапі відбору платника податків для перевірки і до перевірконого аналізу відібраного платника податків, залишається доволі дискусійним питанням. З одного боку, аналітичний інструментарій фіскальної служби постійно розширюється і стає більш різноманітним, з іншого – спроби якимось чином впровадити в процес податкового контролю більш-менш комплексний фінансовий аналіз на поточний момент слід визнати невдалими. Виникає питання, чи є причиною цього його непотрібність, або неправильні підходи до впровадження, в тому числі, хиби у постановці завдань і невдало обрана методика. Для розуміння різноманітності підходів до питань застосування фінансово-економічного аналізу в діяльності Державної фіскальної служби проаналізуємо основні з них.

Виклад основного матеріалу

У період становлення Державної фіскальної служби в 1990-1995 рр. не вважалося за потрібне аналізувати фінансово-економічне становище платника податків, оскільки впроваджувалися принципи періодичної перевірки всіх платників на рівноправній основі методами документальної перевірки і заходів фактичного контролю. У 1998 р. ДПА розробила перші методичні рекомендації щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, які були призначені для наступного аналізу і розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності платника податків. Зокрема вже тоді ставилося завдання врахувати галузеві особливості підприємств. Ця методика повторювала традиційну методику економічного аналізу, яка склалася, ще у радянські часи, якщо не брати до уваги податкових аспектів – аналізу податкового навантаження, структури нарахованих податків, недоїмки і впливу нормативних актів на рівень податкового навантаження підприємств. [1]

З початку 2000-х років поступово складається думка про те, що підвищення ефективності і скорочення строків податкової перевірки вимагає групування платників податків за кількома критеріями і розробки індивідуального підходу до кожної такої групи. Зокрема, виокремлюють групи платників податків за масштабами діяльності (великі платників податків, малий бізнес), галузями і видами діяльності, окремими господарськими операціями (готівкові розрахунки, експортно-імпорتنі операції та інші). Одночасно впроваджується т. зв. кабінетний аудит платників податків як засіб виявлення потенційних проблем, здатних вплинути на викривлення податкової звітності і розрахунки з бюджетом; це повинно призвести до скорочення термінів і підвищення ефективності податкової перевірки [2]. Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту не скасовані до цього часу, хоча і були прийняті 13 років тому, оскільки відрізнялися системністю і різноманітністю аналітичних

процедур; крім того, однією з головних ідей цього документу було встановлення взаємозв'язку між податковими ризиками і відхиленнями певних фінансових і економічних показників підприємства в різних формах звітності і від визначеної бази. Зокрема, встановлювалася необхідність порівняння фінансових коефіцієнтів з середньогалузевими значеннями, робилися спроби визначити причини тієї чи іншої їх динаміки. Але аналіз коефіцієнтів залишався базовим елементом цієї методики. Крім нього, пропонувався аналіз техніко-економічних показників (обсяг реалізації і виробництва в натуральному виразі, матеріаломісткість, енергомісткість і т. ін.) у порівнянні з показниками звітності. Приблизно водночас розроблялися рекомендації з непрямих методів визначення податків, засновані на тих самих підходах. Цими ж методичними рекомендаціями впроваджувався аналіз податкових ризиків на підставі порівняння характеристик платника податків із базою податкових ризиків, до якої належав «...опис відомих схем ухилення від оподаткування, на основі чого визначався перелік ризиків існування можливих порушень, що можуть бути джерелом виявлених відхилень, можливі наслідки дії цих ризиків та програм їх усунення» [2].

Складання опису можливих схем ухилення від сплати податків виявилось дуже трудомісткою, і, головне, малоефективною справою, оскільки їх кількість невпинно зростала, з'являлися нові способи ухилення від оподаткування, і це вимагало постійного оновлення бази. Виникла проблема визначення відносної значущості окремих потенційних схем, оскільки частина з них могла бути наслідком ведення бізнесу в певних умовах (наприклад, фактором ризику вважалася експортно-імпортна діяльність, операції з продажу основних засобів і т. ін., тобто ті операції, з якими на практиці часто були пов'язані порушення податкового законодавства, але які при тому цілком могли бути результатом нормальної господарської діяльності. Поряд з ними в базі значилися операції вочевидь кримінального характеру, наприклад, реєстрація підприємства за адресою масової реєстрації, реєстрація на паспорт недієздатної особи або втрачений і т. п. Таким чином, ідея автоматизованого відбору платників податків для перевірки по базі податкових ризиків не виправдала себе, оскільки відібрані підприємства часто-густо виявлялися добросовісними платниками, але з ризикованими видами господарської діяльності, а ті підприємства, які варто було б перевірити, не потрапляли у вибірку, оскільки таких видів діяльності не здійснювали. Існував цілий перелік інших проблем у визначенні окремих податкових ризиків; наприклад, нетиповість деяких з них, оскільки податківець, якому було доручено скласти їх опис, орієнтувався на власний досвід, і ті ситуації, що траплялися в його практиці, але зовсім не обов'язково вони виявлялися типовими. Співробітникам податкової служби на місцях доводилося вручну коригувати план-графік податкових перевірок, одночасно складаючи велику кількість пояснювальних документів. Врешті-решт ідея бази податкових ризиків звелася до своєрідного довідкового документу, який податкові інспектори продивлялися на етапі підготовки до перевірки, щоб мати загальне уявлення про те, з чим можуть стикнутися.

Частина податкових ризиків пов'язувалася із економічними факторами; найчастіше порівнянням темпів зростання податкових нарахунків і доходу від реалізації продукції, питомою вагою тих чи інших видів витрат, податковим навантаженням, нижчим за середньогалузеве і т. п. Таким чином, фінансово-економічний аналіз використовувався у податковому моніторингу у двох основних формах: для отримання загального уявлення про стан підприємства і в якості бази даних для порівняння за конкретними критеріями податкових ризиків.

Наступний етап розвитку фінансово-економічного аналізу в діяльності податкової служби пов'язаний із двома обставинами: по-перше, в центрі уваги опинився фінансовий аналіз у класичному вигляді і окремо від інших методів аналізу, причому він використовувався як для отримання загального уявлення про проблеми підприємства (в т. ч. ті, що здатні вплинути на розрахунки з бюджетом), так і для порівняння фінансової і податкової звітності. По-друге, зроблена спроба розробити універсальну методику фінансового аналізу для потреб контролюючих органів [3], а потім і спеціалізовану для податкових потреб [4].

Самі по собі спроби розробки універсальної методики для контролюючих органів викликають велике зацікавлення, але в зазначеному випадку вона виявилася радше невдалою. Методика містить 12 основних таблиць, а також додаткові (і ще стільки ж таблиць, призначених для аналізу виконання фінансового плану для державних підприємств), причому їх переважна більшість присвячена вертикальному і горизонтальному аналізу структури окремих розділів або статей балансу і звіту про фінансові результати. Хоча зроблені деякі спроби навести тлумачення динаміки тих чи інших статей фінансової звітності або фінансових коефіцієнтів, але загалом на принципи оцінки і тлумачення отриманих результатів розрахунків звертається незначна увага, а податкові тлумачення відсутні взагалі. Однак протягом певного періоду часу ця методика була рекомендована для проведення фінансового аналізу всіх відібраних для перевірки платників податків на етапі доперевірочного аналізу. Зрозуміло, що вона виявилася дуже громіздкою і трудомісткою у виконанні, а головне, результат повністю залежав від особистих якостей виконавця і його здатності визначити причини тієї чи іншої динаміки фінансових

коефіцієнтів. Дуже швидко вона практично перестала використовуватись на практиці, і навзамін на її основі була розроблена спеціалізована методика аналізу фінансового стану і податкових ризиків за розширеним переліком питань. Зокрема, уводилися питання аналізу ризиків на основі даних реєстраційних документів та інших джерел інформації, які наявні в органах фіскальної служби, а також розглядалися питання податкових ризиків, пов'язаних з контрагентами підприємства, використанням його виробничих потужностей. Але базова складова цієї методики – фінансовий аналіз платника податків – розроблялася на основі Методики №170, і таким чином, успадкувала усі її недоліки. Частково через це, і частково завдяки переходу на іншу систему оцінки податкових ризиків цей Методичний посібник на поточний момент не використовується при підготовці актів і додатків до актів податкової перевірки, але зберігає свою актуальність як рекомендаційний і методичний документ. Принаймні нічого подібного за рівнем охоплення проблем і переліком розглянутих питань більше не розроблялося.

На нормативному рівні відбулося повернення до ризик-орієнтованої системи відбору платників податків і їх до перевірконого аналізу. Але, на відміну від попереднього варіанту, податкова служба вже не намагалася описати усі існуючі податкові ризики і прив'язати їх до тих чи інших рядків податкової звітності для автоматичного відбору. Був розроблений список приблизно з 40 податкових ризиків (38 у 2011 р. [5], 42 у 2012 р. [6]), поділених на три групи – високі, низькі і незначні, причому застосовувалися як кількісні, так і якісні методи їх оцінки.

При відборі платників податків для перевірки визначалися ті ризики, які для них були типові, і якщо їх набиралося більше певного рівня, підприємство включалося в план-графік на одному з двох рівнів. Рівень А формувався на рівні центрального офісу ДФС з тих платників податків, які мали не менше трьох ризиків високого ступеня і задовольняли кілька додаткових критеріїв, зокрема кількість працюючих понад 5 осіб, обсяги основних засобів більше 500 тис. грн та обсяги доходів вище показника, встановленого окремо для кожної області [6].

Рівень Б формувався на регіональному рівні за результатами аналізу основних показників діяльності і з урахуванням наявності ризиків (але це не вважалося обов'язковим). Зміст цього аналізу окремо ніде не розкривався, отже, можна припустити, що в його основі залишається все та ж Методика № 170.

На етапі до перевірконого аналізу фінансовий аналіз також втратив своє значення, оскільки його головна мета полягала в тому, щоб визначити, чому для даного підприємства «спрацював» той чи інший податковий ризик, тобто він був спрямований на достатньо вузькі питання, для яких міг використовуватись, а міг і не використовуватись фінансовий аналіз.

Для порівняння візьмемо ситуацію з використанням фінансового аналізу в податковому контролі Російської Федерації. Слід зазначити, що підхід до використання прийомів фінансового аналізу на етапі відбору платників податків суттєво відрізняється. Відібрано 18 показників, на підставі яких аналітик повинен відповісти, чи є підстави підозрювати підприємство у отриманні т. зв. «неправомірної податкової вигоди», тобто в ухиленні від сплати податків. Показники розбиті на чотири групи, одна з яких призначена для отримання загального уявлення про ефективність діяльності підприємства, а решта прив'язана до основних видів податків – зокрема, ПДВ, податок на прибуток, єдиний соціальний податок. Самі показники можна умовно поділити на традиційні фінансові коефіцієнти (рентабельність продажів, рентабельність активів, коефіцієнт фінансової залежності, питома вага витрат на оплату праці у операційному прибутку та ін.), податкове навантаження і різноманітні податкові коефіцієнти (податкове навантаження по податку на прибуток, по ПДВ, інтегральне податкове навантаження і т. п.), а також деякі штучні коефіцієнти, розроблені для відображення впливу податково ризикованих операцій (питома вага інших доходів у загальній сумі доходів організації, поляризація заробітної плати і т. ін.). Але найголовніше полягає у тому, що на підставі порівняння цих коефіцієнтів із середньогалузевими значеннями та їх динаміки пропонується зробити висновки про те, на яких саме податках і за допомогою яких схем підприємство «економить» [7].

Головні переваги цієї методики полягають у обмеженості кола показників і простоті застосування, а також спрямованості на визначення фінансових проблем і їх податкову інтерпретацію. Головна проблема пов'язана з тим, що динаміка будь-якого фінансового коефіцієнта зумовлена багатьма факторами і може мати кілька причин. Крім того, фахівці називають такі її недоліки, як залежність від середньогалузевих показників, які розраховуються на підставі даних підприємств з різними масштабами діяльності і на різних етапах життєвого циклу. Крім того, коректність розрахунку коефіцієнтів залежить від достовірності фінансової звітності [8; 9]. Зауважимо, що це одразу висуває високі вимоги до підготовки аналітиків, оскільки податкова інтерпретація розрахованих коефіцієнтів звітності вимагає певних аналітичних навичок і вміння при необхідності проводити додаткові порівняння, щоб підтвердити або спростувати ті чи інші можливі причини їх відхилень від середньогалузевих або коливань.

Висновки та перспективи подальших досліджень

Таким чином, комплексний аналіз фінансово-господарської діяльності на поточний момент не передбачається для всіх підприємств, хоча і згадувався в якості допоміжного і обмеженого за обсягом інструменту відбору. При цьому єдиної офіційної методики його проведення так і не з'явилося. Натомість існували кілька методик різних років, які вже не використовувалися, але і не були скасовані.

З аналізу історії застосування фінансово-економічного аналізу в практиці української фіскальної служби витікає невтішний висновок про те, що за минулі роки не тільки не розроблена єдина її методика і правила інтерпретації отриманих результатів, але і не вирішене остаточно питання про необхідність такого аналізу і його обсяг та етап планування податкових перевірок, на якому він має застосовуватись. Необхідність фінансово-економічного аналізу хоча і не ставиться під сумнів, але і не підтверджується офіційно, з визначенням методики і етапів його проведення. Фактично на практиці постійно змінюється думка про його місце і значення в процесі податкового контролю – від основного інструменту відбору платників податків і до перевірконого аналізу до отримання відповідей на окремі питання в процесі ризик-орієнтованої системи відбору платників податків та отримання базових значень окремих показників (середньогалузеве податкове навантаження, темпи зростання обсягу реалізації і т. п.). За умов ризик-орієнтованої системи фінансово-економічний аналіз хоча і не викидається з процедури зовсім, але залишається у дуже обмеженому вигляді, втрачаючи комплексний характер. У цьому випадку і доперевірочний аналіз головним чином присвячений формулюванню гіпотез щодо встановлених для платника податкових ризиків, їх підтвердження або спростування.

На підставі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що на етапі відбору платника податків для виїзної перевірки доцільно застосовувати ризик-орієнтований підхід, у той час, як фінансово-економічний аналіз доцільно нормативно регламентувати, поставивши конкретні завдання, на етапі до перевірконого аналізу. При цьому можна рекомендувати методику фінансового аналізу, засновану на поєднанні традиційних фінансових коефіцієнтів (у кількості не більш ніж 10-12) і показників податкового навантаження. Основну увагу слід звернути на оцінку можливих податкових причин відхилення показників від середньогалузевого рівня і можливі додаткові аналітичні процедури для більш детального аналізу виявлених фінансових проблем. Але викласти всі можливі причини відхилень від середньогалузевого рівня або тієї чи іншої динаміки відібраних показників в одній методиці неможливо. Тому було б доцільно розробити спеціальні методичні рекомендації з фінансового аналізу для ДФС і проводити постійне навчання співробітників відділів контрольно-перевірочної роботи і економічного аналізу та прогнозування.

Список літератури

1. *Щодо Методичних рекомендацій по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: Лист ДПА України від 27.01.1998 № 759/10/20-2117. – [Електронний ресурс]. – Сайт: Бібліотека бухгалтерського обліку... і не тільки. – Режим доступу: <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=156&ArtID=422> (дата звернення: 30.05.15). – Назва з екрана.*
2. *Про затвердження Методичних рекомендацій з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб): Наказ ДПА адміністрації України від 25. 11. 2002 № 567. – [Електронний ресурс]. – Сайт: Професійна юридична система МЕГА-НаУ. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=139999 (дата звернення: 30. 05. 15). – Назва з екрана.*
3. *Про затвердження Методики аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки: Наказ Міністерства фінансів України від 14. 02. 2006 № 170. – [Електронний ресурс]. – Сайт: Верховна Рада України: офіційний веб-портал. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06> (дата звернення: 30.05.15). – Назва з екрана.*
4. *Щодо здійснення аналізу фінансово-господарської діяльності при проведенні перевірок: Лист ДПА України від 17.03.2009 р. № 2393/7/23-308. – Сайт: Професійна юридична система МЕГА-НаУ. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=244314(дата звернення: 30.05.15). – Назва з екрана.*
5. *Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання: Наказ ДПА України від 01.04.2011 р. № 190. – Сайт: Професійна юридична система МЕГА-НаУ. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=627233 (дата звернення: 30.05.15). – Назва з екрана.*
6. *Про затвердження Методичних рекомендацій щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання: Наказ ДПС України від 27.06.2012 р. № 553. – Сайт: Професійна юридична система МЕГА-НаУ. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=782261 (дата звернення: 30.05.15). – Назва з екрана.*

7. Методические рекомендации проведения налогового мониторинга и предпроверочного анализа на основе среднеотраслевых индикаторов. Приказ ФНС России от 23 июля 2009 г. № ММ-8-И\24. – Сайт: Консультант Плюс. Р Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi> (дата звернення: 5.06.2015). – Название с экрана.
8. Как налоговики будут искать признаки налоговых схем в отчетности компаний. – Сайт: Финансовый директор. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/36969-kak-nalogoviki-budut-iskat-priznaki-nalogovyh-shem-v-otchetnosti-kompaniy#ixzz3bjAfEehN> (Дата звернення 17.09.2009 г.). – Название с экрана.
9. Удалов, Р. В. Применение аналитических инструментов при осуществлении налогового контроля (предпроверочный анализ) / Р. В. Удалов // *Налоги и налогообложение*. – 2012. – № 5. – С. 33-37.

References

1. Lyst DPA Ukrai'ny vid 27.01.1998 № 759/10/20-2117 «Shhodo Metodychnyh rekomendacij po analizu finansovo-gospodars'kogo stanu pidprijemstv ta organizacij» [The Statement of State Tax Administration of 27.01.1998 № 759/10/20-2117 «About Methodical recommendations as for analysis of enterprises' and organizations financial and economic condition»]. (1998, 27 January). Retrieved from <http://pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=156&ArtID=422> [in Ukrainian].
2. Nakaz DPA administracii' Ukrai'ny vid 25.11.2002 № 567 «Pro zatverdzhennja Metodychnyh rekomendacij z organizacii' kabinetnogo audytu (dlja jurydychnyh osib)» [The Order of State Tax Administration of 25.11.2002 № 567 «On approval of Methodical recommendations for organization of cabinet audit of incorporated person»]. (2002, 25 November). Retrieved from http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=139999 [in Ukrainian].
3. Nakaz Ministerstva finansiv Ukrai'ny vid 14.02.2006 № 170 «Pro zatverdzhennja Metodyky analizu finansovo-gospodars'koi' dijal'nosti pidprijemstv derzhavnogo sektoru ekonomiky» [The Order of Ministry of finance of 14.02.2006 № 170 «On approval of Methodic of financial and economic analysis for public sector incorporated person»]. (2002, 25 November). Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0332-06> [in Ukrainian].
4. Lyst DPA Ukrai'ny vid 17.03.2009 r. № 2393/7/23-308 «Shhodo zdijsnennja analizu finansovo-gospodars'koi' dijal'nosti pry provedenni perevirok». [The Statement of State Tax Administration of 17.03.2009 r. № 2393/7/23-308 «About conducting of financial and economic analysis under tax audit»]. (2009, 17 March). Retrieved from http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=244314. [in Ukrainian].
5. Nakaz DPA Ukrai'ny vid 01.04.2011 r. № 190 «Pro zatverdzhennja Metodychnyh rekomendacij shhodo skladannja planu-grafika provedennja dokumental'nyh planovyh perevirok sub'ektiv gospodarjuvannja» [The Order of State Tax Administration of 01.04.2011 r. № 190 «On approval of Methodical recommendations for scheduling of planned documental tax audits of incorporated persons»]. (2011, 01 April). Retrieved from http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=627233 [in Ukrainian].
6. Nakaz DPS Ukrai'ny vid 27.06.2012 r. № 553 «Pro zatverdzhennja Metodychnyh rekomendacij shhodo skladannja planu-grafika provedennja dokumental'nyh planovyh perevirok sub'ektiv gospodarjuvannja» [The Order of State Tax Service of 27.06.2012 r. № 553 «On approval of Methodical recommendations for scheduling of planned documental tax audits of incorporated persons»]. (2012, 27 June). Retrieved from http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=782261 [in Ukrainian].
7. Metodycheskye rekomendacyu provedenyja nalogovogo monytoryngha y predproverochnogo analiza na osnove sredneotraslevykh yndykatorov. Prikaz FNS Rossyy ot 23 yulja 2009 g. № ММ-8-И\24. [The Order of Federal Tax Service of Russian Federation 23.07.2009 r. № ММ-8-И\24 «Methodical recommendations for tax monitoring and pre-checking analysis based on average industrial indicators»]. (2009, 23 July). Retrieved from <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi> [in Russian].
8. Kak nalogovyky budut yskat' pryznaky nalogovykh shem v otchetnosti kompanyj. (17.09.2009) [What are procedures for searching of tax schemes, used by tax auditors], Fynansovij dyrektor. Retrieved from: <http://fd.ru/articles/36969-kak-nalogoviki-budut-iskat-priznaki-nalogovyh-shem-v-otchetnosti-kompaniy#ixzz3bjAfEehN>.
9. Udalov R. V. (2012). Prymenenye analytycheskyh ynstrumentov pry osushhestvlenyy nalogovogo kontrolja (predproverochnyj analiz). [Analitical procedures, used under tax control (pre-check analysis)], *Nalogy y nalogooblozhenye*, 5, 33-37.

Стаття надійшла до редакції 31.05.2015 р.

Ірина Валеріївна ПРИХОДЬКО

асистент,
кафедра міжнародних економічних відносин,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: iryna.prykhodko2010@mail.ru

НЕТАРИФНІ ПЕРЕШКОДИ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ІНТЕГРАЦІЇ

Приходько, І. В. Нетарифні перешкоди у міжнародній економічній інтеграції [Текст] / Ірина Валеріївна Приходько // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 170-175. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Теоретичним аспектам тарифних та нетарифних бар'єрів присвячені праці Р. Болдвіна, В. Голубева, Н. Горін, О. Гребельника, А. Деарддорфа, Д. Лук'яненка, Н. Науменка, Ф. Рута та ін.

Застосування нетарифних заходів в умовах міжнародної економічної інтеграції є досить звичним явищем, оскільки вони виступають найбільш ефективним інструментом заборони доступу до ринків збуту через урядові субсидії, кількісні обмеження, ліцензування, квотування, адміністративні процедури, санітарні та технічні норми тощо.

Ставлення до використання нетарифних інструментів є досить неоднозначне: з одного боку, Світова організація торгівлі зводиться до мінімуму їх застосування, а з іншого – кожна країна намагається за допомогою них захистити свій внутрішній ринок, стимулюючи використання економічних та адміністративних важелів регулювання експортно-імпоротної діяльності.

Інтеграція України до ЄС ускладнюється застосуванням з боку європейських країн низки заходів нетарифного характеру, які мають на меті захистити так звані «чутливі» сектори економіки, а з боку нашої держави такі нетарифні бар'єри мають радше формальний характер.

Метою роботи є формування сукупності науково-методичних засад та змісту нетарифних перешкод міжнародної економічної інтеграції; порівняння сучасних класифікацій нетарифних засобів; виявлення залежності процесу міжнародної економічної інтеграції від нетарифних бар'єрів.

Метод (методологія). У дослідженні використано методи узагальнення, логічний, абстракції та аналізу.

Результати. Висвітлено чинні нетарифні механізми впливу держави, особливості їх функціонування та застосування. Систематизовано основні напрямки дослідження сутності поняття «нетарифних перешкод». Проведено узагальнення та запропоновано класифікацію нетарифних перешкод залежно від стадії міжнародної економічної інтеграції. Проведено зіставлення політико-економічних (нетарифних) бар'єрів та етапів міжнародної економічної інтеграції, як наслідок, побудовано матрицю з квадрантами, за допомогою яких виявлено точки перетину з найкращим та найгіршим випадком розвитку інтеграційного процесу певної країни.

Ключові слова: нетарифні перешкоди; міжнародна економічна інтеграція; політико-економічні бар'єри; торговельні перешкоди; торговельна війна; технічні заходи; стадії інтеграційного процесу.

NON-TARIFF BARRIERS OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Abstract

Introduction. The theoretical aspects of tariff and non-tariff barriers are investigated in the works of such scientists as A. Hrebelynyk, D. Lukyanenko and N. Naumenko, V. Golubev, N. Gorin, Ruth F., R. Baldwin, A. Deardorf and others. Using of non-tariff measures in the international economic integration process is fairly commonplace, because they appear to be the most effective tools to deny the access to markets due to the government subsidies, quantitative restrictions, licensing, quotas, administrative procedures, sanitary and technical standards and etc.

The attitude towards the non-tariff instruments is rather contradictory: from one point of view, the World Trade Organization tries to minimize their usage, and from another point of view, each country tries to apply them to protect their domestic market by encouraging the use of the economic and the administrative levers of export-import activities regulation.

Ukraine's integration into the EU is complicated by the EU countries' exploitation of the non-tariff measures which are intended to protect so-called "sensitive" sectors. We have to admit, that Ukraine's non-tariff barriers are rather a framework.

Purpose of the study is to form a set of scientific and methodological foundations and non-tariff barriers contents of international economic integration. The comparison of existing classifications of the non-tariff measures to identify the dependence of the international economic integration process on non-tariff barriers.

The method (methodology). The methods of synthesis, logic, abstraction and analysis are used in the study.

Results. The basic non-tariff mechanisms of state influence, the main features of their operation and application are described. The main areas of research essence of the concept of "non-tariff barriers" are systematized. The generalization and the classification of the non-tariff barriers, depending on the stage of international economic integration are conducted.

The non-tariff barriers and the stage of international economic integration are compared. As a result it has been constructed a matrix with quadrants in which we have found the point of intersection with the best and the worst case of the integration process of a country.

Keyword: non-tariff barriers, international economic integration, political and economic barriers, trade barriers, trade war, technical measures, the stage of the integration process.

JEL classification: F020, F150

Вступ

Теоретичним аспектам тарифних та нетарифних бар'єрів присвячені праці Р. Болдвіна, В. Голубева, Н. Горін, Гребельника, А. Деардорфа, Д. Лук'яненка, Н. Науменка, Ф. Рута та ін.

У процесі інтеграції виникають об'єктивні та суб'єктивні перешкоди та протиріччя. До об'єктивних належать: географічне розташування; різні рівні суспільно-економічного розвитку країн-партнерів; відмінності економічних потенціалів та ресурсного забезпечення; міжнародні фактори і т. д. Суб'єктивними є: політичні протиріччя; неузгодженість економічних та міжнародних інтересів; політична та економічна нестабільність, геополітична та гео економічна невизначеність та ін. [1]

Мета та завдання статті

Метою роботи є формування сукупності науково-методичних засад та змісту нетарифних перешкод міжнародної економічної інтеграції, порівняння чинних класифікацій нетарифних засобів, виявлення залежності процесу міжнародної економічної інтеграції від нетарифних бар'єрів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зазвичай бар'єри за природою впливу на торговельні потоки у міжнародній торгівлі умовно поділяють на дві групи: самостійні та виокремлені. Перша група – це різні види природних бар'єрів, передусім географічна відстань між країнами, інфраструктура транспортування вантажів тощо. Однак завдяки посиленню глобалізації, технічному і технологічному прогресу вплив цих бар'єрів на величину товаропотоків зменшуватиметься. Другу групу складають різні інструменти зовнішньоекономічної

політики, що створюються урядами країн і безпосередньо впливають на рівень ввезення і вивезення товарів. До них належать усі використовувані заходи тарифного і нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі [2].

У конкурентній політиці традиційно виокремлюють два основних блоки:

- захисні заходи;
- активні заходи [3].

За ступенем впливу на зовнішньоекономічну діяльність (ступенем заборонності) нетарифні заходи поділяються на 4 групи:

- жорсткі заходи;
- помірні заходи;
- заходи – «подразники»;
- заходи, ступінь заборонності яких встановити неможливо [4].

У світовій практиці і в торговельній політиці прийнято розрізняти [5]:

- нетарифні обмеження, спеціально створені для того, щоб за їх допомогою здійснити регулювання зовнішньої торгівлі (заборона, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту та ін.)
- нетарифні обмеження, що виникають у результаті проведення технічної політики, реалізації норм охорони здоров'я, здійснення фінансових та адміністративних заходів тощо.

Найбільш розповсюджені на сьогодні нетарифні обмеження охоплюють наступні категорії [5]: кількісні обмеження й аналогічні адміністративні заходи; нетарифні стягнення, податки, фінансові заходи; практика обмеження виконавчих органів; субсидії та інші дотації експортерам або імпортозамінним галузям; митні процедури та формальності в тому випадку, коли вони перевищують нормальні і загальноприйняті норми; технічні бар'єри в торгівлі.

Згідно із тлумаченням Т. Корневої нетарифне регулювання – це сукупність заходів, спрямованих на захист українського ринку при ввезенні на митну територію України і вивезенні за межі цієї території товарів шляхом встановлення в актах законодавства України правових норм крім заходів, встановлених в актах законодавства України про митний тариф та міжнародних договорах України стосовно встановлення, скасування або зміну митних ставок, надання тарифних пільг і преференцій, а також змін в номенклатурі Єдиного митного тарифу України [6]. Н. Науменко, Л. Пісьмаченко та В. Пресняков вважають, що нетарифне регулювання визначається як комплекс обмежувально-заборонних заходів, що перешкоджають проникненню імпортованих товарів на внутрішній ринок з метою захисту інтересів вітчизняного виробника та споживача [6].

На думку І. Крупки, нетарифні інструменти є методами насамперед адміністративного впливу та ефективним засобом регулювання зовнішньоекономічної діяльності шляхом встановлення певних вимог до суб'єктів господарської діяльності [7].

За Дюмуленом І. І., у світовій практиці прийнято розрізняти:

- нетарифні обмеження, спеціально створені для регулювання зовнішньої торгівлі (заборони, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту та ін.);
- нетарифні обмеження, що виникають у результаті проведення технічної політики, здійснення фінансових та адміністративних заходів тощо;
- нетарифні збори, фінансові заходи, ковзаючі податки, додаткові митні збори, антидемпінгові та компенсаційні мита, прикордонне оподаткування;
- обмежувальна практика владних органів;
- субсидії та інші дотації, протекціоністська система розподілу державних замовлень, політика регіонального розвитку з наданням пільг регіонам та ін.;
- митні процедури та формальності, якщо вони є додатковим бар'єром у торгівлі (митна оцінка, система митної класифікації при їх вільному застосуванні);
- технічні бар'єри: санітарно-ветеринарні норми та стандарти, промислові стандарти та вимоги безпеки, вимоги до упаковки та маркування, торгового знаку, якщо вони дискримінують іноземні товари або створюють перешкоди у торгівлі [8].

Конференція ООН з торгівлі та розвитку ЮНКТАД розрізняє «нетарифні заходи» та «нетарифні бар'єри», де перше є загальним поняттям. Заходи об'єднують будь-які інструменти, що мають обмежувальний ефект або можуть використовуватись як обмеження, хоча це не є їх основною властивістю [9].

ЮНКТАД займається питанням заходів нетарифного регулювання та їх впливу на торгівлю та розвиток з першої половини 1980-х рр. У 1994 р. вона почала розробляти класифікацію нетарифних бар'єрів, базуючись на раніше створеній ЮНКТАД класифікації заходів регулювання торгівлі, яка групувала такі заходи у 8 груп, які потім ділилися на більш ніж 100 категорій:

- тарифні заходи;
- пара-тарифні заходи;

- заходи цінового контролю;
 - фінансові заходи;
- Іншою класифікацією ЮНКТАД поділила нетарифні бар'єри на:
- основні заходи (заходи, призначені для захисту вітчизняних виробників): заходи цінового контролю; фінансові заходи; заходи кількісного контролю; монополістичні заходи;
 - неосновні заходи (заходи для захисту вітчизняних споживачів): заходи автоматичного ліцензування; технічні заходи; повернення гарантійного завдатку щодо чутливих товарів;
 - заборона на заходи автоматичного ліцензування;
 - заходи кількісного контролю;
 - монополістичні заходи;
 - технічні заходи: імпорт чутливих товарів [10].

У 2007-2012 роках ЮНКТАД описала та систематизувала нетарифні бар'єри, результатом чого стала нова класифікація, погоджена низкою міжнародних організацій (групою MAST – Multi Agency Support Team, до якої належать ФАО, Організація економічного співробітництва і розвитку, ЮНКТАД, ЮНІДО, МВФ, Світовий банк, СОТ).

Нетарифні торговельні бар'єри згруповано за трьома напрямками: технічні, нетехнічні та щодо експорту, які поділяються на групи та підгрупи. Всього в класифікації є 16 груп нетарифних бар'єрів, що позначені буквами англійського алфавіту від «А» до «Р». Вони охоплюють усі напрямки нетарифного регулювання.

Таблиця 1. Класифікація нетарифних бар'єрів [11, с.15]

Система класифікації нетарифних бар'єрів			
засоби щодо імпорту	технічні заходи	A. санітарні і фітосанітарні заходи	
		B. технічні бар'єри в торгівлі	
	нетехнічні заходи		C. передвідвантажувальна інспекція та ін. формальності
			D. заходи контролю за цінами
			E. ліцензії, квоти, заборони та ін. заходи кількісного обмеження
			F. збори, податки та інші паратарифні заходи
			G. фінансові заходи
			H. антиконкурентні заходи
			I. інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею
			J. розподільчі обмеження
			K. обмеження на післяпродажне обслуговування
			L. субсидії (крім експортних)
			M. обмеження на державні закупівлі
			N. інтелектуальна власність
			O. правила походження
засоби щодо експорту	P. засоби щодо імпорту (разом із експортними субсидіями)		

Політичний бар'єр полягає у ступені розбіжності політичних систем, законодавства, регуляторних функцій і механізмів держави, стійкості політичного устрою тощо. Величина соціокультурного бар'єру показує, наскільки сильно відрізняються традиції, соціальна організація суспільства, мови та ін. Економічний бар'єр вказує на відносну розбіжність економічних умов між регіонами та може бути структурований на чимало підгруп, які стосуються розвиненості ринку, величини попиту, конкуренції, норми прибутковості капіталу і т. п. І, нарешті, географічний бар'єр пов'язаний із розбіжностями природно-кліматичних умов: температурного режиму, часового режиму тощо.

Політичні складові бар'єрів є однаковими, як і постійні складові економічної частини бар'єру:

- митний режим, витрати на перетин кордону, оподаткування тощо;
- роздрібний річний товарооборот – абсолютний та відносний показник (по всіх параметрах і по різних роках);
- ПШ на одну особу; валова додана вартість на 1 особу;
- кредити на одну особу; кількість населення.

Ще одним специфічним бар'єром є торговельна війна. За визначенням Е. А. Митарєвої [12], торговельною війною є торговельне суперництво двох або більше країн, що відбувається з метою захоплення зарубіжних ринків або попередження торговельної «окупації» національної економіки.

Основними видами є оборонна та наступальні війни. До методів оборонної торговельної війни відносяться:

- підвищення імпортних мит (у тому числі використання зрівняльних мит, які передбачають наближення ціни на імпортні товари до рівня внутрішніх цін з метою попередження демпінгу);

- зниження імпорتنних квот;
- введення (запровадження) нетарифних обмежень – бар'єрів, пов'язаних з ускладненням процедури ліцензування та нагромадженням митних формальностей;
- введення технічних бар'єрів, що передбачають виникнення складнощів з відповідності імпорتنних товарів національним стандартам та технічним умовам.

Інтересами країни-імпортера, що ініціює торговельну війну, є:

- економічні – зменшення конкуренції на внутрішньому ринку; збільшення обсягів ВВП; збільшення зайнятості; підтримка вітчизняних виробників; збільшення платоспроможного попиту.
- політичні – політичний тиск з метою отримання бажаних політичних кроків або рішень; погіршення конкурентних позицій країни у світі; дискредитація органів влади країни.
- військово-політичні – обмеження торгівлі з країною з метою послаблення її економічних та військових позицій; недопущення укріплення військових позицій країни; інструмент досягнення військових переваг.

Спробуємо зіставити політико-економічні бар'єри та ступені міжнародної економічної інтеграції, що можна здійснити за допомогою матричного методу.

Кожна сторона матриці матиме три позиції. Припустимо, що наявні три рівні політико-економічних бар'єрів:

- високі політико-економічні бар'єри (I);
- середні політико-економічні бар'єри (II);
- низькі політико-економічні бар'єри (III);
- Інтеграційні стратегії (стадії міжнародної економічної інтеграції) позначимо:
- повна міжнародна економічна інтеграція (III);
- часткова міжнародна економічна інтеграція (II);
- початкова міжнародна економічна інтеграція (I).

Виходячи з наявних позицій, будемо матрицю з квадрантами, де по вертикалі показуємо рівні політико-економічних бар'єрів, де висота бар'єра визначатиме кількість наявних політико-економічних бар'єрів, які необхідно подолати країні, що інтегрується; а по горизонталі – позиції стадії міжнародної економічної інтеграції (табл.2)

Таблиця 2. Зіставлення політико-економічних бар'єрів та стадій міжнародної економічної інтеграції*

Низький політико-економічний бар'єр	III + III = економічний союз	III + II = митний союз	III + I = Угода про асоціацію (Європейські угоди)
Середній політико-економічний бар'єр	II + III = спільний ринок	II + II = зона вільної торгівлі	II + I = Угода про партнерство і співробітництво
Високий політико-економічний бар'єр	I + III = 0	I + II = преференційна угода	I + I = Угода про партнерство та співробітництво
	повна інтеграція	часткова інтеграція	початкова інтеграція

*Розроблено автором

Висновки

Отже, перетинання позицій утворюють у матриці квадранти (точки перетину), у яких поєднуються рівні політико-економічних бар'єрів з рівнями (ступенями) міжнародної економічної інтеграції. У нашому випадку утворилося 9 квадрантів. Найкращий квадрант (III + III): низький політико-економічний бар'єр (тобто невелика кількість залишкових політико-економічних бар'єрів, що легко усуваються) та повна інтеграція (тобто це фактично стадія економічного союзу, що прямує до політичного союзу). Найгірший квадрант (I + I): високий політико-економічний бар'єр (тобто ціла низка перешкод різного характеру, що стоять перед країною, що інтегрується) та початкова інтеграція.

Список літератури

1. Белозубенко, В. С. *Онтология интеграционных процессов на уровне регионов мира [Текст] / Белозубенко В. С., Усова А. С. // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 91. – 2005. – С. 79-86.*

2. Мельник, Т. М. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні [Текст] / Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська // Бізнес-інформ. – 2014. – №1. – С. 20-28.
3. Голованова, С. В. Конкурентные эффекты низких торговых барьеров: некоторые оценки для Калининградской области [Текст] / С. В. Голованова // Балтийский регион. – 2013. – №4(18). – С. 100-112.
4. Летов, В. А. Основные подходы к классификации нетарифных мер и ограничений в мировой торговле [Текст] / В. А. Летов // Бизнес в законе. – 2010. – №5. – С. 190-192.
5. Іванов, О. В. Протидія мінізації у сфері нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України [Текст] / О. В. Іванов // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – С. 125-129.
6. Гребельник, О. П. Порівняльний аналіз теоретичних підходів до нетарифного регулювання [Текст] / О. П. Гребельник, М. Д. Стеблянко // Митна безпека. – 2010. – №1. – С. 24-34.
7. Крупка, І. Порівняльний аналіз основних інструментів зовнішньоторговельної політики в умовах глобалізації [Текст] / І. Крупка // Формування ринкової економіки. – Львів, 2009. – Вип. 19. – С. 335-351
8. Дюмулен, И. И. Всемирная торговая организация [Текст]. – М.: Экономика. – 2003. – С. 149-150.
9. Орлова, В. М. Нетарифні обмеження у міжнародній торгівлі: спроба концептуальної оцінки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.library.ukma.kiev.ua/e-lib/N2/NZV19_2001_economy/14_orlova_vm.pdf.
10. ЮНКТАД Система кодування заходів контролю в торгівлі (2012). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/UNCTAD%20Coding%20System%20of%20Trade%20Control%20Measures.docx>.
11. Эволюция международной торговой системы и тенденции в ней с точки зрения развития [Текст]. – ООН. Женева. – 17-18 сент. – 2012. – 25 с.
12. Мытарева, Е. А. «Торговая война» как средство нетарифного регулирования международной торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vestnik.kemsu.ru/Content/journals/201011/74-77_Мытарева.pdf.

References

1. Belozubenko, V. S., Usova, A. S. (2005). The integration processes ontology on the world region's level. – Scientific works DonNTU, 91, 79-86.
2. Melnyk, T. M. & Pugachevska, K. S. (2014). Non-tariff protectionism in EU and Ukraine. – Businessinform. – №1. – pp. 20-28.
3. Golovanova, S. V. (2013). Competitive effects of low trade barriers: some estimates for the Kaliningrad region. – Baltic region, 4 (18), 100-112.
4. Letov, V. A. (2010). The main approaches to the classification of non-tariff measures and restrictions on world trade. – Business Law, 5, 190-192.
5. Ivanov, A. (2011). The resistance of the shadowing in the non-tariff regulation of the foreign trade of Ukraine. – Problems of international economy development and the foreign investment inflows: regional case. – pp. 125-129.
6. Hrebelynk, A. P., Steblyanko M. D. (2010). The comparative analysis of the theoretical approaches to the tariff regulation. Customs safety, 1, 24-34.
7. Krupka, I. (2009). The comparative analysis of the main instruments of trade policy in the context of globalization. Formation of market economy, 19, 335-351.
8. Dumoulin J. I. (2003). The World Trade Organization. Moscow: Economics.
9. Orlova, V. N. (2001). The non-tariff barriers in the international trade: an attempt of the conceptual evaluation. Retrieved from: www.library.ukma.kiev.ua/e-lib/N2/NZV19_2001_economy/14_orlova_vm.pdf.
10. UNCTAD Coding System of Trade Control Measures. (2012). Retrieved from: <http://wits.worldbank.org/WITS/docs/UNCTAD%20Coding%20System%20of%20Trade%20Control%20Measures.docx>.
11. The development of the evolution and trends of the international trading system. (2012). The United Nations. Geneva. -17-18 September. – 25p.
12. Mytareva, E. A. (2010). The "trade war" as a means of the international trade non-tariff regulation. Retrieved from: http://vestnik.kemsu.ru/Content/journals/201011/74-77_Мытарева.pdf.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Катерина Петрівна ПРОСКУРА

доктор економічних наук,
доцент,
викладач кафедри аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: katarinam@ukr.net

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ У 2015 РОЦІ

Проскура, К. П. Особливості оподаткування банківських установ у 2015 році [Текст] / Катерина Петрівна Проскура // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 20. – С. 176-186. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Питання вдосконалення податкового законодавства щодо оподаткування банківських установ, аналізу прогнозування податкового навантаження банків та формування пріоритетів у процесі здійснення податкового контролю таких платників податків є актуальними і потребують глибокого наукового обґрунтування. Крім того, нагальною є необхідність проведення аналізу впливу податкових змін на умови надання банками послуг своїм клієнтам: на вартість та обсяги таких послуг, оскільки це надалі суттєво може вплинути на ділову активність, доступність джерел фінансування, які необхідні підприємствам для забезпечення поточної та інвестиційної діяльності.

Мета. Дослідження законодавчих змін щодо оподаткування банківських установ у розрізі основних податків, а також аналіз впливу зазначених змін на умови діяльності банків, їх податкове навантаження та дотримання ними ключових нормативів.

Метод (методологія). У дослідженні були використані загальнонаукові та спеціальні методи пізнання: діалектичний та системно-функціональний – для узагальнення теоретичних підходів до оподаткування банківських установ; аналізу і синтезу – для деталізації вимог законодавства за окремими податками; порівняння – оцінювання динаміки показників діяльності банківського сектору; логічного узагальнення – для обґрунтування підходів та пропозицій щодо удосконалення умов оподаткування банків та оптимізації податкового навантаження.

Результати. За результатами проведеного дослідження зроблено загальний висновок про те, що загалом податкове навантаження щодо сплати податку на прибуток підприємств для банківських установ очікувано знизиться, але додаткові ризики спричинює те, що органам Державної фіскальної служби тепер надано право проводити перевірки правильності ведення бухгалтерського обліку, визначення доходів, витрат і фінансового результату відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності. Банкам також рекомендовано посилити контроль за правильністю нарахування та утримання ПДФО і військового збору з пасивних доходів, виплачуваних фізичним особам.

Ключові слова: банки; оподаткування банків; податок на прибуток підприємств; цінні папери; податкова ставка; резерви; роялті; контрольовані операції.

Kateryna Petrivna PROSKURA

Doctor of Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of Audit,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: katarinam@ukr.net

FEATURES OF BANKING INSTITUTIONS' TAXATION IN 2015

Abstract

Introduction. The issue of improving the tax legislation on the taxation of banking institutions, analysis of forecasting the tax burden of banks and the formation of the priorities in the process of implementation of tax control of such taxpayers are relevant and require profound scientific justification. In addition, there is an urgent need to analyze the impact of tax changes on the terms of providing services by a bank to its clients: the cost and amount of such services, as it may significantly in the future affect business activities, the availability of funding sources, which are required by enterprises to provide current and investment activity.

Purpose. Investigation of legislative changes on taxation of banking institutions in the context of major taxes, as well as analysis of the impact of these changes on the condition of banks' activity, their tax burden and compliance with key regulations have become the purpose of the study.

Method (methodology). The study used general scientific and special methods of cognition: dialectical and systemic-functional (to summarize theoretical approaches to taxation of banking institutions); analysis and synthesis (to detail the legislative requirements in the context of separate taxes); comparison (to assess the dynamics of indexes of the banking sector's activity); logic synthesis (to justify approaches and proposals for improving conditions of taxation of banks and optimizing the tax burden).

Results. The results of the research allow to make a general conclusion that the overall tax burden on payment of corporate income tax for banking institutions will expectedly decline, but additional risks are caused by the fact that authorities of the State Fiscal Service now are given the right to audit the accuracy of accounting, determination of income, costs and financial results in accordance with International Financial Reporting Standards. Banks are also recommended to strengthen control over the correct calculation and withholding of Personal Income Tax and Military Tax from passive income which are paid to individuals.

Keywords: banks; taxation of banks; corporate income tax; securities; tax rate; reserves; royalty; controlled operations.

JEL classification: G18, G21, H21

Вступ

Питання оподаткування в нашій країні традиційно викликають зацікавлення бізнесу, держави і науковців. Проблеми оподаткування банківського сектору мають особливо гострий характер, оскільки викликають «ланцюгову реакцію», впливаючи надалі на стан фінансово-кредитної системи держави взагалі, на взаємовідносини банківських установ з НБУ, на умови кредитування господарюючих суб'єктів і фізичних осіб та параметри надання їм низки інших банківських послуг, на стан фондового ринку тощо. Проблемним із фіскальної точки зору є те, що банки, хоч є досить великими суб'єктами господарювання, фактично не є платниками ПДВ (у 2014 році і, як можна очікувати, у 2015 році ця ситуація як мінімум не зміниться) і показали від'ємні об'єкти оподаткування податком на прибуток підприємств, на що вплинули курсові різниці і формування резервів. Таким чином, банки не виконують відповідне податкове навантаження, маючи при цьому значний обсяг операцій і часто штучно маніпулюючи розмірами витрат при створенні та використанні банківських резервів.

Таким чином, питання вдосконалення податкового законодавства щодо оподаткування банківських установ, аналізу прогнозування податкового навантаження банків та формування пріоритетів у процесі здійснення податкового контролю таких платників податків є на часі і потребують глибокого наукового обґрунтування. Крім того, актуальною є необхідність проведення аналізу впливу податкових змін на умови надання банками послуг своїм клієнтам: на вартість та обсяги таких послуг, оскільки це надалі суттєво може вплинути на ділову активність, доступність джерел фінансування, які необхідні підприємствам для забезпечення поточної та інвестиційної діяльності тощо.

Мета та завдання статті

Мета та завдання нашої статті полягають у дослідженні законодавчих змін щодо оподаткування банківських установ за основними податками, сплачуваними ними, а також аналізі впливу зазначених змін на умови діяльності банків, їх податкове навантаження та дотримання ними ключових нормативів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основними податками, які сплачують банки і на яких ми зосередимо увагу в нашому дослідженні, є: податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, податок (плата) на землю.

Перш ніж безпосередньо перейти до аналізу особливостей нарахування та сплати зазначених вище податків та обов'язкових платежів, розглянемо проблемні моменти діяльності та обліку банків.

Ускладнює аналіз впливу на умови діяльності банків змін у податковому законодавстві те, що останнім часом в Україні фінансово-кредитна система переживає суттєвий спад, велика кількість банків декларує від'ємні фінансові результати діяльності, значна їх кількість протягом останнього року припинила діяльність. У таких умовах вплив змін у податковому законодавстві на умови діяльності та податкове навантаження банків в окремих випадках може стати непрогнозованим.

За оцінками НБУ, у 2014 році фінансовий результат роботи банків був від'ємним – збитки сягнули майже 53 млрд грн. При цьому, основні банківські операції загалом по системі залишалися прибутковими. Від'ємний фінансовий результат діяльності банківського сектору сформувався насамперед за рахунок суттєвого збільшення обсягів відрахувань до резервів на можливі втрати від активних операцій. Усього по системі відрахування до резервів зросло в 3,7 рази порівняно з 2013 роком, а їх частка в загальних витратах збільшилася з 16,7 % до 39,3 %. Близько 40 % збитків по системі було сформовано банками, що віднесені до категорії неплатоспроможних і в яких функціонують уведені Фондом гарантування вкладів фізичних осіб тимчасові адміністрації. Без урахування зазначених банків збитки банківського сектору становили би 33,1 млрд грн. [7].

Для прикладу розглянемо динаміку основних показників банківських установ за останні 5 років (за даними НБУ).

Таблиця 1. Аналіз основних показників діяльності банків, млн грн*.

Назва показника	01.01.2011 р.	01.01.2012 р.	01.01.2013 р.	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	176	176	176	180	163*
з них: з іноземним капіталом	55	53	53	49	51
Активи банків	942 088	1 054 280	1 127 192	1 278 095	1 316 852
Кредити надані	755 030	825 320	815 327	911 402	1 006 358
Вкладення в цінні папери	83 559	87 719	96 340	138 287	168 928
Резерви за активними операціями банків	148 839	157 907	141 319	131 252	204 931
Капітал	137 725	155 487	169 320	192 599	148 023
з нього: статутний капітал	145 857	171 865	175 204	185 239	180 150
Зобов'язання банків, з них:	804 363	898 793	957 872	1 085 496	1 168 829
кошти суб'єктів господарювання	144 038	186 213	202 550	234 948	261 372
кошти фізичних осіб	270 733	306 205	364 003	433 726	416 371
Регулятивний капітал	160 897	178 454	178 909	204 976	188 949
Достатність(адекватність) регулятивного капіталу (Н2), %	20,83	18,90	18,06	18,26	15,60
Доходи	136 848	142 778	150 449	168 888	210 201
Витрати	149 875	150 486	145 550	167 452	263 167
Результат діяльності	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-52 966
Рентабельність активів, %	-1,45	-0,76	0,45	0,12	-4,07
Рентабельність капіталу, %	-10,19	-5,27	3,03	0,81	-30,46

*Складено автором за даними НБУ

Звертаємо увагу на те, що на початок 2015 року спостерігається різке погіршення всіх фінансових показників банків, у тому числі банками задекларовано за 2014 рік збитків на суму 52 966 млн грн поряд з задекларованими в 2013 році прибутками у сумі 1 436 млн грн, і 4 899 млн грн – у 2012 році. Це однозначно свідчить про падіння податкових надходжень від податку на прибуток, що очікується у 2015

році. Таким чином, по факту банківський сектор випадає з числа продуктивних платників податків і не виконує очікуване з огляду на їх оборот фіскальне навантаження. Крім того, враховуючи стан банківського сектору і зміни в законодавстві, зокрема в методиці визначення об'єкта оподаткування, вважаємо, що у 2015 році податкостроможність банків буде і далі падати, що спричинить суттєве скорочення податкових надходжень від банківського сектора.

Проблемним аспектом обліку і оподаткування банківської діяльності є формування резервів. За своєю суттю банківські резерви – це кошти банків та інших кредитних установ, які вони зобов'язані зберігати у центральному банку для забезпечення деяких своїх операцій згідно з нормами обов'язкових резервів; частина банківського капіталу, що призначена для компенсації кредитів, погашення яких ставиться під сумнів. Отже, важливою площиною, в якій НБУ здійснює контроль за діяльністю банків, є правильність нарахування банківських резервів. За структурою банківські резерви поділяються на:

- резерви за активами (за фінансовими активами та за дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку);
- резерви за наданими фінансовими зобов'язаннями.

При цьому резерви за активами є спеціальними (оціночними) резервами, які зменшують балансову вартість активів і необхідність формування яких спричинена зменшенням корисності таких активів, а резерви за наданими фінансовими зобов'язаннями є забезпеченням їх виконання в майбутньому, що визнається в балансі банку як зобов'язання та свідчить про можливі втрати внаслідок вибуття ресурсів, пов'язаного з виконанням банком таких фінансових зобов'язань.

Створюючи резерви, банк оцінює ризик невиконання клієнтом своїх зобов'язань та формує резерв у повному обсязі незалежно від розміру його доходів за станом на перше число кожного місяця, наступного за звітним.

З метою формування резервів банк розробляє та затверджує внутрішньобанківські положення щодо оцінки ризиків, формування та використання резервів за кожним видом фінансових активів, групою фінансових активів, дебіторською заборгованістю за господарською діяльністю банку та наданими фінансовими зобов'язаннями [2].

Резерви відносяться до витрат банків, суттєво впливаючи на фінансовий результат та на об'єкт оподаткування податком на прибуток. Проблемою довгий час було те, що облікові підходи до формування банківських резервів та вимоги НБУ відрізнялись між собою та призводили до відмінностей у розмірі сформованих банками резервів у системі бухгалтерського обліку від резервів, сформованих з метою визначення бази оподаткування податком на прибуток підприємств.

Згідно з вимогами законодавства, банки ведуть облік і складають звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності (далі – МСФЗ) [1]. МСФЗ висувають низку вимог для формування резервів, які відрізняються від методики формування банківських резервів, що міститься в Постанові НБУ №23 від 25.01.2012 р. «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» (далі – 23 інструкція) [2]. Відповідно, до 2014 року з метою складання фінансової звітності банки формували резерви згідно з вимогами МСФЗ, а з метою складання статистичної звітності та для цілей оподаткування податком на прибуток підприємств – відповідно до 23 інструкції. Враховуючи зміни в законодавстві, що вступили в дію з 2015 року, банки фактично отримали право при визначенні об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств формувати резерви згідно з вимогами МСФЗ, при цьому стоїть питання щодо скасування 23 інструкції, яке очікувано відбудеться найближчим часом.

Далі більш детально проаналізуємо зміни в законодавстві стосовно оподаткування банківських установ. Відомо, що в кінці грудня 2014 року були прийняті законодавчі акти, якими були внесені істотні зміни в Податковий кодекс України, більша частина яких набула чинності з 01.01.2015 р. Зокрема, зміни в порядок визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток зробив Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [4].

За новим визначенням об'єкта оподаткування податком на прибуток підприємств, що містить ст. 134 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [3], з 01.01.2015 року прибуток з метою оподаткування для банків встановлюється з фінансового результату до оподаткування, сформованого за даними фінансової звітності відповідно до МСФЗ, відкоригованого на різниці, які передбачені ПКУ (податкові різниці). Це можна сформулювати наступним виразом:

$$\text{Об'єкт оподаткування} = \text{Фінансовий результат за МСФЗ} \pm \text{Податкові різниці.} \quad (1)$$

У чинній редакції ПКУ серед податкових різниць можна виділити наступні, які є особливо актуальними для банківських установ:

- 1) при формуванні резервів (+/-);

2) за операціями з цінними паперами;

3) для фінансових установ (у тому числі банків), у яких сума боргових зобов'язань, що виникла за операціями з пов'язаними особами-нерезидентами, перевищує 10-кратний розмір власного капіталу, сума всіх відсотків за кредитами, позиками та іншим борговим зобов'язанням (а також депозити, операції РЕПО, фінансовий лізинг), що перевищує 50 % суми фінансового результату до оподаткування, збільшеного на фінансові витрати і суму амортизаційних відрахувань за даними фінансової звітності, буде зніматися з фінансового результату для оподаткування (станом на 01.01.2015 такий ліміт становить 60 млрд грн без урахування можливих резервів за результатами аудиту);

4) різниці за операціями з роялті як з резидентами, так і нерезидентами (-);

5) перевищення звичайних цін над контрактними для операцій з нерезидентами – пов'язаними особами та нерезидентами, зареєстрованими в юрисдикціях, у яких ставка податку на прибуток більш ніж на 5 % нижча, ніж в Україні (+/-) відповідно до переліку, затвердженого КМУ [5];

6) амортизаційні різниці та інші різниці, пов'язані з обліком основних засобів, а також нарахування амортизації, операції придбання, вибуття, переоцінки основних засобів і нематеріальних активів (при цьому слід враховувати, що не належить до зменшення оподатковуваного прибутку амортизація невірних об'єктів (+/-);

7) витрати на благодійність;

8) від'ємний об'єкт оподаткування податком на прибуток попередніх звітних періодів (-).

Далі розглянемо вплив наведених податкових різниць на об'єкт оподаткування податком на прибуток.

1. *Різниця при формуванні резервів.* Змінено розрахунок суми резервів, які можуть вноситися в оподаткування. Для розрахунку ліміту резервів застосовується одна з менших величин (п. 139.3.3 ПКУ):

1) 20 % сукупної балансової вартості активів (на 2015 рік 30 % на 2016 р. – 25 %), знецінення яких визнається шляхом формування резервів відповідно до даних фінансової звітності звітного періоду;

2) Розмір кредитного ризику за активами відповідно до вимог НБУ на кінець звітного податкового періоду (року).

На 01.01.2015 р. банки зобов'язані здійснити перерахунок резерву за вимогами МСФЗ. Якщо сума резервів, перерахована за МСФЗ, не перевищує або дорівнює 30-відсоткового ліміту, така сума резервів і вважатиметься резервом, створеним на 1 січня 2015 року відповідно до нових правил ПКУ, а різниця (+/-), яка виникне між сумою резервів по МСФЗ та за правилами, затвердженими Постановою НБУ №23, буде амортизуватися в податковому обліку рівними частинами протягом трьох років. Якщо сума резервів, розрахована за МСФЗ на 01.01.2015 року, перевищує 30 %-й ліміт, то сума такого перевищення не приймається в розрахунок коригувань оподатковуваного результату на 01.01.2015 р., тобто фактично відбувається прощення.

Резерви під зобов'язання з кредитування, гарантії, поручительства, акредитиви, акцепти, авалі належать до об'єкта оподаткування податком на прибуток в звітному періоді їх використання, а не створення.

Крім того, змінено правила використання страхового резерву, витрати на створення якого до 01.01.2015 р. вносилися в об'єкт оподаткування. Правила списання безнадійної заборгованості за рахунок страхового резерву за умови прострочення кредиту або відсотків більше 180 днів, відповідно до вимог Постанови НБУ від 01.06.2011 р. №172 [6], для цілей оподаткування з 01.01.2015 року не діють.

Списання активу за рахунок податкового резерву можливо лише за умови відповідності його оновленим у 2015 році ознакам безнадійної заборгованості, викладеним у п. 14.1.11 ПКУ [3]:

1) заборгованість за зобов'язаннями, щодо яких минув строк позовної давності;

2) прострочена заборгованість померлих осіб, за відсутності спадкового майна, на яке може бути звернено стягнення;

3) прострочена заборгованість осіб, які у судовому порядку визнані безвісно відсутніми, оголошені померлими;

4) заборгованість фізичних осіб, прощена кредитором, за винятком осіб, пов'язаних з кредитором, та осіб, які перебувають (перебували) з кредитором у трудових відносинах протягом останніх трьох років з моменту списання;

5) заборгованість не перевищує мінімального розміру безспірних вимог кредитора для порушення справи про банкрутство (не більше 300 мінімальних заробітних плат, тобто 365,4 тис грн у 2015 році), а для фізичних осіб – 50 % однієї мінімальної заробітної плати (у 2015 році – 609 грн). Така заборгованість визнається безнадійною, якщо дії кредитора, спрямовані на примусове стягнення, не привели до її погашення.

6) активів у вигляді корпоративних прав або боргових цінних паперів, емітент яких вважається банкрутом або ліквідованим;

7) заборгованість, стягнення якої стало неможливим у зв'язку з форс-мажорними обставинами при їх підтвердженні в порядку, передбаченому законодавством.

Суми резервів, використаних на покриття проблемної заборгованості, яка не відповідає наведеним вище критеріям, буде збільшувати фінансовий результат до оподаткування відповідного звітного періоду.

Ці правила поширюються і на операції з переуступки боргу, тобто сума резерву, що використовується на часткове покриття заборгованості, яка не відповідає вимогам статті 14.1.11. ПКУ, буде збільшувати об'єкт оподаткування, що може призводити до виникнення значних різниць між фінансовим результатом і об'єктом оподаткування.

З наведеного вище зробимо висновок, що банкам можна порекомендувати вжити наступних запобіжних заходів:

1. Враховуючи нові підходи до відображення в податковому обліку резервів і очікувань щодо припинення дії Постанови НБУ №23, банкам необхідно звернути підвищену увагу на процес щомісячного/щоквартального формування резервів за правилами МСФЗ.

2. Переглянути та вирівняти валютну структуру резервів за МСФЗ і Постановою НБУ №23.

3. Здійснювати списання кредитів тільки за умови виконання критеріїв безнадійної заборгованості в розумінні ПКУ, а також забезпечити відповідний контроль за дотриманням такого підходу.

4. З метою планування податкового навантаження здійснювати продаж кредитів з урахуванням оцінки впливу на фінансовий результат до оподаткування.

2. *Різниця за операціями з цінними паперами.* Спрощено податковий облік операцій з цінними паперами. Фінансовий результат за операціями з цінними паперами визначається за правилами бухгалтерського обліку. У податкові різниці потрапляє негативний результат за звітний період (рік). При цьому позитивний фінансовий результат не обкладається окремо податком на прибуток, як це було до 01. 01. 2015 р., а вноситься в загальний фінансовий результат до оподаткування:

- позитивний фінансовий результат від продажу цінних паперів вноситься в загальний результат до оподаткування;
- негативний фінансовий результат враховується в окремому обліку і може бути зарахований у зменшення позитивного результату наступних звітних періодів до повного закриття.

Коментована зміна в податковому законодавстві є позитивною порівняно з правилами, що діяли до 2014 року, що передбачали окреме оподаткування результату від операцій з купівлі-продажу цінних паперів. Такий порядок призводив до того, що при загальному негативному значенні об'єкта оподаткування, але позитивному результаті від купівлі-продажу цінних паперів, банки зобов'язані були платити податок на прибуток.

Без змін залишились підходи до оподаткування низки наступних операцій. Так, як і раніше, за правилами МСФЗ здійснюється оподаткування таких операцій:

- операції з розміщення, погашення, викупу та подальшого продажу, конвертації цінних паперів власного випуску;
- операції РЕПО, операції з векселями та інші операції з цінними паперами, які відповідно до стандартів бухгалтерського обліку визнаються кредитними;
- операції з деривативами.

Безперечно, позитивною зміною для банківських установ є скасування акцизного податку з операцій з продажу цінних паперів, деривативів – з моменту його введення у 2013 році банки сплачували досить значні суми податкових зобов'язань щодо цінно-паперового акцизу.

3. *Різниця, що виникають при здійсненні фінансових операцій (ст. 140 ПКУ).* Найбільш складна і подекуди суперечлива група податкових різниць. Розглянемо основні з них, що стосуються оподаткування банківських установ.

3. 1. Однією з норм ст. 140 ПКУ передбачено, що платник, у якого сума боргових зобов'язань за кредитами, позиками, депозитами, операціями РЕПО, зобов'язаннями за договорами фінансового лізингу та іншим запозиченням, незалежно від їх юридичного оформлення, за операціями з пов'язаними особами-нерезидентами, перевищує суму власного капіталу більш ніж у 10 разів, має право внести до зменшення оподаткованого результату тільки ту частину нарахованих у бухгалтерському обліку відсотків за всіма кредитами та іншими борговими зобов'язаннями, яка не перевищує 50 % фінансового результату до оподаткування, збільшеного на суму фінансових витрат та суми амортизації за даними фінансової звітності звітного податкового періоду. Для розрахунку максимально допустимої величини приймаються середнє арифметичне боргових зобов'язань і власного капіталу на початок і кінець звітного періоду (року).

Відсотки, що перевищують суму обмеження, можуть вноситися в оподаткування майбутніх податкових періодів у сумі, зменшеній щорічно на 5 %, до повного її погашення, але з урахуванням попередніх обмежень.

Слід зауважити, що така норма на практиці вимагає додаткових коментарів і уточнень з боку контролюючих органів, оскільки нормативними актами не передбачено нюансу оподаткування зазначеної норми при негативному фінансовому результаті і від'ємному значенні власного капіталу. Існує ризик, що фіскальними органами буде трактуватися ця норма, як така, що забороняє підприємствам з іноземними інвестиціями і недостатньою сумою власного капіталу, що має негативний фінансовий результат (збиток), вносити в оподаткування відсотки, нараховані за всіма кредитами, депозитами та іншим борговим зобов'язанням.

3.2. Податкові різниці, що виникають при виплаті роялті. По-перше, розглядаючи особливості оподаткування роялті, слід зазначити, що з 2015 року для цілей оподаткування змінено поняття «роялті» (п. 14.1.255 ПКУ) – введені додаткові обмеження щодо визнання тих чи інших платежів роялті. Так, починаючи з 2015 року, не вважаються роялті платежі, отримані:

- як винагорода за використання комп'ютерної програми, якщо умови використання обмежені функціональним призначенням такої програми та її відтворення обмежене кількістю копій, необхідних для такого використання (використання «кінцевим споживачем»);
- за придбання примірників (копій, примірників) об'єктів інтелектуальної власності, які втілені в електронній формі, для використання за своїм функціональним призначенням для кінцевого споживання.

Тобто, для цілей оподаткування, витрати на придбання прав використання комп'ютерного програмного забезпечення (ПО Microsoft, офісні, антивірусні, Б2, Ліга та інші програми) не будуть роялті, отже, вартість таких витрат буде збільшена на 20 % ПДВ. У зв'язку з цим, у банків потенційно можуть зростати витрати на оплату таких платежів.

Крім того, повністю не належать до об'єкта оподаткування податком на прибуток (тобто збільшують фінансовий результат до оподаткування, розрахований за правилами бухгалтерського обліку) витрати у вигляді роялті, виплачених на користь (за винятком випадків, коли платник визначає ціни на такі витрати за правилами трансфертного ціноутворення):

- нерезидентів, які зареєстровані в юрисдикціях, у яких ставка податку на прибуток більш ніж на 5 % менша, ніж в Україні;
- нерезидентів, які не є бенефіціарними (фактичними) отримувачами роялті, за винятком випадків, коли власником роялті таке право передано іншим особам;
- резидентів, які звільнені від сплати податку на прибуток або сплачують податок за ставкою нижче 18 %.

Таким чином, витрати на придбання прав користування програмним забезпеченням з обмеженням функціонального призначення таких програм, придбання примірників (копій, примірників) об'єктів інтелектуальної власності, які втілені в електронній формі, у нерезидентів потенційно збільшуються на 38 % (20 % ПДВ і 18 % податок на прибуток) і спонукають до необхідності додаткових дій банку відносно оподаткування таких послуг ПДВ – за правилами оподаткування ПДВ операцій з імпорту послуг.

4. *Податковий облік окремих операцій.* На відміну від попередньої редакції, чинна не містить обмежень щодо внесення в об'єкт оподаткування податком на прибуток наступних витрат:

- на організацію представницьких витрат;
- на забезпечення співробітників форменим/спецодягом, взуттям, засобами індивідуального захисту;
- на професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації співробітників (але при цьому, як і раніше ці суми підлягають оподаткуванню ПДФО за умови відсутності контракту про відпрацювання у роботодавця не менше 3 років);
- витрати на відрядження співробітників, при цьому документальне підтвердження витрат і дотримання встановленого ліміту таких витрат необхідно для вилучення таких сум з оподаткованого доходу фізичних осіб (п. 170.9 ст. 170 ПКУ).

Звертаємо увагу на те, що згідно з п. 20.1.3 ПКУ за контролюючим органом залишилося право визнання в судовому порядку угод недійсними. При виявленні таких фактів податкові органи будуть оскаржувати не тільки їх відображення в податковому обліку, але і в бухгалтерському, оскільки з 01.01.2015 р. контролюючим органам дані додаткові права перевірятимуться:

- правильність ведення бухгалтерського обліку відповідно до стандартів обліку (п. п. 20.1.43).
- правильність та повнота визначення доходів, витрат і фінансового результату до оподаткування за даними бухгалтерського обліку (п. п. 20.1.44 ПКУ).

У 2015 р. штрафні санкції до платників податку на прибуток за порушення порядку обчислення, правильності заповнення податкових декларацій з податку на прибуток та повноти його сплати не застосовуються (п. 33 підрозділу 10 розд. ХХ ПКУ).

У чинній редакції ПКУ врегульовано податковий період, що застосовуються для нарахування та сплати податку на прибуток. Тепер такий період дорівнює календарному року, за винятком єдиного випадку, передбаченого ст. 57 ПКУ, коли декларація з податку на прибуток подається поквартально, і

відповідно поквартальній сплаті підлягає і сам податок. Термін подачі податкової декларації з прибутку продовжено до 1 червня року, наступного за звітним – цей термін почне застосовуватись до періодів, що настають після 1. 01. 2015 року. Незмінною залишилась базова ставка податку на прибуток – вона залишена на рівні 18 %.

Нововведенням є те, що сума податку на прибуток, що підлягає сплаті до бюджету, зменшується на суму сплаченого податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. При цьому слід пам'ятати, що за умови від'ємного об'єкта оподаткування податком на прибуток у поточному звітному періоді право зменшити податок на прибуток на суму податку на нерухоме майно на наступні податкові періоди не переноситься.

5. *Витрати за операціями з нерезидентами і трансферне ціноутворення (ТЦО)*. З 2015 року суттєво змінено умови оподаткування контрольованих операцій. Найголовніша зміна — переглянуто перелік платників, на яких поширюється трансфертне ціноутворення. Починаючи з 1.01.2015 р. до контрольованих операцій належать:

- господарські операції, які впливають на об'єкт оподаткування сторін (сторони) таких операцій, що здійснюються платниками податків із пов'язаними особами — нерезидентами;
- господарські операції з продажу товарів через комісіонерів-нерезидентів. Ці операції є контрольованими незалежно від статусу покупця товарів (ним може бути як резидент, так і нерезидент).
- господарські операції, які впливають на об'єкт оподаткування платника податків, одна зі сторін яких — нерезидент, зареєстрований у державі (на території), що належить до переліку держав (територій), затверджених Кабінетом Міністрів України (пп. 39.2.1.2 ПКУ). Наразі для визначення таких держав можна орієнтуватися на перелік, затверджений розпорядженням КМУ від 25.12.2013 р. № 1042-р [5]. Причому до даного переліку додатково мають потрапляти не лише країни зі ставкою податку на прибуток меншою, ніж в Україні, на 5 % і більше, але й країни, які не розкривають у публічному доступі інформацію про структуру власності юросіб, а також держави, з якими Україна не уклала міжнародні договори з положеннями про обмін інформацією.

При цьому встановлено додаткові критерії для визначення переліку пов'язаних осіб. Зокрема особи можуть бути визнані пов'язаними не тільки через формальне володіння корпоративними правами, але також на підставі того факту, що сума боргових зобов'язань (або гарантованих зобов'язань), наданих однією особою на користь іншої, перевищує суму власного капіталу більш ніж у 10 разів.

Щодо визначення порогу контрольованості операцій, 50-мільйонний критерій у чинній редакції ПКУ скасовано. Вартісних критеріїв сьогодні два. У ст. 39 ПКУ дані критерії викладені наступним чином:

1. Масштаб діяльності. Загальний обсяг доходу платника податків та/або його пов'язаних осіб від усіх видів діяльності, який ураховується при визначенні об'єкта обкладення податком на прибуток підприємств, перевищує 20 млн грн за відповідний податковий (звітний) календарний рік.

2. Вартість операцій. Обсяг групи таких господарств платника податків та/або його пов'язаних осіб з одним контрагентом перевищує 1 млн грн (без ПДВ) або 3 % доходу платника податків, який враховується при визначенні об'єкта обкладення податком на прибуток підприємств, за відповідний податковий (звітний) рік.

Крім того важливою зміною є збільшення відповідальності за неподання Звіту про контрольовані операції і при неправильному (не в повному обсязі) визначенні переліку контрольованих операцій:

- 100 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, – в разі ненадання (несвоєчасного подання) звіту про контрольовані операції (121,8 тис. грн у 2015 р.);
- 5 % суми контрольованих операцій, які не задекларовані у звіті;
- 3 % від суми контрольованих операцій, по яких не було подано документацію на запит контролюючого органу про окрему контрольовану операцію, але не більше 200 розмірів мінімальної заробітної плати за всі незадекларовані контрольовані операції (максимально – 243,6 тис. грн у 2015 р.).

Правила визначення звичайної ціни поширені також на операції, пов'язані з придбанням товарів, послуг у нерезидентів, які зареєстровані в державах низькоподаткової юрисдикції згідно з переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України, а також на користь резидентів, зареєстрованих як неприбуткові організації. До оподаткування в таких випадках можуть бути внесені тільки витрати на придбання товарів, необоротних активів, робіт, послуг, якщо ціна відповідає звичайній ціні, яка обґрунтована правилами ст. 39 ПКУ, в іншому випадку до оподаткування може бути внесено тільки 70 % вартості понесених витрат (п. 140.5.4 ПКУ).

Враховуючи те, які вимоги висуваються до оподаткування (не нижче звичайної ціни), документальне оформлення та звітування за контрольованими операціями, об'єктивним є те, що суб'єктам господарювання бажаним було б їх уникати. Звісно, є випадки, коли це неможливо, і тоді платник

податків планує свої витрати, пов'язані з наявністю контрольованих операцій, разом із оплатою праці працівників, що будуть оформляти відповідну документацію для підтвердження звичайної ціни контрольованих операцій та складати звіт, а також оцінює свої ризики.

При цьому звертаємо увагу на те, що на сьогодні Верховною радою розглядається законопроект, у якому передбачається уточнення окремих норм щодо регулювання ТЦО, а саме:

- вилучити норми, які застосовують правила трансферного ціноутворення при оподаткуванні ПДВ;
- збільшити з 5 до 20 млн грн обсяг контрольованих операцій з одним контрагентом, при досягненні якого платники податків зобов'язані подавати звіт про такі контрольовані операції;
- уточнити визначення пов'язаних осіб, а саме: при визначенні критеріїв пов'язаності осіб збільшити з 20 % до 50 % частку володіння корпоративними правами кожної особи в наступній юридичній особі в ланцюгу;
- законодавчо закріпити необхідність визначення переліку товарів, які мають біржове котирування КМУ;
- уточнити порядок взаємодії територіальних органів із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, якщо такий територіальний орган виявив факти проведення платником контрольованих операцій, звіт про які не подано;
- зменшити штраф за недекларування контрольованих операцій — з 5 % до 1 % суми не задекларованих у звіті контрольованих операцій; — внести технічну правку щодо визначення рівня рентабельності контрольованих операцій в умовах трансферного ціноутворення, визначення звичайної ціни тощо.

Отже, підсумовуючи зміни в механізмі оподаткування податком на прибуток, можна стверджувати, що в плані рівня податкового навантаження вони є позитивними для банків, але на фоні загальної складної ситуації в банківському секторі очікувано призведуть до прискорення падіння податкових надходжень до бюджету.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Внесеними змінами в ПКУ розширена база оподаткування. Об'єктом податку на нерухоме майно з 1 січня 2015 є всі об'єкти нерухомості – як житлової, так і нежитлової, в тому числі – їх частина, що перебуває у власності юридичної або фізичної особи. Раніше об'єктом оподаткування була лише житлова нерухомість. Виняток становлять: держвласність; нежитлова нерухомість аграрного сектора, промисловості; мафи, кіоски, ринки; гуртожитки.

Для житлової нерухомості, що є власністю фізичних осіб, визначена частина площі, що не оподатковується податком на нерухоме майно (60 м². для квартир, 120 м². – для житлових будинків, 180 м². сукупно, якщо фізична особа одночасно володіє і квартирую, і житловим будинком).

Базою оподаткування є загальна площа об'єкта житлової та нежитлової нерухомості (в тому числі – її частина). База оподаткування визначається платником податку – юридичною особою самостійно на підставі документів на право власності на відповідний об'єкт. Ставка податку за 1 кв. метр загальної площі об'єктів житлової та нежитлової нерухомості встановлюється місцевими органами у розмірі, що не перевищує 2 % мінімальної заробітної плати в рік. У 2015 році ця ставка не повинна перевищувати 1 %. Звітність річна, подається до 20 лютого звітного року. Оплата податку юридичними особами здійснюється щоквартальними авансовими платежами.

Земельний податок. З 01.01.2015 р. збільшено розмір ставок земельного податку. Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі (п. 274.1 ст. 274 ПКУ):

- не більше 3 % їх нормативної грошової оцінки;
- не більше 1 % а для с / г угідь від їх нормативної грошової оцінки;
- не більше 12 % їх нормативної грошової оцінки за земельні ділянки, що перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання. Раніше для таких земельних ділянок діяла ставка 1 %;
- нормативну грошову оцінку яких не проведено, за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, – в розмірі не більше 5 %.

Водночас, якщо сільська, селищна або міська рада не прийняли рішення про встановлення відповідних місцевих податків, разом із платою за землю, то до їх прийняття платники податків виходять з мінімальних ставок, встановлених ПКУ, а по землі – ставок, що діяли до 01.01.2015 р. з використанням коефіцієнта індексації – 1,249.

Нововведенням є те, що при переході права власності на будівлю земельний податок за земельні ділянки, на яких розташовані ці будівлі, сплачується з дати держреєстрації права власності на земельну ділянку (до 1 січня 2015 року – з дати реєстрації права власності на нерухомість).

Як власники приміщень і земельних ділянок, банки стають платниками податку на майно (який тепер з 2015 року містить податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки і земельний

податок), отже, мають враховувати зазначені платежі (подекуди досить значні) при оцінюванні загального рівня свого податкового навантаження.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За результатами проведеного дослідження нових умов оподаткування банківських установ та їх впливу на податкове навантаження і умови господарювання, можна зробити загальний висновок про те, що загалом податкове навантаження щодо сплати податку на прибуток підприємств для банківських установ очікувано знизиться, але додаткові ризики спричинює те, що органам Державної фіскальної служби тепер надано право проводити перевірки правильності ведення бухгалтерського обліку, визначення доходів, витрат і фінансового результату відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності.

З метою оптимізації податкового навантаження при оподаткуванні об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, платежів за землю, банкам слід провести інвентаризацію правовстановлюючих документів на об'єкти житлової, нежитлової нерухомості, документального оформлення земельних ділянок, що перебувають у власності, користуванні, оренді банківських установ з метою запобігання порушенням у вигляді неподання звіту за окремими об'єктами нерухомості (звітність подається за місцем знаходження таких об'єктів) та несплати даних платежів, що потенційно тягне за собою ризики застосування фінансових санкцій.

Список літератури

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ, МСФЗ для МСП, включаючи МСБО та тлумачення КТМФЗ, ПКТ) [Електронний ресурс]: IASB; Список, Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 р. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
2. Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями [Електронний ресурс]: постанова НБУ №23 від 25.01.2012 р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12>.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи [Електронний ресурс]: закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
5. Про затвердження переліку держав (територій), у яких ставки податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсоткових пунктів нижчі, ніж в Україні [Електронний ресурс]: Розпорядження КМУ від 25.12.2013 р. N 1042-р. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1042-2013-%D1%80>.
6. Про затвердження Порядку відшкодування банками України безнадійної заборгованості за рахунок резерву [Електронний ресурс]: постанова правління НБУ від 01.06.2011 р. №172. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0722-11>.
7. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673>.

References

1. International Accounting Standards Board (IASB): International Financial Reporting Standards (International Document). (2012). Retrieved from: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010 (in Ukrainian).
2. National Bank of Ukraine: On Approval of the Procedure on the Order of Formation and Use by Banks of Ukraine of Reserves to Compensate Possible Losses on Active Banking Operations (Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine). (2012). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12> (in Ukrainian).
3. The Verkhovna Rada of Ukraine: Tax Code of Ukraine (The Code of Ukraine). (2010). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (in Ukrainian).
4. The Verkhovna Rada of Ukraine: On Amendments to the Tax Code of Ukraine and Certain Legislative Acts of Ukraine on tax reform (Law of Ukraine). (2014). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19> (in Ukrainian).
5. The Cabinet of Ministers of Ukraine: On Approving the List of States (Territories), in Which the Rate of Income Tax (Corporate Tax) is for More than 5 Percentage Points Lower than in Ukraine (Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine). (2013). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1042-2013-%D1%80> (in Ukrainian).

-
6. *National Bank of Ukraine: On Approving the Procedure of Reimbursement by Ukraine's Banks of Bad Debts against Allowance (Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine). (2011). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0722-11> (in Ukrainian).*
 7. *Banking System 2015: Challenges and Prospects. (2015). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673> (in Ukrainian).*

Стаття надійшла до редакції 07.05.2015 р.

Вікторія Миколаївна СЕМКО

аспірантка,
Національний університет державної податкової служби України
E-mail: v_semko@mail.ru

**НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНКИ
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ БАНКІВ-ПОЗИЧАЛЬНИКІВ НА ОСНОВІ РАНЬОГО
ВИЯВЛЕННЯ ОЗНАК БАНКРУТСТВА**

Семко, В. М. Науково-методичний підхід до удосконалення оцінки кредитоспроможності банків-позичальників на основі раннього виявлення ознак банкрутства [Текст] / Вікторія Миколаївна Семко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 187-192. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У роботі зазначено, що важливою складовою у процесі оцінки кредитоспроможності банків-позичальників є оцінка імовірності їх банкрутства.

Метод (методологія). Використано параметричні та непараметричні методи оцінки імовірності банкрутства банків. Параметричні методи є статистичними, які використовуються для класифікації спостережень за двома або кількома групами залежно від індивідуальних характеристик спостереження. Непараметричний метод заснований на «розпізнаванні ознак» (traitrecognition), відмінністю якого є повне використання інформації, що полягає у взаємодії незалежних змінних.

Результати. Розроблено науково-методичний підхід до методів оцінки імовірності банкрутства, який доцільно використовувати в системі моніторингу діяльності банків-контрагентів. Модель передбачає проведення шести етапів. Перший етап - розрахунок показників, що характеризують основну діяльність банку і стан операційного середовища. Другим етапом розробленого методу є нормалізація. Третій - узагальнення нормалізованих показників у шість коефіцієнтів за допомогою арифметичного середнього. Четвертий етап розробленого методу передбачає визначення вагових коефіцієнтів для кожної групи коефіцієнтів. П'ятий - розрахунок комплексного показника, що характеризує імовірність банкрутства банку за методом арифметичного середнього зважених коефіцієнтів. Заключний етап передбачає визначення рівня імовірності банкрутства банку.

Модель дає можливість швидкого реагування на умови зовнішнього середовища через зміни вагових коефіцієнтів, що забезпечить точні та актуальні результати. Науковою цінністю запропонованого методу визначення рівня імовірності банкрутства банку є його прогнозування та можливість на основі отриманих висновків сформулювати всі необхідні умови для уникнення чи зменшення негативних наслідків зростання рівня загроз, що генеруються операційним середовищем функціонування банків.

Сфера застосування результатів. На основі отриманих даних керівництво банку може вчасно здійснити превентивні заходи для запобігання чи уникнення негативних наслідків реалізації кредитного ризику у відносинах з банком-позичальником.

Ключові слова: імовірність банкрутства; науково-методичний підхід; кредитоспроможність; банк-позичальник; показники.

Viktoriya Mykolayivna SEMKO

PhD Student,
National University of State Tax Service of Ukraine
E-mail: v_semko@mail.ru

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACH TO IMPROVEMENT OF THE BORROWING BANK CREDITWORTHINESS ASSESSING BASED ON EARLY DETECTION OF BANKRUPTCY TRAITS

Abstract

Introduction. The paper has noted that an important component in the process of assessing the creditworthiness of borrowing banks is the assessment of their bankruptcy probability.

Method (methodology). The use of parametric and nonparametric methods for assessing the probability of bank bankruptcy is identified. The parametric methods are statistical and used to classify the observations by two or more groups depending on the individual characteristics of observation. The nonparametric method is based on trait recognition, the peculiarity of which is the complete utilization of information represented by interaction of independent variables.

Results. It has been worked out the scientific and methodical approach to the methods of assessing the bankruptcy probability, which should be used in the counterparty bank monitoring system. This model provides six phases. The first phase involves the calculation describing the bank major activities and operating environment status. The second phase of the method is normalization. The third phase is generalization of normalized indicators into six coefficients using the arithmetic mean. The fourth phase of the method provides the determination of the weight coefficients for each group of coefficients. The fifth phase of the developed method includes the calculation of a complex index characterizing the probability of bank bankruptcy by the arithmetic mean of the weighted coefficients. The final phase involves the determination of the bank bankruptcy probability.

This model allows rapid response to environmental conditions by changing the weight coefficients, thus providing the accurate and actual results. The scientific value of the proposed method for determination of the bank bankruptcy probability is its forecasting and the ability to create all required conditions to avoid or mitigate the adverse consequences of the growing threats which are generated by the bank operating environment on the basis of the findings.

Scope of application. On the basis of received data, the bank management can take timely preventive measures to prevent or avoid the adverse effects of credit risk realization in relations with the borrowing bank.

Keywords: bankruptcy probability; scientific and methodical approach; creditworthiness; bank-borrower; indicators.

JEL classification: G21, G33

Вступ

Нестабільний стан економіки країни, що спостерігається останніми роками, негативно позначився на роботі багатьох банківських установ. Сьогодні діє стійка тенденція до збільшення кількості порушених справ про банкрутство. За таких умов питання дослідження ймовірності банкрутства банку стоїть особливо гостро та потребує детальнішої оцінки.

Важливою складовою у процесі оцінки кредитоспроможності банків-позичальників є оцінка ймовірності їх банкрутства. Застосування моделей, які виявлятимуть потенційних банкрутів, дозволить менеджменту своєчасно вживати заходів із зменшення рівня кредитного ризику, тим самим попереджуючи втрати прибутку та капіталу. Найбільш широко ця проблема відображена у працях таких зарубіжних науковців, як: Д. Вагнер, А. Клер, Ж. Коларі, П. Майер, Х. Пайфер, Р. Прістлі. Дослідженню окремих питань у сфері банкрутства банків та його діагностики присвячені роботи вітчизняних дослідників О. В. Васюренка, А. О. Єпіфанова, С. М. Козьменка, А. А. Мещерякова, В. І. Міщенко, А. М. Мороза, М. І. Савлука, І. В. Сала, С. О. Смирнова та інших.

Мета та завдання статті

Метою статті є розробка науково-методичного підходу до оцінки ймовірності банкрутства банку в системі удосконалення оцінки кредитоспроможності банків-позичальників.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розглянувши роботи провідних вчених щодо питання раннього виявлення банкрутства банків, ми узагальнили методи імовірності настання банкрутства (рис. 1). Визначили, що всі методи оцінки імовірності банкрутства банків можна розподілити на дві групи: параметричні та непараметричні.

Розглянемо детально параметричні моделі.

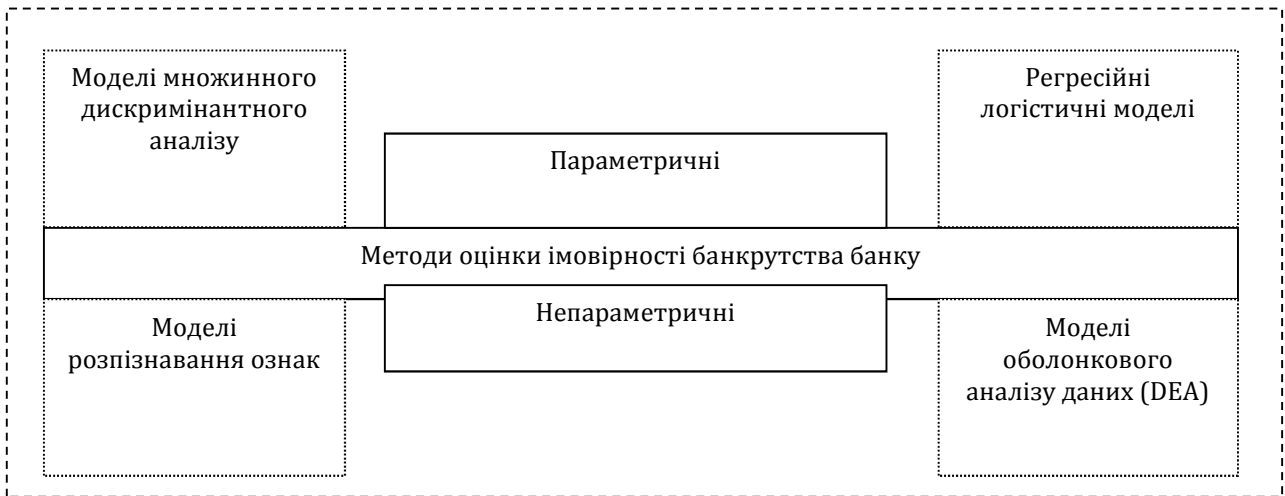


Рис. 1. Методи оцінки імовірності банкрутства банку [1-8]

Множинний дискримінантний аналіз є статистичним методом, який використовується для класифікації спостережень за двома або кількома групами залежно від індивідуальних характеристик спостереження. МДА зручний у використанні, коли результативна якісна, наприклад, визначення «банкрут-небанкрут». Перевагою МДА в питанні класифікації є можливість аналізу цілого набору змінних одночасно замість послідовної перевірки індивідуальних характеристик [5, с. 468].

У регресійних логістичних моделях для прогнозування використовується функція, у якій залежна змінна отримує значення, рівне одиниці для банків-банкрутів і нуль – для банків-небанкрутів [1, с. 43].

Основним недоліком параметричних моделей можна вважати залежність від розподілу незалежних змінних. Уникнути накладення обмежень, пов'язаних з видом розподілу, дозволяє використання непараметричних методів.

Одним із методів, що найбільш часто використовується для прогнозування банкрутства, є непараметричний, заснований на «розпізнаванні ознак» (traitrecognition). Відмінністю методу є повне використання інформації, що полягає у взаємодії незалежних змінних [5, с. 471].

Відмінною рисою використання моделей оболонкового аналізу даних (DEA) є можливість надання конкретних рекомендацій зі зміни вхідних і вихідних параметрів для зниження ймовірності банкрутства [7, с. 417].

Зважаючи на те, що адекватна оцінка імовірності банкрутства банків та можливість її прогнозування є одним із підходів до удосконалення оцінки їх кредитоспроможності, нами було сформовано узагальнений метод оцінки імовірності банкрутства, який доцільно використовувати в системі моніторингу діяльності банків-контрагентів.

Схематично розроблений метод зображено на рисунку 2.

Перший етап - розрахунок показників, які характеризують основну діяльність банку і стан операційного середовища.

Показники, що залучено в модель, подано в таблиці 1.

Як показники, у нашому дослідженні використовувалися бухгалтерські дані. Цей підхід є найбільш поширеним через публічну доступність звітності банків.

Особливістю запропонованого нами методичного підходу є врахування макроекономічних показників, оскільки наразі наявний вагомий негативний вплив зовнішніх факторів, що діють як з боку інших країн, так і з боку України, і включають економічні, політичні та соціальні фактори.

Тож за розробленим методом здійснюється розрахунок 23 показників, що характеризують основну діяльність банку та стан операційно середовища.

Другим етапом розробленого методу є нормалізація.

Визначені показники були нормалізовані за методом Севіджа (1.)

$$x_t^{st} = \frac{x_t - x_{min}}{x_{max} - x_{min}}, (1)$$

де x_t^{st} – стандартизоване значення показника у момент часу t ;
 x_t – вихідне значення показника в момент часу t ;
 x_{min} – мінімальне значення показника в інтервальному ряду;
 x_{max} – максимальне значення показника в інтервальному ряду.

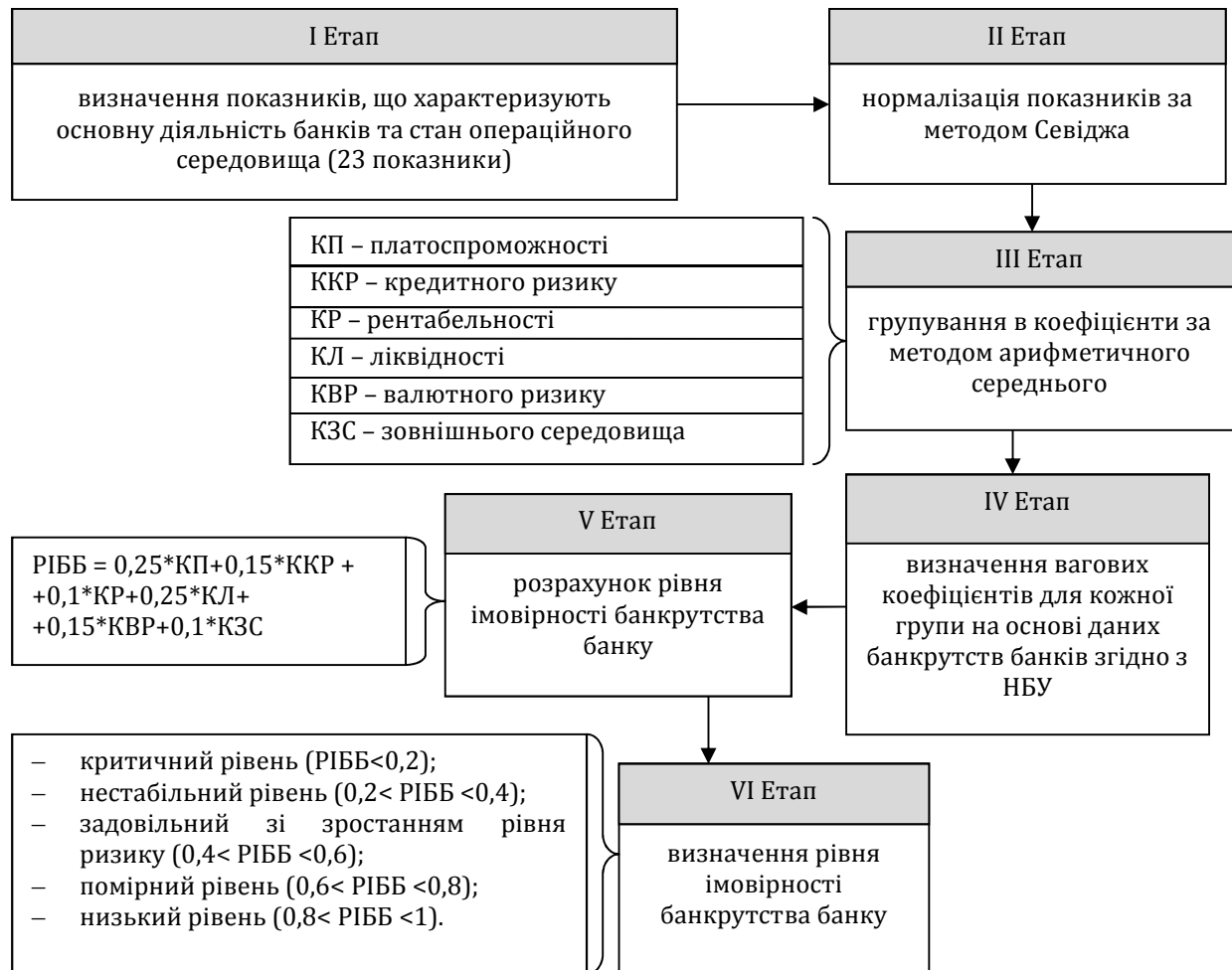


Рис. 2. Узагальнена модель оцінки імовірності банкрутства банку*

*Складено автором на основі 1-8

Модель передбачає проведення шести етапів.

Метод передбачає, що область значень коефіцієнтів знаходитиметься в межах $[0; 1]$. При цьому значення 0 відповідає найгіршому значенню показника, що свідчить про високий рівень імовірності банкрутства банку, а 1 – найкраще значення та низький рівень.

Нормалізовані показники за методом арифметичного середнього були узагальнені у шість коефіцієнтів, наведених у таблиці 2.

Четвертий етап розробленого методу передбачає визначення вагових коефіцієнтів для кожної їх групи. Присвоєння вагових коефіцієнтів здійснено на основі інформації щодо причин визнання неплатоспроможними банків за даними НБУ.

Так основними причинами визнання банків неплатоспроможними на сьогодні є: втрата ліквідності та зниження величини власних коштів.

П'ятий етап розробленого методу містить розрахунок комплексного показника, що характеризує імовірність банкрутства банку за методом арифметичного середнього зважених коефіцієнтів.

Заключний етап передбачає визначення рівня імовірності банкрутства банку. Нами були виділено п'ять рівнів: критичний; високий; задовільний зі зростанням рівня ризику; помірний та низький, де 0 – найвищий рівень імовірності банкрутства, а 1 – найнижчий. До того ж, імовірність банку збанкрутувати збільшується відповідно до зниження узагальненого показника від 1 до 0. Розподіл рівнів зазначений на рисунку 2.

Таблиця 1. Показники, які характеризують рівень імовірності банкрутства банку, згідно з розробленим методом*

Показник	Формула
Коефіцієнт достатності регулятивного капіталу	Економічний норматив Н2 (НБУ)
Співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів	Регулятивний капітал/сукупні активи
Співвідношення регулятивного капіталу до зобов'язань	Регулятивний капітал/зобов'язання
Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента	Економічний норматив Н4
Співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів	Індикатор фінансової стійкості І4 (МВФ)
Норма прибутку на активи	Індикатор фінансової стійкості І6 (МВФ)
Норма прибутку на капітал	Індикатор фінансової стійкості І7 (МВФ)
Співвідношення непроцентних витрат до валового доходу	Індикатор фінансової стійкості І9 (МВФ)
Співвідношення ліквідних активів до сукупних активів	Індикатор фінансової стійкості І10 (МВФ)
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань	Індикатор фінансової стійкості І12 (МВФ)
Співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу	Індикатор фінансової стійкості І12 (МВФ)
Співвідношення кредитів в іноземній валюті до сукупних валових кредитів	Індикатор фінансової стійкості І23 (МВФ)
Відношення рахунку поточних операцій платіжного балансу до ВВП	Рахунок поточних операцій/ВВП
Відношення М2 до валютних резервів	М2/Валютні резерви
Відношення офіційних резервних активів до загальних резервів	Офіційні резервні активи/загальні резерви
Відношення активів в іноземній валюті до зобов'язань в іноземній валюті	Активи в іноземній валюті/зобов'язання в іноземній валюті
Мультиплікатор М2 (відношення М2 до грошової бази)	М2/грошова база
Відношення внутрішнього державного боргу до ВВП	Внутрішній державний борг/ВВП
Відношення державного бюджету до ВВП	Державний бюджет/ВВП
Відношення державного бюджету до ІСЦ	Державний бюджет/ІСЦ
Відношення державного бюджету до дефлятора ВВП	Державний бюджет/дефлятор ВВП
Дефлятор ВВП України	Дефлятор ВВП
Дефлятор ВВП основних країн-контрагентів	Дефлятор ВВП

*Складено автором.

Таблиця 2. Групи коефіцієнтів та їх ваги, що враховуються при визначенні рівня імовірності банкрутства банку*

Група коефіцієнтів	Характеристика	Ваговий коефіцієнт
Коефіцієнти платоспроможності (КП)	визначають достатність власного капіталу для виконання законних вимог кредиторів та забезпечення інтересів вкладників	ВК=0,25
Коефіцієнти кредитного ризику (ККР)	визначають ступінь загрози втрати частини ресурсів чи недоотримання прибутку	ВК=0,15
Коефіцієнти рентабельності (КР)	характеризують величину та структуру прибутку та ефективність використання банками ресурсів	ВК=0,1
Коефіцієнти ліквідності (КЛ)	характеризують можливість виконати зобов'язання перед контрагентами	ВК=0,25
Коефіцієнти валютного ризику (КВР)	виражають можливий чи наявний ризик для капіталу чи надходжень, спричинений несприятливим коливанням курсів іноземних валют та цін на банківські метали	ВК=0,15
Коефіцієнти зовнішнього середовища (КЗС)	відображають макроекономічні умови, до яких належить стан державного бюджету, валютних резервів та реального сектору, та характеризують стан економіки основних контрагентів України	ВК=0,1

*Складено автором

У результаті ми отримали ефективну модель оцінки імовірності банкрутства банку, що дасть змогу отримати точні результати та відкоригувати діяльність банків з банком-позичальником.

Розроблений науково-методичний підхід передбачає можливість швидкого реагування на умови зовнішнього середовища за рахунок зміни вагових коефіцієнтів, що забезпечить точні та актуальні результати.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, науковою цінністю запропонованого методу визначення рівня імовірності банкрутства банку є його прогнозування та можливість на основі отриманих висновків сформулювати всі необхідні умови для уникнення чи зменшення негативних наслідків зростання рівня загроз, що генеруються операційним середовищем функціонування банків.

Його особливістю є можливість проаналізувати внесок проміжних коефіцієнтів в узагальнюючий показник рівня імовірності банкрутства банку, що дозволить здійснити аналіз факторів впливу як у ретроспективі, так і в перспективі та дасть потужну інформаційну базу для здійснення управлінських рішень.

Розроблений науково-методичний підхід до оцінки імовірності банкрутства банку є вагомим внеском в удосконалення оцінки кредитоспроможності банків-позичальників. На основі отриманих даних керівництво банку може вчасно здійснити превентивні заходи для запобігання чи уникнення негативних наслідків реалізації кредитного ризику у відносинах з банком-позичальником.

Список літератури

1. Головань, С. А. Модели вероятности дефолта российских банков. Влияние макроэкономических факторов на устойчивость банков / С. А. Головань, А. М. Евдокимов, А. М. Карминский, А. А. Пересецкий. – М.: РЭШ, 2004. – 265 с.
2. Пересецкий, А. А. Методы оценки вероятности дефолта банка / А. А. Пересецкий. – М.: Экономика и математические методы. – 2007. – №3. – С. 37-62.
3. Clare, A. Calculating the probability of failure of the Norwegian banking sector / A. Clare, R. Priestley // *Journal of Multinational Financial Management*. – 2002. – №12.
4. Kolari, J. Trait recognition: An alternative approach to early warning systems in commercial banking / J. Kolari, M. Caputo, D. Wagner // *Journal of Business Finance and Accounting*. – 1996. – №23. – P. 1415-1434.
5. Lanine, G. Failure prediction in the Russian bank sector with logit and trait recognition models / G. Lanine, R. Vennet // *Expert Systems with Applications*. – 2006. – №30. – P. 463-478.
6. Altman, E. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy / E. Altman // *The Journal of Finance*. – 1968. – №4. – P. 589-610.
7. Premachandra, I. M. DEA as a tool for bankruptcy assessment: A comparative study with logistic regression technique / I. M. Premachandra, G. S. Bhabra, T. Sueyoshi // *European Journal of Operational Research*. – 2009. – №193. – P. 412-424.
8. Zhao, H. WEffects of feature construction on classification performance: An empirical study in bank failure prediction / H. Zhao, A. Sinha, Ge, // *Expert Systems with Applications*. – 2009. – №36. – P. 2633-2644.

References

1. Golovan, S. A. (2004). *Probability of Default Models of Russian Banks. The impact of macroeconomic factors on the stability of banks*. Moscow: RESH.
2. Pereckiy, A. A. (2007). *Methods for assessing the probability of default of the bank*. Moscow: Economics and Mathematical Methods, 3, 37-62.
3. Clare, A. (2002). *Calculating the probability of failure of the Norwegian banking*. *Journal of Multinational Financial Management*, 12.
4. Kolari, J. (1996). *Trait recognition: An alternative approach to early warning systems in commercial banking*. *Journal of Business Finance and Accounting*, 23, 1412-1434.
5. Lanine, G. (2006). *Failure prediction in the Russian bank sector with logit and trait recognition models*. *Expert Systems with Applications*, 30, 463-478.
6. Altman, E. (1968). *Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*. *The Journal of Finance*, 4, 589-610.
7. Premachandra, I. M. (2009). *DEA as a tool for bankruptcy assessment: A comparative study with logistic regression technique*. *European Journal of Operational Research*, 193, 412-424.
8. Zhao, H. (2009). *WEffects of feature construction on classification performance: An empirical study in bank failure prediction*. *Expert Systems with Applications*, 36, 2333-2644.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Kateryna Yuriyivna SOKOLOVA

PhD Student,
Department of Tax and Customs,
National State Tax Service University of Ukraine
E-mail address: s_katya@ukr.net

**THE MODEL OF THE INTEGRATED SYSTEM OF FINANCIAL MONITORING OF TAX RISKS
IN THE SUPERVISORY AND REVIEW ACTIVITIES OF THE STATE FISCAL SERVICE BODIES
OF UKRAINE**

Sokolova, K. Y. The model of the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State fiscal service bodies of Ukraine [Text] / Kateryna Yuriyivna Sokolova // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 193-202. – ISSN 1993-0259.

Abstracts

Introduction. *The research considers the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and reviews activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine.*

The purpose of the scientific research is to provide reasoning and the main focus areas for the integration of the system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine. The main advantages of the integrated system of financial monitoring of tax risks are to be defined and their general description is to be compiled.

Methods (methodology). *The following general scientific and specific methods have been applied in the process of the scientific research: analysis and synthesis – to study the object and the subject of the research; generalization and scientific abstraction – to study the foundations of the work of the tax system, to establish the relationship and the subordination of the strategy, objectives and tactics of the fiscal services activities; systems analysis – to analyse the process of monitoring of tax risks and to determine the sequence of conducting the supervisory and review activities aimed at the taxpayers; a graphical method – to provide a visual demonstration of the studied phenomena and processes; economic and mathematical modelling – to develop the efficiency model of the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine.*

Results. *The structure chart featuring the stages of the integrated system of financial monitoring of tax risks has been developed on the basis of these findings, their detailed description has been provided and the model of the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine has been presented. The suggested model of the integrated system includes the analysis of the environment in which the financial monitoring of tax risks is carried out, the influence upon the taxpayers' behaviour, identification, risk analysis, assessment and taking a risk decision. The principles of developing the evaluation criteria for tax decision options with due regard for the risk have been established. The measures aimed at risk avoidance that can be implemented on the legislative and methodological levels have been indicated.*

Keywords: *tax risks; financial monitoring; risk identification; risk analysis; risk assessment; State Fiscal Service of Ukraine.*

Катерина Юрїївна СОКОЛОВА

аспірант кафедри податків і митної справи,
Національний університет ДПС України
E-mail: s_katya@ukr.net

МОДЕЛЬ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ПОДАТКОВИХ РИЗИКІВ У КОНТРОЛЬНО-ПЕРЕВІРОЧНІЙ РОБОТІ ОРГАНІВ ДФС УКРАЇНИ

Анотація

Вступ. Досліджується інтегрована система фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів Державної фіскальної служби України.

Мета. Навести аргументи та основні напрямки інтеграції системи фінансового моніторингу податкових ризиків в контрольно-перевірочній роботі органів ДФС України. Визначити основні переваги саме інтегрованої системи фінансового моніторингу податкових ризиків та здійснити їх загальну характеристику.

Метод (методологія). У процесі наукового дослідження застосовувалися загальнонаукові та специфічні методи: аналізу і синтезу – для вивчення об'єкта та предмета дослідження; метод узагальнення і наукової абстракції – при вивченні основ функціонування податкової системи, встановленні взаємозв'язку і субординації стратегії, цілей і тактики діяльності фіскальної служби; системний аналіз – для аналізу процесу моніторингу податкових ризиків та визначення послідовності здійснення контрольно-перевірочних заходів платників податків; графічний – для наочного ілюстрування досліджуваних явищ і процесів; економіко-математичне моделювання – при розробленні моделі ефективності інтегрованої системи фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів Державної фіскальної служби України.

Результати. На основі цього складена структурна схема етапів інтегрованої системи фінансового моніторингу податкових ризиків, наведена їх детальна характеристика та запропонована модель інтегрованої системи фінансового моніторингу податкових ризиків у контрольно-перевірочній роботі органів фіскальної служби України, що включає в себе аналіз середовища здійснення фінансового моніторингу податкових ризиків, впливу на поведінку платників податків, ідентифікацію, ризик-аналіз, оцінку та прийняття ризикового рішення. Сформовано принципи формування критерію оцінки варіантів податкових рішень з урахуванням ризику. Наведено заходи, спрямовані на уникнення ризику, які можуть бути впроваджені на законодавчому та методологічному рівнях.

Ключові слова: податкові ризики; фінансовий моніторинг; ідентифікація ризиків; ризик-аналіз; оцінка ризиків; Державна фіскальна служба України.

JEL classification: G28, G32, H30

Introduction

The fiscal area reflects complex economic relations which emerge in the course of monitoring the payments of taxes, fees and other mandatory payments and which, in the process of their redistribution, are followed by the ambiguity and risks, contradictions and conflicts as well as the multiplicity of objectives of certain business entities. The effective structure of the tax system of the country and managing its processes, and high-quality supervisory and review activities in particular, are to balance these interests in order to implement its purpose, aimed at resource mobilization and allocation in the country as well as promoting socio-economic development and improving the welfare of the society.

Nowadays finding the ways to increase the level of voluntary compliance has become a pressing issue. Tax revenues should be the main source of budget replenishment, and monitoring this process should be the main function of the fiscal service bodies.

Tax risks as a structural element of the tax policy and as an integral component of supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine attract more and more attention of both practitioners and academics. Ukrainian and foreign scientists have made a significant contribution into the knowledge of the risks by exploring the issue of risks, their intrinsic features and peculiarities. These issues are examined in the works by V. Andrushchenko, I. Balabanov, V. Vitlinskyi, N. Vnukova, N. Hnatyshyna, V. Hranaturov, O. Desiatniuk, M. Klapkiv, S. Nakonechnyi, S. Osadets, A. Skrypnyk, O. Tymchenko, D. Shtefanych, A. Yastremskyi and others.

Despite the significant achievements in this area, the issue of tax risks in terms of supervisory and review activities of the Fiscal Service bodies has not been studied well enough. First of all, this issue concerns the study of the peculiarities of their formation and their manifestations in the current environment, since the sources of

their origin and the factors that influence tax risks are constantly changing. Therefore, the outlined issues are relevant.

Tasks and objectives of article

The tension in the fiscal area largely determines the inefficiency of the tax policy of the country and simultaneously generates a “field” for risky activities performed by business entities. Therefore, studying tax risks in the context of uncertainty is of particular importance. The aim of the research is to develop methodological and theoretical-organizational foundations of the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine.

The outline of the basic research data

The integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the fiscal service bodies provides the establishment of necessary culture and the infrastructure of the state fiscal service bodies in order to:

- identify the causes and the main factors of risk emergence;
- identify, analyse and assess the risks;
- take decisions on the basis of the assessment that has been conducted;
- develop basic anti-crisis measures;
- reduce the risk for it to reach an admissible level;
- arrange the fulfilment of the planned program;
- control over the process of carrying out planned actions;
- analyse and evaluate the results of the risk decisions, etc.

Risk monitoring and risk management are connected with both negative and favourable outcomes. The essence of risk monitoring and risk management is to identify potential deviations from target results and manage these deviations in order to improve the prospects, reduce budget losses and improve the validity of decisions taken. To manage risks means to determine prospects and identify opportunities to improve the supervisory and review activities of state fiscal service bodies and to prevent or reduce the probability of the undesirable course of events.

Tax risks monitoring should be integrated into the daily routine of the fiscal service bodies (Chart 1).

Financial monitoring of tax risks requires thinking ahead. It is rather a process of determining what may happen and, at the same time, ensuring the state of preparedness for this through an integrated system and not through the “reaction” management of the activities of the state fiscal service bodies. In its turn, a formalized system of tax risk monitoring allows to create a system of managing the service that works to prevent possible problems. Based on the parallels drawn between tax risk monitoring and the process of risk management we can say that the process of risk management is one of the important components of a model of an integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the state fiscal service bodies of Ukraine, as it is discussed further in the scientific research.

Monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the state fiscal service bodies and the risk management system require a distinct allocation of responsibility and authority which are necessary for managerial decision making. Senior management bears “general” responsibility for risk management within the organization, and the fiscal service in particular. The distribution of responsibility and authority among the corresponding employees is the exclusive prerogative of the senior management. Decisions which are taken in the process of monitoring and risk management should correspond to terms of the legal requirements and meet the objectives of tax and customs policy of the state. Thus, it is of vital importance to determine the optimal balance between the responsibility for the risk and the ability to manage this risk.

Here we present the main advantages of the integrated system of financial monitoring of tax risks (Table 1).

For the purposes of the integrated system of financial monitoring of tax risks, the latter act as a ratio between the probability of emergence of risky situations and their possible consequences. Risk occurrence results in the deviation of actual results of conducting supervisory and review activities from the planned ones.

The quantitative value of the risk level is often defined as a function of the indicators of the effects of the risky situation and the probability of its occurrence.

In addition, the process of implementing the integrated system of financial monitoring makes a considerable emphasis on implementing practical actions in risk management into the activities of the state fiscal service bodies as well as on the management of the potential benefits – additional tax revenues gained from conducting supervisory and review activities, and potential losses – probable budget loss acquired from identified and untreated risks of non-payment of taxes.

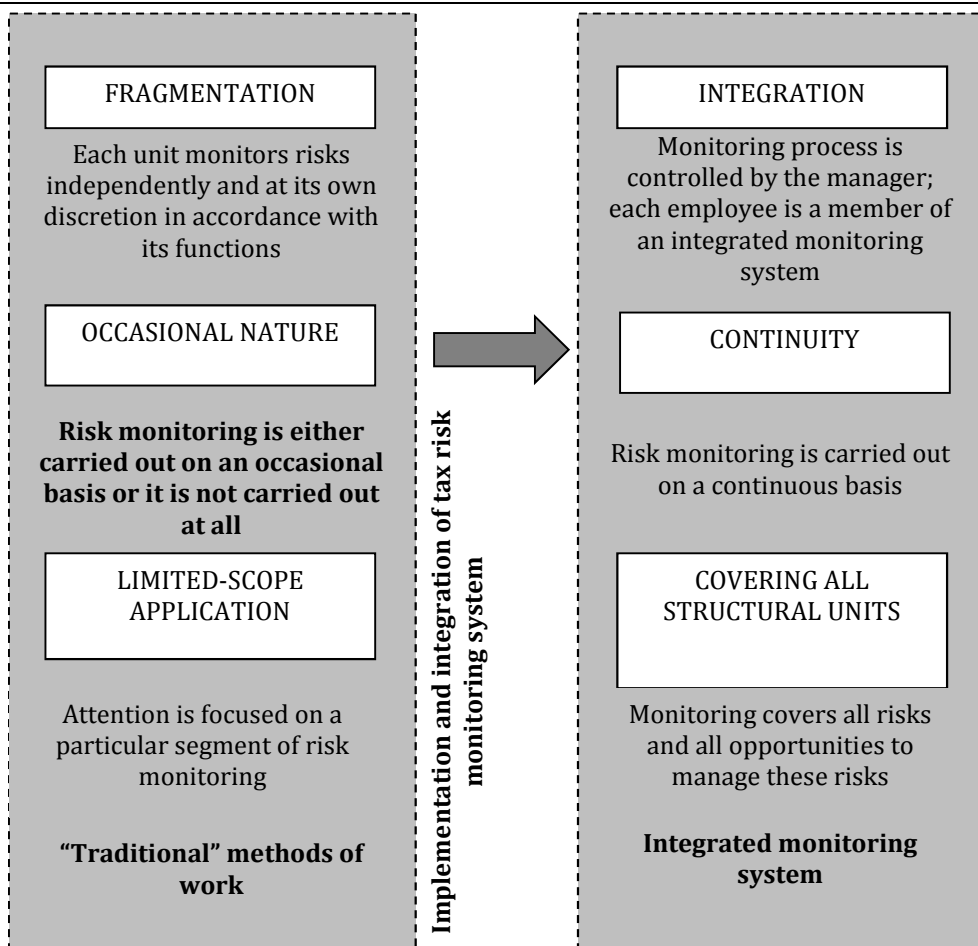


Chart 1. The main areas of integration of the tax risk monitoring system into the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine

Implementing the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine will provide the fiscal service bodies with guidance in:

- creating a solid foundation for taking risk decisions and planning;
- identifying prospects and hazards;
- benefiting from the uncertainty of the business environment;
- establishing a management system focused on preventing potential problems rather than rectifying consequences after their occurrence;
- efficient resource allocation and resource management;
- improving anti-crisis management and reducing losses and costs of risks;
- strengthening stakeholder confidence;
- compliance with the regulations of the existing legislation;
- improving management
- promoting the supervisory and review activities to a fundamentally higher level in accordance with the current requirements and world standards, etc.

Modelling the process of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine and the structure chart of the model are represented in Chart 2.

Table 1. The main advantages of the integrated system of financial monitoring

Advantages	Description
Reducing the uncertainty factor in the process of conducting the supervisory and review activities	The monitoring of adverse events is accompanied by particular actions aimed at reducing the probability of their occurrence and diminishing their influence. Even in case a compelling event occurs, the service can achieve the necessary degree of stability due to proper planning and preparedness.
The use of promising opportunities for improvement	The probability of a favourable outcome occurrence in a risky situation is estimated in the course of application of the integrated system of financial monitoring. Searching for the prospects becomes more effective if the staff is aware of the risks and has the skills necessary to manage them.
Improved planning and raising the performance efficiency	The availability of unbiased data concerning the business strategy of the service, its performance targets, operations and prospects allows to arrange a more deliberate and effective planning. This, in its turn, increases the organization's ability to use favourable prospects, reduce adverse effects and to achieve improvements in its activities.
Saving time resources in the course of conducting supervisory and review activities	Priority is given to treating the identified risks in the process of conducting the supervisory and review activities and additional charges of extra funds to the state budget of the country. The issue of economic feasibility of certain supervisory and review activities disappears per se. This approach allows us not only to avoid "expensive" errors and budget loss, but also to achieve higher level of voluntary compliance.
Improving the relationships with the stakeholders	The process of monitoring and risk management makes the employees of the state fiscal service bodies reveal their internal and external stakeholders and develop a bilateral dialogue between them and their managers. This communication channel provides the service with the information on how the stakeholders will respond to the changes in its activities.
Improving the quality of information for decision making	The process of applying the integrated system of financial monitoring of tax risks enhances the accuracy of the information and the analysis which are required for making strategic decisions at different levels of management in the course of conducting supervisory and review activities with taxpayers.
Promoting "good standing"	Setting up an open dialogue with the taxpayers concerning the payment of their tax liabilities and warning them against the use of tax avoidance schemes to minimize such liabilities by having a detailed database of potential risks and demonstrating the availability of controlled conditions under which the enterprises operate.

The integrated system model of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine includes the following units and structural elements:

A. The environment in which financial monitoring of tax risks and managing these risks are conducted:

1. 1. Context;
1. 2. Objectives;
1. 3. Strategy.

B. Influence upon the taxpayer behaviour:

2. 1. Tax behaviour as a general feature of a business entity.
2. 2. Cooperation and consulting.

C. Financial monitoring of tax risks:

3. 1. Risk identification;
3. 2. Risk analysis;
3. 3. Risk assessment;
3. 4. Taking and implementing a risk decision;
3. 5. Monitoring and control over the risk treatment.

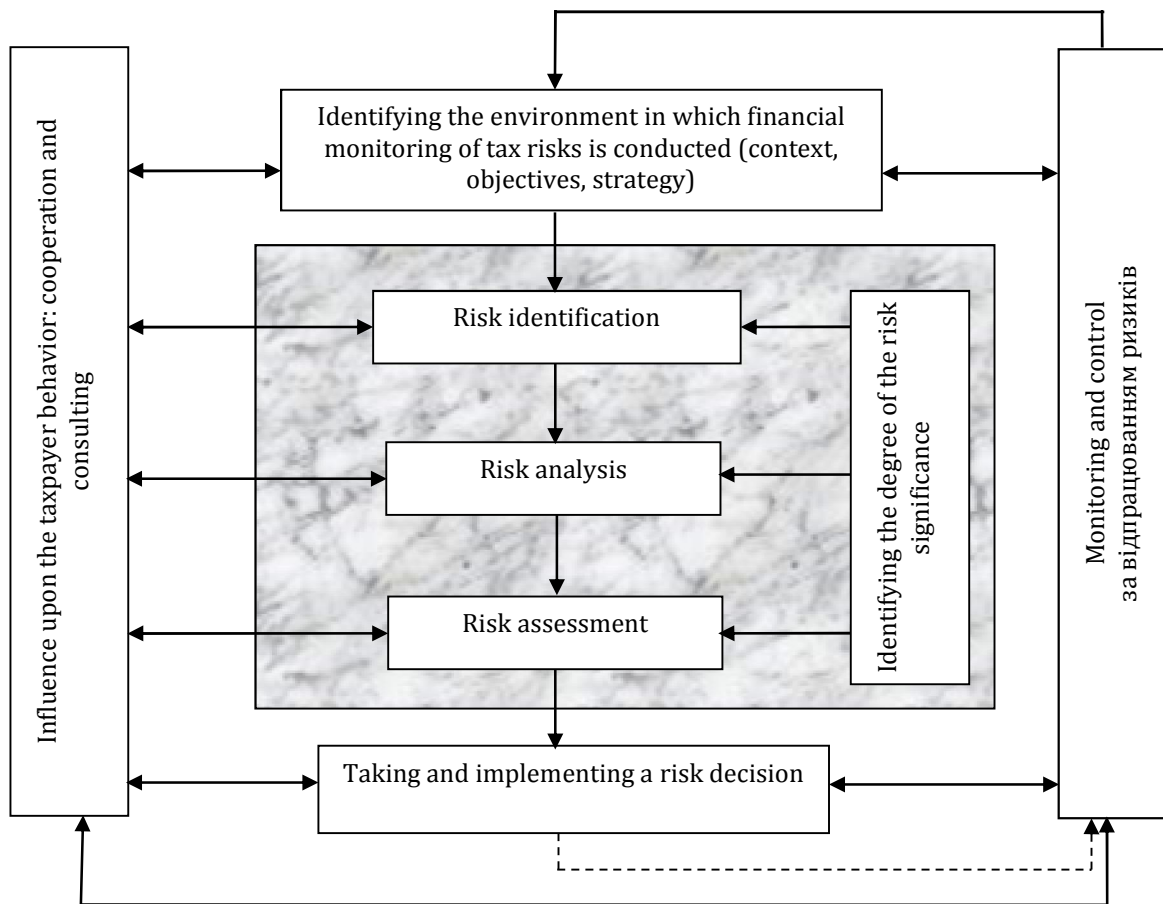


Chart 2. The structure chart of the integrated system of financial monitoring of tax risks

Hereafter we discuss the basic structural elements of the integrated system of financial monitoring of tax risks and provide their description.

1. *Identifying the environment in which financial monitoring of tax risks is conducted, its context, objectives, and strategy.* It is necessary to define the external features of the business environment, the internal parameters of the state fiscal service bodies as well as the parameters of financial monitoring and risk management, in which the process will be implemented. The context of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine is seen as a set of internal and external factors (conditions), in terms of which identification, analysis, assessment and risk management take place. Establishing the context of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine allows to set the basic parameters (boundaries), in terms of which the structural units of the fiscal service are to operate and risk management is to be conducted. The context also includes the internal and external environment of the organization and the objective of the model of financial monitoring of tax risks and risk management process in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine [1]. The main objective of this stage is conducting initial assessment of all risk factors that may affect the ability of the fiscal service bodies to achieve the target objectives. It is of particular importance for the process to have distinct boundaries (scope, objectives and tasks, input and output parameters, resources and managers), which will ensure that the model of financial monitoring of tax risks and risk management process function within managed conditions [1; 2].

Identifying the context can be divided into two basic stages.

The first stage in context identification is to identify objectives, tasks and internal parameters of supervisory and review activities, as well as external features of the business environment.

The second stage is to determine the scope of the process of financial monitoring of tax risks and risk management, key issues and challenges that the service is to face and the relationship between the strategy of the service and target effects that the supervisory and review measures are to have.

It should also be noted that financial monitoring process will not be comprehensive and complete, unless the key elements of supervisory and review measures are determined in the course of which risk management and

their strategy are conducted. The strategy is the approach used to achieve objectives. The objective describes what must be achieved and the strategy describes how it can be done. The strategy fills the gap between objectives and activities.

Financial monitoring of tax risks is a process that supports the establishment (development) and evaluation of strategies of supervisory and review activities, but it does not create a strategy itself. Supervisory and review activities should begin with the development of a strategy. A strategy can be a set of methods or principles describing how to act. However, the strategy also incorporates principles for ways of thinking. Also, it is important for strategies to be based on knowledge (information or data). Knowledge (information or data) is an absolutely necessary part of the process of financial monitoring of tax risks, regardless of the model, structure or definitions of risk.

2. *Cooperation and consulting, influence upon the taxpayer behaviour.* It is important to cooperate and hold consultations with both external and internal members of this process at each stage of an integrated system of financial monitoring of tax risks and risk management process. In addition, the tax behaviour is a general feature of business entities that is established on the basis of the facts discovered by revisions that state their degree of compliance with tax and currency legislation and the factors that indicate the presence of tax risks that need to be treated [3]. Financial monitoring of tax risks is not just a technical process consisting of operations conducted in accordance with formalized algorithms that allows taking an unambiguous and deterministic risky decision; it requires teamwork, which is carried out primarily in the communicative context. Cooperation and consulting between the participants of financial monitoring of tax risk is an inherent part of this process and should always be held in an open form.

The main objectives of cooperation and consulting in the implementation of the model of financial monitoring tax risk and risk management process are:

- understanding the causes and factors of risk;
- taking into consideration different points of view when taking risk decisions;
- involving employees of other structural units in the process of monitoring of tax risks;
- introducing the participants of the process to their functions, tasks and responsibilities, etc.

3. *Risk identification.* It is necessary to determine where, when, why and how risky situations may hinder, weaken, delay or contribute to achieving the target results (objectives) in the process of conducting supervisory and review activities by the State Fiscal Service bodies of Ukraine.

The purpose of risk identification is compiling a complete list of risks that may affect achieving the objectives of supervisory and review measures within the integrated system of financial monitoring of tax risks and their risk management. This list should be as an ultimate complete list since unidentified risks could constitute a significant danger for achieving the set objectives (additional tax charges) and result in losing promising opportunities (receiving additional tax revenues, reserves).

Cause and effect relationship between the basic components of risk identification is presented in chart 3.

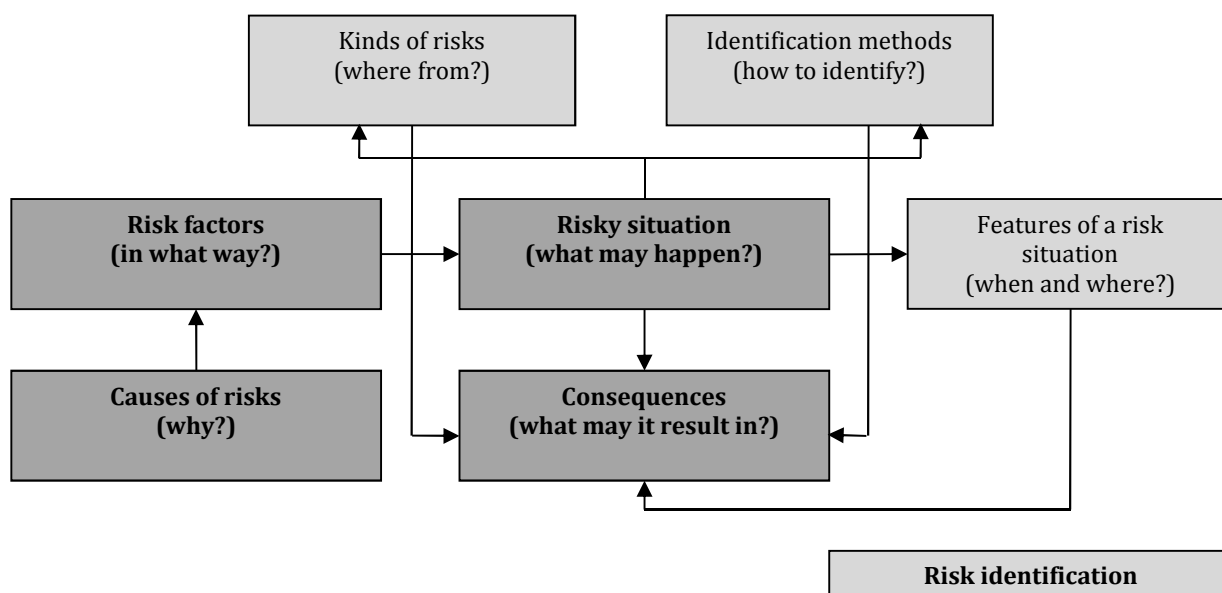


Chart 3. Determining the relationship between the components of risk identification [4].

4. *Risk analysis.* Risk analysis is the methodology by which the uncertainty that is characteristic of economic indicators is analysed and considered in the context of future periods in order to evaluate the impact of risk on

the corresponding outcomes. [5].

Comprehensive risk analysis provides:

- qualitative risk analysis, that is detecting risk factors, risk areas, identification of all possible risks;
- establishing the system of quantitative indicators of a risk level;
- quantitative risk analysis, that is the numerical determination of the level of particular risks and the risk of budget loss in total;
- risk modelling and forecasting the risk;
- risk management aimed at reducing the influence of the risk.

Consequently, risk analysis provides a systematic approach that is based on the need to study all phenomena and processes in their interdependence, taking into consideration their influence upon each other and the feedback [5].

Such analysis should take into account the scope of potential impacts and possible origins of their occurrence. While conducting the process of risk analysis, it is also necessary to identify and evaluate available tools (models and methods) or risk management and their proper treatment in the course of supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine.

5. *Risk assessment.* The purpose of this stage is the establishment of quantitative risk indicators upon which the next stages of the process of risk analysis that refer to management decisions will be based. This is the very stage when the average quantitative measure of the risk is calculated applying the formula (1) [5].

$$R = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m g_{ij}(V) P_j P_i(j, z_j) X_i, \quad (1)$$

in which P_i – is the probability of acquiring the amount of loss due to the occurrence of i-type adverse event;

P_j – is the probability of the occurrence of a j-type adverse event;

X_i – is the amount of loss (usually stated in terms of costs);

R – is the quantitative measure of the risk (stated by applying the same indicators as of the loss);

n – is the number of possible variants of loss upon the occurrence of any adverse event (including the loss that equals zero);

$g_{ij}(V)$ – the probability of selecting a situation bearing the probability of the occurrence of adverse event as an object P_j and the law of loss distribution $P_i(j, z_j)$, that depend on the protective measures taken Z_i .

In practice, in order to conduct further necessary protective measures it is not the indicator of the amount of loss obtained in the process of calculation that is taken as a basis, but the ultimate admissible amount of loss and the ultimate admissible probability of its occurrence. Such an approach is justified in the process of arranging the supervisory and review activities in the fiscal service units since the forecasts concerning the deterioration of the economic environment and possible further loss are of indicative nature, and often the cost of measures taken to reduce such risks or budget losses are much higher than the anticipated probable loss. The balance between the potential benefits and negative consequences is determined. This allows to decide on the scope and the nature of a risk decision that manages the risk as well as to set the priority areas for activities connected with risk management.

6. *Taking and implementing a risk decision.* We can define three basic ways of taking a risk decision that can be applied and several options within these forms of the decision:

1. Risk transfer – passing the risk to other parties;
2. Risk reduction – using methods to minimise the frequency and/or the extent of the risk in a coming period;
3. Risk covering – carrying out activities to neutralise the impact of an occurred risk.

The most effective way, that is risk transfer, can be applied only in certain specific areas. Therefore, risk reduction and risk covering remain to be the most important strategies for taking a risk decision concerning the identified risks. Again, context, strategy and objectives will play their role in this. The enforcement of the law must meet all the requirements of equity but, for reasons of effective and efficient performance of their responsibilities, the fiscal service must make choices with respect to the degree of examination (conducting supervisory and review activities) of risks. The aim of this stage is to increase the potential benefits and reduce the potential loss that arise as the effects of risk situations.

In order to evaluate the options of tax decisions according to their risk component, in terms of methodology the analytical work should be arranged in the form of the following stages:

Stage 1 – defining the conditions of comparison: purposes of tax decision and the objectives that its evaluation is to complete; the temporary interval (point) of evaluation; requirements for tax and non-tax information applied and the possibility of meeting these requirements;

Stage 2 – establishing the indicator – the comparison should be performed by following certain principles, in

order to implement each of the latter it is necessary to give a distinct answer to the questions indicated in Table 2.

Table 2. The principles of establishing the evaluation criterion for tax decision options taken with regard to the risk

The principles of establishing the criterion	Questions that require a distinct answer in establishing the evaluation criterion
The compliance of the economic matter of the indicator with the evaluation objectives	The content and the place of the criterion within the system of the indicators of the financial analysis
The compliance of the initial information with the requirements	The determining factors and the analytic expression of the indicator
The accuracy of establishing the indicator and the suggested values	The possibility to calculate the criterion in terms of the comparable options

Stage 3 – calculating the value of the criterion in terms of all comparable options, their evaluation and their analytical interpretation in order to take the most reasonable decision.

The selection of one of the criteria mentioned above (*probability indicators of the change of taxation parameters*) or their combination depends on the selected strategy for tax risk management, the same is applied to defining their optimal value.

7. Monitoring and control. Having defined the appropriate contexts and having performed the necessary analysis and risk assessment, the next and final stage in modelling the process of financial monitoring of tax risks, in terms legal compliance, is monitoring and control over the risk treatment, by means of applying the proper risk decision, at the proper time and in a proper way. In order to evaluate the effectiveness of monitoring and control over risk treatment, the quality and efficiency of such treatment, here we suggest a system of analytical indicators of tax risk treatment:

- The degree of risk treatment – this indicator is the ratio of expressing the additional tax charges based on the results of the supervisory and review activity to the extent of the declared (identified and detected) tax risks and it is calculated in the following way:

The degree of risk treatment = the amount of additional assented tax liabilities / the amount of risks based on which the given business entities were included into the schedule of desk audits (estimated budget losses for risks) * 100;

- The degree of levy of additional tax charges – this indicator is the ratio of expressing the payment of additional tax charges based on the results of the supervisory and review activity to the general extent of additional assented tax liabilities and it is calculated in the following way:

The degree of levy of additional tax charges = the amount of revenues that were submitted according to the formal notes of desk audits / The amount of additional assented tax liabilities *100;

This indicator is used nowadays by the State Fiscal Service bodies in their statements to present the quality of supervisory and review activities. However, in our view, it needs adjustment and it will be more accurate once it incorporates the additional revenues gained from the identified tax risks, including:

- *The degree of levy of additional tax charges taking into account the additional revenues gained from the treated risks* = (the amount of revenues that were submitted according to the formal notes of desk audits + the amount of the additional revenues gained from the treated risks) / the amount of additional assented tax liabilities *100;

Thus, an important step of the stage of monitoring and control over the risk treatment is reducing the risk level – which is the reduction of the probability and the extent of loss.

Conclusions and recommendations for further research

The results and the efficiency of financial monitoring of tax risks. The implementation of the integrated system of financial monitoring of tax risks in the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine and the systematization of working on the tax risks provides the opportunity to plan the supervisory and review activities as follows:

- to categorize the taxpayers in accordance with their fiscal significance and to categorize the tax risks in accordance with their importance;
- to carry out a proficient selection of taxpayers for conducting audits;
- to determine the most highly effective kind of tax audit;
- to minimize the number of inefficient audits;
- reduce the amount of work time spent on conducting tax audit, to make the forecast for budget loss;
- to prevent the emergence of various tax evasion schemes.

Therefore, the information on monitoring of tax risks allows to conduct a detailed analysis of tax violations, to

systematize them, to focus the efforts of the fiscal service on the priority issues and violations of tax legislation that cause significant budget loss.

The model of the integrated system of financial monitoring of tax risks and risk management can be applied at various levels of the organization: strategic, tactical (middle-level management) and operational. It can be used in certain projects, in finding the necessary solutions and in managing particular areas of risk. In our case it is the supervisory and review activities of the State Fiscal Service bodies of Ukraine.

References

1. *Martsynkovsky, D. A., Vladimirtsev, A. V. (2007). Risk management guide. Saints Petersburg: Russian Register Certification Association. Beresta.*
2. *Risk management guide. (2004). New Zealand: Jointly published by Standards Australia International Ltd. and Standards New Zealand.*
3. *Lepa, N. N. (2009). The classification structure of the tax behavior of enterprises, and how they respond tax. The Scientific Bulletin of Chernihiv State Institute of Economics and Management, 43-52.*
4. *Martsynkovsky, D. A., Vladimirtsev, A. V. (2008). Guidebook on integrating management systems. Saint Petersburg: Russian Register Certification Association. Beresta.*
5. *Ostankova, L. A., Shevchenko, N. J. (2011). Analysis, modeling and management of economic risk. Kyiv: Center of educational literature.*
6. *The official site of State tax service of Ukraine. (2015, June 05). Retrieved from <http://sfs.gov.ua>.*

Список літератури

1. *Руководство по риск-менеджменту / Д. А. Марцынковский, А. В. Владимирцев, О. А. Марцынковский; Ассоциация по сертификации «Русский Регистр». Санкт-Петербург: Береста, 2007*
2. *НВ 436: 2004. Руководство по риск-менеджменту. Справочник по AS/NZS 4360: 2004. — Jointly published by Standards Australia International Ltd. and Standards New Zealand, 2004.*
3. *Лепя, Н. Н. Классификационная структура налогового поведения предприятий и варианты их налогового реагирования / Н. Н. Лепя // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 3. – С. 43–52.*
4. *Руководство к интеграции систем менеджмента / Д. А. Марцынковский, А. В. Владимирцев, О. А. Марцынковский; Ассоциация по сертификации «Русский Регистр». Санкт-Петербург: Береста, 2008*
5. *Останкова, Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навчальний посібник / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 253 с.*
6. *Офіційний сайт ДФС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>.*

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Наталія Володимирівна ТКАЧЕНКО

доктор економічних наук,
професор,
завідувач кафедри фінансів і кредиту,
Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи
Національного банку України
E-mail: tkachenko_n@list.ru

**ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО
СУВЕРЕНІТЕТУ ДЕРЖАВИ**

Ткаченко, Н. В. Фінансова політика як інструмент реалізації економічного суверенітету держави [Текст] / Наталія Володимирівна Ткаченко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 203-209. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Розвиток суспільства супроводжується необхідністю підвищення якісного рівня як формування, так і реалізації фінансової політики у взаємозв'язку з трансформаційними економічними процесами. Фінансова політика відіграє вагомую роль у забезпеченні дієвості держави. Незважена фінансова політика, без урахування циклічності економічного розвитку, може призвести до дестабілізації державних фінансів. Розбалансованість державних фінансів є однією з найбільших загроз для економічного суверенітету держави, одним з головних факторів стримування економічного розвитку і зростання добробуту населення, що обумовлює необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності фінансової політики як однієї з невід'ємних передумов макроекономічної стабільності.

Мета. Метою статті є з'ясування значущості фінансової політики в процесі забезпечення економічного суверенітету країни, а також обґрунтування напрямків його зміцнення завдяки втіленню ефективної фінансової політики задля реалізації національних інтересів економічного розвитку в умовах глобальної економіки.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети використано методи збору і узагальнення інформації. З метою виявлення впливу окремих чинників на зміну стану державних фінансів проведено їх ретроспективний аналіз.

Результати. Досліджено основи суверенітету держави в розрізі зовнішньої й внутрішньої складових та особливу увагу зосереджено саме на економічному чиннику. Визначено склад та особливості реалізації фінансового суверенітету і на цій підставі обґрунтовано ознаки обмеження суверенітету в економічній сфері. Сформульовано напрямки зміцнення економічного суверенітету держави завдяки реалізації ефективної фінансової політики. Послідовне проведення останньої, спрямованої на забезпечення довгострокової збалансованості та стійкості бюджетної системи, буде формувати сприятливі умови для підтримання фінансової та макроекономічної стабільності, зміцнення економічного суверенітету держави. Доведено, що фінансова система кожної держави повинна мати потенціал автономності, достатній для того, щоб працювати в закритому режимі в періоди світових фінансових криз.

Ключові слова: фінансова політика; економічний суверенітет; фінансовий суверенітет; боргова залежність; державний борг; державний бюджет.

Nataliia Volodymyrivna TKACHENKO
Doctor of Economics,
Professor,
Head of the Department of Finance and Credit,
Cherkassy Institute of Banking
University of Banking of National Bank of Ukraine
E-mail: tkachenko_n@list.ru

THE FINANCIAL POLICY AS THE TOOL OF STATE ECONOMIC SOVEREIGNTY IMPLEMENTATION

Abstract

Introduction. *The development of society is accompanied by the need to improve the level of quality of the formation and the implementation of fiscal policy in relation to the transformation of economic processes. Financial policy plays an important role in ensuring the viability of the state. Nonweighted financial policy, without taking into account the cyclical economic development can destabilize public finances. The imbalance of public finances is one of the biggest threats to the economic sovereignty of the state, one of the main factors deterring economic development and the welfare of the population, hence the need to find ways to improve the efficiency of fiscal policy as the prerequisite for macroeconomic stability.*

Purpose. *The aim of the article is to clarify the significance of financial policy in ensuring economic sovereignty of the country and justification of choice the areas to strengthen economic sovereignty through the implementation of effective financial policy in the interests of the national interests of economic development in a global economy.*

Method (methodology). *To achieve definite goal we have used the methods of data collection and collation of information. A retrospective analysis has been done to identify the effect of individual factors on the change in the state of public finances*

Results. *The basis of sovereignty in terms of external is considered. A special focus is put on the economic component. The composition, the peculiarities of financial sovereignty and limit signs sovereignty in the economic sphere are defined. Directions of strengthen economic sovereignty through effective implementation of financial policies are formulated. Consistent implementation of fiscal policies aimed at ensuring the long-term balance and stability of the budget system will make favorable conditions for maintaining financial and macroeconomic stability, strengthen the economic sovereignty of the state. It has been concluded that the financial system of each state must have the potential of autonomy, sufficient for the work in closed mode in the periods of global financial crisis.*

Keywords: *financial policy; economic sovereignty; fiscal sovereignty; debt bondage; public debt; state budget.*

JEL classification: H61, O23

Вступ

Фінансова політика відіграє вагомую роль у забезпеченні дієздатності держави через фінансування загальнодержавних функцій, соціалізацію бюджету за рахунок регулювання соціальних трансфертів, усунення структурних диспропорцій ВВП шляхом стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання пріоритетних галузей економіки. Незважена фінансова політика, без урахування циклічності економічного розвитку, може призвести до дестабілізації державних фінансів, що супроводжується виведенням капіталів за кордон, девальвацією національної валюти, кризою платіжного балансу, зростанням бюджетного дефіциту й державного боргу. Розбалансованість державних фінансів є однією з найбільших загроз для економічного суверенітету держави, одним з головних факторів стримування економічного розвитку і зростання добробуту населення, що обумовлює необхідність пошуку шляхів підвищення ефективності фінансової політики як однієї з невід'ємних передумов макроекономічної стабільності.

Питання фінансової політики держави є досить поширеними у працях вітчизняних і зарубіжних економістів та розглядалися у роботах І. В. Бабич, Ю. В. Бережної, О. В. Давискиби, Г. Колодко, В. П. Кудряшова, М. Ю. Орлова, С. Д. Салівон, Н. П. Юр'єва та ін. Проте більшість дослідників розглядає лише загальні проблеми фінансової політики, економічні наслідки та відповідно загрози, що виникають унаслідок відсутності скоординованої стратегії її реалізації. Втім висока динаміка економічних і соціальних процесів в Україні ставить нові виклики перед державою в частині формування та реалізації успішної фінансової політики задля врахування новітніх небезпек у забезпеченні економічного суверенітету держави.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є з'ясування сутності економічного суверенітету та особливостей його реалізації на сучасному етапі розвитку України, а також обґрунтування напрямків зміцнення економічного суверенітету держави завдяки реалізації ефективної фінансової політики задля реалізації національних інтересів економічного розвитку в умовах глобальної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Термін «суверенітет» (французьке *souveraineté* від *souverain* – носій верховної влади) трактується як незалежність і самостійність держави в її зовнішніх і внутрішніх справах [1, с. 1410]. Суверенітет держави визначає верховенство державної влади при виконанні внутрішніх та зовнішніх функцій, незалежність від іншої політичної і соціальної влади всередині суспільства, від іноземних держав та організацій у вирішенні питань внутрішньої і зовнішньої політики [2, с. 49]. Отже, суверенітет є станом незалежності державної влади від будь-якої іншої влади та полягає в її праві й здатності самостійно, без стороннього втручання, проваджувати державну політику в інтересах суспільства.

Для з'ясування сутності суверенітету та впливу на нього різних факторів важливим є його класифікація у розрізі зовнішньої та внутрішніх складових. Так внутрішній суверенітет характеризується повнотою державної влади всередині країни, а зовнішній суверенітет – свободою держави від іноземного втручання в її внутрішню і зовнішню політику. Однією з невід'ємних складових суверенітету держави є її економічний суверенітет. Економічний суверенітет є потенційною та такою, що реалізується, здатністю до самодостатнього стійкого і безпечного відтворення національної економіки як соціально-економічної цілісності, що саморозвивається [3, с. 10]. Економічний суверенітет зміцнюється за рахунок досягнення фінансової самостійності, продовольчої самозабезпеченості, інтелектуальної достатності, технологічної самостійності та демографічної стабілізації. У наукових колах панує точку зору, що внутрішній економічний суверенітет держави означає право вільно розпоряджатися власними ресурсами, національним багатством, провадити самостійну економічну політику в інтересах населення. Окрім вищезазначеного, на нашу думку, економічний суверенітет передбачає рівновіддаленість бізнес-структур від влади, недопущення їх прямого впливу на вирішення питань, що стосуються національних інтересів. Як доповнення до наведеного, зовнішній економічний суверенітет втілюється в рівноправній участі держави в міждержавних економічних відносинах. При цьому збереження економічного суверенітету держави є основою її економічної безпеки, яка є передумовою економічного розвитку.

Слід зауважити, що абсолютний економічний суверенітет можуть мати лише держави з дезінтеграційною, ізоляціоністською моделлю економіки. В умовах інтернаціоналізації економік та глобалізації відбувається «розмивання» суверенітетів держав, тобто десуверенізація. Глобалізація є історичним процесом лібералізації та інтеграції ринків товарів, капіталів і праці, які функціонували певною мірою ізольовано, в єдиний світовий ринок [4]. В умовах інтеграційної взаємозалежності і взаємозумовленості національних економік і наявності світової наднаціональної економічної системи економічний суверенітет держави стає частковим, відносним, отримує об'єктивні обмеження в структурі світового економічного простору. Виникає протиріччя між зростаючою економічною та політичною взаємозалежністю країн і збереженням за державою права самостійно вирішувати власні проблеми. Відбувається добровільне обмеження суверенітету держав і передача суверенних прав у компетенцію наднаціональних утворень міжнародного характеру. Звідси фактичний державний суверенітет визначається здатністю влади віднайти баланс між добровільним обмеженням атрибутів суверенності та необхідністю реалізації національних інтересів завдяки участі в міжнародній економіці. Держави, які не мають потужного економічного потенціалу, належної економічної самодостатності та конкурентоспроможності, а відтак і фактичної рівності у міжнародних відносинах, перебувають під постійним економічним тиском щодо добровільного обмеження свого суверенітету в інтересах інших держав.

Невід'ємним елементом економічного суверенітету держави є фінансовий суверенітет, який означає право держави вводити на власній території податки і мита, забороняти або заохочувати ввезення чи вивезення капіталів, емітувати гроші, брати позики тощо. У складі фінансового суверенітету держави окремі вчені [5, с. 19] називають фіскальний суверенітет, який означає повноваження держави здійснювати правове регулювання не лише податкових, але і тих правовідносин, що виникають у зв'язку з встановленням інших видів бюджетних доходів. Інші дослідники [3, с. 23] переконані, що фінансовий суверенітет держави ґрунтується на валютному, інвестиційному та банківському суверенітетах.

Очевидно, що в окремих випадках держава добровільно обмежує свій фінансовий суверенітет, вступаючи у боргову залежність від інших держав та міжнародних фінансових інституцій, адже отримання фінансових ресурсів від них накладає на країну певні зобов'язання. За допомогою боргової політики акумулюються кошти, необхідні як для покриття витрат економічного та соціального

характеру, так і для погашення й обслуговування боргових зобов'язань. Між тим, якщо такі фінансові ресурси не йдуть на задоволення інвестиційних потреб, то при їх використанні не виникає ні матеріальної, ані грошової віддачі [6, с. 121].

Станом на кінець 2014 року загальна сума державного та гарантованого державою боргу досягла 1,1 трлн грн, або 70,3 % номінального ВВП (рис. 1), що перевищує граничний рівень боргу країни відносно ВВП, який можна вважати безпечним і який не загрожує країні дефолтом. Відповідно до Бюджетного кодексу України такий безпечний рівень встановлено в розмірі не більше 60 % річного номінального обсягу ВВП [7]. Такий рівень внутрішньої і зовнішньої державної заборгованості, з урахуванням вартості обслуговування та ефективності використання внутрішніх і зовнішніх запозичень й оптимального співвідношення між ними, є достатнім для вирішення нагальних соціально-економічних потреб та не загрожує втраті суверенітету та руйнуванню вітчизняної фінансової системи.

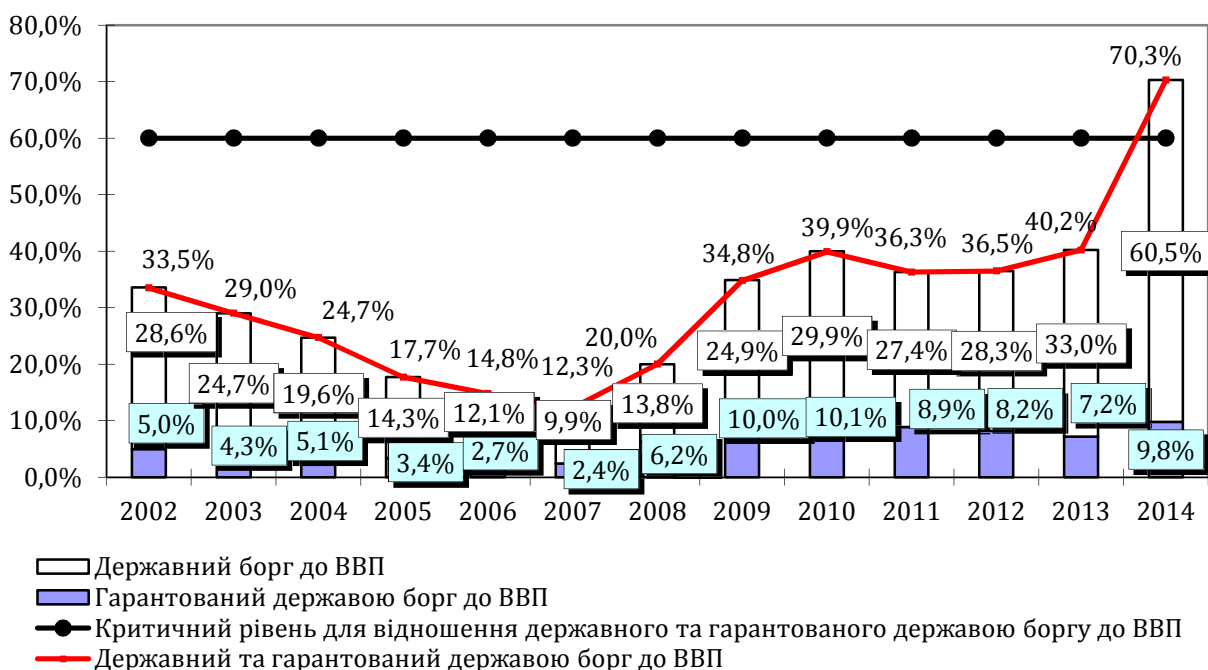


Рис. 1. Відношення державного та гарантованого державою боргу України до валового внутрішнього продукту (на кінець відповідних років) впродовж 2003-2014 рр. [8]

Основною причиною зростання боргової залежності України є хронічний дефіцит Державного бюджету (табл. 1), що актуалізує пошук структурного вирішення боргової проблеми, при якому країна скорочувала б залежність від зовнішнього фінансування і підвищувала ступінь фінансового суверенітету.

Таблиця 1. Виконання державного бюджету України впродовж 2008-2015 років, млн грн [8].

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.*
Доходи	231686,3	209700,3	240615,2	314616,9	346025,5	339180,3	356957,7	502259,7
Витрати	241454,5	242437,2	303588,7	333459,5	395661,8	403403,2	430108,8	566869,7
Кредит	2732,5	2780,3	1292,0	4715,0	3751,1	484,7	4919,4	11210,0
Дефіцит бюджету	-12500,7	-35517,2	-64265,5	-23557,6	-53387,4	-64707,6	-78070,5	-75820,0
Відхилення								
Показники	2009 р./ 2008 р.	2010 р./ 2009 р.	2011 р./ 2010 р.	2012 р./ 2011 р.	2013 р./ 2012 р.	2014 р./ 2013 р.	2015 р./ 2014 р.	
Доходи	-0,09	0,15	0,31	0,10	-0,02	0,05	0,41	
Витрати	0,00	0,25	0,10	0,19	0,02	0,07	0,32	
Кредит	0,02	-0,54	2,65	-0,20	-0,87	9,15	1,28	
Дефіцит бюджету	1,84	0,81	-0,63	1,27	0,21	0,21	-0,03	

*Примітка: планові показники відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2015 рік»

Іншим шляхом втрати фінансового суверенітету держави є залежність її економіки від іноземного капіталу. Для підтримання економічного суверенітету держави важливим є недопущення контролю іноземного капіталу над стратегічними галузями національної економіки. Інвестори можуть лобіювати свої фінансові інтереси всупереч національним інтересам держави. Іноземні інвестори здатні як оперативнo акумулювати свої капітали в тій сфері економіки, де можна отримати максимальний прибуток, так і швидко виводити свої капітали з країни-реципієнта. Іноземні інвестиції чутливі до змін кон'юнктури міжнародного фінансового ринку. Масовий відтік короткострокових спекулятивних іноземних інвестицій створює загрозу фінансовій безпеці держави, оскільки провокує кризу фондового ринку та негативно впливає на стан валютної системи.

Для того, щоб охарактеризувати вплив іноземних інвестицій на економічний суверенітет держави, варто порівняти співвідношення обсягів прямих інвестицій в Україну та з України, а також економічне призначення інвестицій в обох напрямках. Так обсяг прямих інвестицій з України в економіку країн світу є незрівнянно малим порівняно з іноземними інвестиціями з країн світу у вітчизняну економіку (табл. 2).

Таблиця 2. Динаміка інвестицій з України та іноземних інвестицій в Україну, млн дол. США [9]

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіку України	21186,0	29489,4	35723,4	40026,8	44708,0	49362,3	54462,4	58156,9	45916,0
Прямі інвестиції з України в економіку країн світу	221,5	6196,1	6198,6	6223,3	6871,1	6898,0	6481,9	6575,3	6352,2

Україні не вдається досягти такої зовнішньоекономічної ваги, яка дозволила б протистояти політичному тиску, що здійснюється через економічні канали, через імпорто- та експортозалежність, які сформовані як через природну залежність від ввезення ресурсів (дефіцит енергоресурсів), так і в межах економічно обґрунтованого міжнародного поділу праці.

Як видно з даних таблиці 3, економіка України є відкритою, про що свідчать відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП країни, значення експортної та імпоротної квот, які визначаються як відношення експорту/імпорту до ВВП країни.

Таблиця 3. Динаміка показників, що характеризують відкритість економіки, млн дол. США [9, 10]

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Експорт	66967,3	39695,7	51430,5	68394,2	68809,8	63312,0	53913,5
Імпорт	85535,3	45433,1	60739,9	82608,2	84658,1	76964,0	54381,8
Зовнішньоторговельний оборот	152502,6	85128,8	112170,4	151002,4	153467,9	140276,0	108295,3
Номинальний ВВП в дол. *	179382	117152	136420	165239	176308	182026	130908
Експортна квота, %	37,33	33,88	37,70	41,39	39,03	34,78	41,18
Імпортна квота, %	47,68	38,78	44,52	49,99	48,02	42,28	41,54
Відкритість економіки, %	85,02	72,67	82,22	91,38	87,05	77,06	82,73

* за середнім курсом НБУ за звітний період

Надходження в країну експортної валютної виручки та іноземного капіталу підвищує рівень доларизації економіки. В Україні долар є нелегальним платіжним засобом та становить значну питому вагу в готівковій грошовій масі, що перебуває в обігу країни. Це пов'язано з надходженнями в країну валютних переказів трудових мігрантів, високим рівнем інфляції та, як наслідок, високими інфляційними очікуваннями суб'єктів економіки, нижчою реальною доходністю гривневих активів порівняно з доходністю активів, деномінованих в іноземній валюті тощо.

Потужним інструментом зміцнення економічного суверенітету держави є фінансова політика. Втім зрозуміло, що фінансова політика держави повинна бути спрямована на досягнення фінансової самостійності, що дасть змогу реалізувати національні інтереси економічного розвитку в умовах глобальної економіки. В Україні фінансова політика повинна забезпечити підтримку валютно-фінансової стабільності, зміцнення бюджетної дисципліни, таргетування бюджетного профіциту, відновлення золотовалютних резервів центрального банку тощо.

При неефективній фінансовій політиці фінансування заходів щодо вирішення поточних і довгострокових проблем здійснюється шляхом нарощування обсягів державних боргових зобов'язань, що підвищує навантаження на сектор державних фінансів до критичного рівня. Тоді витрати на погашення та обслуговування державних запозичень та виконання зобов'язань за гарантіями обмежують можливості забезпечення сталого та стабільного розвитку країни.

Для знаходження фінансової рівноваги та відновлення економічного зростання необхідна істотна раціоналізація бюджетної системи, оскільки саме її невірні балансові стани створює подальші дисбаланси. Специфічною антикризовою стратегією бюджетно-податкової політики є фіскальна консолідація, що передбачає обмеження бюджетного дефіциту й усунення його залежності від кон'юнктури бюджетних доходів, стабілізацію та поступове скорочення рівня державного боргу. Такі завдання вирішуються шляхом: упорядкування структури витрат; удосконалення механізмів надання державних гарантій; уведення заходів щодо підвищення ефективності використання ресурсів сектора державних фінансів; розробки нових форм залучення внутрішніх запозичень (для мобілізації внутрішніх заощаджень); обмеження зовнішнього боргового фінансування; скорочення обсягів квазіфіскальних операцій [11].

Перші кроки у цьому напрямі вже зроблені. Заслугує на увагу поступове звуження центрального та розширення місцевого фіскального суверенітету, який передбачає право місцевих органів влади самостійно, під свою відповідальність, у межах упорядкованого бюджету, управляти доходами та витратами відповідного місцевого рівня, разом із правом уведення нових податків і зборів та підвищення ставки податків. Так, починаючи з 2015 року, в Україні було розширено джерела наповнення місцевих бюджетів за рахунок передачі з державного бюджету на місця низки податків, а також запровадження нових зборів. Тепер місцева влада отримує 100 % плати за надання адміністративних послуг, 100 % державного мита, 10 % податку на прибуток підприємств. Водночас у місцеві бюджети надходять збори з роздрібного продажу підакцизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 5 % вартості реалізованого товару. До того ж, місцеві доходи поповняються податком на нерухомість, яким відтепер оподатковується і комерційне (нежитлове) майно, податком на автомобілі з великим об'ємом двигуна, 80 % екологічного податку (замість 35 %) та 25 % плати за надра. Це дозволить акумулювати у загальному фонді місцевих бюджетів додаткові фінансові ресурси.

Крім того, місцева влада буде вирішувати, на які потреби вона може витратити ці кошти. Вважаємо, що тільки реальні законодавчо встановлені податково-бюджетні повноваження місцевих органів влади можуть стати основою політики економічного розвитку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підводячи підсумок, зазначимо, що послідовне проведення фінансової політики, спрямованої на забезпечення довгострокової збалансованості та стійкості бюджетної системи, формуватиме сприятливі умови для підтримання фінансової та макроекономічної стабільності, зміцнення економічного суверенітету держави. Адже фінансова система кожної держави повинна мати потенціал автономності, достатній для того, щоб працювати в закритому режимі в періоди світових фінансових криз. Для цього така система повинна бути здатною запропонувати повний та ефективний набір розрахункових та інвестиційних інструментів агентам фінансового ринку для того, щоб в умовах кризи кошти не виводилися за кордон. Водночас Україні необхідно віднайти свої межі реальної суверенності та використовувати міжнародну взаємозалежність задля національного розвитку.

Список літератури

1. *Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.*
2. *Давыскиба, Е. В. Фискальный суверенитет как основа национальной налоговой безопасности / Е. В. Давыскиба, Ю. В. Бережная // Бизнесинформ. – 2011. – № 2(2). – С. 49–51.*
3. *Юрьева, Н. П. Национальный экономический суверенитет в условиях глобализации: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.01 / Н. П. Юрьева. – М., 2009. – 33 с.*
4. *Колодко, Г. Глобализация и экономический рост / Г. Колодко // Мир перемен. – 2004. – № 1. – С. 140–148.*

-
5. Орлов, М. Ю. Налог как форма разумного ограничения фискального суверенитета государства / М. Ю. Орлов // Финансовое право. – 2006. – № 2. – С. 18-23.
 6. Бабич, И. В. Методы управления государственным долгом / И. В. Бабич // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 5. – С. 120–122.
 7. Бюджетний кодекс України від 08. 07. 2010 р. № 2456-VI.
 8. Офіційні дані Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
 9. Офіційні дані Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. Фінансовий портал «Мінфін» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
 11. Кудряшов, В. П. Устойчивость государственных финансов / В. П. Кудряшов // Экономика Украины. – 2012. – № 10. – С. 54-67.
 12. Саливон С. Д. Коты из мешка / С. Д. Саливон // Бизнес. – 2015. – №1-2. – С. 6-7.

References

1. Busel, V. T. (2005). *Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi ukrains'koi movy*. Irpin': Perun.
2. Davyskiba, E. V. & Berezhnaja, Ju. V. (2011). *Fiskal'nyj suverenitet kak osnova nacional'noj nalogovoj bezopasnosti*. *Biznesinform*, 2(2), 49-51.
3. Jur'eva, N. P. (2009). *Nacional'nyj jekonomicheskij suverenitet v uslovijah globalizacii*. *Dissertation Abstract*, Moskva.
4. Kolodko, G. (2004). *Globalizacija i jekonomicheskij rost*. *Mir peremen*, 1, 140-148.
5. Orlov, M. Ju. (2006). *Nalog kak forma razumnogo ogranichenija fiskal'nogo suvereniteta gosudarstva*. *Finansovoe pravo*, 2, 18-23.
6. Babich, I. V. (2011). *Metody upravlenija gosudarstvennym dolgom*. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-jekonomicheskogo universiteta*, 5, 120–122.
7. *Biudzhethnyj kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 № 2456-VI*. (2010). Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
8. *Ofitsijni dani Ministerstva finansiv Ukrainy*. (2015). Retrieved from <http://www.minfin.gov.ua>.
9. *Ofitsijni dani Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy*. (2015). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. *Finansovyj portal «Minfin»*. (2015). Retrieved from <http://index.minfin.com.ua/index/gdp>.
11. *Kudrjashov, V. P. (2012). Ustojchivost' gosudarstvennyh finansov*. *Jekonomika Ukrainy*, 10, 54-67.
12. *Salivon, S. D. (2015). Koty iz meshka*. *Biznes*, 1-2, 6-7.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Олександр Іванович ФАРИНА

аспірант кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
E-mail: farynaoleksandr@gmail.com

Первін Акіфівна ДАДАШОВА

аспірант кафедри фінансів,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
E-mail: dadashova.pervin@gmail.com

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ СТАБІЛЬНОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ КРАЇНИ

Фарина, О. І. Сучасні підходи до оцінки стабільності фінансової системи країни [Текст] / Олександр Іванович Фарина, Первін Акіфівна Дадашова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 210-217. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Фінансові кризи кінця XX початку XXI століття зумовили необхідність розробки та удосконалення методологічного інструментарію оцінки фінансової стабільності, який би давав змогу не лише відобразити характеристики стійкості фінансових інституцій у короткостроковій перспективі, але й врахувати довгострокові причини виникнення негативних явищ, що впливають на дестабілізацію фінансової системи та загострення фінансових криз.

Мета. Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні вибору методології оцінки стабільності фінансової системи країни

Результати. Проведено порівняльний аналіз основних підходів до визначення та оцінки фінансової стабільності економіки, що використовуються провідними міжнародними організаціями та центральними банками країн світу. Визначено, що сучасні підходи здебільшого розглядають лише аспект стійкості сукупності фінансових інституцій, що формують фінансову систему, до негативних непередбачуваних явищ. На основі проведених розрахунків нормативів банківського сектору, а також агрегованого показника фінансової стійкості для України, доведено, що такі підходи не є достатніми для забезпечення стабільної фінансової системи та попередження фінансових криз. У роботі обґрунтовано, що при оцінці фінансової стабільності необхідним є не лише врахування характеристик фінансових інституцій, але й аналіз фінансових ризиків, що виникають у площині фінансової системи та реальної економіки загалом.

Ключові слова: фінансова система; фінансова стабільність; фінансова стійкість; макропруденційний аналіз; індикатори фінансової стійкості; фінансовий ризик.

Oleksandr Ivanovych FARYNA

PhD Student,
Department of Finance,
National University of «Kyiv-Mohyla Academy»
E-mail: farynaoleksandr@gmail.com

Pervin Akifivna DADASHOVA

PhD Student,
Department of Finance,
National University of «Kyiv-Mohyla Academy»
E-mail: dadashova.pervin@gmail.com

CURRENT APPROACHES TO THE FINANCIAL SYSTEM STABILITY ASSESSMENT

Abstract

Introduction. Financial crises of late XX and early XXI centuries have conditioned the necessity of developing methodological tools for financial system stability assessment which could be able to reflect not only the financial institutions' soundness in short-run perspective, but also consider negative effects of financial system destabilization in long-run causing the development of financial crises.

Purpose. The purpose of the paper is the theoretical justification of the financial stability assessment methodology.

Results. The paper presents the comparative analysis of main approaches to the financial stability assessment which is used by leading international institutions and central banks. The research has revealed that current approaches mostly consider only financial institutions' soundness aspect, which forms the financial system. The analysis of financial ratios requirements of Ukrainian banking sector and the aggregate financial soundness indicator suggests that the use of such approaches is not enough in ensuring financial stability and preventing financial crisis. The paper stipulates that together with the financial institutions soundness the depth financial system stability assessment should include the analysis of financial risks that occur within the financial system and real economy in general.

Keywords: financial system; financial soundness; financial stability; macroprudential analysis; financial soundness indicators (FSI's); financial risk.

JEL classification: G01, G21, G28, E50

Вступ

У відповідь на глобальні фінансові кризи кінця XX та початку XXI століть, національні та міжнародні інституції почали звертати більшу увагу на моніторинг стабільності фінансових систем. У світовій аналітичній практиці існує низка механізмів та інструментів для аналізу та оцінки фінансової стабільності економіки країни, поява яких зумовлена прагненням розробити універсальну методологію попередження фінансових криз, забезпечуючи стабільність фінансової системи та ефективне виконання нею своїх основних функцій. Питання фінансової стабільності розглядалися в працях провідних зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Г. Беленької, І. Белової, І. Лук'яненко, М. Кі, А. Крокета, В. Сандарараджана, М. Чіхака, К. Шаєка, Г. Шінасі та інших. Результати їх досліджень стали основою для розробки загальноновизнаних підходів, які широко застосовуються центральними банками окремих держав та міжнародними організаціями. Здебільшого такі підходи базувалися на моніторингу характеристик інституційних одиниць фінансової системи, що часто не враховували системність явища фінансової нестабільності та не охоплювали реальний та державний сектори, що в процесі економічної активності виступають головними боржниками у фінансовій системі. Фінансові кризи початку XXI століття стали емпіричним доказом того, що стійкість фінансових інституцій, які виконують основну функцію перерозподілу фінансових ресурсів, не є достатньою умовою уникнення дестабілізаційних явищ фінансової системи, що виникають унаслідок реалізації фінансових ризиків. Саме тому необхідною є розробка та удосконалення методологічного інструментарію оцінки фінансової стабільності, що дасть змогу не лише відобразити характеристики стійкості фінансових інституцій у короткостроковій перспективі, але й урахувати причини виникнення фінансових ризиків, реалізація яких впливає на дестабілізацію фінансової системи та загострення фінансових криз.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні вибору методології до оцінки стабільності фінансової системи країни. Для досягнення мети доцільним є вирішення низки завдань: визначення поняття фінансової стабільності, аналіз сучасних методів оцінки фінансової стабільності та обґрунтування ефективності їх застосування в українських реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження

При проведенні дослідження стабільності фінансової системи країни перш за все необхідним є визначення основних вимог та критеріїв до вибору методологічного інструментарію, що дасть змогу врахувати всі особливості економічних процесів та причинно-наслідкових зв'язків між усіма ланками фінансової системи, реального та фіскального секторів. Основною вимогою є теоретична обґрунтованість та здатність обраної методології глибоко розкрити поняття зазначеної теми відповідно до мети дослідження. Окрім того, в дослідженнях складних соціально-економічних систем необхідним є аналіз та вибір якісних або кількісних показників, що можуть бути використані в якості індикаторів стану системи та враховувати внутрішні та зовнішні ефекти його зміни. Таким чином, індикатори фінансової стабільності мають відображати основні характеристики фінансової системи, що свідчать про її сталість або ж навпаки - піддатливість збуренням, і відповідно визначають стан стабільності. Вагомим критерієм при виборі методологічно інструментарію є адекватність та наочність відображення економічних процесів. Тобто індикатори фінансової стабільності мають належним чином відображати стан фінансової системи та виявляти відхилення від рівноваги в разі його виникнення та в момент його виникнення. Саме на основі наведених критеріїв надалі буде здійснюватися відбір найбільш адекватного інструментарію оцінки фінансової стабільності економіки країни.

Очевидним є той факт, що в основі вибору доцільних індикаторів фінансової стабільності лежить саме визначення термінології. Поняття фінансової стабільності у світовій практиці прийнято розглядати за двома популярними напрямками. Для першого характерним є дослідження поняття власне фінансової стабільності, тоді як другий концентрується на роз'ясненні причин виникнення дестабілізаційних явищ. До прихильників першого напрямку належить, зокрема, А. Крокет, який стверджує, що «...фінансова стабільність визначається через стабільність ключових фінансових інституцій та ринків...» [1, с. 8]. Такий підхід передбачає, що стабільність фінансової системи насамперед забезпечується тоді, коли її ключові ланки є стабільними та мають змогу здійснювати покладені на них обов'язки. Вагомим у цьому визначенні є і аспект стабільності ринків та їхніх показників. Однак багато дослідників концентрують увагу на тому, що фінансова стабільність є ознакою системи як сукупності інституційних одиниць. Наприклад, Каллаур П. В. визначає фінансову стабільність «... як одночасну стабільність банків і небанківських фінансових посередників, фінансових ринків і платіжної інфраструктури» [2, с. 5]. Національний інститут стратегічних досліджень - як «... спроможність фінансової системи ефективно виконувати свої функції, зокрема забезпечувати ефективний розподіл ресурсів», акцентуючи увагу на стабільності учасників фінансових відносин [3, с. 27]. Такі інституційні підходи до визначення фінансової стабільності передбачають використання мікропруденційного та макропруденційного аналітичного інструментарію в дослідженнях, що базуються на аналізі стану окремих інституцій, а також агрегованих показників по банківській системі. Загалом для української наукової думки характерним є досить значне звуження дослідження фінансової системи до системи комерційних банків. Зокрема, Беленька Г. В. визначає фінансову стабільність як «... стан банківського сектору, що включає в себе такі системні характеристики, як стійкість, надійність, здатність до саморегуляції та платоспроможність, та за якого вплив несприятливих і непередбачуваних подій (шоків) на банківський сектор або окремі його елементи не заважає забезпеченню виконання його основних функцій, а також протидії потенційним наслідкам ендогенних та екзогенних дисбалансів» [4, с. 4]. Концентрація уваги на банківському секторі при розгляді фінансової системи України загалом є досить обґрунтованою, зважаючи на провідну роль саме банківських установ на фінансовому ринку за невисоких темпів розвитку лізингових та страхових операцій, нерозвиненого фондового ринку. Водночас значна кількість досліджень у цій сфері постулює агрегацію поняття фінансової стабільності до ототожнення зі стабільністю сукупності інституцій, що складають фінансову систему.

Власне, саме таке уявлення покладено в основу тлумачення фінансової стабільності, розробленого Національним банком. Згідно з визначенням центрального банку України «стабільна банківська система характеризується надійністю, збалансованістю та пропорційністю функціонування її структурних елементів, здатністю зберігати стійку рівновагу та надійність протягом тривалого часу» [5]. У ширшому розумінні банківська система вважається стабільною за відсутності банкрутства окремих комерційних банків або коли вона є стійкою, прибутковою і повністю відповідає національному законодавству, а також принципам управління ризиками, встановленими Базельським комітетом з питань банківського нагляду (BCBS) [3, с. 28]. Для відслідковування стану системи та виконуючи прямо покладені на нього

функції нагляду НБУ провадить моніторинг за діяльністю фінансових установ. Цей моніторинг відбувається на основі розробленої ВСBS методики (Базель I та Базель II) через систему нормативів. Використання таких методів дає змогу контролювати комерційні банки, які є основою фінансового сектору України, в частині дотримання необхідних показників ліквідності, платоспроможності, кредитних ризиків тощо.

Той факт, що нормативи, розроблені НБУ, дають змогу оцінити стабільність окремих установ та середній рівень показників по системі, в сукупності з підходом до визначення фінансової стабільності як стабільності фінансових інституцій, зумовили використання нормативів як індикаторів стабільності. Водночас часто макропруденційний нагляд розглядається як ключовий елемент державної політики щодо забезпечення фінансової стабільності. Однак такий підхід має низку негативних аспектів. Зокрема, на нашу думку, недоцільно розглядати нормативи в якості індикаторів стабільності системи, оскільки вони, хоча і можуть охарактеризувати діяльність банку, однак їх усереднені значення по системі загалом не є репрезентативними. Окрім того, згідно з «Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні» та законом України «Про банки та банківську діяльність» на банки, діяльність яких не відповідає нормативам, спершу накладаються штрафи, а в разі недотримання вимог протягом тривалого терміну можуть застосовуватися санкції у вигляді як обмеження здійснення окремих видів операцій, так і відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку [6; 7]. Таким чином, якщо на ринку фінансових послуг через реалізацію системних ризиків відбувається різке коливання рівня ставок, рівня повернення кредитів або відтік депозитів, результати матимуть своє відображення у поточних показниках діяльності банку, в тому числі у вигляді проблем з ліквідністю та капіталізацією. При цьому банки, що мають вищі потенціали залучення коштів та більший резерв стійкості, матимуть змогу покращити нормативні показники через рефінансування та докапіталізацію. Частка ж банків, які протягом певного періоду не мають змоги відновити показники діяльності до нормативного рівня, ліквідується або наглядачем, або власниками, або ж кредиторами через процедуру банкрутства. Показники банків, що належать до першої з окреслених груп, відновляться до рівня вимог законодавства, показники ж других не враховуватимуться у вибірці надалі. У результаті, нормативи загалом по системі знаходяться в межах норми, тоді як окремі елементи фінансової системи не є стабільними. Наочним прикладом практичної реалізації наведених теоретичних тверджень є динаміка нормативів діяльності банків протягом 2006 – 2015 рр. Як видно з рисунку 1, усереднені значення нормативів банківської діяльності знаходилися в межах норми протягом усього періоду спостереження, попри фінансову кризу 2009 р. та несприятливі умови 2014 р.

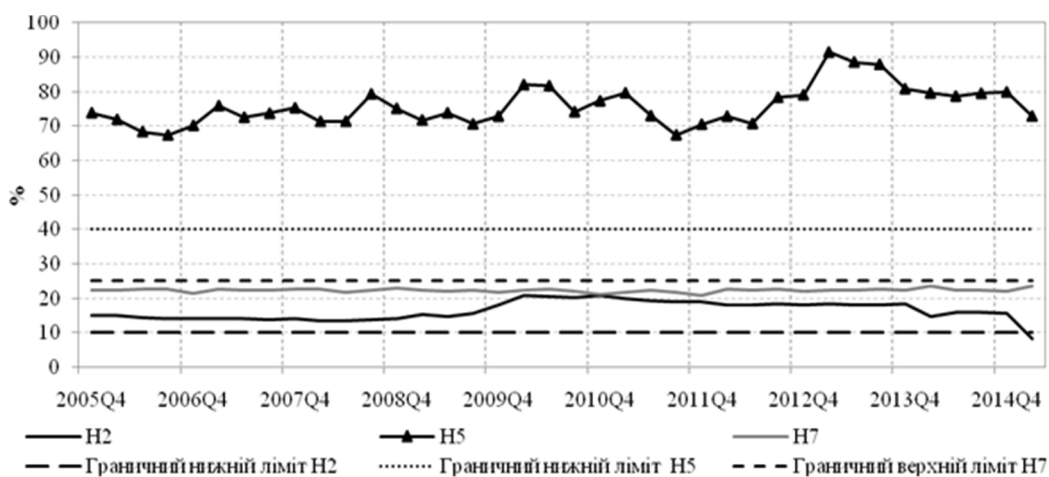


Рис. 1. Динаміка окремих нормативів банківської діяльності в Україні за 2005 – 2015 рр.,

де Н2 – норматив адекватності регулятивного капіталу, Н5 – норматив поточної ліквідності, Н7 – Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента*.

*За даними [5]

Окрім того, негативні зрушення, що відбувались у фінансовій системі на початку 2009 р., не відобразилися вагомо на жодному з наведених індикаторів, а зміни рівня здійснювались тільки у зв'язку зі зміною вимог регулятора у відповідь на зростання ризиків. Отож, навіть попри можливість теоретичного обґрунтування показників нормативів банківської діяльності як індикаторів фінансової стабільності, вони не відповідають критерію адекватності відображення стану системи.

Зважаючи на вже окреслений підхід до визначення фінансової стабільності через стабільність

інституцій, була розроблена і методика Міжнародного валютного фонду. У 2001 році було представлено систему індикаторів фінансової стійкості МВФ, яка була визнана значущою для всіх країн світу. Відповідно центральні банки країн розраховують 40 індикаторів, 25 з яких мають відображати стабільність установ сектору депозитних корпорацій та 15 – клієнтів сектору депозитних корпорації [3, с. 27]. НБУ також проводить розрахунки за 12 основними та 10 рекомендованими критеріями. До обов'язкових індикаторів входять такі:

- співвідношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів;
- співвідношення регулятивного капіталу 1 рівня до зважених за ризиком активів;
- співвідношення недіючих кредитів без урахування резервів до капіталу;
- співвідношення недіючих кредитів до сукупних валових кредитів;
- норма прибутку на активи;
- норма прибутку на капітал;
- співвідношення процентної маржі до валового доходу;
- співвідношення непроцентних витрат до валового доходу;
- співвідношення ліквідних активів до сукупних активів;
- співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань;
- співвідношення чистої відкритої позиції в іноземній валюті до капіталу.

Вказані вище індикатори фінансової стабільності часто використовуються для проведення стрес-тестування вразливості фінансової системи до несприятливих непередбачуваних шоків унаслідок реалізації окремих фінансових ризиків. Емпіричний аналіз низки стрес-сценаріїв проводиться із застосуванням різноманітних економіко-математичних технік. М. Чіхак та К. Шаек у своїх працях провели економетричний аналіз індикаторів фінансової стабільності 100 країн різного рівня розвитку та надали докази значущості цих індикаторів для виявлення банківських криз [8, с. 131]. Використовуючи багатофакторну логістичну модель, оцінену за чотирнадцятирічний період, науковці довели, що такі індикатори, як рентабельність власного капіталу банків та фінансовий леверидж небанківських корпоративних інституцій, є статистично вагомими у виявленні системних проблем банківського сектору.

Центральні банки низки країни також використовують агрегований індикатор стабільності фінансової системи країни, який часто використовується в стрес-тестуванні як показник вразливості від шоків фінансової системи внаслідок реалізації фінансових ризиків. Порівняно простий за методологією показник фінансової стабільності банківського сектору, що використовується центральним банком Туреччини, розраховується як зважене середнє нормалізованих значень окремих індикаторів фінансової стабільності, що пропонуються МВФ [9, с. 121]. Однак методологія оцінки фінансової стабільності на основі агрегованого індикатора часто критикується у зв'язку з тим, що він не враховує складну природу фінансової системи та наявність безлічі причинно-наслідкових взаємозв'язків між учасниками фінансових ринків, реального сектору та фінансових інституцій.

Зважаючи на те, що визначення рівня показників, які свідчать про фінансову стабільність, з використанням зазначеного підходу є досить важким, вагому роль відіграє динаміка індикаторів. Для відображення того, яким чином змінювалися усереднено показники для фінансової системи України, було обраховано середні значення кожного індикатора для досліджуваного періоду за 2006 – 2015 рр. та введено систему умовних оцінок. Якщо значення показника у періоді дослідження було кращим за розраховане середнє, присвоювалася оцінка 1, якщо ж гіршим – оцінка 0. На фінальному етапі оцінки за всіма індикаторами розраховувалось середнє зважене. На рисунку 2 відображено розрахований таким чином коефіцієнт динаміки індикаторів фінансової стабільності для України.

З наведеного графіку можна зробити декілька висновків. По-перше, відносний максимальний рівень фінансової стійкості за індикаторами (що спостерігалася у 2012 р. та протягом майже усього 2013 р.) не убезпечив від різкого коливання ринку на початку 2014 р. По-друге, значне підвищення показників на початку 2008 р. знову ж свідчило не про посилення невразливості системи до шоків, а про нарощення активності, яка врешті і призвела до загострення кризи 2009 р. Таким чином варто зазначити, що індикатори фінансової стійкості майже не відображають власне стан невразливості системи до дії несприятливих факторів, а скоріше демонструють рівень її розвитку, що допускає значну піддатливість дестабілізуючим явищам.

Зважаючи на те, що було знайдено значні недоліки у застосуванні індикаторів фінансової стабільності, які обґрунтовані підходом до її визначення через сукупність фінансових інституцій, необхідно розглянути інші течії задля знаходження оптимальних показників. Шинасі Г. Дж. у своїй статті дає розширене тлумачення фінансової стабільності як такого стану системи, «... коли вона здатна забезпечити економічну діяльність та подолати фінансові дисбаланси, що виникають як ендогенно, так і ззовні» [10]. Відповідно до визначення, наданого Футом М., «фінансова стабільність настає, коли наявна монетарна стабільність, рівень зайнятості наближений до природного, стабільними є фінансові інституції

та відсутні значні зрушення у цінах на активи» [11, с. 856].



Рисунок 2. Динаміка оціночного коефіцієнта рівня індикаторів фінансової стійкості в Україні за 2005-2015 рр*.

**Розраховано авторами.*

Таким чином у цьому визначенні вже частково надано перелік потенційних ризиків, що можуть викликати дестабілізацію. Спільним вагомим аспектом цих підходів є вимога до системи не тільки витримувати коливання показників, а також мати здатність подолати диспропорції, які викликають такі дисбаланси. Крім того, зазначені визначення передбачають комплексність поняття фінансової стабільності замість агрегації до стабільності фінансових установ. Також заслуговує уваги той факт, що акцент робиться на виявленні потенційних ризиків та їх мінімізації. Якщо несистематична частина ризиків може бути досить ефективно керована політикою фінансової установи, систематична частина залежить від макроекономічного середовища та від таких показників, як рівень доходів населення, рівень цін, валютний курс, обсяг державного боргу, сальдо платіжного балансу тощо. Відповідно, для фінансової системи загалом визначальне значення має не стільки здатність окремих установ протидіяти ризикам, як частота та сила реалізації ризиків на макроекономічному рівні за рахунок коливань перелічених показників. Відтак відбувається перехід від розгляду стабільності системи з точки зору відповідності макропруденційним вимогам до адекватності та ефективності монетарної та фіскальної політики. У своїй статті Агенор П. Р. наводить аргументи на користь того, що саме монетарна політика відіграє найбільш значну роль у забезпеченні фінансової стабільності [12, с. 220]. Він, зокрема, констатує нездатність макропруденційних заходів убезпечити країни від різкого нарощення кредитів, що призвело до фінансової кризи у 2008-2009 рр., таким чином демонструючи, що відповідність системи нормативним вимогам не забезпечує стабільність без відповідних умов ринку. Крім того, вчений зазначає, що саме монетарна політика здатна згладжувати фінансові та макроекономічні цикли задля стабілізації умов функціонування фінансових інституцій. Відтак наголошує на тому, що кінцевою метою проведення монетарної політики має залишатися цінова стабільність, однак забезпечення такої мети сприяє реалізації фінансової стабілізації подекуди набагато ефективніше, ніж здійснення безпосереднього нагляду за діяльністю фінансових установ.

Проаналізувавши наведені вище визначення, ми вважаємо, що поняття фінансової стабільності варто розглядати в широкому розумінні та чітко відокремити від поняття фінансової стійкості, що безперечно є невід'ємною умовою стабільності. Якщо під фінансовою стійкістю варто розуміти ступінь захищеності або невразливості до несприятливих негативних шоків, що виникають унаслідок реалізації фінансових ризиків, поняття фінансової стабільності повинно також містити критерії та причини виникнення таких ризиків у фінансовій системі та економіці країни загалом. Використання індикаторів фінансової стійкості, що базуються на агрегованих характеристиках інституційних одиниць, є корисними для оцінки здатності фінансової системи поглинати непередбачувані збурення в короткостроковому періоді, але не можуть бути використані для оцінки впливу реалізації потенційних ризиків у довгостроковій перспективі. Окрім того, емпіричні дослідження з використанням таких індикаторів можуть давати зміщені результати, адже стійкість показників у минулому за фактичної відсутності вагомих коливань факторів ризику не можуть вказати на потенційну реакцію фінансової системи в умовах реалізації фінансових ризиків та дестабілізації фінансових ринків. Саме тому, в процесі дослідження стабільності фінансової системи необхідно збільшити акцент на аналізі та оцінці факторів ризику та причин їх виникнення.

Згідно з методологією НБУ можна виокремити такі основні види ризиків фінансової діяльності: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни відсоткової ставки, ринковий ризик, валютний ризик [5].

Кредитний ризик є предметом багатьох досліджень, насамперед – пов'язаних з виявленням ефективних засобів управління ним для окремих організацій або портфелів цінних паперів. Однак, як зазначають науковці Дас, Кі та інші, останні дослідження дають змогу спростувати гіпотезу про те, що некредитоспроможність окремих суб'єктів господарювання є незалежними подіями [13, с. 226; 14]. Відтак, вони підтверджують, що фактори, які викликають загострення цього виду ризику для підприємств системи, виникають на макрорівні і здатні нести вплив на усю сферу одночасно. Крім того, такі чинники зазвичай не обмежуються однією сферою і поширюють свій вплив на усю макроекономічну систему. Водночас сама природа кредитних відносин передбачає, що повернення коштів може відбуватися за умови достатності ресурсів позичальника. Падіння реального рівня доходів в економіці, яке може бути пов'язане з ціновими та валютними коливаннями, зниженням продуктивності виробництва, підвищенням податкового тягаря тощо, здатне зумовити неплатоспроможність позичальників різних категорій. Відповідно, передумовами реалізації кредитного ризику є несприятливі макроекономічні тенденції, які здатні негативно впливати на фінансові потоки та стимулювати дестабілізацію.

Ризик ліквідності пов'язаний із неспроможністю банку виконати свої зобов'язання в належні строки. Він тісно пов'язаний з кредитним ризиком, оскільки неповернення коштів часто спричиняють виникнення розривів ліквідності. Однак найбільш значущий деструктивний вплив на фінансову систему часто несе такий елемент ризику ліквідності, як відтік депозитів, що виникає не лише внаслідок негативних процесів у фінансовій системі, але й макроекономіці загалом.

Відсотковий ризик або ризик зміни відсоткової ставки за визначенням НБУ виникає внаслідок несприятливих змін відсоткових ставок і здатен впливати на прибутковість фінансових установ та на економічну вартість їх активів [5]. Причинами порушення стабільності може слугувати цілий перелік факторів. Зокрема, низька фіскальна дисципліна, що зумовлює значні бюджетні розриви та стимулює потребу залучення боргового фінансування, призводить до зростання системних ризиків, які вимагають відповідної компенсації у рівні цін на фінансові ресурси. Крім того, заходи з регулювання рівня цін з боку НБУ часто передбачають використання механізмів зміни облікової ставки та ставки рефінансування, які здатні впливати на встановлення ринкових ставок на кредити і депозити. З огляду на це, реалізація відсоткового ризику у фінансовій сфері зумовлена чинниками, які виникають у макроекономічному середовищі.

Валютний ризик є вагомим чинником дестабілізації для України через такі особливості, як значний рівень депозитів та кредитів у іноземній валюті. Передумовами його формування виступають такі показники, як сальдо поточного та капітального рахунків платіжного балансу, попит на валюту на фінансовому ринку, які значно залежать від рівня виробництва, що підтримує експорт, рівня доходів населення, що забезпечують імпорт, рівня цін, відсоткових ставок як передумов напрямів потоків товарів та капіталу відповідно. Як і для попередньо проаналізованих ризиків, стримування валютного ризику у фінансовій сфері можливе тільки за умови стабілізації перелічених аспектів у реальному секторі економіки.

Ринковий ризик як такий, що тісно пов'язаний з розвитком фондового ринку, є менш значущим для української фінансової системи. На сучасному етапі розвитку фондовий ринок в Україні є недостатньо потужним та ефективним, що зумовлює відсутність на ньому негативних тенденцій, відмінних від загальних трендів розвитку реального та фінансового секторів. Тобто фінансова стабільність, яка визначена попередньо через сукупність індикаторів ймовірності реалізації кредитного, процентного, валютного ризиків та ризику ліквідності, визначає і стабільність цін на фондовому ринку, тим самим забезпечуючи від настання несприятливих коливань вартості цінних паперів, що стимулює ринковий ризик.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі наведеної аргументації та розрахунків можна зробити висновок, що стабільність фінансової системи країни є складним явищем та потребує чіткого розмежування понять стійкості та стабільності. Аналіз стійкості фінансових інституцій, що формують фінансову систему країни, та їх здатності поглинати негативні непередбачувані шоки є необхідним, але не достатнім при оцінці стабільності фінансової системи в широкому розумінні. При виборі методології дослідження та визначенні індикаторів, що можуть вказувати на стабільність фінансової системи та здатні відобразити потенціал реалізації ризиків у довгостроковій перспективі, варто використовувати не окремі індикатори стану фінансових інституцій, а систему показників, що містить як безпосередньо елементи фінансового сектору, зокрема частку задовнених кредитів, рівень депозитів, відсоткових ставок за кредитами та депозитами, так і макроекономічні характеристики динаміки рівня цін, валютного курсу,

Список літератури

1. Crockett, A. *Why is financial stability a goal of public policy?* / Andrew Crockett // *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*. – 1997. – Vol. 82. – P. 5-22.
2. Каллаур, П. В. *Формирование системы мониторинга и оценки финансовой стабильности Республики Беларусь* / П. В. Каллаур // *Банкаускій веснік*. – 2008. – № 6. – С. 4-8.
3. Белова, І. *Визначення фінансової стабільності України* / Інна Белова, Сергій Башлай // *Вісник Національного банку України*. – 2013. – № 7. – С. 25-31.
4. Бєленька, Г. В. *Математичні методи діагностування фінансової стабільності банківського сектору України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.11 «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці»* / Бєленька Ганна Вікторівна. – Київ, 2011. – 22 с.
5. *Національний банк України [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]*. – Електронні дані. – Київ : НБУ. – Режим доступу: www.bank.gov.ua (дата звернення 16.06.2015) – Назва з екрана.
6. *Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 07.12. 2000 р. № 2121-III–* Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – С. 2121-14. – Назва з екрана.
7. *Інструкція про порядок регулювання діяльності банків України [Електронний ресурс]: інструкція, затверджена постановою Правління Національного банку України від 26.09.2001 № 368.* – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc>. – Назва з екрана.
8. Čihák, M. *How well do aggregate prudential ratios identify banking system problems?* / Čihák, M. and K. Schaeck // *Journal of Financial Stability*. – 2010. – 6 (3) – P. 130-144.
9. *Financial Stability Report* // *Central Bank of the Republic of Turkey*. – 2006. – Vol.2 – 121 p.
10. Schinasi, G. J. *Defining Financial Stability* / Garry J. Shinasi // *IMF Working Paper*. – 2004. – Vol. 4 – P. 128 – 190.
11. Morozova, I. A. *Financial stability concept: Main characteristics and tools* / Irina Anatolyevna Morozova, Liliya Ramilevna Sahabutdinova // *World Applied Sciences Journal*. – 2013. – Т. 22. – № 6. – С. 856-858.
12. Agénor P. R. *Macroeconomic stability, financial stability, and monetary policy rules* / Pierre-Richard Agénor, Luiz A. Pereira da Silva // *International Finance*. – 2012. – Vol. 15 (2). – P. 205-224.
13. Qi, M. *Unobserved systematic risk factor and default prediction* / Min Qui, Xiaofei Zhang, Xinlei Zhao // *Journal of Banking & Finance*. – 2014 – Vol. 49. – P. 216 – 227.
14. Das, S. R., *Common failings: How corporate defaults are correlated* / S. R. Das, D. Duffie, N. Kapadia, L. Saita // *The Journal of Finance*. – 2007. – Vol. 62 (1). – P. 93-117.

References

1. Crockett, A. (1997). *Why is financial stability a goal of public policy?*. *Economic Review-Federal Reserve Bank of Kansas City*, 82, 5-22.
2. Kallaur, P. (2008). *Formation of the monitoring system and evaluation of the financial stability of Belarus*. *Banking bulletin*, (6), 4-8.
3. Byelova, I., & Bashlay, C. (2013). *Defining financial stability of Ukraine*. *National Bank's of Ukraine bulletin*, (7), 25-31.
4. Bielenka, G. (2011). *Mathematical methods of estimating the financial stability of the Ukrainian banking sector*.
5. *National Bank of Ukraine (n. d.)*. Retrieved June 16, 2015, from www.bank.gov.ua.
6. *On Banks and Banking. Law of Ukraine. (2001)*.
7. *Instruction on regulation of banks in Ukraine. (2001)*. №, 368, 4-37.
8. Čihák, M., Schaeck K. (2010). *How well do aggregate prudential ratios identify banking system problems?*. *Journal of Financial Stability*, 6 (3), 130-144.
9. *Central Bank of the Republic of Turkey. (2006). Financial Stability Report, 2*.
10. Schinasi, G. (2004). *Defining financial stability*. *IMF Working Paper*, 128-190.
11. Morozova, I. A. (2013). *Financial stability concept: Main characteristics and tools*. *World Applied Sciences Journal*, 22(6), 856-858.
12. Agénor, P. R., & Pereira, da Silva, L. A. (2012). *Macroeconomic stability, financial stability, and monetary policy rules*. *International Finance*, 15(2), 205-224.
13. Qi, M., Xiaofei, Z., & Zhao, X. S. (2009). *Unobservable systematic risk factor and default prediction*. *Journal of Banking & Finance*, 49, 216-227.
14. Das, S. R., Duffie, D., Kapadia, N., & Saita, L. (2007). *Common failings: How corporate defaults are correlated*. *The Journal of Finance*, 62(1), 93-117.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Алла Анатоліївна ХМЕЛЮК

аспірантка,
Національний університет Державної податкової служби України
E-mail: stami@ukr.net

ПРАКТИКА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Хмелюк, А. А. Практика реалізації фінансового моніторингу в Україні [Текст] / Алла Анатоліївна Хмелюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 218-225. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Фінансовий контроль за станом грошового обігу передбачає одночасне здійснення наднаціонального, національного і внутрішнього контролю фінансових потоків. Це зумовлює необхідність у забезпеченні ефективної взаємодії суб'єктів фінансового моніторингу між собою, а також з органами державного фінансового контролю, що визначає результативність практики реалізації фінансового моніторингу.

Мета полягає у теоретичному обґрунтуванні (виходячи з аналізу показників практики реалізації фінансового моніторингу) системних зв'язків між суб'єктами фінансового моніторингу.

Метод (методологія). Використано методи теорії пізнання: аналіз та синтез, а також статистичний та графічний методи.

Результати. Суб'єкти фінансового моніторингу одночасно є суб'єктами контролю за готівковим, безготівковим обігом, контролю за законністю походження грошових ресурсів і здійснення операцій з ними та валютного контролю. Виявлення схем відмивання “брудних коштів” залежить від активної участі банків та страховиків – у цих секторах здійснюється найбільша кількість фінансових операцій, з ознаками фінансового моніторингу. Агенти фінансового моніторингу проводять зовнішній, позаплановий, поточний державний фінансовий контроль за станом грошового обігу на принципах постійності, суцільності та дієвості. Суб'єкти верхнього рівня фінансового моніторингу контролюють безпосередньо агентів фінансового моніторингу, не здійснюючи контрольних заходів щодо господарюючих суб'єктів чи фізичних осіб, пов'язаних з відповідними фінансовими операціями.

Державна служба фінансового моніторингу, здійснюючи тільки один вид державного фінансового контролю – за станом грошового обігу, – взаємодіє з органами контролю у сфері бюджету, податків, цінних паперів та виступає важливим джерелом інформації про порушення у сфері фінансів. Нею проводяться разом з іншими органами державного фінансового моніторингу спільні перевірки суб'єктів первинного фінансового моніторингу, у процесі яких вона виступає безпосередньо контролюючим органом. Отже, фінансовий моніторинг є одним із методів державного фінансового контролю, а Державна служба фінансового моніторингу – суб'єктом державного фінансового контролю, яка за показниками своєї діяльності займає важливе місце серед інших його органів.

Ключові слова: фінансовий моніторинг; суб'єкти фінансового моніторингу; перевірки; фінансовий контроль; фінансові операції; доходи, одержані злочинним шляхом.

THE PRACTICE OF IMPLEMENTATION OF FINANCIAL MONITORING IN UKRAINE

Abstract

Introduction. Financial control of monetary circulation provides the simultaneous implementation of supranational, national and internal control of financial flows. It suggests the need to ensure effective cooperation between the entities of financial monitoring between themselves and with the state financial control bodies. It defines the effectiveness of practice of financial monitoring.

The goal is the theoretical justification (based on analysis of indicators of practices of financial monitoring) of system ties between the subjects of financial monitoring.

The method (methodology). The following methods of the theory of knowledge are used in this paper: analysis and synthesis, as well as statistical and graphical methods.

Results. The subjects of financial monitoring simultaneously are the subjects of control over cash, cashless circulation, control of legality of origin of financial resources and transactions with them and exchange controls. Detection of schemes "dirty money" laundering depends on the active participation of banks and insurers. In these sectors it has been carried the largest number of financial transactions with signs of financial monitoring. Agents of financial monitoring conduct external, unscheduled, the current state financial monitoring of monetary circulation on the principles of permanence, continuity and efficiency. Subjects of top-level of financial monitoring are the agents of financial monitoring without having control measures to business entities or individuals which are associated with the relevant financial transactions.

The State Service for Financial Monitoring which commits only such type of financial control as monetary one interacts with the control bodies in the budget, tax, securities and an important source of information about violations of Finance. It together with other bodies of state financial monitoring conducts inspection of entities. During these inspections it acts directly controlling authority. Consequently, financial monitoring is one of the methods of financial control but the State Service for Financial Monitoring is the subject of state financial control. The latter according to the indexes of the activity ranks an important place among other organs.

Keywords: financial monitoring; subjects of financial monitoring; audits; financial control; financial transactions; obtained from crime income.

JEL classification: G28

Вступ

З огляду на властивість фінансового контролю за станом грошового обігу щодо одночасного здійснення наднаціонального, національного і внутрішнього контролю фінансових потоків, одним із найважливіших стратегічних завдань у сфері фінансового моніторингу залишається забезпечення ефективної взаємодії його суб'єктів між собою, а також з органами державного фінансового контролю за станом грошового обігу, оскільки саме критерії ідентифікації операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, та механізми передачі інформації про такі операції до органів відповідного рівня визначають результативність системи запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та розповсюдженню зброї масового знищення.

Результати досліджень фінансового моніторингу висвітлено у публікаціях О. Балануци, Е. Дмитренко, С. Побережного, Б. Сюркало, Д. Шиян та інших авторів, проте у них коло аналізованих питань обмежується або роллю первинного фінансового моніторингу в організації протидії відмиванню доходів, одержаних злочинним шляхом, у банківській сфері, або у мінімізації латентності злочинів, тобто на сьогодні недостатньо досліджені практичні аспекти взаємодії між собою усіх суб'єктів фінансового моніторингу через основні показники їх діяльності.

Мета статті

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні (виходячи з аналізу показників практики реалізації фінансового моніторингу) системних зв'язків між суб'єктами фінансового моніторингу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розширення сутності поняття "державний фінансовий контроль" положеннями про перевірку дотримання чинного законодавства у процесі фінансової діяльності не тільки державою, але і

юридичними та фізичними особами, та те, що він реалізується не тільки органами державної влади й управління, але й уповноваженими законом недержавними структурами (мета яких полягає у забезпеченні дотримання фінансової дисципліни, ефективного руху коштів централізованих і децентралізованих грошових фондів та недопущення завдання збитків державі у сфері фінансів), можемо узагальнити практичну діяльність суб'єктів фінансового моніторингу, які одночасно є суб'єктами контролю за готівковим, безготівковим обігом, валютного контролю, контролю за законністю походження грошових ресурсів і здійснення операцій з ними. При цьому основними об'єктами уваги суб'єктів фінансового моніторингу є фінансові операції, пов'язані з:

- діяльністю “конвертаційних центрів” (зняттям готівки) через банківські установи України;
- розрахунками, проведеними за готівку фізичними особами- підприємцями;
- використанням цінних паперів (векселів, акцій, облігацій підприємств, інвестиційних сертифікатів, облігацій місцевих позик, ощадних (депозитних) та майнових сертифікатів), а також “сміттєвих цінних паперів” і фінансової допомоги/ позики як фінансових інструментів, при проведенні фінансових операцій;
- бюджетними коштами та іншими державними активами;
- викраденням коштів через електронне шахрайство;
- перерахуванням за кордон (особливо до країн, які входять до переліку офшорних зон) коштів, щодо яких виявлено підозри;
- інвестиційною та страховою діяльністю;
- використанням майнових та немайнових прав;
- залученням коштів громадян.

Усі зазначені фінансові операції мають на меті приховування джерел походження доходів, отриманих незаконним шляхом; приховування осіб, які отримують незаконні доходи, й тих, що ініціюють процес відмивання коштів; забезпечення зручного й оперативного доступу до коштів, отриманих із незаконних джерел; створення умов для безпечного інвестування в легальний бізнес тощо. Саме для недопущення цих негативних явищ здійснюються такі види фінансового моніторингу, як обов'язковий, внутрішній та обов'язковий і внутрішній.

Безпосередньо фінансовий моніторинг здійснюється на рівні конкретних суб'єктів господарювання у межах так званого первинного фінансового моніторингу відповідними агентами фінансового моніторингу. Проаналізуємо основні показники діяльності безпосередніх суб'єктів здійснення фінансового моніторингу і суб'єктів, діяльність яких спрямована на узагальнення та координацію дій щодо фінансового моніторингу, урахування його результатів, прийняття управлінських рішень та узагальнення наслідків прийнятих рішень протягом 2009–2014 рр. Так найбільш активними серед них є банківські установи, які безпосередньо проводять контрольні заходи щодо підконтрольних об'єктів – юридичних і фізичних осіб: інформація, що надходить від них до Державної служби фінансового моніторингу становить близько 97,0 % від усіх повідомлень (табл. 1). Серед інших агентів фінансового моніторингу, зокрема небанківських установ, найбільше повідомлень надходить від страхового сектору – від 71,48 % у 2011 р. до 80,03 % – у 2013 р. та 79,68 – у 2014 р., проте залишається незначною частка повідомлень, що надходять від: торговців цінними паперами (4–7 %), компаній з управління активами (2–12 %), професійних учасників ринку цінних паперів (2–3 %), юридичних осіб, які проводять лотереї (1,2–1,3 %) (рис. 1). Причому, за винятком 2010 р. та 2012 р., загальна кількість таких повідомлень постійно зростала і у 2014 р. досягла 1 287 496.

Наведена структура повідомлень за суб'єктами фінансового моніторингу свідчить, що виявлення схем відмивання залежить від активної участі саме банків та страховиків у процесі протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, тобто саме у цих секторах здійснюється найбільша кількість фінансових операцій, які підпадають під ознаки фінансового моніторингу, а відповідні агенти проводять зовнішній, позаплановий, поточний державний фінансовий контроль за станом грошового обігу на принципах постійності, суцільності та дієвості.

Детальніший аналіз надходження повідомлень з питань фінансового моніторингу за його суб'єктами і видами протягом 2009–2014 рр. (табл. 1) переконує, що найбільше падіння основних показників відбулося у 2010 р. та у 2012 р. – це свідчить про те, що саме у ці періоди не зверталася належна увага на такі операції і вони не завжди бралися до уваги суб'єктами первинного фінансового моніторингу. Серед причин погіршення показників можна також назвати: незабезпечення виявлення і реєстрації фінансових операцій, що підлягають фінансовому моніторингу (4–13 %); неналежне здійснення ідентифікації клієнтів банку (6–7 %); несвоєчасне надання спеціальному уповноваженому органу повідомлення про здійснення фінансових операцій, які підлягають фінансовому моніторингу (до 5 %); несвоєчасне надання до Державної служби фінансового моніторингу додаткової інформації щодо фінансових операцій, які стали об'єктом фінансового моніторингу, на його запит (до 10 %); порушення порядку реєстрації фінансових операцій у відповідному реєстрі (близько 5 %); неповне (неналежне) внесення інформації

про клієнта до відповідної анкети та/або нездійснення квартального аналізу операцій клієнта щодо їх відповідності фінансовому стану та суті діяльності (близько 4 %); порушення вимог щодо переліку реквізитів повідомлення, яке надсилається до спеціального уповноваженого органу, а також не здійснення аналізу фінансових операцій на предмет підлягання їх фінансовому моніторингу та несвоєчасне повідомлення про такі операції відповідальному працівнику (у середньому від 1 до 6 %) [2, с. 67–68].

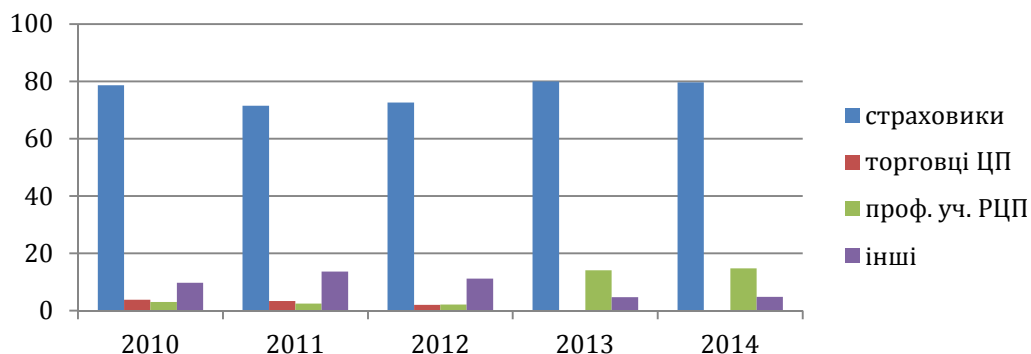


Рис. 1. Частка повідомлень, які надійшли до ДСФМ України від суб'єктів первинного фінансового моніторингу у небанківському секторі [1]

Якщо проаналізувати структуру повідомлень, які надійшли до Державної служби фінансового моніторингу, за його ознаками, то традиційно найбільша їх кількість надходить за ознаками обов'язкового моніторингу (від 53,84 % до 74,1 %), за ознаками внутрішнього моніторингу – близько 30,0 %, до 1,0 % становить частка повідомлень за ознаками обов'язкового та внутрішнього моніторингу (рис. 2), причому закономірно, що зі зростанням кількості повідомлень за ознаками внутрішнього моніторингу спостерігається зменшення кількості повідомлень за ознаками обов'язкового фінансового моніторингу.

При здійсненні обов'язкового та внутрішнього фінансового моніторингу суб'єкти первинного фінансового моніторингу виконують такі функції: контролюючу – коли з використанням такого способу фінансового контролю, як спостереження за сумнівними фінансовими операціями клієнтів банку, проводиться перевірка видів діяльності, ідентифікація особи, яка здійснює фінансову операцію, що підлягає фінансовому моніторингу; аналітичну, за допомогою якої оцінюється ризик здійснення клієнтом легалізації (відмивання) грошей, одержаних злочинним шляхом. У ході її практичної реалізації аналізується незвичність для такого клієнта здійснюваних фінансових операцій. Виконання банками як суб'єктами первинного фінансового моніторингу інформаційної функції полягає у наданні відповідному центральному органу інформації про сумнівні фінансові операції та сприяння таким чином виявленню злочинної діяльності.

Водночас постає питання, чи можна вважати збільшення кількості повідомлень про фінансові операції, які підпадають під ознаки фінансового моніторингу, від його суб'єктів ефективним показником? На нього важко відповісти без з'ясування, скільки повідомлень, які надійшли до Державної служби фінансового моніторингу України, взято до уваги, а з них, у свою чергу, скільки використано для формування досьє.

Аналіз цих показників за 2010–2014 рр. (рис. 3) дозволяє зробити висновок про те, що тільки 10–20 % повідомлень беруться до уваги, а частка сформованих досьє за цими повідомленнями взагалі є мізерною (складає у загальній кількості відібраних повідомлень від 0,9 % у 2010–2011 рр. до 1,9 у 2012–2013 рр. та 0,98 – у 2014 р.) – це може свідчити не тільки про недобросовісне ставлення суб'єктів фінансового моніторингу до формування та спрямування відповідних повідомлень, а також про те, що суттєва частина здійснюваних фінансових операцій є легальними, або про те, що з певних об'єктивних чи суб'єктивних причин значна кількість повідомлень не береться до уваги.

Наведені дані дозволяють переконатися, що у системі органів державного контролю за станом грошового обігу, зокрема за законністю походження коштів і здійснення операцій з ними, важливе місце займають саме суб'єкти нижнього рівня, якими є комерційні банки та інші суб'єкти (агенти фінансового моніторингу), які безпосередньо проводять контрольні заходи щодо підконтрольних об'єктів – юридичних і фізичних осіб. Суб'єкти верхнього рівня – компетентні органи державної влади – Національний банк України, Державна фіскальна служба України, Державна служба фінансового моніторингу України, контролюють безпосередньо агентів фінансового моніторингу, тобто верхній рівень контролює нижній рівень контролю і не здійснює контрольних заходів щодо господарюючих суб'єктів чи фізичних осіб, які здійснюють відповідні фінансові операції.

Таблиця 1. Надходження повідомлень з питань фінансового моніторингу за його суб'єктами та видами протягом 2009–2014 років*

№ з/п	Джерело інформації	2009		2010		відхилення		2011		відхилення		2012		відхилення		2013		відхилення		2014		відхилення		
		к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	к-сть	%	
1.	банківські установи	868716	96,9	787908	96,14	-80809	X	1061095	96,83	273187	X	943894	96,77	-117201	X	954388	96,37	10494	X	125131	1	97,19	296923	0,82
2.	страховики	21237	74,9	23403	78,69	2166	3,8	23138	71,48	-265	-7,21	22907	72,64	-231	1,16	27612	80,0	4705	7,39	28831	79,68	1219	-0,35	
3.	горговці ЦП	1927	6,8	1147	3,86	-780	-2,9	1087	3,36	-60	-0,5	645	2,04	-442	-1,32	X	X	X	X	X	X	X		
4.	компанії з управління активами	660	2,33	1012	3,4	352	1,1	2890	8,92	1878	5,52	3767	11,94	877	3,02	X	X	X	X	X	X	X	X	
5.	професійні учасники РЦП	568	2	504	3,04	-64	1	828	2,56	324	-0,48	696	2,21	-132	-6,71	4875	14,13	4179		5357	14,8	482	0,67	
6.	юридичні особи, які здійснюють лотереї	360	1,27	366	1,23	6	-0	X	X	X	X	X	X	X	X	392	1,14	X	X	258	0,71	-134	-0,43	
7.	інші	3040	12,7	5000	9,8	1960	-2,9	6795	13,7	1795	3,9	3490	11,2	-3305	-2,5	3070	4,7	-420	X	X	X	X	X	
Всього повідомлень отримано		896508	100	819542	100	-76966	X	1095833	100	276291	X	975399	100	-120434	X	990337	100	14938	X	128749	6	100	297159	X
у т. ч. за ознаками:																								
8.	обов'язкового моніторингу	650172	74,1	577455	71,6	-72717	-2,5	581213	53,8	3758	-17,76	620974	64,16	39761	10,32	653645	66,5	32671	2,4	780234	60,6	126589	-5,96	
9.	внутрішнього моніторингу	220618	25,1	222707	27,6	2089	2,5	493188	45,69	270481	18,09	340067	28,7	-153121	-16,99	312898	31,8	-27169	3,16	490617	38,1	177719	6,24	
10.	обов'язкового та внутрішнього моніторингу	6653	0,8	6262	0,8	-391	0	5050	0,47	-1212	-0,33	6780	0,7	1730	1,03	8579	0,87	1799	0,17	12167	0,95	3588	0,08	
11.	Відібрано повідомлень	143919	x	188857	x	44938	131	205543	x	16686	108,84	100912	x	-104631	49,09	117976	x	17064	116,91	200824	x	82848	170,2	
12.	Сформовано досьє	1682	x	1706	x	24	101	1841	x	135	107,91	1896	x	55	102,99	1999	x	103	105,43	1970	x	-29	98,55	
13.	Підготовлено матеріали та направлено до органів	1134	x	667	x	-467	59	580	x	-87	86,957	719	x	139	123,97	822	x	103	114,33	774	x	-48	94,16	

*Складено автором за [1].

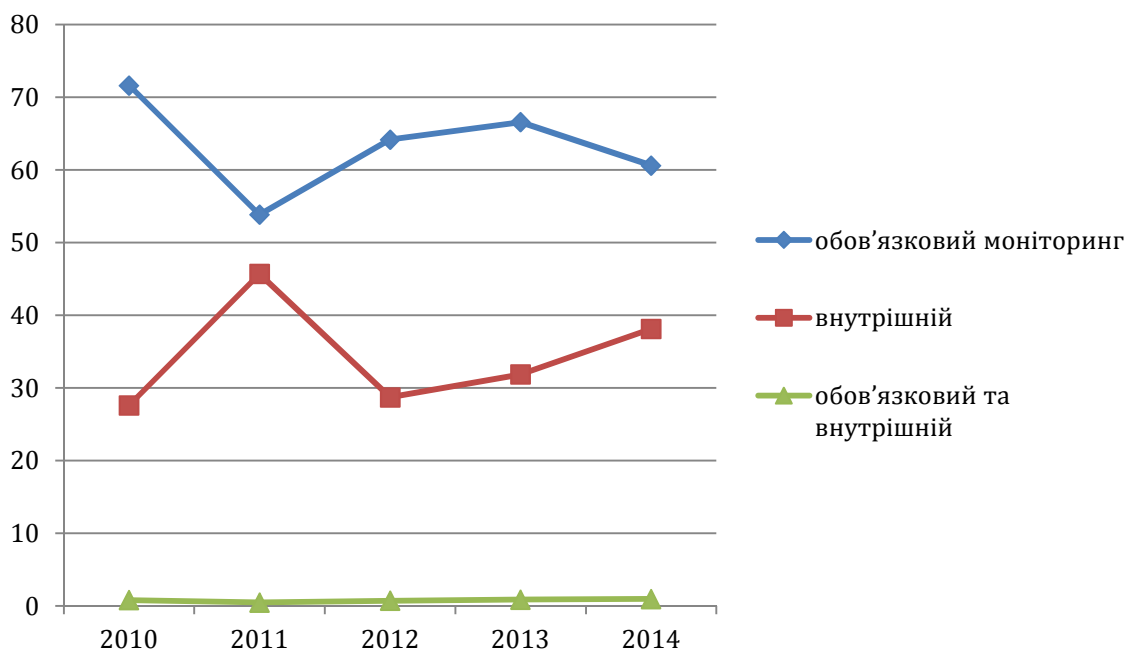


Рис. 2. Структура повідомлень за ознаками фінансового моніторингу

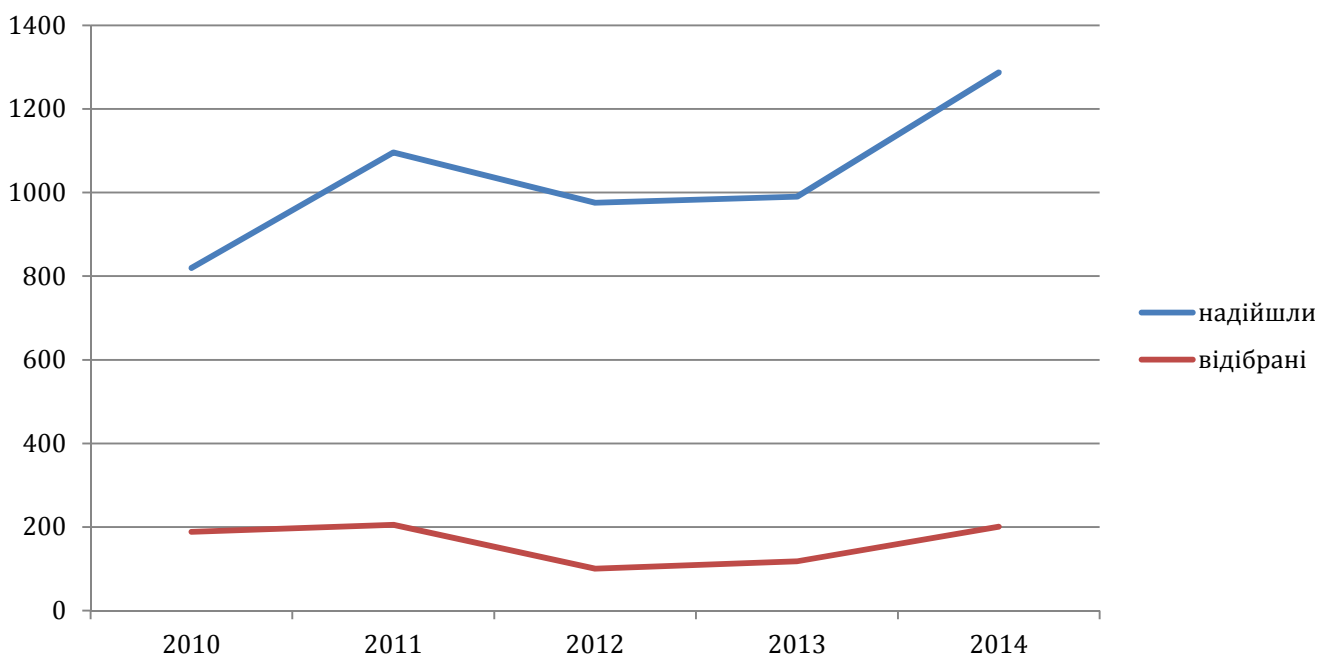


Рис. 3. Повідомлення, що надійшли протягом 2010–2014 рр. до ДСФМУ та відібрані для формування дос'є

Таким чином, Державна служба фінансового моніторингу, працюючи в органічному взаємозв'язку з фінансовими установами, державними контролюючими органами та правоохоронними структурами, займає центральне місце в системі відстежування окремих фінансових операцій, тобто здійснюючи фактично тільки один вид державного фінансового контролю – за станом грошового обігу, – взаємодіє з органами контролю у сфері бюджету, податків, цінних паперів тощо, безпосередньо не втручаючись у діяльність фінансового сектору національної економіки, але одночасно виступаючи важливим джерелом інформації про можливі порушення у сфері фінансів.

Якщо звернути увагу на показники передачі матеріалів за результатами фінансового моніторингу до державних органів України, то протягом 2009–2013 рр. найбільша їх кількість передавалася до Міністерства внутрішніх справ України – від 25 % у 2010 р. до 59,1 % у 2013 р. та до центрального органу виконавчої влади, уповноваженого на формування і реалізацію податкової і митної політики (відповідно

по роках 2009–2013: 30,9 %, 17,2 %, 39,1 %, 40,3 %, 32,8 %), а найменше – до Генеральної прокуратури України (ГПУ) – 3,6 %, 3,1 %, 3,1 %, 4,0 %, 3,5 % – і тільки у 2014 році спостерігається різке зростання кількості матеріалів, переданих до ГПУ – 88 узагальнених матеріалів та 187 додаткових узагальнених матеріалів (або 35,5 % від загальної кількості спрямованих матеріалів). Значною мірою цей факт пояснюється активізацією роботи Державної служби фінансового моніторингу України щодо посадових осіб, які займали керівні посади в Україні протягом 2010–2014 рр., оскільки за інформацією з офіційних джерел [3] у результаті розслідування фактів відмивання грошей, отриманих від корупційних дій, розкрадання та привласнення грошей і майна особами, пов'язаними з 4-м президентом України Віктором Януковичем, його близькими, посадовими особами уряду та пов'язаними з ними особами, а також особами, причетними до організації умисного масового вбивства людей і сепаратистської діяльності на території України, були заблоковані кошти на суму 1,73 млрд грн, 194,3 млн дол., 18,1 млн євро і 21,7 млн рос. рублів, дорогоцінних металів (золота і срібла) вартістю 3 млн грн, а також цінні папери вартістю 2,6 млрд грн і 1 млрд дол. Загальна сума виявлених і заблокованих коштів в еквіваленті становить 1,49 млрд дол. По цих фактах до правоохоронних органів скеровано 268 матеріалів, за якими загальна сума фінансових операцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією доходів, одержаних злочинним шляхом, становить 147,8 млрд грн, а сума операцій, які можуть бути пов'язані з вчиненням інших злочинів, – 11,1 млрд грн. Однак ми вважаємо ці показники ситуативними та такими, які не можуть свідчити про наявність певних тенденцій у роботі суб'єктів фінансового моніторингу.

Отже, з наведених даних видно, що роль Державної служби фінансового моніторингу України полягає у відпрацюванні отриманих повідомлень і передачі їх відповідним правоохоронним органам у разі наявності підозр щодо відмивання коштів чи фінансування тероризму, тобто специфіка роботи передбачає ведення активного процесу відслідковування можливих фактів відмивання “брудних” коштів та фінансування тероризму.

Водночас нею проводяться спільні з іншими суб'єктами державного фінансового моніторингу (Міністерством фінансів України, Міністерством юстиції України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг) перевірки суб'єктів первинного фінансового моніторингу, і вона виступає таким чином безпосередньо контролюючим органом. При цьому зазначимо, що Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку здійснює державне регулювання і нагляд у сфері запобігання і протидії легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму відносно фондових бірж, компаній з управління активами та інших професійних учасників фондового ринку (крім банків), а Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, уповноважена перевіряти ті фінансові установи та юридичних осіб, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але мають право на надання фінансових послуг відповідно до законів та нормативно-правових актів, для виконання ними вимог актів законодавства з питань запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму.

Так у 2011 році працівники Державної служби фінансового моніторингу взяли участь у 16 перевірках суб'єктів первинного фінансового моніторингу, що проводились з питань дотримання ними вимог законодавства у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму. За результатами таких перевірок до суб'єктів первинного фінансового моніторингу застосовано штрафні санкції на загальну суму 43 180 грн.

У 2012–2013 роках перевірено відповідно 41 та 40 суб'єктів первинного фінансового моніторингу, із яких 14 – суб'єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій з купівлі-продажу нерухомого майна; 26 перевірок юридичних осіб, які проводять фінансові операції з товарами (виконують роботи, надають послуги) за готівку, за умови, що сума такої фінансової операції дорівнює чи перевищує 150 000 гривень.

Протягом 2013 року працівники Державної служби фінансового моніторингу України взяли участь у 10 таких перевірках, 5 з яких проведено спільно з Міністерством юстиції України, 3 – з Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, 1 – з Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку та 1 – з Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а у 2014 році проведено 18 перевірок.

Ці факти ще раз підтверджують, що фінансовий моніторинг є одним із методів державного фінансового контролю, а Державна служба фінансового моніторингу – суб'єкт державного фінансового контролю, яка займає важливе місце серед інших органів за показниками своєї діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проаналізувавши основні показники практики реалізації фінансового моніторингу в Україні, можна зробити висновок про необхідність у підвищенні якості повідомлень, які надсилаються суб'єктами первинного фінансового моніторингу до Державної служби фінансового моніторингу, з метою

забезпечення відповідності їх кількості тим, які стають предметом формування досьє. Це сприятиме підвищенню продуктивності праці відповідних працівників і зменшенню нераціональних бюджетних видатків, які спрямовуються на утримання Служби. У наступних публікаціях будуть висвітлені основні показники, які характеризують ефективність діяльності суб'єктів фінансового моніторингу.

Список літератури

1. Річні звіти Держфінмоніторингу за 2009–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=545&art_id=15331&lang=uk.
2. Краліч, В. Р. Фінансовий моніторинг у забезпеченні функціонування системи економічної безпеки банківських установ в Україні: дис. ... кандидата екон. наук: 21.04.02 / В. Р. Краліч. – К., 2010 – 261 с.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.112.ua/ekonomika/minula-vlada-mogla-legalizuvati-148-mlrd-grn-otrimanih-zlochinnim-shlyahom-derzhfinmonitoring-180943.html>.

References

1. Richni zvity Derzhfinmonitorynhu za 2009–2014 rr. (2015). Retrieved from: http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=545&art_id=15331&lang=uk.
2. Kralich, V. R. (2010). *Finansovyyu monitorynh u zabezpechenni funktsionuvannya systemy ekonomichnoyi bezpeky bankivs'kykh ustanov v Ukraini: dys. ... kandydata ekon. nauk: 21.04.02.* Kyiv.
3. (n. d.). Retrieved from: <http://ua.112.ua/ekonomika/minula-vlada-mogla-legalizuvati-148-mlrd-grn-otrimanih-zlochinnim-shlyahom-derzhfinmonitoring-180943.html>.

Стаття надійшла до редакції 17.05.2015 р.

Тетяна Миколаївна ШУДРУК

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
E-mail: shudruk.tanya2011@yandex.ua

Юлія Сергіївна ІЛЮШИК

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки
E-mail: shudruk.tanya2011@yandex.ua

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Шудрук, Т. М. Розвиток фондового ринку України [Текст] / Тетяна Миколаївна Шудрук, Юлія Сергіївна Ілюшик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 226-231. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сьогодні в Україні значна увага звертається на розвиток малого і середнього бізнесу, а це потребує додаткових фінансових ресурсів. Функціонування повноцінного фондового ринку сприяє залученню в країну дешевих довгих ресурсів, а також забезпечує створення надійної системи фінансування економічного розвитку, що призведе до утворення сприятливих умов для ведення бізнесу. Для цього необхідна розвинена інфраструктура фондового ринку, прозоре ціноутворення на фінансові інструменти, а також створення сприятливих умов для ліквідного первинного розміщення та належного обліку прав власності.

Мета. Дослідження основних тенденцій розвитку фондового ринку України.

Результати. У статті розглянуто становлення та динаміку розвитку фондового ринку в Україні. Розкрито структуру випуску цінних паперів та особливості функціонування фондового ринку, показано його вплив на розвиток економіки країни загалом. Здійснено аналіз обсягів торгів на фондовому ринку та на фондових біржах країни за останні роки. Виявлено перешкоди та проблеми функціонування ринку, а також запропоновано подальші шляхи розвитку фондового ринку України.

Визначено, що динаміка розвитку вітчизняного фондового ринку має стійку тенденцію до зростання, а також його подальші перспективи в контексті євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: фондовий ринок; фондова біржа; цінні папери; фінансові інструменти; економічний розвиток.

Tetyana Mykolayivna SHUDRUK

Lesya Ukrainka Eastern European National University
E-mail: shudruk.tanya2011@yandex.ua

Yulia Serhiyivna ILIUSHYK

Lesya Ukrainka Eastern European National University
E-mail: shudruk.tanya2011@yandex.ua

DEVELOPMENT OF THE STOCK MARKET OF UKRAINE

Abstract

Introduction. Nowadays Ukraine focuses its attention on the development of small and medium-sized businesses. It requires additional financial resources. Functioning of the stock market contributes to attracting of cheap and long-term resources and ensures the creation of a reliable financing system of economic development, which leads to the formation of favourable conditions for business. It requires the development infrastructure of stock market, transparent pricing of financial instruments, as well as creating favourable conditions for liquidity of primary placement and necessary registration of property rights.

Purpose. The research of the main trends of the Ukraine's stock market has become the purpose of the article.

Results. The research deals with the formation and dynamics of the Ukrainian stock market. The structure of the securities issue, the peculiarities of the stock market and its impact on the country's economy are investigated in general. The trading values of the stock market and stock exchanges during recent years are analyzed. The obstacles and problems of the market are detected. The ways of further development of the stock market in Ukraine are suggested.

It has been determined that dynamics of Ukraine's stock market tends to increase, as well as its future prospects in the context of European integration processes.

Keywords: stock market; stock exchange; securities; financial instrument; economic development.

JEL classification: G120

Вступ

Ефективне функціонування сучасної економіки неможливе без розвиненого та стабільно працюючого фондового ринку. Адже розвиток фінансових ринків, зокрема фондового, валютного, а також нові фінансові продукти та технології є важливим фактором підвищення ефективності ведення бізнесу та покращення інвестиційного клімату. Визначення важливості функціонування фондового ринку в системі ринкових відносин, а також аналіз сучасних тенденцій та перспективних напрямів подальшого розвитку становлять значний науковий і практичний інтерес. Тому цей напрям досліджує багато закордонних та вітчизняних науковців: О. І. Барановський, Г. А. Крамаренко, І. В. Краснов, Б. А. Карпінський, О. Р. Романенко, О. Ю. Смолянська, В. П. Чайковська, Г. С. Яковенко, С. П. Ярошенко.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є аналіз особливостей становлення, сучасного стану та визначення шляхів подальшого розвитку фондового ринку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Починаючи з 1991 року, фондовий ринок України характеризується вкрай низькими темпами розвитку. Насамперед це пов'язано з малорозвиненою інфраструктурою, повільними темпами приватизації, відсутністю законодавчої бази, яка б регулювала діяльність на фондовому ринку. У цей період вторинний ринок цінних паперів фактично був відсутній. Також основним недоліком була відсутність системи обліку прав власності на цінні папери. Недостатнє регулювання на фондовому ринку стримувало процес його ефективного розвитку, досягнення цілісності і прозорості, а також уповільнювало процес інтегрування у світові фондові ринки [1, с. 3].

Вже з 1995 року фондовий ринок України характеризується суттєвими якісним та кількісним зростанням, це спричинено створенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [2], яка здійснювала регулювання на ринку цінних паперів, також прискоренням темпів процесу приватизації.

Серед фінансових інструментів на фондовому ринку України провідну позицію займали акції (табл. 1). В Україні мало використовувався такий фінансовий інструмент, як корпоративні облігації, хоча на світових ринках він був дуже поширений.

Таблиця 1. Обсяг випуску цінних паперів 1996–2000 рр. млрд грн*.

Види цінних паперів	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Акції	1,82	11,26	23,1	31,02	46,51
Облігації	0,01	0,12	0,01	0,13	0,07
Усього	1,83	11,38	23,11	31,15	46,58

*Складено за [3].

Також варто зазначити, обсяг торгів цінними паперами на початкових етапах не був значний, зокрема у 1997 році він становив 7,6 млрд грн, а у 2000 році він зріс до 39,22 млрд грн. Кількість учасників фондового ринку була представлена невеликою кількістю, це спричинено недосконалою законодавчою базою.

Фондовий ринок є складною системою, яка знаходиться під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Основними чинниками, що впливають на функціонування фондового ринку, є: політична та соціальна стабільність суспільства; структура власності; рівень економічної грамотності населення та довіри до фінансових інститутів; фінансова структура макроекономіки; світові ціни на енергоносії; економічна та фінансова політика держави [4].

Одним із важливих показників функціонування фондового ринку є обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів. Обсяг останніх в Україні протягом 2005–2014 рр. наведено в таблиці 2.

Загальний обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів протягом аналізованого періоду збільшився в 6,8 раза. Саме наміри українських підприємств збільшити свою капіталізацію, а також їх зацікавленість у залученні інвестицій через цінні папери спричиняє зростання обсягу їх випусків.

Варто зазначити, що опціони становлять невелику частку в обсязі випущених цінних паперів. В обсязі випуску опціонів на період з 2005 р. по 2009 р. відбулося зменшення, але у 2012 р. порівняно з 2005 р., коли обсяг був мінімальним – 0,2 млрд грн, обсяг збільшився в 37 разів, але протягом 2012-2014 рр. обсяг випуску опціонів був незначний.

Для кращого відображення динаміки випуску цінних паперів доцільно проаналізувати темпи зростання (табл. 3).

Таблиця 2. Обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів в Україні, 2005-2014 роки, млрд грн*.

Види цінних паперів	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Акції	24,8	43,5	50,0	46,1	101,1	40,6	58,2	46,9	63,7	145,2
Облігації підприємств	12,7	22,1	44,5	31,3	10,1	9,5	35,9	48,7	42,4	38,3
Облігації місцевих позик	0,35	0,08	0,16	0,95	0,37	0	0,58	6,1	4,7	2,6
Опціони	0,2	0,02	0,02	0,003	0,006	0,003	0,003	7,4	5,2	1,3
Інвестиційні сертифікати ПФ	23,1	16,6	31,1	65,4	47,2	36,6	75,7	20	28,8	24,8
Акції КІФ	0,8	1,5	5,5	8,9	3,9	8,5	8,8	14,1	6,3	6,4
Разом	62,0	84,1	133,2	153,0	162,7	95,5	179,2	143,2	151,1	218,6

*Складено за [3].

Із проведених розрахунків видно, що саме акції визначають ситуацію на ринку, оскільки на них припадає найбільша частка в структурі випуску. З 2003 р. по 2008 р. темпи зростання випуску акцій постійно змінюються.

Протягом 2005–2007 рр. спостерігається зростання обсягів випусків, хоча у 2008 р. – зниження темпів до 92 %, у 2009 р. відбулось значне зростання – 219 %. У 2010 р. спостерігалось зниження темпів зростання випуску акцій – до 40 %, у 2012 р. до 80,6 %. У 2013 р. темпи зростання випуску акцій становили 135,5 %, тоді як у 2014 р. вони сягнули 227,9 %.

Таблиця 3. Показники динаміки темпів зростання випуску цінних паперів в Україні, 2005-2014 рр., * %

Види цінних паперів	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Акції	88	175	115	92	219	40	143	80,6	135,8	227,9
Облігації підприємств	310	173	201	70	32	94	368	135,7	87	90,3
Облігації місцевих позик	778	24	200	594	39	0	0	0	0	0
Опціони	113	143	10	100	2	2000	100	246666	70,3	25
Інвестиційні сертифікати ПФ	1148	72	187	209	72	77	207	26,4	144	86
Акції ПФ	557	183	367	162	44	228	99	160,2	44,7	101,6
Разом	178	136	158	115	106	59	188	80	105,5	144,7

* Складено за [3].

У 2013 році обсяг торгів на ринку цінних паперів становив 1 676,97 млрд грн (рис. 1), тоді як у 2012 році цей показник дорівнював 2 530,87 млрд грн. Зниження обсягу торгів у 2013 році відбулося за рахунок зменшення операцій з цінними паперами на позабіржовому ринку до 1 213,54 млрд грн унаслідок запровадження з 1 січня 2013 року особливого податку на операції з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами.

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), станом на листопад 2013 року в Україні зареєстровано 10 організаторів торгів на фондовому ринку [5]. На кінець 2013 року найбільша кількість цінних паперів, які перебувають в обігу на фондових біржах, була розміщена на «ПФТС» (43,65 %), «Перспективі» (17,97 %) та «Українській біржі» (15,84 %) (рис. 2).

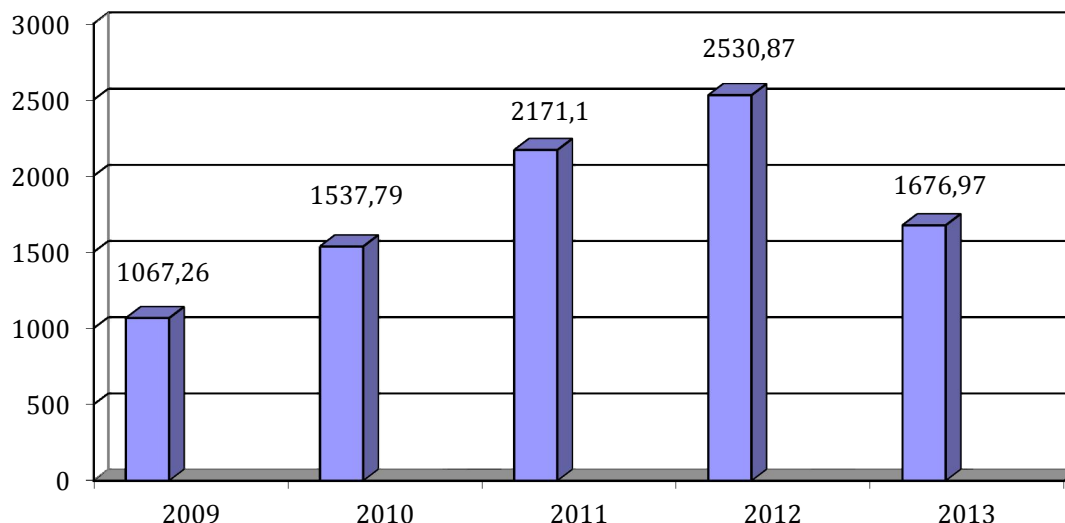
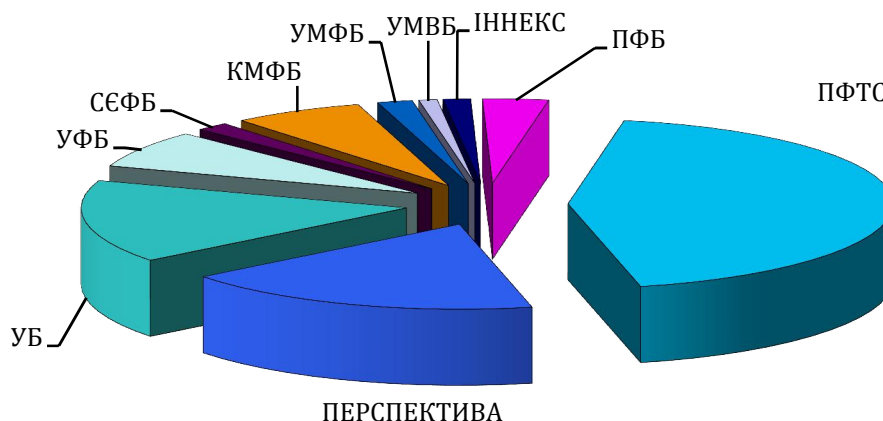


Рис. 1. Обсяг торгів на ринку цінних паперів у 2009 – 2013 рр., млрд грн*.

* Складено за [3].

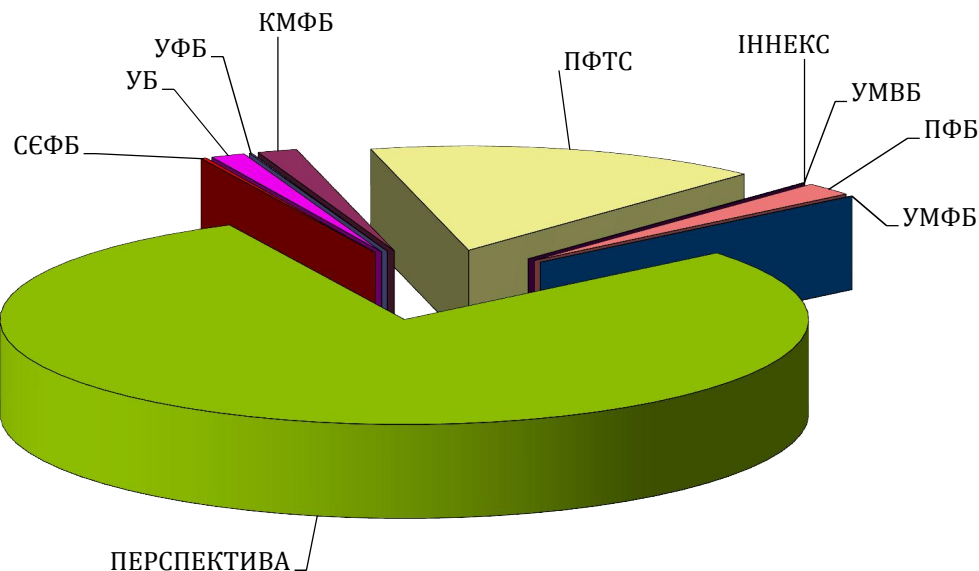
За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-грудня 2014 року становив 629,43 млрд грн. Найбільша частка припадає на ПЕРСПЕКТИВУ – 496,1 млрд грн, ПФТС – 99,9 млрд грн, ПФБ – 12,74 млрд грн (рис. 3).

Рис. 2. Розподіл кількості випусків цінних паперів, які внесено до біржових списків організаторів торгівлі станом на 2013 рік*



*Складено за [6].

Рис. 3. Розподіл кількості випусків цінних паперів, які внесено до біржових списків організаторів торгівлі станом на 2014 рік*



*Складено за [3].

Проаналізувавши сучасний стан ринку цінних паперів в Україні, потрібно розглянути перспективи і напрями подальшого розвитку фондового ринку. За 24 роки свого існування ринок цінних паперів України ще не сформувався остаточно. На шляху становлення фондового ринку існує безліч перешкод, які стримують його розвиток. Сьогоднішня ситуація в Україні унеможливує швидке проведення необхідних макроекономічних перетворень.

Результати комплексної оцінки відповідності національної системи України вимогам міжнародних рекомендацій FATF показали, що загальний рівень відповідності становить 73 %. Зокрема: правова система – 83 % відповідності; фінансова система – 68 %; інституційна система – 78 %; міжнародне співробітництво – 79 % [7].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, проаналізувавши стан розвитку фондового ринку в Україні, можна зробити такі висновки: фондовий ринок характеризується значними темпами зростання за період з 2005 по 2014 р. – більше ніж у 6,8 раза; структура цінних паперів, що випускаються в Україні, поступово ускладнюється, а отже, створюються певні умови диверсифікації розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів, тобто фондовий ринок удосконалюється та розширюється з кожним роком. Проте існують і певні проблеми, які перешкоджають ефективному функціонуванню вітчизняного фондового ринку, що потребує проведення відповідних реформ. Після того, як Україна обрала чіткий вектор економічної інтеграції – Європейський Союз, стали зрозумілі і правові орієнтири – директиви останнього. Таким чином, саме з урахуванням європейського законодавства та стандартів потрібно розвивати фондовий ринок країни. При цьому слід враховувати, що повна імплементація європейських норм на фондовому ринку не тільки потребує затрати часу, але й спричинює певні труднощі для суб'єктів ринку. Ці проблеми підлягають вирішенню. Все це визначає пріоритети подальшого розвитку фондового ринку та національної економіки загалом.

Список літератури

1. Річний звіт ДКЦПФР за 2000 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
2. Про Державну комісію з цінних паперів та фондового ринку: Закон України від 14.02.1997 р. № 142/97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/142/97/ed19970214>.
3. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – www.ssmsc.gov.ua.
4. Чайковська В. П. Інфраструктура фондового ринку України: сучасний стан та тенденції розвитку [Електронний ресурс] / В. П. Чайковська // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2692>.

-
5. Краснова, І. В. Фондовий ринок в Україні: стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / І. В. Краснова // Економіка та управління національним господарством. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/129_134.pdf.
 6. Рух ринку цінних паперів України до світових стандартів задля економічного зростання держави [Електронний ресурс] // Річний звіт НКЦПФР за 2013 рік – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf.
 7. Яковенко, Г. С. Фондовий ринок: сучасний стан та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Г. С. Яковенко // МАГІСТЕРІУМ – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&cad=rja&uact=8&ved=0CF4QFjAI&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbuv%2Fcgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fmagisterium_ek_2014_56_30.pdf&ei=lHtPVaG6B4acygOBgYHICw&usg=AFQjCNFk1oE5l0i9V6S29tn0TPZieAHGHQ&bvm=bv.92885102,d.bGQ.

References

1. Annual Report for 2000 of the state Commission of securities and stock market. (2001). Retrieved from: <http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual>.
2. National securities and stock market commission. (2015). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/142/97/ed19970214>.
3. National securities and stock market commission. (2015). Retrieved from: <http://www.nssmc.gov.ua>.
4. Chaykovska V. P. (n. d.). Infrastructure of Ukrainian fund market: modern state and progress trends. Effective economy. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2692>.
5. Krasnova I. V. (2014). The stock market in Ukraine: state and prospects of development. Economy and management of national economy. Retrieved from: http://www.problecon.com/pdf/2014/1_0/129_134.pdf.
6. The adaptation of securities market to world standard for economic development of state. Annual Report for 2013 of the state Commission of securities and stock market. (2013). Retrieved from: http://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1402491205.pdf.
7. Yakowenko H. S. (n. d.). Stock market: current status and future development. Retrieved from: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=9&cad=rja&uact=8&ved=0CF4QFjAI&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Ffirbis_nbuv%2Fcgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2Fmagisterium_ek_2014_56_30.pdf&ei=lHtPVaG6B4acygOBgYHICw&usg=AFQjCNFk1oE5l0i9V6S29tn0TPZieAHGHQ&bvm=bv.92885102,d.bGQ.

Стаття надійшла до редакції 22.05.2015 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 336

Інна Вікторівна ДЕМ'ЯНЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри фінансів,
Національний університет харчових технологій

Юлія Олександрівна КУЛЬБАЧ

Національний університет харчових технологій
E-mail: info@nuft.edu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Дем'яненко, І. В. Особливості формування вартісно-орієнтованої системи управління фінансами підприємства / Інна Вікторівна Дем'яненко, Юлія Олександрівна Кульбач // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 232-237. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність терміну «вартість підприємства». Визначено необхідність упровадження на підприємствах вартісно-орієнтованої системи управління фінансами підприємства. Встановлено сутність, мету та завдання концепції вартісно-орієнтованого управління як комплексу організаційних та управлінських заходів, спрямованих на зростання вартості компанії, що координується та здійснюється на підставі інформації фінансового характеру, отриманої шляхом розрахунку вартісно-орієнтованих показників. Досліджено еволюцію оцінювання ефективності на основі вартості. Доведено необхідність переходу від ринкового мислення до вартісного, основою якого є захист прав власників та акціонерів від неефективного та недбалого прийняття рішень менеджерами. Визначено особливості вартісного мислення на підприємствах нашої держави. Найчастіше на вітчизняних підприємствах управління ефективністю господарської діяльності відбувається з позиції інтересів менеджменту підприємства, а оцінка результатів господарювання проводиться за традиційними показниками. Визначено суперечність інтересів власників, яким важливіше знати ціну їх капіталу та можливість зростання його доходності, та менеджерів, мета яких – отримання прибутку, який є показником, що характеризує ефективність діяльності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: вартість; вартість підприємства; концепція вартісно-орієнтованого управління; вартісний підхід; вартісне мислення.

Inna Viktorivna DEMIANENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of Finance,
National University of Food Technologies

Yuliia Oleksandrivna KULBACH

National University of Food Technologies
E-mail: info@nuft.edu.ua

FEATURES OF FORMATION OF COST-ORIENTED FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE

Abstract

The essence of the term "enterprise value" is considered. The necessity of introduction at the enterprise value-oriented financial management system of the company is defined. The essence, purpose and objectives of the concept of value-based management as a set of organizational and administrative measures are determined. They are oriented to increase the value of coordinated company and are based on financial information which is obtained by calculation of value-oriented indicators. The evolution of evaluation of effectiveness on the basis of value is investigated. It has been proven the necessity of transition from market thinking to value one. Its basis has become the protection of the rights of owners and shareholders of inefficient and negligent decision making by managers. Features of the value of thinking in enterprises of our country are determined. Mostly on the domestic enterprises management of economic activity is done from a position of interest of management of company, management and evaluation of the results is carried out according to traditional indicators. It has been defined the conflict of interests of owners and managers. For the owners it is more important to know the price of capital and the possibility to increase its profitability, and for the managers the main purpose is to get profit, which is the indicator of the effectiveness of the entity.

Keywords: *value; enterprise value; the concept of value-based management; value approach; value-focused thinking.*

JEL classification: G300, G320, G380

Вступ

Комплексним критерієм сталого розвитку підприємства є його вартість, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин.

Цільові орієнтири більшості інвесторів знаходяться не стільки у площині забезпечення операційної ефективності роботи компанії, пошуку шляхів підвищення прибутковості, скільки у збільшенні доходів унаслідок зростання вартості компанії. Саме тому все більшого поширення в теорії і практиці корпоративних фінансів набуває концепція вартісно-орієнтованого управління.

Теоретичні і методологічні основи управління вартістю підприємства викладено в наукових працях Н. М. Абдікеєва, О. В. Алексеєвої, М. Горського, Т. П. Данько, В. Ж. Дубровського, А. Д. Кісельова, Т. Коупленда, Т. Г. Левіса, А. Раппапорта, О. А. Романової, М. Скотта, Дж. Б. Стюарта, А. І. Татаркіної, І. Н. Ткаченко, С. В. Черемних, В. Шмідта.

Суттєвий внесок у розробку проблем вартісно-орієнтованого управління підприємством зробили вітчизняні вчені О. В. Ареф'єва, В. В. Лаврененко, О. Г. Мендрул, В. П. Савчук, О. О. Терещенко, М. Г. Чумаченко, Г. О. Швиданенко, Н. В. Шевчук.

Мета та завдання статті

Мета роботи – визначити економічну сутність вартісно-орієнтованого управління та його вплив на вартість підприємства, довести необхідність впровадження вартісного мислення.

Виклад основного матеріалу дослідження

З економічної точки зору вартість – це уречевлена в товарах та послугах суспільно необхідна праця та економічні відносини між суб'єктами господарської діяльності, що пов'язані з такою працею, з суспільним поділом праці й обміном товарами та послугами [1, с. 83].

Оскільки підприємство виступає унікальним товаром з притаманними лише йому властивостями, доречним є з'ясування терміну «вартість підприємства» в правовому полі. Згідно з Національним стандартом №1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», вартість визначається як еквівалент цінності об'єкта оцінки, виражений у ймовірній сумі грошей. У вищезазначеному стандарті ринкова вартість – це вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу [2].

Динамічність та відкритість економічного середовища, складність зв'язку між елементами фінансового механізму зумовлюють необхідність прийняття оптимальних управлінських фінансових рішень за умови невизначеності майбутніх результатів. Відтак поліпшення процесу управління фінансами підприємств має сприяти формуванню оптимальної структури капіталу підприємства, захисту інтересів акціонерів, зростанню їх доходів, підвищенню обсягу виробництва та зміцненню конкурентних позицій підприємства на ринку.

Концепція вартісно-орієнтованого управління – це синтез теорій корпоративних фінансів, фінансового аналізу (з точки зору вартісно-орієнтованого управління фінансовий аналіз є важливим інструментом для виявлення факторів створення цінності) і фінансового обліку (з огляду на використання даних бухгалтерського обліку при оцінюванні одним із напрямів дослідження є емпіричне тестування моделей оцінювання).

Вартісно-орієнтоване управління фінансами компанії можна трактувати як комплекс організаційних та управлінських заходів, орієнтованих на зростання вартості компанії, що координується та здійснюється на підставі інформації фінансового характеру отриманої шляхом розрахунку вартісно-орієнтованих показників. Найбільш загальна класифікація вартісних показників поділяє їх на відносні (RONA, ROIC, ROI, CFROI, ROS) та абсолютні (EVA, SVA, MVA, VaR, DRV) [3].

Основне завдання VBM – побудувати таку систему управління, яка дозволяла б досягти поставленої мети – максимізації вартості компанії. В основі VBM лежить припущення: щоб досягти мети максимізації вартості, необхідно

- по-перше, зрозуміти, що веде до досягнення мети (чим необхідно управляти);
- по-друге, навчитися вимірювати і результат, і чинники, які ведуть до цього результату;
- по-третє, прищепити менеджерам вартісне мислення – розуміння того, що всі дії повинні бути спрямовані на зростання вартості компанії;
- по-четверте, залучити всіх співробітників, а не тільки керівництво для досягнення загальної мети.

На думку Стадник В. В., Рудніченко Є. М., Томаля Т. С., Непогодіної Н. І. [4, с. 10], управління компанією повинне забезпечувати зростання її ринкової цінності, оскільки це дає змогу отримувати найбільш значущий порівняно з іншими формами дохід від вкладання капіталу – курсовий грошовий дохід від перепродажу всіх або частини активів.

Вартісний підхід передбачає об'єктивне, неупереджене та якісне оцінювання вартості підприємства. Від достовірної оцінки найчастіше залежать: вартість підприємства у разі купівлі-продажу; стратегічні плани розвитку підприємства; ринкова вартість цінних паперів та вартість застави при кредитуванні.

Перші моделі вимірювання ефективності на основі вартості з'явилися ще у 20-х роках ХХ ст. і стали використовуватися майже в усіх країнах з ринковою економікою (табл. 1).

В їх основу покладені, переважно, фінансові показники (наприклад, мультиплікативна модель Дюпона або показник рентабельності інвестованого капіталу (ROI). На сучасному етапі оцінювання вартості підприємства, крім зазначених показників, частіше використовують ті, що ґрунтуються на концепції дисконтування.

Управління підприємством на основі вартості має вирішити наступні завдання:

- сформулювати стратегію розвитку підприємства та встановити етапи її реалізації;
- оптимізувати структуру джерел фінансування підприємства та інвестувати кошти в активи відповідно до основних правил фінансування;
- забезпечити ліквідність активів підприємства та прагнути до скорочення терміну обертання оборотних коштів;
- гарантувати захист прав акціонерів, тобто проводити ефективну систему прийняття рішень, та надати акціонерам (як великим, так і міноритарним) можливість контролювати роботу менеджменту;
- використовувати інноваційні технології, що забезпечують зростання обсягу виробництва та продуктивності праці і гарантуватимуть високу якість та екологічний контроль продукції;

- вдосконалювати корпоративну культуру на підприємстві та довести до кожного працівника необхідність зростання вартості підприємства;
- сприяти підвищенню ділової репутації та іміджу підприємства.

За два останні десятиріччя відбулась еволюція економічної думки, що зумовила перехід від ринкового мислення до вартісного, основою якого є захист прав власників та акціонерів від неефективного та недбалого прийняття рішень менеджерами [6, с. 176].

Таблиця 1. Еволюція парадигм оцінювання ефективності на основі вартості*

1920-ті роки	1970-ті роки	1980-ті роки	1990-ті роки
<ul style="list-style-type: none"> – чистий прибуток (NP); – модель Дюпона; – рентабельність інвестицій (ROI) 	<ul style="list-style-type: none"> – чистий прибуток на акцію (EPS); – коефіцієнт співвідношення ціни акції і чистого прибутку (P/E) 	<ul style="list-style-type: none"> – коефіцієнт співвідношення ринкової і балансової вартості акцій (M/B); – рентабельність акціонерного капіталу (ROE); – рентабельність чистих активів (RONA); – грошовий потік (CF) 	<ul style="list-style-type: none"> – економічна додана вартість (EVA); – додана вартість для акціонерів (SVA); – оцінка реальних опціонів (OPT); – прибуток до виплати відсотків, податків та дивідендів (EBITDA); – чиста теперішня вартість (NPV); – збалансована система показників (BSC); – грошовий потік віддачі на інвестований капітал (CFROI); – метод цільового управління (MBO); – метод Едварда-Белла-Ольсона (EBO)

* За даними [5]

Вартісне мислення як основа ефективного управління підприємствами передбачає, що менеджери вищої ланки керуються стратегічною метою діяльності – зростанням вартості підприємства. Їх дії повинні бути обґрунтовані, підкріплені результатами наукових досліджень та мати індивідуальний характер, що обумовлюється особливостями виробництва. Вище керівництво підприємством повинне сформувати таку систему управління, що сприймається менеджерами всіх рівнів і спрямовується на досягнення поставленої мети.

У нашій державі, на відміну від держав з розвинутою економікою, вартісне мислення не є домінуючим, про що свідчить відсутність рейтингів найефективніших підприємств, складених на основі їх вартості, а також брак інформації про вартість підприємств фінансової звітності. Найчастіше на вітчизняних підприємствах управління ефективністю господарської діяльності відбувається з позиції інтересів менеджменту підприємства, а оцінка результатів господарювання проводиться за традиційними показниками. Основна увага менеджерів спрямована на якість виконання своїх обов'язків та отримання прибутку як показника, що демонструє ефективність діяльності підприємства. Ця спрямованість суперечить інтересам власників, яким важливіше знати ціну їх капіталу та можливість зростання його доходності.

Для власників важливим є не стільки факт отримання прибутку, скільки здатність підприємства постійно створювати додану вартість їх капіталу, тобто забезпечувати безперервне зростання вартості підприємства. Адже в кінцевому підсумку власник або акціонер найчастіше планує продати свою частку в капіталі підприємства і він завжди це хоче зробити з прибутком. Отже, власники зацікавлені в організації такої системи управління, щоб працюючі були спрямовані на загальний фінансовий результат – зростання вартості підприємства та підвищення добробуту акціонерів [7, с. 199].

Здійснюючи процес управління на основі вартісного підходу, фінансові менеджери підприємства повинні враховувати наступне:

1. Зміст управління фінансами підприємства має відображати сукупність цілей, що визначають найбільш важливі напрямки розвитку підприємства як динамічної фінансово-економічної системи.

Підхід, що передбачає приріст вартості, має відповідати особливостям розвитку підприємства, забезпечувати безперервний інвестиційний процес та реалізацію інноваційної діяльності як умови зберігання конкурентних позицій підприємства на ринку.

2. На рівень управління ефективністю діяльності підприємств в умовах розвинутого ринкового середовища має суттєвий вплив фінансова складова. Вибір оптимальних, недорогих джерел фінансування підприємства забезпечить зростання доданої вартості та, відповідно, ринкової вартості підприємства.

3. Перегляд існуючих на підприємстві організаційних форм та методів управління. В контексті цього питання варто звертати увагу на професійні якості та стиль керівництва, корпоративну культуру, мотивацію персоналу та вибір методів управління підприємством.

4. У процесі управління фінансами підприємства на основі вартості важливого значення набуває управління трудовими ресурсами. Вочевидь важливим є розгляд питань щодо професійного, кар'єрного розвитку працівників, їх навчання та підвищення кваліфікації. У сфері оплати і стимулювання праці варто згадати оптимальні пропорції, що забезпечують потреби працівників та власників підприємства.

5. Процес управління має враховувати «конфлікт» інтересів: власників, менеджменту та інвесторів. Оскільки всі три суб'єкти господарського процесу мають значний вплив на ринкову вартість, необхідно досліджувати та захищати інтереси кожного з них.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, управління фінансовими ресурсами з точки зору вартісно-орієнтованого підходу спрямоване на досягнення максимальної вартості підприємства, а відтак і потреб зацікавленого кола осіб. Розуміння основ проблеми управління сприяє її вирішенню, а результат діяльності є важливим підґрунтям для подальшого дослідження теоретичних і прикладних аспектів управління фінансами підприємства.

Управління фінансами підприємства, засноване на вартісному підході, має здійснюватись безперервно, бути доступним для розуміння кожним виконавцем та неодмінно приносити позитивний результат. Гіпотезою управління вартістю діючого підприємства є процес переходу останнього з одного стану в інший, що супроводжується покращенням його економічного потенціалу.

Список літератури

1. *Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / Степан Васильович Мочерний (ред.) – Л. : Світ, 2005.*
2. *Белопольский, Н. Г. Обеспечение эффективности управления промышленными предприятиями Украины в условиях реформирования экономики: монография [Текст] / Н. Г. Белопольский, В. Д. Малыгина, Л. А. Цыбульская. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 188 с.*
3. *Терещенко, О. О. Управління вартістю підприємства в системі контролінгу [Текст] / О. О. Терещенко, С. А. Приймак // Ринок цінних паперів України. – 2007. – № 1-2. С. 53–60.*
4. *Інноваційно-інвестиційні стратегії в управлінні ринковою вартістю підприємства [Текст] / В. В. Стадник, Є. М. Рудніченко, Т. С. Томаля, Н. І. Непогодіна. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 302 с.*
5. *Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія [Текст] / Т. А. Говорушко, Н. І. Климаш. – К. : Логос, 2013. – 204 с.*
6. *Момот, Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження [Текст] / Т. В. Момот. – Харківська національна академія міського господарства. – Х. : ХНАМГ, 2006. – 380 с.*
7. *Круш, П. В. Оцінка бізнесу: навч. посіб. [Текст] / П. В. Круш, С. В. Поліщук. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 264 с.*

References

1. *Mochernyy, S. V. (2005). Ekonomichnyy entsyklopedychnyy slovnyk. Lviv : Svit.*
2. *Belopol'skiy, N. H., Malyhina, V. D., Tsybul'skay, L. A. (2008). Obespechenye effektivnosti upravleniyya promyshlennyyu predpriyatiyami Ukrainy v uslovyakh reformyrovaniya ekonomiky. Donetsk: DonNUET.*
3. *Tereshchenko, O. O. & Pryymak, S. A. (2007). Upravlinnya vartystyu pidpriyemstva v systemi kontrolinhu. Rynok tsinnykh paperiv Ukrayiny, 1-2, 53–60.*
4. *Stadnyk, V. V., Rudnichenko, Ye. M., Tomalya, T. S., Nepohodina, N. I. (2008). Innovatsiyno-investytsiyni stratehiyi v upravlinni rynkovoyu vartystyu pidpriyemstva. Khmel'nyts'kyu: KhNU.*
5. *Hovorushko, T. A. & Klymash, N. I. (2013). Upravlinnya efektyvnisty diyal'nosti pidpriyemstv na osnovi vartisno-oriyentovanoho pidkhodu. Kyiv : Lohos.*

-
6. *Momot, T. V. (2006). Vartisno-oriyentovane korporatyvne upravlinnya: vid teorii do praktychnoho vprovadzhennya. Kharkiv : KhNAMH.*
 7. *Krush, P. V. & Polishchuk, S. V. (2004). Otsinka biznesu. Kyiv : Tsentri navchal'noyi literatury.*

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Наталія Вадимівна ІЗМАЙЛОВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, податків і страхової справи,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: novamarta@ukr.net

Марія Андріївна БУРНІС

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: burnismasha@mail.ru

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ГІРНИЧОДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИВОРІЗЬКОГО ЗАЛІЗОРУДНОГО БАСЕЙНУ

Ізмайлова, Н. В. Ефективність використання оборотного капіталу гірничодобувних підприємств Криворізького залізорудного басейну [Текст] / Наталія Вадимівна Ізмайлова, Марія Андріївна Бурніс // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 238-244. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сьогодні українські підприємства опинилися в скрутній фінансовій ситуації через політичну кризу, дефіцит фінансових ресурсів, падіння вартості національної валюти, низьку купівельну спроможність суб'єктів господарювання та інші фактори. Зростання обсягів дебіторської заборгованості відбувається на фоні скорочення матеріальних запасів, зменшення обсягів виробництва продукції. Скорочення залишків коштів свідчить не стільки про високий рівень управління грошовими потоками, скільки про гострий дефіцит цих коштів, зумовлений інфляцією, кризою неплатежів, недосконалою податковою політикою. Вагомим резервом у напрямку покращення діяльності підприємств є підвищення ефективності використання оборотного капіталу, який займає значну питому вагу в структурі активів підприємства.

Мета. На основі оцінки ефективності використання оборотного капіталу гірничодобувних підприємств до початку та під час економічної кризи в Україні, розроблення системи управління оборотним капіталом, реалізація якої буде сприяти підвищенню прибутковості підприємств у посткризовий період.

Метод (методологія). У роботі використовувались методи і прийоми загальноекономічного та фінансового аналізу, зокрема горизонтальний та вертикальний аналіз; аналіз відносних показників; порівняльний (просторовий) аналіз, графічне відображення інформації.

Результати. Отримані в процесі дослідження практичні результати вирішують завдання, що поставлене – розробка пропозицій щодо підвищення ефективності використання оборотного капіталу гірничодобувних підприємств Криворізького залізорудного басейну, на фінансовий стан яких негативно вплинула політична криза в Україні.

Ключові слова: оборотний капітал; управління; запаси; грошові кошти; дебіторська заборгованість; аналіз; оптимізація; гірничо-металургійний комплекс.

Nataliya Vadymivna IZMAILOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance, Taxes and Insurance Business,
Kryvyi Rih Economic Institute
SHEI "Kryvyi Rih National University"
E-mail: novamarta@ukr.net

Maria Andriivna BURNIS

Kryvyi Rih Economic Institute
SHEI "Kryvyi Rih National University"
E-mail: burnismasha@mail.ru

EFFICIENCY OF WORKING CAPITAL USE OF MINING ENTERPRISES OF KRYVBAS

Abstract

Introduction. Today Ukrainian enterprises find themselves in a difficult financial situation due to the political crisis, lack of financial resources, the decline of the national currency, low purchasing power entities and other factors. Growth in the volume of receivables takes place on the basis of reduction of material stocks, reduction of production volumes. Reduction of balances testifies not that much the high level of cash flows management as of the acute shortage of funds caused by inflation, non-payments crisis, imperfect tax policy. A significant reserve towards improvement of enterprises becomes the increase of the efficiency of working capital, which holds a significant share in the assets of the company.

Purpose. On the basis of the assessment of efficiency of working capital of mining enterprises before and during the economic crisis in Ukraine, it is important to develop management system of working capital. Its implementation will increase the profitability of companies in the post-crisis period.

The method (methodology). We used methods and techniques of general economic and financial analysis, including horizontal and vertical analysis; analysis ratios; comparative (spatial) analysis, graphic display of information.

Results. The practical results that are obtained during the study solve the problems that have been set. We mean the development of proposals for improving the efficiency of working capital mining companies of Kryvbas, the financial situation of which has been negatively affected by the political crisis in Ukraine.

Keywords: working capital; management; supplies; cash; receivables; analysis; optimization; mining and metallurgical complex.

JEL classification: P120

Вступ

Гірничо-металургійний комплекс є базовою галуззю народного господарства України, ефективна діяльність якої дає змогу поповнювати доходну частину бюджетів. До початку кризи 2014 року ГМК забезпечував майже 50 % валютних надходжень в Україну, зайнятість понад 600 тисяч робітників. Перспективною метою розвитку є створення збалансованої галузі, орієнтованої на виробництво конкурентоспроможної продукції, з вирішенням екологічних та соціальних проблем. Необхідно знизити енергоємність металопродукції, підвищити її конкурентоспроможність, а також поліпшити екологічні умови виготовлення. Не менш актуальними для підприємств ГМК є вирішення поточних питань, особливо щодо управління оборотним капіталом. Від стану та розміщення оборотного капіталу, правильного вибору джерел його фінансування на підприємстві залежить його фінансова стійкість. Обґрунтованість та дієвість фінансових рішень в умовах економічної та політичної кризи значною мірою залежать від якості фінансово-аналітичних розрахунків, своєчасності прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання оборотного капіталу, з урахуванням зовнішніх та внутрішніх загроз порушення стабільності фінансового стану.

Мета та завдання статті

Метою дослідження визначено: використання оборотного капіталу гірничодобувних підприємств до початку та під час економічної кризи в Україні на основі оцінки ефективності, розроблення системи управління ним, реалізація якої буде сприяти підвищенню прибутковості підприємств у посткризовий період. Досягнення мети передбачається шляхом вирішення наступних задач: порівняльного аналізу

Виклад основного матеріалу дослідження

Визначену проблему досить давно і успішно вивчають вітчизняні науковці та економісти всього світу (І. О. Бланк, М. Д. Білик, Є. Брігхем, А. Гропеллі, В. В. Ковальов, Е. Нікбахт, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко), адже в умовах постійних змін в зовнішньому середовищі та впровадження нових підходів до використання оборотного капіталу господарюючих суб'єктів це питання завжди залишається актуальним для подальших досліджень, постійно з'являються нові фактори, дію яких необхідно вивчати та оптимізувати діяльність під їх впливом. Особливо це стосується підприємств ГМК. Основні види продукції ГМК – залізорудний концентрат, агломерат і окатиші, кокс, вогнетриви, чавун, сталь, прокат чорних металів, труби й феросплави. За даними об'єднання металургійних підприємств «Металургпром», металургія України за підсумками 2014 року наростила збитки (негативний фінансовий результат до оподаткування порівняно із 2013 зріс на 48 %, або на 4,7 млрд грн – до 14,5 млрд грн). Обсяг реалізації продукції в натуральному вираженні за вказаний період знизився на 15 %, а ціни на прокат чорних металів у середньому зросли на 30 % (у гривневому еквіваленті), що дозволило отримати прибуток від операційної діяльності на суму 6,9 млрд грн. Водночас через втрати від курсової різниці під час переоцінки валютних позикових коштів та відсотків за ними отримано негативний фінансовий результат. [1] За даними об'єднання, чистий дохід (виручка) підприємств від реалізації продукції за 2014 рік зріс на 19 % і склав 139 млрд грн. Рентабельність операційної діяльності за 2014 рік становить 4,91 % проти «мінус» 4,95 % за 2013 рік.

На більшості металургійних підприємств ГМК досі не було проведено корінної реконструкції. Головні проблеми, які мають системне значення для розвитку ГМК, – високий ступінь зношування основних фондів і невідповідність технічного рівня українського металургійного виробництва світовому. Зниження світових цін на металопродукцію в II півріччі 2014 року привело до того, що зараз українські меткомбінати не можуть конкурувати з іншими сталеливарними компаніями. Раніше про проведення модернізації заявляли практично всі українські металургійні підприємства. Так найбільший меткомбінат України «АрселорМіттал-Кривий Ріг» збирався інвестувати \$2 млрд на збільшення виробничих потужностей з 7 млн т до 12 млн т сталі в рік. Індустріальний союз Донбасу – \$2 млрд в Алчевський меткомбінат (на збільшення потужностей у два рази – до 7,5 млн т сталі в рік) і \$1 млрд у Дніпровський меткомбінат ім. Дзержинського (на 45 % – до 6 млн т). А меткомбінат Запоріжсталь – \$1,7 млрд (з 4,5 млн т до 5,5 млн т у рік). Найбільш капіталомістку програму представила група Метінвест – \$15 млрд [2].

Порівняльний аналіз проведено серед гірничо-видобувних підприємств Криворізького залізорудного басейну. Це підприємства: ПАТ «Південний ГЗК», ПАТ «Інгулецький ГЗК», ПАТ «Північний ГЗК» та ПАТ «Центральний ГЗК». Залізорудний концентрат є основною сировиною для виробництва продукції підприємств металургійної промисловості, тому його виробництво орієнтується безпосередньо на потреби металургів. Розглядаючи ринок залізорудної сировини необхідно брати до уваги якісні показники продукції та географічне розташування виробників. Якісні показники залізорудної сировини усіх виробників на регіональному ринку незначно відрізняються, тобто споживачі можуть вільно перейти від споживання продукції одного постачальника на споживання продукції іншого виробника. Знаходження українських та російських виробників залізорудної сировини в єдиному географічному регіоні обумовлює постачання на металургійні підприємства товарної продукції не лише підприємствами країни-споживача, але й інших країн. Відсутність транспортних та митних бар'єрів сприяють формуванню умов здорової конкуренції між виробниками.

Головними чинниками, які безпосередньо або опосередковано впливали на конкурентоспроможність гірничо-видобувних підприємств на залізорудному ринку, були такі: високий ступінь конкуренції на ринку ЗРС; значний вплив світових тенденцій на світовому ринку ЗРС на регіональний ринок; різна якість продукції; ринкова ціна та постійне виконання договірних домовленостей з поставок продукції. Цінова політика будується на знаходженні компромісу між виробниками ЗРС та їх споживачами з урахуванням усіх вищезазначених факторів [3].

Аналіз проводився з використанням звітності зазначених підприємств, звітів про фінансові результати за 2012-2013 роки.

На ПАТ «Південний ГЗК» рентабельність діяльності протягом 2012-2013 років зростає, але показники нижчі, ніж середні по галузі, а саме 26,22-35,86 % відповідно. Найвищу рентабельність продукції (відношення чистого прибутку до чистої виручки від реалізації) у 2012-2013 роках мало підприємство – лідер галузі – ПАТ «Інгулецький ГЗК» – 47,7-45,5 %, але у 2013 році прибуток та рентабельність скоротились. Друге за рейтингом – ПАТ «Північний ГЗК» – 31-33 %. Середня рентабельність майна по галузі складала 30 % у 2012 році та 35,5 % – у 2013. Найнижчий показник рентабельності діяльності на ПАТ «Центральний ГЗК». Причина – невисокий рівень чистого прибутку. У 2013 році ситуація на

підприємстві покращилась. Розмір чистого прибутку всіх підприємств (крім Інгулецького ГЗК) збільшився, зросли і показники рентабельності. Загалом по галузі середній показник оборотності оборотних активів у 2012 році (табл. 3) складав 395 дні, а у 2013 – 167 днів. Оборотність прискорила через зростання виручки від реалізації продукції у передкризовому 2013 році.

Таблиця 1. Фінансові показники гірничодобувних підприємств

Фінансові результати, тис. грн	2012 р.	2013 р.	Темп зростання, %
<i>ПАТ «Центральний ГЗК»</i>			
Чиста виручка від реалізації	4879935	5672952	116
Чистий прибуток	761185	1572006	207
Оборотні активи	3057790	2274344	74
Дебіторська заборгованість товарна	2236170	1278911	57
Кредиторська заборгованість товарна	393486	338343	86
Поточні зобов'язання	3680975	520818	14
<i>ПАТ «Інгулецький ГЗК»</i>			
Чиста виручка від реалізації	9986708	10352257	104
Чистий прибуток	4767728	4712644	99
Оборотні активи	12263894	17185530	140
Дебіторська заборгованість товарна	10673720	16580244	155
Кредиторська заборгованість товарна	4064420	4169093	103
Поточні зобов'язання	7665827	5442889	71
<i>ПАТ «Північний ГЗК»</i>			
Чиста виручка від реалізації	11465839	13345344	116
Чистий прибуток	3546347	4441638	125
Оборотні активи	9068126	10325003	114
Дебіторська заборгованість товарна	5893436	8491872	144
Кредиторська заборгованість товарна	1929569	2299622	119
Поточні зобов'язання	7347223	2495390	34
<i>ПАТ «Південний ГЗК»</i>			
Чиста виручка від реалізації	8238930	9203258	112
Чистий прибуток	2160307	3300449	153
Оборотні активи	11849854	14984806	126
Дебіторська заборгованість товарна	3132296	6614239	211
Кредиторська заборгованість товарна	289921	203667	70
Поточні зобов'язання	571767	475324	83

Таблиця 2. Показники рентабельності гірничодобувних підприємств

Показник, %	2012 р.	2013 р.	Відхилення	Позиція / до середнього
<i>ПАТ «Центральний ГЗК»</i>				
<i>рентабельність діяльності</i>	15,60	27,71	+12,11	4 /менше
<i>ПАТ «Інгулецький ГЗК»</i>				
<i>рентабельність діяльності</i>	47,74	45,52	-2,22	1 /більше
<i>ПАТ «Північний ГЗК»</i>				
<i>рентабельність діяльності</i>	30,93	33,28	+2,35	2 /більше
<i>ПАТ «Південний ГЗК»</i>				
<i>рентабельність діяльності</i>	26,22	35,86	+9,64	3 /менше
середній показник				
<i>рентабельність діяльності</i>	30,12	35,59	+5,47	

ПАТ «Південний ГЗК» опинився на четвертому місці за рівнем швидкості обороту поточних активів, причому остання у 2013 році уповільнилась порівняно з 2012 роком. На третьому місці за рівнем швидкості обороту поточних активів у 2012-2013 роках ПАТ «Інгулецький ГЗК», відповідно по роках – 548 та 454 дні. Найкращу швидкість обороту поточних активів у 2012-2013 роках мало підприємство

ПАТ «Центральний ГЗК», відповідно по роках – 225 та 144 дні. Другим за швидкістю перетворення поточних активів у грошову форму було підприємство ПАТ «Північний ГЗК», його показники протягом 2012-2013 років залишились стабільними. Тривалість обороту оборотних активів складала приблизно 280 днів. Але необхідно врахувати той факт, що показник швидкості обороту оборотних активів складається з часткових показників обороту компонентів оборотних активів, зокрема: дебіторської заборгованості, запасів та грошових коштів. Тому необхідно розглянути чинники, які вплинули на швидкість та динаміку оборотності оборотних активів.

Таблиця 3. Показники оборотності оборотних активів та заборгованості

Показник, днів	2012 р.	2013 р.	Відхилення	Позиція в галузі в 2012 р.	Позиція в галузі в 2013 р.
ПАТ «Центральний ГЗК»					
<i>оборотність оборотних активів</i>	225,58	144,33	-81,25	1	1
<i>оборотність ДЗ та товари</i>	164,97	81,16	-83,81	2	1
<i>оборотність КЗ за товари</i>	29,03	21,47	-7,56	2	2
ПАТ «Інгулецький ГЗК»					
<i>оборотність оборотних активів</i>	548,53	454,02	-94,50	4	3
<i>оборотність ДЗ та товари</i>	384,77	576,58	+191,81	4	4
<i>оборотність КЗ за товари</i>	146,51	144,98	-1,53	4	4
ПАТ «Північний ГЗК»					
<i>оборотність оборотних активів</i>	284,72	278,52	-6,19	2	2
<i>оборотність ДЗ та товари</i>	185,04	229,07	+44,03	3	2
<i>оборотність КЗ за товари</i>	60,58	62,03	+1,45	3	3
ПАТ «Південний ГЗК»					
<i>оборотність оборотних активів</i>	517,78	586,15	+68,38	3	4
<i>оборотність ДЗ та товари</i>	136,87	258,73	+121,86	1	3
<i>оборотність КЗ за товари</i>	12,67	7,97	-4,70	1	1
середній показник					
<i>оборотність оборотних активів</i>	394,15	167,09	-227,06		
<i>оборотність ДЗ та товари</i>	217,91	164,43	-53,47		
<i>оборотність КЗ за товари</i>	62,20	229,92	+167,72		

Оборотність дебіторської заборгованості (швидкість перетворення дебіторських рахунків за товарну продукцію ГЗК у грошові кошти на рахунку підприємства) загалом по галузі у 2012 році відбувалась за 218 днів, а у 2013 році – за 165 днів. Тобто оборотність товарної дебіторської заборгованості прискорилась на 54 дні. Найкращу оборотність дебіторської заборгованості у 2012 році мало підприємство ПАТ «Південний ГЗК». Низький показник оборотності всіх оборотних активів цього підприємства пояснюється дуже значним розміром готівкових грошових коштів, які знаходяться на рахунках підприємства, що не зовсім ефективно в умовах кризи та інфляції. Найшвидша оборотність дебіторської заборгованості у 2013 році спостерігалась на базовому підприємстві – 81 день. На другій позиції за показником оборотності дебіторських боргів знаходився ПАТ «Центральний ГЗК», на третій – ПАТ «Південний ГЗК». Найповільніше дебіторська заборгованість оберталась на ПАТ «Інгулецький ГЗК». На всіх підприємствах, крім ПАТ «Центральний ГЗК», оборотність дебіторської заборгованості уповільнилась.

Розрахунки показали, що загалом по галузі у 2012 році оборотність кредиторської заборгованості складала 62 дні, що менше, ніж оборотність дебіторської заборгованості (212 днів). Це не вигідно для підприємств, затримка повернення боргів дебіторів призводила до необхідності залучення позикових коштів для забезпечення власної ліквідності. Протягом 2013 року ситуація різко змінилась. Оборотність кредиторських боргів уповільнилась до 164 днів і практично дорівнювала швидкості обороту дебіторських боргів – 167 днів. Тобто до початку кризи 2014 року спостерігалось балансування термінів погашення дебіторських та кредиторських боргів, що позитивно відображалось на ліквідності гірничодобувних підприємств Криворізького залізничного басейну.

На першому місці за рівнем ліквідності був ПАТ «Південний ГЗК». На підприємстві до початку кризи був надлишок грошових коштів, котрі планувалось вкласти в інвестиційні проекти. На другій та третій позиції знаходились ПАТ «Інгулецький ГЗК» та ПАТ «Північний ГЗК», їх показники сягали норми та були

стабільними. Найгірший показник постерігався у ПАТ «Центральний ГЗК» на період 2012 року, вже у 2013 бачимо значне покращення та нормалізацію коефіцієнтів.

Більшу частину минулого десятиліття гірничодобувний сектор орієнтувався, головним чином, на збільшення обсягів виробництва. Однак негативні тенденції на світовому ринку залізорудної сировини та в металургії протягом останніх років, безумовно, позначилися на українських підприємствах гірничо-металургійного комплексу. Стрімке падіння цін, викликане уповільненим зростанням і зменшенням попиту в Китаї, а також економічною невизначеністю в євросоні, змінило умови роботи для всіх підприємств галузі. У результаті на першому місці за важливістю для гірничодобувних підприємств країни є питання підвищення конкурентоспроможності через зниження витрат, поліпшення якісних показників продукції, а також жорстка дисципліна в межах реалізації збутової політики.

Таблиця 4. Показники стану оборотного капіталу гірничодобувних підприємств

Показник, днів	2012 р.	2013 р.	Відхилення	Позиція в галузі в 2012 р.	Позиція в галузі в 2013 р.
ПАТ «Центральний ГЗК»					
<i>розмір ВОК</i>	-623185,00	1753526,00	+2 376 711,00	4	4
<i>к-т маневрування</i>	-0,20	0,77	+0,97	4	2
<i>к-т поточної ліквідності</i>	0,83	4,37	+3,54	4	2
ПАТ «Інгулецький ГЗК»					
<i>розмір ВОК</i>	4598067,00	11742641,00	+7 144 574,00	2	2
<i>к-т маневрування</i>	0,37	0,68	+0,31	2	4
<i>к-т поточної ліквідності</i>	1,60	3,16	+1,56	2	4
ПАТ «Північний ГЗК»					
<i>розмір ВОК</i>	1720903,00	7829613,00	+6 108 710,00	3	3
<i>к-т маневрування</i>	0,19	0,76	+0,57	3	3
<i>к-т поточної ліквідності</i>	1,23	4,14	+2,90	3	3
ПАТ "Південний ГЗК"					
<i>розмір ВОК</i>	11278087,00	14509482,00	+3 231 395,00	1	1
<i>к-т маневрування</i>	0,95	0,97	+0,02	1	1
<i>к-т поточної ліквідності</i>	20,72	31,53	+10,80	1	1
середній показник					
<i>розмір ВОК</i>	4243468,00	3374050,67	-869 417,33		
<i>к-т маневрування</i>	0,33	0,36	+0,04		
<i>к-т поточної ліквідності</i>	6,10	10,80	+4,70		

Висновки та перспективи подальших розвідок

Незважаючи на деякі позитивні моменти, отримані значення підтверджують необхідність підвищення ефективності використання оборотного капіталу в посткризових умовах. Гірничодобувна галузь промисловості має стратегічне значення для сталого розвитку економіки та забезпечення національної безпеки України. Основним напрямком роботи комбінатів можна вважати розширення ринків збуту через завоювання нових ринків та посилення позицій у Європі. У зв'язку з цим плануються наступні заходи: оптимізація виробничих процесів з метою зниження собівартості продукції як безумовний чинник зростання конкурентоспроможності продукції; підвищення якісних характеристик продукції; освоєння випуску інших видів сировини, що дозволить диверсифікувати ринок ЗРС і збільшити частку комбінату в постачаннях як на внутрішній ринок, так і на експорт; укладання контрактів зі споживачами, де основними постачальниками є підприємства «великої трійки» (Vale (Бразилія), BHP Billiton та Rio Tinto (Австралія)); ведення збутової політики на умовах відвертості і прозорості з дотриманням термінів постачання, якісних характеристик та інших умов договору; застосування різних форм розрахунків за відвантажену продукцію для створення привабливих фінансових умов для споживачів.

Список літератури

1. Інтернет-джерело. Металургпром. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metallurgprom.org/>.
2. Інтернет-джерело. Укррудпром. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrudprom.ua/>.

-
3. Інтернет-джерело. Сміда. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
 4. Метинвест объявляет финансовые результаты за 2014 / Метинвест.: Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.metinvestholding.com/ru/press/news/show/6902>.

References

1. Metalurhprom. (2015). Retrieved from: <http://metallurgprom.org/>.
2. Ukrudprom. (2015). Retrieved from: <http://www.ukrudprom.ua/>.
3. Smida. (2015). Retrieved from: <http://smida.gov.ua>.
4. Metynvest obyavlyayet fynansovye rezul'taty za 2014. (2015). Retrieved from: Rezhym dostupu: <http://www.metinvestholding.com/ru/press/news/show/6902>.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2015 р.

Тетяна Іванівна ЛЕПЕЙКО

доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: lepeyko.tetyana@gmail.com

Катерина Володимирівна КРИВОБОК

старший викладач кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: krivobokkv@gmail.com

АДАПТАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Лепейко, Т. І. Адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі [Текст] / Тетяна Іванівна Лепейко, Катерина Володимирівна Кривобок // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 245-250. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах господарювання розвиток зовнішнього середовища відбувається швидко, тому для підприємств досить гостро стоїть проблема визначення адаптаційного потенціалу та конкурентних переваг функціонування промислових підприємств в умовах пристосування до цих змін. Врахування особливостей адаптаційного потенціалу кожного підприємства дозволить керівникам швидко реагувати на перетворення, що відбуваються в суспільстві, та зберігати своє конкурентне становище на ринку.

Предметом дослідження є процеси визначення адаптаційного потенціалу та його взаємозв'язок з конкурентним середовищем на промислових підприємствах для досягнення конкурентних переваг.

Метою роботи є розробка практичних рекомендацій щодо визначення адаптаційного потенціалу промислового підприємства задля забезпечення стійкої роботи підприємства в конкурентному середовищі.

Результати полягають у розробці з позицій системного підходу теоретичних та методичних положень щодо визначення адаптаційного потенціалу та розробки адаптивної стратегії розвитку промислових підприємств та оцінки їх конкурентних переваг у конкурентному середовищі. Проаналізовано зміст поняття адаптації та визначено особливості процесу стратегії адаптивного управління, окреслено його місце в успішній діяльності підприємства. На основі системного підходу визначено перелік факторів, які впливають на адаптацію підприємства, завдяки залученню показників, які дозволили об'єднати підприємства у певні групи.

Ключові слова: адаптація; адаптивна реакція; адаптаційні можливості; адаптаційний потенціал; конкурентне середовище; управлінські процеси.

Tetyana Ivanivna LEPEYKO

Doctor of Economics,
Professor,
Head of the Department of Management and Business,
Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets
E-mail: lepeyko.tetyana@gmail.com

Kateryna Volodymyrivna KRYVOBOK

Senior lecturer of the Management and Business Department
Kharkiv National Economic University named after Semen Kuznets
E-mail: krivobokkv@gmail.com

ADAPTIVE CAPACITY OF AN ENTERPRISE IN COMPETITIVE ENVIRONMENT

Abstract

Introduction. In the modern conditions of menage the development of external environment is accelerating rapidly. Therefore the acute problem for enterprises is determination of adaptation potential and competitive edges in functioning of industrial enterprises in the conditions of adjustment to the changes in a competitive environment. Taking into consideration the particularities of adaptation potential of every enterprise will allow chief executives to react quickly to the changes that take place in the society and to maintain its competitive market position.

Purpose. The subject-matter is process of determination of adaptation potential and its interrelation with competitive environment at industrial enterprises in order to achieve competitive edges.

Results. The research aims to elaborate practical recommendations in relation to determination of adaptation potential of industrial enterprises for providing steady enterprise operation in competitive environment.

It has been conducted the elaboration of theoretical and methodological issues in order to determine the adaptation of potential from the positions of system approach and generation of adaptive strategy for development of industrial enterprises and assessment of competitive advantages in competitive environment.

The content of the concept of adaptation has been analyzed. The peculiarities of the process of adaptive management strategy are determined. Its role in successful enterprise operation is highlighted. On the basis of system approach the list of factors that influence enterprise adaptation has allowed to classify enterprises into certain groups.

Keywords: adaptation; adaptive reaction; adaptation possibilities; adaptation potential; competitive environment; management processes.

JEL classification: L19, L50, L52, O10

Вступ

У сучасних динамічних умовах розвитку економічного середовища успіх підприємства значною мірою залежить від його здатності взаємодіяти із зовнішніми факторами впливу. Саме адаптаційні можливості забезпечують стратегічну стійкість суб'єктів господарювання, чим і зумовлена актуальність теоретико-методологічних досліджень у визначеній сфері.

Сучасна концепція управління конкурентоспроможністю для України знаходиться на етапі свого становлення і передбачає серйозну трансформацію всіх форм і методів традиційного менеджменту, підпорядкування їх ідей найбільш повній реалізації основних конкурентних переваг підприємства.

Економічним питанням адаптації підприємства до змін конкурентного середовища присвячують свої дослідження як вітчизняні, так і зарубіжні вчені, серед яких С. Б. Алексєєв, І. Ансофф, О. В. Васюренко, А. Д. Іванов, М. О. Кизим, А. Н. Тищенко, О. М. Тридід, А. А. Пилипенко, В. Г. Срагович та інші. Проте більшість фахівців при вивченні цих питань значну увагу звертають на адаптацію лише окремих елементів і характеристик внутрішнього середовища підприємства. Подальшого вивчення потребують дослідження методики адаптації підприємств до конкурентного середовища на основі моделі формалізованих станів процесу оптимізації системи загального адаптаційного потенціалу управління конкурентними перевагами кожного конкретного підприємства.

Мета та завдання статті

Метою роботи є узагальнення теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо визначення адаптаційного потенціалу промислового підприємства задля забезпечення стійкої роботи підприємства в конкурентному середовищі.

Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання:

- уточнення змісту поняття адаптація і адаптаційне управління, а також обґрунтування їх значення в стратегії розвитку підприємства;
- визначення особливості розвитку промислових підприємств в умовах конкурентного середовища;
- узагальнення взаємозв'язку впливу конкурентного середовища на якість адаптаційних процесів підприємств;
- розробка адаптивних стратегій щодо впровадження адаптаційного процесу на підприємстві відповідно до змін, які проходять у конкурентному середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Організаційно-економічні особливості сучасного конкурентного середовища потребують визначення адаптаційного потенціалу кожного підприємства та розробки механізму пристосування його до змін, основними складовими якого є аналіз відповідності внутрішнього середовища підприємства зовнішнім умовам господарювання, створення та використання системи моніторингу конкурентного середовища. Процес здійснення адаптації до конкурентного середовища спрямовано на внесення змін у режим функціонування підприємства, структури та ресурсних запасів для досягнення ефективного пристосування до зміни кон'юнктури ринку та нестабільності в соціально-економічній політиці держави.

На нашу думку, адаптація є процесом пристосування підприємства до зовнішніх мінливих умов та передбачає систему організаційно-економічних та соціальних регуляторів і має на меті забезпечення стійкості функціонування організації у довгостроковій перспективі. Таким чином, можемо зауважити, що успішність та ефективність визначення адаптаційного потенціалу базується на ґрунтовному дослідженні як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства, а також урахуванні рівня розвитку конкретного регіону, в якому функціонує підприємство.

Залежно від ролі і значення адаптаційних елементів, а також готовності до адаптивної реакції можна виокремити три моделі поведінки підприємств, кожна з яких визначає його готовність до адаптації: модель активної, консервативної та змішаної поведінки [4]. Характеристику поведінки підприємства в кожній з моделей наведено в табл. 1. Активна модель є найбільш адаптованою до конкурентних ринкових впливів. Вона передбачає розробку різних моделей адаптивної реакції залежно від характеру прогнозних змін і ступеня їхньої важливості для діяльності підприємства.

У консервативній моделі поведінки адаптивна реакція має змушений і локальний характер, тобто зміни в діяльності підприємства відбуваються лише тоді, коли воно, поставлене перед вибором: або збитки аж до банкрутства, або перетворення, але лише за окремими аспектам діяльності або в окремих підрозділах підприємства, що не робить істотного впливу на діяльність всього підприємства.

У змішаній моделі поведінки підприємства розроблена не модель адаптації, а тільки її загальні принципи і підходи до поведінки в ринкових умовах, а сама адаптація залежить від виду та ступеня інтенсивності впливу чинників зовнішнього середовища: при інтенсивному впливі загальні принципи адаптації певним чином реалізуються в діяльності підприємства, а при невисокій інтенсивності – реалізація принципів адаптації має поверхневий і несистемний характер.

Технологія управління процесом адаптації охоплює операції взаємозв'язку, алгоритми, цикли, стадії, роботи, процедури і регламенти підготовки, обґрунтування та прийняття рішень, побудови взаємовідносин у системі ієрархії в часі та просторі і, найголовніше, встановлення критеріїв ефективності та оцінки дій усіх учасників процесу адаптації, їх мотивації з метою якнайповнішої реалізації місії та цілей організації.

Під впливом змін конкурентного середовища одні елементи або учасники процесу адаптації (назвемо їх активними) можуть непрогнозовано змінювати свою поведінку, інші (назвемо їх пасивними) здатні змінювати параметри своїх можливостей лише у заданому діапазоні або у наперед обумовлених межах. Активними елементами або учасниками процесу адаптації вважається персонал, конкретні особистості, їх об'єднання на основі формальних і неформальних зв'язків, уподобань, інтересів, із яких формуються групи впливу на процес адаптації підприємства до змін конкурентного середовища. Пасивні елементи – це засоби виробництва, технологічні лінії, контрольні, вимірювальні та випробувальні комплекси і також сама продукція, параметри можливостей, які можуть змінюватись у межах, передбачених їх конструктивними особливостями, паспортними даними, діапазоном регулювання тощо [2].

Таблиця 1. Стан адаптації підприємства залежно від моделі його поведінки

Модель поведінки	Характеристика поведінки підприємства	Стан адаптації
1. Активна	Пошук та встановлення нових господарчих зв'язків; пристосування структури виробництва до потреб ринку; нові підходи до ціноутворення (встановлення ціни залежно від можливості покупця); пошук інвестицій під нові програми, що дають швидкий ефект; жорсткий режим економії витрат; нарахування заробітної плати за результатами діяльності підприємства; активна перебудова організаційної структури управління підприємством	Підприємство готове до адаптації. Темп адаптації високий. Розроблено принципи адаптації, моделі адаптації залежно від характеру змін, їх масштабу. Характер адаптації широкий (охоплює всі сфери діяльності і всі підрозділи)
2. Консервативна	Зберігаються традиційні зв'язки, незважаючи навіть на їх неефективність; залишається незмінною структура випуску продукції; зберігається стара витратна модель ціноутворення; продовжуються фінансування початих інвестиційних програм (незважаючи на їх неефективність у сучасних умовах); практично відсутній режим економії витрат; Керівництво намагається цілком зберегти кадровий склад; політика в області заробітної плати формується під впливом персоналу; не відбуваються зміни в організаційній структурі управління	Підприємство пасивне, його поведінка багато в чому інерційна. Відсутні активні кроки на ринку. Виникають проблеми, які вирішуються традиційним способом чи очікується їх вирішення на державному рівні. Низький темп адаптації. Моделі адаптації не розроблені. Адаптація має, як правило, локальний характер (зміни, що відбуваються в окремих підрозділах)
3. Змішана	Підприємство не обрало кінцеву модель поведінки. За окремими ознаками діє за моделлю консервативної, за іншими — за моделлю активної поведінки. Переважають традиційні господарські зв'язки, хоча розпочався пошук нових. Структура випуску продукції стара, але спостерігаються зміни в асортименті товарів та послуг; зберігається витратна модель ціноутворення; більш жорсткими стають вимоги до економії витрат; продовжується фінансування інвестиційних програм, які дають ефект, зупиняється фінансування неефективних програм; залишається прагнення до збереження попереднього кадрового складу; заробітна платня має характер соціальних виплат; не здійснюється зміна організаційної структури управління	Адаптація вибіркова, тобто залежить від виду та ступеня інтенсивності впливу факторів зовнішнього середовища. Темп адаптації нижчий, ніж на підприємствах з активною моделлю поведінки. Є загальні принципи адаптації. Не розроблена модель адаптації, а тільки загальні способи поведінки підприємства в ринкових умовах

Зміни конкурентного середовища можуть відкривати для організації нові сприятливі можливості, мати негативний вплив, або їх дія може бути невизначеною. Цим визначаються як зміст, так і основні функції і завдання процесу адаптації. На нашу думку, характерними особливостями визначення адаптаційного потенціалу підприємства в умовах мінливого конкурентного середовища є [3]:

- форми відображення підприємством та його структурами механізмів впливу конкурентного середовища, що прагне встановити рівновагу у відносинах і зв'язках ринку;
- адаптивний підхід до управління, що співвідноситься з розробкою й реалізацією найбільш ефективних стратегій відображення підприємством впливів середовища;
- багаточільовий характер адаптації як результат компромісу між інтересами зацікавлених у діяльності підприємства груп впливу;
- спроможність підприємства до свідомого управління змінами, визначення найбільш значущих із них, виявлення перспектив розвитку та вибір оптимальної стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Враховуючи низку особливостей та видів адаптації (статична, динамічна, індивідуальна, постійна, періодична, тимчасова) найбільш ефективною в умовах кризи є групова, яка спрямована на збереження економічних інтересів декількох підприємств, окремого регіону чи визначеної галузі. Зокрема, індивідуальна адаптація може забезпечити вихід з кризи лише одного підприємства та одночасно

створити ще більш негативні умови для функціонування його контрагентів [1; 4]. Але у підприємства не завжди достатньо ресурсів для досягнення бажаного результату адаптації, у зв'язку з цим встановлюється потенційно можливий або плановий результат адаптації. Після проведення адаптаційних дій отримується фактичний результат адаптації підприємства до конкурентного середовища, який потрібно порівнювати з бажаним результатом на момент початку діяльності, задля якого проводилась адаптація підприємства [3; 5].

Оскільки ринкові відносини передбачають зміну конкурентного середовища, то кінцева мета адаптації підприємства в ринковій економіці – перемога в конкурентній боротьбі за споживача, за ринки збуту як закономірний підсумок його інтегрованих зусиль по реалізації організаційно-економічної системи адаптації та своєчасне підвищення конкурентоспроможності – це головний фактор адаптації в конкурентному середовищі.

До конкурентоспроможності підприємства потрібно підходити як до багатовимірної концепції і для її вимірювання необхідно використовувати спеціальні змінні адаптивності, конкурентних переваг та результатів економічної діяльності. Один із важливих напрямків управління «адаптації підприємств» полягає в розробці методів підвищення його конкурентних переваг та адаптаційних властивостей [6].

Не може бути і єдиної стратегії й тактики створення й підтримки конкурентоспроможності й адаптації підприємства, тому що кожне підприємство має справу з різними особливостями впливу зовнішнього середовища, має своє унікальне внутрішнє середовище й унікальні можливості та ресурси, тобто свій унікальний адаптаційний потенціал. Проте механізм адаптації, як і механізм стратегічного й поточного планування конкурентоспроможності, може бути універсальний для будь-якого підприємства й повинен бути розроблений [1].

Найважливішим принципом стратегічного планування конкурентоспроможності є багатоваріантність проробок по можливих напрямках [6], яка повинна використовуватися й при розробці механізму адаптації підприємства для розробки різних варіантів адаптивної реакції на одну зміну середовища, порівняння їх між собою й відбір оптимального варіанта адаптації по заздалегідь заданих критеріях досягнення конкурентоспроможності.

Для оцінки адаптаційних можливостей підприємства розглянемо процедуру формування стратегії управління на підприємстві. Стратегічне управління передбачає: визначення стратегічного бачення; формування місії; формування системи цілей організації; формування системи стратегій; управління реалізацією стратегії; оцінка результатів та внесення змін.

У реальній практиці фірма може одночасно реалізовувати декілька стратегій, тобто здійснювати комбіновану адаптивну стратегію, яка є дуже складною і потенційно могутньою зброєю, за допомогою якої сучасна фірма може протистояти мінливим умовам. Після того, як керівництво розгляне існуючі стратегічні альтернативи, тобто адаптаційні можливості, воно звертається до конкретної стратегії. Метою є вибір стратегічної альтернативи, яка максимально підвищить довгострокову ефективність організації. В табл. 2 запропоновано матрицю стратегічних альтернатив для кожної із можливих базових стратегій [1].

Таблиця 2. Матриця стратегічних альтернатив

Базові стратегії	Стратегічні альтернативи
1. Зростання	1. Інтенсифікація ринку: проникнення на ринок, розвиток ринку; географічна експансія. 2. Диверсифікація: вертикальна; горизонтальна; конгломерація. 3. Розширення міжфірмової кооперації. 4. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності.
2. Обмеженого росту	1. Економія витрат. 2. Структурні зсуви: проведення модернізації і відновлення виробничих фондів, запуск у виробництво нових виробів. 3. Забезпечення балансу продукції і ринків збуту.
3. Скорочення	1. Перебудова системи управління: удосконалення організаційної структури, призначення нового керівництва і формування дієздатної управлінської команди. 2. Фінансова перебудова. 3. Переорієнтація виробництва на задоволення потреб у ненасичених сегментах ринку. 4. Перегляд системи руху сировини і матеріалів, пошук ефективного механізму використання ресурсів.

Процедура формування стратегії і вибору альтернатив складається з таких етапів: а) оцінка чинної стратегії; б) власне фаза формування; в) планування ризику; г) вибір стратегічних альтернатив [2].

Оцінка існуючої (чинної) стратегії. Первинна оцінка чинної стратегії здійснюється вже на попередньому етапі – перегляд внутрішніх можливостей, наявних резервів на підприємстві, що дозволяють підвищити ефективність його функціонування, оскільки попередньо не оцінювали життєвість чинної стратегії і

сформульованих правил поведінки.

Аналіз зовнішнього конкурентного середовища допомагає отримати важливі результати. Він дає організації час для прогнозування можливостей, час для складання плану на випадок непередбачених обставин, час для розробки системи раннього попередження на випадок можливих загроз і час на розробку стратегій, які можуть перетворити попередні загрози в будь-які корисні можливості. Аналіз конкурентного зовнішнього середовища проводиться за трьома параметрами [1, 3]:

1. Оцінити зміни, які впливають на різні аспекти поточної стратегії.
2. Визначити, які фактори становлять загрозу для поточної стратегічної форми.
3. Визначити, які фактори надають більше можливостей для досягнення загальнофірмових цілей шляхом корегування плану.

Економічна суть показника рівня конкурентної переваги фірми складається у тому, що він повинен характеризувати, з одного боку, ступінь розвиненості елементів стратегічного потенціалу, а з іншого – напрямок впливу та ефективність використання фірмою умов конкурентного зовнішнього середовища, які формуються детермінантами регіональних особливостей.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті проведеного аналізу щодо визначення адаптаційних можливостей робимо висновок, що це багатогранне поняття, яке об'єднує різноманітні риси діяльності підприємства, такі, як визначення конкурентоспроможності продукції та підприємства загалом, розгляд інноваційної складової діяльності, вивчення його стратегічних цілей, вплив на підприємство факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також деякі інші аспекти.

Проаналізувавши наявні методики визначення адаптаційних можливостей підприємства за допомогою стратегічного управління, що передбачає: визначення стратегічного бачення; формування місії; формування системи цілей організації; формування системи стратегій; управління реалізацією стратегії; оцінку результатів та внесення змін і розглянувши різні види оцінки конкурентоспроможності підприємства задля управління адаптаційними можливостями, ми прийшли до висновку, що конкурентоспроможність фірми розглядається у двох аспектах: зовнішньому (оцінка позиції компанії на ринку) та внутрішньому (оцінка економічних показників діяльності підприємства). Зважаючи на системний підхід до управління та для досконалого уявлення про конкурентний рівень певної організації, слід брати до уваги та вивчати обидва боки зазначеної проблеми.

Управління адаптаційними можливостями – це таке управління підприємством, яке дозволяє йому шляхом використання механізму адаптації, заснованого на постійному відстеженні відповідності фактичного рівня адаптації нормативному, вносити своєчасні зміни в стратегічні, поточні та оперативні плани з метою забезпечення виживання підприємства, досягнення і постійного підтримання бажаного рівня конкурентоздатності. Метою подальшого дослідження є розробка послідовного алгоритму адаптивної стратегії розвитку підприємства залежно від його адаптаційних можливостей.

Список літератури

1. Ансофф, І. *Стратегічне управління: учеб. посібник* / І. Ансофф. – М.: Економіка, 2006. – 358 с.
2. Білошкурська, Н. В. *Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства* / Н. В. Білошкурська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2010. – № 12 (114). – С. 101-104.
3. Іванов, А. Д. *Формування адаптаційного механізму підприємства до конкурентного середовища: учеб. посібник* / А. Д. Іванов. – М.: Инфра-М, 2006. – 116 с.
4. Срагович, В. Г. *Адаптивное управление: учеб. пособие* / В. Г. Срагович. – М.: Наука, 2004. – 260 с.
5. Степанова, Ю. Л. *Результативність адаптації підприємства* / Ю. Л. Степанова // *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. – 2012. – № 24 (1). – С. 156 – 163.
6. Тищенко, А. Н. *Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: [монографія]* / А. Н. Тищенко. – Х. : ИНЖЕК, 2007. – 376 с.

References

1. Ansoff, I. (2006). *Strategic Management*. Moscow: Economics.
2. Biloshkurska, N. V. (2010). *Models of adaptive behavior and their role in shaping economic security. Actual problems of economy*, 12 (114).
3. Ivanov, D. (2006). *Formation mechanism of adaptation to a competitive enterprise environment*. Moscow: Infra-M.
4. Sragovich, V. G. (2004). *Adaptive management*. Moscow: Nauka.
5. Stepanova, Y. L. (2012). *Effectiveness adaptation of the company Economy. Management. Business*, 24 (1).
6. Tischenko, A. N. (2007). *Formation of the competitive position of the company in Crisis*. Kharkiv: INZHEK.

Стаття надійшла до редакції 07.06.2015 р.

Зарема Рефатівна МАНДРАЖИ

кандидат економічних наук,
доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту,
Кримський інженерно-педагогічний університет
E-mail: zarema_mandrazhi@mail.ru

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Мандражи, З. Р. Інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємством [Текст] / Зарема Рефатівна Мандражи // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 251-256. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В інформаційному суспільстві як принципово новій стадії розвитку світового співтовариства з'являються нові можливості використання інформаційних технологій для ефективного управління підприємством. Упровадження інформаційних систем вимагає розробки принципів і механізмів організації та управління на основі системного підходу.

Мета. Побудова такої концепції управління підприємствами, яка дозволила б, з одного боку, описати функціонування підприємств через процеси стратегічного управління; з іншого, показати внутрішню природу механізмів стратегічного управління та чинників, які забезпечують реалізацію обраних стратегій, в єдності стратегічного, тактичного та оперативного управління.

Метод (методологія). Методологічні та теоретичні основи дослідження ґрунтуються на діалектичному методі пізнання соціально-економічних явищ, комплексному підході до їх аналізу, сучасних напрацюваннях вітчизняних та іноземних вчених у галузі менеджменту підприємства, адаптивного планування і управління, моделювання фінансово-господарських процесів, а також сучасних інформаційних технологій у системах прийняття рішень.

Результати. У статті запропоновано теоретико-методичні підходи до оцінки та аналізу внутрішнього та зовнішнього економічної середовища підприємств, які полягають у використанні системи показників для визначення інтегрованого впливу сукупності факторів у різних сферах діяльності підприємств і утворюють інформаційну основу для розробки ефективних управлінських рішень. Для проведення комплексного аналізу діяльності підприємства розподіляється на бізнес-процеси, які є сукупністю різних дій (кроків, етапів, функцій), які здійснюються в певному порядку і спрямовані на досягнення кінцевої мети підприємства, містять діяльність усіх учасників процесу та взаємодію між ними (співробітники підприємства, керівництво, клієнти, контрагенти). Таким чином, ефективність діяльності будь-якого підприємства можна представити у вигляді різних взаємопов'язаних показників зовнішнього і внутрішнього середовищ у розрізі бізнес-процесів, від якості збору та обробки яких буде залежати успіх і реалізація всього бізнесу.

Ключові слова: бізнес-процеси; аналіз; зовнішнє і внутрішнє середовище; стратегія; інформаційні системи.

Zarema Refativna MANDRAZHY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Crimean Engineering-Pedagogical University
E-mail: zarema_mandrazhi@mail.ru

INFORMATION SUPPORT OF ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT**Abstract**

Introduction. *In the information society as a fundamentally new stage of development of the world community, new possibilities of information technology for effective management have appeared. Information system of deployment requires the development of principles and mechanisms of organization and management based on a systematic approach.*

The purpose of this article is to construct such a concept of business management that would, on the one hand, describe the operation of enterprises through the strategic management and on the other, show the inner nature of strategic management mechanisms and factors which can ensure the implementation of selected strategies in the unity of strategic, tactical and operational management.

Method (methodology). *Methodological and theoretical bases of research are based on the dialectical method of cognition of socio-economic phenomena, integrated approach to the analysis of modern achievements of domestic and foreign scholars in the fields: enterprise management, adaptive planning and management, financial modeling – economic processes and modern information technology systems of decision-making.*

Results. *In the article the theoretical – methodological approaches to the assessment and analysis of internal and external economic environment of enterprises are suggested. The use of this system of indicators determines the impact of an integrated combination of factors in different areas of enterprise information and forms the basis for developing effective management decisions. For the implementation of comprehensive analysis the activities of the company are divided into business processes that can be determined as a combination of different actions (steps, stages, functions) that are carried out in a certain manner and their aim is to achieve the ultimate goal of the company. These processes include the activities of all stakeholders and the interaction between them (employees, management, customers, contractors). Thus, the effectiveness of the activities of any company can be presented in different interrelated indicators of external and internal environments in terms of indicators of business processes. The success and realization of the business will depend on the quality of the collection and processing of these indicators.*

Keywords: *business processes; analysis; external and internal environment; strategy; information systems.*

JEL classification: D890, M490

Вступ

У сучасних умовах господарювання одним із основних внутрішніх факторів невизначеності у вирішенні управлінських завдань є неповна інформація про поточний стан внутрішнього і зовнішнього середовища, перспективи розвитку підприємства, що є наслідком неефективної організації інформаційного забезпечення управління. Відсутність комплексного застосування системи інформаційного забезпечення стратегічного планування, а саме збору інформації з відповідних джерел, визначення показників та їх аналізу, можна вважати однією з основних причин незадовільного становища великої кількості вітчизняних підприємств.

Зазначені обставини зумовлюють теоретичну і практичну значущість проблеми удосконалення системи інформаційно-аналітичного забезпечення стратегічного управління на підприємствах. Інструментарій, який застосовується в межах методології стратегічного управління, а саме – різні аналітичні методики і моделі, вже існують і достатньою мірою детально описані в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Однак обмеженість числа підприємств, на яких цей інструментарій отримав застосування, свідчить про складнощі, які виникають у процесі його застосування, що пов'язано насамперед із нерозвиненістю інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління. Наукове товариство звернуло увагу на вирішення окремих аспектів цієї проблеми. Так Смірнова О. В. і Циганова І. Ю. проаналізували взаємозв'язок функціональних сфер і показників привабливості в часі, що є основою для прийняття управлінських рішень і визначення менеджментом підприємства їх майбутнього [1]. Карпець О. С. запропонував алгоритм оцінки фінансового стану підприємства із застосуванням сучасних економіко-математичних методів та пакетів прикладних програм [2].

Удосконаленню процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством присвятив наукову працю Титаренко І. В. [3].

Відсутність уявлення про системне застосування інформаційного забезпечення здатне серйозно спотворити картину поточної ситуації, що в більшості випадків веде до прийняття неправильних стратегічних рішень. Динамізм, трансформація внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства вимагає підвищення рівня інтеграції інформації в системі управління. Це обумовлює пошук нової концепції, яка дозволить стимулювати взаємозв'язок і взаємозалежність системи управління підприємством.

Мета та завдання статті

Метою статті є розробка концептуальних положень щодо формування системи інформаційного забезпечення стратегічного управління підприємством.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- обґрунтувати систему інформаційно-аналітичної та методичної підтримки прийняття управлінських рішень у сфері менеджменту з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства, формування, розвитку та підтримки його конкурентних переваг у стратегічній перспективі;
- розглянути кількісні та якісні показники аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, необхідні для процесу стратегічного управління в умовах автоматизації бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Середовище існування підприємства умовно можна поділити на дві частини: зовнішнє по відношенню до підприємства середовище (макрооточення і безпосереднє оточення) і внутрішнє середовище. Завдання менеджменту полягає в тому, щоб забезпечувати підтримку балансу між підприємством і зовнішнім середовищем шляхом створення продукту і його обміну в зовнішньому середовищі на необхідні для забезпечення життєдіяльності підприємства ресурси.

У процесі взаємодії організації із зовнішнім середовищем стратегічне управління цікавить насамперед те, як повинно вести себе підприємство в довгостроковій перспективі, щоб в умовах конкурентної взаємодії з іншими домагатися підтримки балансу в обміні із зовнішнім середовищем, а, отже, забезпечувати сталий розвиток.

Вплив на зовнішнє середовище може проявлятися в різних формах, надаючи сприятливі умови і можливості для ефективного функціонування або створюючи загрози для його існування.

Ближнє (безпосереднє) оточення інакше називають діловим середовищем компанії. Воно має властивість безпосередньо впливати на діяльність підприємства, тому говорять, що воно складається з факторів прямого впливу. Також існує зворотний зв'язок між підприємством та його діловим середовищем, тобто підприємство може впливати на своє безпосереднє оточення. У таблиці 1 наведені показники, які визначають вплив факторів зовнішнього середовища.

Внутрішнє середовище підприємства можна розглядати з точки зору статички, визначаючи склад його елементів і структуру, і з точки зору динаміки, тобто виокремлюючи процеси, які в ньому протікають. Воно містить усі основні елементи і підсистеми, що забезпечують процес виробництва товарів і послуг, процес управління, що полягає в розробці та реалізації управлінських рішень, а також соціальні, економічні та інші процеси, які протікають на підприємстві (рис. 1).

Кожен керівник прагне організувати роботу свого підприємства так, щоб усі бізнес-процеси виконувалися чітко, згідно з наміченим планом, без збоїв, з витратою мінімуму часу на механічну паперову роботу. Нині найефективнішим способом організації бізнесу є комплексна автоматизація бізнес-процесів на базі створення власної або впровадження готової інформаційної системи, адаптованої під конкретну компанію замовника. Механізми автоматизації бізнес-процесів дозволяють скоротити витрати будь-якого виробництва і зробити бізнес більш ефективним.

Кожне підприємство має потребу в бізнес-процесах, оптимально організованих для виживання в умовах глобальної конкуренції і динамічного бізнес-середовища. Ще більш важлива здатність підприємства швидко і рішуче реагувати на зміни навколишнього середовища. Для цього підприємству необхідно мати єдиний фундамент, що забезпечує цілеспрямований рух. Таким фундаментом є стратегічні цілі компанії.

Застосування на підприємстві формалізованих методів стратегічного управління дозволяє більш обґрунтовано визначати цілі інвестицій і оптимально планувати інвестиційну діяльність, більш повно враховувати проектні ризики, оптимізувати використання наявних ресурсів і уникати конфліктних ситуацій, контролювати виконання складеного плану, аналізувати фактичні показники і вносити своєчасну корекцію в хід робіт, накопичувати, аналізувати і використовувати надалі досвід реалізованих планів. У таблиці 2 наведені показники впливу внутрішнього середовища.

Таблиця 1. Показники зовнішнього середовища підприємства

Фактори	Аналіз та показники впливу зовнішнього середовища підприємства
Постачальники	<ul style="list-style-type: none"> – показник якості сировини (за видами) і матеріалів, комплектуючих виробів, запасних частин і т. д.; – показник якості нормативно-методичної та техніко-економічної документації, яка надходить на підприємство – прогноз зміни умов поставок та виконання договірних обов'язків.
Споживачі	<ul style="list-style-type: none"> – тенденції зміни кола потреб основних споживачів товарів підприємства; – прогноз зміни параметрів ринку за обсягом і асортиментом товарів; – прогноз зміни доходів споживачів; – прогноз зміни складу і значень ознак сегментації ринку всередині країни і у світі.
Конкуренти	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз якості, цін та конкурентоспроможності товарів конкурентів; – аналіз організаційно-технічного рівня виробництва основних конкурентів; – прогнозування конкурентоспроможності та питомої ціни товарів основних конкурентів; – прогнозування ринкової стратегії основних конкурентів.
Контактні аудиторії	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз ставлення до підприємства і його товару фінансових кіл регіону (країни), засобів масової інформації, державних установ, суспільних організацій та ін. – розробка заходів щодо поліпшення відношень з контактною аудиторією.
Маркетингові посередники	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз структури та стратегії торгових посередників та уточнення спільно з ними стратегії маркетингу просування товарів; – налагодження контактів з агентствами щодо надання маркетингових послуг (рекламні агентства, консалтингові підприємства, підприємства маркетингових досліджень та ін.); – встановлення стосунків з кредитно-фінансовими установами.
Законодавство з податкової політики та зовнішньоекономічної діяльності	<ul style="list-style-type: none"> – формування банку даних з податкової систем та зовнішньоекономічної діяльності; – аналіз впливу податків, митних зборів, квот, ліцензій та інших показників на ефективність роботи підприємства; – підготовка пропозицій щодо удосконалення законодавства з податкової системи і зовнішньоекономічної діяльності.

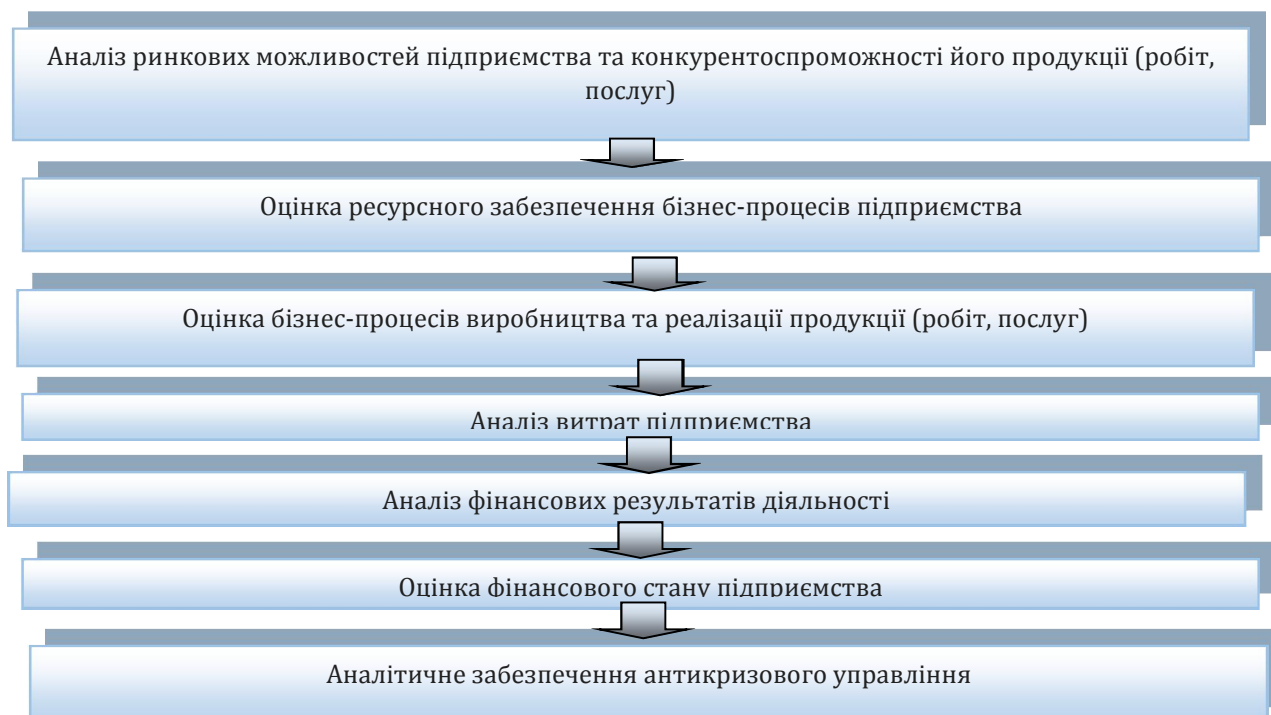


Рис. 1. Аналітична оцінка бізнес-процесів та результативності господарської діяльності економічного суб'єкта

Таблиця 2. Показники внутрішнього середовища

Фактори	Аналіз та показники впливу внутрішнього середовища підприємства
Маркетинг	<ul style="list-style-type: none"> – продукція (роботи, послуги) підприємства; – обсяг і концентрація продажів, базові споживачі продукції; – життєвий цикл основних товарів; – частка основного і вторинного ринків; – канали збуту: кількість, сфера дії, контроль; – ефективність організації продажів, знання потреб споживачів; – імідж товарів або послуг, їх репутація і якість; – ефективність стимулювання продажів і реклами; – цінова стратегія і гнучкість ціноутворення.
Виробництво	<ul style="list-style-type: none"> – вартість, доступність сировини і відносини з постачальниками; – розташування об'єктів та їх використання; – система контролю основних фондів, оборотність основного капіталу; – технічна ефективність об'єктів і використання обладнання; – рівень вертикальної інтеграції; – ефект масштабу; – ефективність, вартість і прибутковість обладнання; – технологічний і витратний потенціал; – дослідження та інжиніринг, нові технології, інновації; – патенти, торгові марки.
Фінанси	<ul style="list-style-type: none"> – ресурси корпоративного рівня; – податкова діяльність; – фінансова стійкість, здатність використовувати альтернативні фінансові стратегії; – дивідендна політика; – ефективність бухгалтерського обліку та фінансового планування та система звітності; – інвестиційна політика; – система фінансових коефіцієнтів.
Персонал	<ul style="list-style-type: none"> – управлінський персонал: досвід і навички; – виробничий персонал: досвід і спеціальні навички; – ефективність трудових ресурсів; – плинність кадрів; – ефективність кадрової політики.
Організаційна культура і організація управління	<ul style="list-style-type: none"> – імідж і престиж фірми; – філософія компанії, норми і цінності; – структура власності, зацікавлені сторони; – навички, здібності, інтереси вищого рівня управління, стиль лідерства; – система планування; – система інформаційних потоків та прийняття рішень; – організаційна структура; – ефективність системи контролю виконання.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Варіантом поведінки підприємства для досягнення ефективного довгострокового функціонування та успішного розвитку є підвищення уваги здійсненню вивчення зовнішнього і внутрішнього оточення.

Практична значимість дослідження полягає в тому, що його основні положення можуть бути використані для удосконалення організації інформаційного забезпечення стратегічного планування підприємства будь-якої сфери діяльності. Запропоновані рішення методичних завдань мають практичну спрямованість і забезпечують об'єктивність побудови і функціонування системи інформаційного забезпечення стратегічного планування підприємства, дозволяють використовувати їх при формуванні стратегій розвитку в практичній діяльності. Запропонований механізм організації інформаційного забезпечення стратегічного планування підприємства із застосуванням програмного забезпечення дозволить сформувати склад і зміст внутрішньої та зовнішньої звітності, які задовольнятимуть потреби управлінського персоналу в інформації для прийняття управлінських рішень.

Список літератури

1. Смирнова, Е. В. Анализ сегментов бизнеса как инструмент стратегического управления организацией [Электронный ресурс] / Е. В. Смирнова, И. Ю. Цыганова // *Экономический анализ: теория и практика*, 2014. – № 38. – С. 16-24.
2. Карпець, О. С. Концептуальний модельний базис оцінки фінансового стану підприємств / О. С. Карпець // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. - 2014. - Випуск 6. Частина 2. – С. 178-182.
3. Титаренко, І. В. Удосконалення процесу інформаційного забезпечення як інструменту ефективного управління підприємством / І. В. Титаренко // *Міжнародний збірник наукових праць*. Випуск 1(19). – С. 349-353.

References

1. Smirnova, E. V., Tsiganova, I. Y. (2014, October) Analysis of business segments as a strategic management tool Organization. *The economic analysis: theory and practice*, 38 (389), 16-24.
2. Karpets, O. S. (2014). Conceptual model basis for assessing the financial situation of enterprises. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economics*, 6, 178-182.
3. Titarenko, I. V. (2011). Improving the process of information support as an instrument of effective management. *International technologies*, 1 (19), 349-353.

Стаття надійшла до редакції 08.05.2015 р.

Тетяна Юрїївна ОЛІЯРНИК

здобувач,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: oliyarniktanya@gmail.com

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Оліярник, Т. Ю. Організація економічного аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу [Текст] / Тетяна Юрїївна Оліярник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 257-262. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Організація економічного аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу, як і будь-якого підприємства, дозволяє виявляти резерви ефективності послуг та робіт, що є запорукою успіху. Однак, низька якість обслуговування туристів свідчить про відсутність достатньо ефективної організації економічного аналізу в готельному бізнесі. Тому негативні наслідки у діяльності цих підприємств необхідно усунути за допомогою створення ефективної системи організації економічного аналізу, яка здатна забезпечити управлінські рішення аналітичною інформацією.

Мета полягає у дослідженні комплексу питань організації економічного аналізу діяльності підприємств готельного бізнесу та виявленні особливостей його проведення в таких закладах.

Результати. Наведено основні питання, які необхідно розглянути при організації діяльності підприємств готельного бізнесу, а саме: суб'єкти і об'єкти аналізу; вибір організаційних форм його проведення стосовно до управління на підприємстві та розподіл обов'язків між працівниками; складання програми або плану проведення аналізу; інформаційне та методичне забезпечення аналізу; аналітична обробка даних; оформлення результатів аналізу; узагальнення результатів аналізу, подання висновків і пропозицій. Визначено систему показників для аналізу, а також з'ясовано організаційні структури реалізації аналітичних процедур.

Ключові слова: готельний бізнес; готель; підприємство; організація аналізу; економічний аналіз; аналітичні процедури.

Tetyana Yuriivna OLIYARNYK

PhD Student,
Lviv National University named after Ivan Franko
E-mail: oliyarniktanya@gmail.com

ORGANIZATION OF ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITY OF HOTEL BUSINESS ENTERPRISES

Absrtact

Introduction. Organization of economic analysis of hotel businesses enterprises, like any other enterprise, can detect reserves of the effectiveness of services and works as they are the key to success. However, the poor quality of tourist services demonstrates the lack of sufficiently of effective organization of economic analysis in the hotel business. Therefore, the negative consequences of these enterprises should be eliminated by creating an effective system of economic analysis, which can provide management solutions with analytical information.

The purpose of the study to investigate the complex issues of organization of economic analysis of hotel businesses and identify features of its holding in such institutions.

Results. The basic question which should be considered in the process of organization of activity of enterprises of hotel business. They are the subjects and objects of analysis; choice of organizational form of its relation to the management of the company and the division of responsibilities between workers; a program or plan of analysis; information and methodological support of analysis; analytical processing of data; summarizing the results of the analysis; presentation of conclusions and proposals. The system of indicators for analysis has been determined. The

© Тетяна Юрїївна Оліярник, 2015

Keywords: *hotel business; hotel; enterprise; organization of analysis; economic analysis; analytical procedure.*

JEL classification: M410, M490

Вступ

Сфера готельного бізнесу як одна з високорентабельних галузей світової економіки у XXI ст. стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок держави є сучасна туристична інфраструктура. Сьогодні туризм формує економіку багатьох країн, регіонів, стає важливим чинником стабільного розвитку світової індустрії гостинності [1, с. 289]. Готельний бізнес є головною складовою туристичної галузі. Підприємства готельного бізнесу виконують одну з найважливіших функцій у сфері обслуговування – забезпечення туристів сучасним житлом та побутовими послугами. Туристи виділяють на готельні послуги приблизно від 30% до 50% своїх витрат [2, с. 14]. Тому необхідно надати їм комфортні умови перебування у готелях. Важливою складовою цього комфорту є організація аналізу діяльності готельного бізнесу, для виявлення резервів ефективності послуг і забезпечення на цій основі високої якості обслуговування туристів у готелях.

Питання організації аналізу діяльності готельного бізнесу розглядалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Значний внесок у дослідження проблем розвитку, управління та функціонування готельного господарства та організацію економічного аналізу, зокрема, зробили С. Байлик, І. Балабанов, Ф. Бутинець, Ю. Волков, В. Герасименко, В. Гуляєв, А. Дурович, І. Житня, І. Зорін, К. Каспар, Й. Кріпендорф, Ф. Котлер, А. Кох, І. Лазаришин, М. Мальська, Є. Мних, Г. Мунін, Л. Нечаюк, Г. Папирян, П. Пуцентейло, Х. Роглев, Г. Савицька, Н. Телеш, В. Фреєр, В. Цибух, С. Цьохла, М. Чумаченко, О. Шаблій, І. Школа, Л. Шматько та ін. Однак попри постійне і всебічне вивчення проблем розвитку підприємств готельного господарства чимало питань залишається невирішеними, зокрема недостатньо розглянуто організацію аналізу діяльності готельного бізнесу.

Мета та завдання статті

Метою статті є висвітлення комплексу питань організації аналізу діяльності готельного бізнесу та формування інформаційних потоків для виявлення резервів ефективності послуг і покращення їх якості. Для досягнення поставленої мети виокремлено такі завдання: дослідити і структурувати основні види аналізу стосовно готельного бізнесу; визначити систему показників для аналізу; з'ясувати організаційні структури реалізації аналітичних процедур.

Виклад основного матеріалу дослідження

Організація аналізу діяльності готельного бізнесу є основною складовою його успішного провадження. Різноманітність сфер матеріального виробництва певною мірою визначає особливості економічного аналізу господарської діяльності, які впливають зі специфіки відповідних галузей. Проте в межах кожної з них зберігаються основні методичні засади, які забезпечують комплексний підхід до вивчення суб'єктів господарювання [3, с. 92].

При організації аналізу діяльності готельного бізнесу необхідно розглянути такі основні питання:

- суб'єкти і об'єкти аналізу;
- вибір організаційних форм його проведення стосовно до управління на підприємстві та розподіл обов'язків між працівниками;
- складання програми або плану проведення аналізу;
- інформаційне та методичне забезпечення аналізу;
- аналітична обробка даних;
- оформлення результатів аналізу;
- узагальнення результатів аналізу, подання висновків і пропозицій [4, с. 515].

Основними суб'єктами проведення аналізу діяльності готельного бізнесу є вищий рівень управління готельним підприємством, репрезентований власником готелю і генеральним директором, що приймають загальні рішення стратегічного характеру [5, с. 34].

Об'єктом організації аналізу готельного бізнесу є господарська діяльність готельного підприємства.

Метою організації аналізу готельного бізнесу є створення такої системи інформаційно-аналітичних потоків, яка б забезпечувала ефективні управлінські рішення у досягненні економічних і соціальних результатів діяльності.

Організація аналізу діяльності готельного бізнесу залежить від організаційної структури. В управлінській практиці готелів найбільш поширені такі типи організаційних структур:

-
- лінійна;
 - функціональна;
 - лінійно-функціональна [5, с. 36].

Лінійна структура характеризується тим, що на чолі кожного структурного підрозділу знаходиться керівник, наділений усіма повноваженнями, що здійснює усі функції управління. При лінійному управлінні кожна ланка і кожен підлеглий мають одного керівника, через якого одним каналом проходять усі управлінські команди. При організації аналізу діяльності готельного бізнесу в підприємствах з лінійною структурою обов'язки його проведення, як правило, покладаються на директора готелю, де не створюється спеціальний функціональний орган, оскільки такі підприємства характеризуються невеликим обсягом діяльності.

Функціональне управління здійснюється певною сукупністю підрозділів, що спеціалізуються на виконанні конкретних видів робіт, необхідних для прийняття рішень у системі лінійного управління. Ідея полягає в тому, що виконання окремих функцій покладається на фахівців. На готельних підприємствах з функціональною організаційною структурою проведенням аналізу діяльності готелю займається спеціальний функціональний штат фахівців, який належить до фінансової служби готелю.

За таким принципом здійснюють аналіз і підприємства з лінійно-функціональною структурою. Однак відповідальність за прийняття рішень належить лінійному керівникові, який очолює колектив. На нашу думку, у готельному бізнесі найбільш оптимальним варіантом є функціональна структура. За такої структури управління в готельному бізнесі забезпечується високий рівень ефективності прийнятих рішень, оскільки створюється спеціальний функціональний штат фахівців, які займаються безпосередньо питанням проведення аналізу діяльності готелю.

Важливим етапом організації аналізу діяльності є складання плану його проведення. Зазначимо, що аналіз господарської діяльності будь-якого підприємства, організації чи фірми загалом або окремих її сторін не має жорсткої регламентації системою нормативних актів, як це, наприклад, відбувається при організації облікового процесу. Для того, щоб забезпечити організованість на належному рівні, слід створити проект організації аналітичної роботи щодо проведення економічного аналізу господарської діяльності підприємства [6, с. 121].

На нашу думку, для ефективної організації аналізу діяльності готельного бізнесу програма повинна враховувати розмір та ступінь дослідження аналітичної інформації, яка залежить від розміру готельного підприємства та його структури, кваліфікації аналітиків, технічної бази та програмного забезпечення аналізу. Програму аналізу діяльності готельного бізнесу необхідно складати відповідно до поставлених завдань та мети цього аналізу.

Наступним питанням організації аналізу є з'ясування інформаційного й методичного забезпечення. В умовах ринкової економіки якість і кількість інформації прямо залежать від її ціни. Що більший розмір капіталу залучають, то значнішою стає роль високоякісної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності [7, с. 321].

Продуктивність аналізу діяльності готельного бізнесу залежить від наданої інформації для його проведення. Необхідно забезпечити належний обсяг інформації, а саме - про внутрішнє та зовнішнє середовище.

Зовнішнє середовище підприємств готельного бізнесу умовно можна поділити на фактори прямого та непрямого впливу.

До факторів прямого впливу відносяться: споживачі, постачальники матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; конкуренти; законодавчі та державні органи; профспілкові організації [8, с. 225].

Споживачі є одним з головних факторів, оскільки саме вони визначають попит на готельні послуги, чи є цей попит платоспроможним, яка кількість підприємств є доцільною, якого типу готелів бракує і яку ціну можна встановлювати на послуги готельного бізнесу.

Постачальники матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Готельний бізнес, як відомо, залежить від різноманітних ресурсів. Наприклад, фінансові ресурси потрібні для підтримки, реконструкції, реставрації й ремонту об'єктів готельного бізнесу [8, с. 227].

Конкуренти поряд із споживачами є також одним з найбільш вагомих факторів. Саме ця категорія визначає здатність готельних підприємств функціонувати не тільки в поточних фінансово-економічних і політичних умовах, а й в умовах фінансово-економічної кризи. Тому управління конкурентоспроможністю є стратегічно необхідним та передбачає сукупність заходів щодо систематичного вдосконалення послуг, постійного пошуку нових видів реклами, нових груп потенційних клієнтів, поліпшення сервісу тощо [9, с. 129].

Законодавчі та державні органи формують нормативну базу для діяльності підприємств готельного бізнесу, створюють відповідне податкове навантаження. Нормативно-правове поле може бути оцінене як сприятливе або несприятливе для готельного бізнесу. Тому необхідно вміло використовувати законодавчі акти для успішного проведення аналізу.

До факторів непрямого впливу належать: стан економіки; науково-технічний прогрес (НТП); політична ситуація; соціальні фактори; міжнародні події [8, с. 232].

Стан економіки характеризується, зокрема, рівнем цін і тарифів, інфляції, платоспроможного попиту, банківською політикою, курсом національної валюти, що може впливати на якість обслуговування, обсяги коштів, які виділяються на ведення готельного бізнесу.

Науково-технічний прогрес характеризує рівень розвитку науки й техніки. У готельному бізнесі досягнення науково-технічного прогресу використовуються дуже широко – це, наприклад, глобальні системи бронювання, інтегровані комунікаційні мережі.

Політика впливає на готельний бізнес досить помітно, особливо в нестабільних регіонах. Яскравим прикладом в Україні на сучасному етапі є вплив російського агресора на сході. Такі події паралізують розвиток готельного бізнесу та потік інвестицій у цьому регіоні. Через таку ситуацію спостерігається зниження попиту на готельні послуги.

Соціальні фактори – які визначають формування та сприйняття цінностей, смаки, традиції та норми суспільства. У готельному бізнесі переважну силу мають норми, прийняті у суспільстві країни розміщення підприємства та країн, представників яких обслуговує підприємство [10, с. 121].

Існує тісний взаємозв'язок між факторами зовнішнього середовища. Яскравим прикладом є залежність від законодавчої бази. У результаті змін у законодавстві підприємства готельного бізнесу можуть збільшити або ж навпаки зменшити свою конкурентоспроможність залежно від підвищення податків або ж встановлення податкових пільг.

Отже, основними зовнішніми джерелами аналізу є дані державної статистики, матеріали, опубліковані у спеціальних галузевих або загальноекономічних журналах, каталоги, довідники, електронна мережа Інтернет, послуги консалтингових фірм тощо.

Внутрішнє середовище - це сукупність усіх внутрішніх факторів підприємства, які визначають процеси його життєдіяльності. Аналіз внутрішнього середовища підприємств готельно-ресторанного бізнесу передбачає:

- оцінку стратегії;
- аналіз використання потенціалу підприємства;
- порівняльний аналіз конкурентних переваг;
- виявлення слабких і сильних аспектів діяльності підприємства;
- визначення стратегічних проблем (завдань) [10, с. 123].

Оцінку чинної стратегії проводять за допомогою показників ефективності діяльності підприємства. Розрізняють показники внутрішньої та зовнішньої ефективності. До зовнішніх належать зростання виручки від наданих послуг, збільшення чисельності проживаючих у готелі, зростання прибутку та інші. Внутрішня ефективність визначається показниками економічності всіх статей витрат підприємства.

Номенклатуру витрат підприємств готельного бізнесу поділяють на 2 групи: умовно-постійні й змінні. До умовно-постійних належать витрати, розмір яких при збільшенні обсягу виручки не змінюється або змінюється незначною мірою. До них відносять: орендну плату, витрати на поточний ремонт, амортизацію основних засобів, витрати на утримання приміщень. До змінних - такі витрати, які змінюються пропорційно до змін обсягу виручки. До них зараховують: заробітну плату, транспортні витрати, зношення спецодягу й малоцінних предметів, витрати на паливо, електроенергію, витрати на підготовку кадрів та ін. [10, с. 125].

При організації аналізу витрат у готельному бізнесі найчастіше використовують показник співвідношення рівня витрат виробництва до обсягу виручки. Рівень витрат є важливим якісним показником діяльності підприємств, його зниження при одночасному підвищенні якості обслуговування свідчить про поліпшення роботи підприємства [10, с. 126].

Аналіз щодо використання потенціалу підприємства. Під потенціалом підприємства слід розуміти сукупність його можливостей щодо надання послуг. Можливості підприємства визначаються ресурсами, які перебувають у його розпорядженні. До ресурсів підприємства відносять: просторові; технічні; технологічні; трудові; інформаційні; фінансові; організаційні; часові [10, с. 128].

Наступним етапом є оцінка сильних і слабких аспектів діяльності готельного підприємства. Необхідно визначити сильні та слабкі сторони, переваги та недоліки в конкуренції, для визначення яких використовується метод SWOT-аналізу. Останній допомагає з'ясувати обставини, за яких розвивається сфера готельного бізнесу, створити баланс між впливом внутрішніх переваг і недоліків із впливом сприятливих можливостей і загроз. SWOT-аналіз допомагає визначити можливості діяльності у сфері готельного бізнесу та переваги над конкурентами.

Розрізняють дві групи факторів, які забезпечують підприємству конкурентні переваги:

- переваги в ресурсах;
- вища майстерність та уміння.

До сильних сторін готельного підприємства належать: висока компетентність, достатні фінансові

ресурси, досконала технологія, хороша система контролю якості і виробничих процесів тощо.

Серед слабких сторін готельного підприємства називають: застаріле обладнання готельних номерів, високі виробничі витрати, відсутність фінансових або інших ресурсів, застарілу організаційну структуру тощо. Кінцевим етапом є складання таблиці “загроз і можливостей, сильних і слабких сторін підприємства”.

Отже, внутрішніми джерелами інформації є дані фінансового й управлінського обліку, а також дані планово-економічного відділу, зокрема журнали, відомості, фактична собівартість продукції за роками, річні звіти підприємства (основні техніко-економічні показники роботи підприємства за роками), звітність підприємства, подана у формі № 1 “Баланс”, формі № 2 “Звіт про фінансові результати”, формі № 3 “Звіт про рух грошових коштів”, формі № 4 “Звіт про власний капітал”, формі № 5 “Примітки до річної фінансової звітності” [11, с. 221].

Основними зовнішніми джерелами аналізу є дані державної статистики, матеріали, опубліковані у спеціальних галузевих або загальноекономічних журналах, каталоги, довідники, електронна мережа Інтернет, опитування населення, а також послуги консалтингових фірм. Основними внутрішніми джерелами аналізу є дані фінансового та управлінського обліку.

Методичним інструментарієм аналізу є публікації у вітчизняній і зарубіжній літературі. Досліджено велику кількість способів та прийомів світової практики у проведенні аналізу діяльності, однак при їх екстраполяції на діяльність готельного бізнесу виникає потреба їх детального дослідження.

На основі достовірно проаналізованої інформації підприємства готельного бізнесу мають можливість провести продуктивний аналіз власної діяльності та прийняти результативні оперативні, тактичні та стратегічні рішення.

Наступним етапом організації аналізу діяльності готельного бізнесу є аналітична обробка даних. Вона потребує відповідного методологічного забезпечення, певного кваліфікаційного рівня працівників, які займаються аналізом, їх забезпеченість технічними засобами. Сьогодні проведення аналізу неможливе без використання ЕОМ, що підвищує вірогідність аналітичних висновків, дає змогу зекономити час, працю, затрати і на цій основі підвищує ефективність роботи [7, с. 81].

На сьогодні більшість вітчизняних готелів упроваджують системи автоматизації, які відповідають сучасним вимогам. Функціональна частина різних систем схожа, відмінності лише в підході до вирішення однакових завдань. Також відмінність у застосуванні таких систем залежить від розмірів підприємства готельного бізнесу, його фінансового забезпечення та потреб, які необхідно забезпечити. Однак кожне підприємство готельного бізнесу, навіть невеликих розмірів, може дозволити собі проведення аналітичної роботи за допомогою програмних продуктів типу «1-С Бухгалтерія», «Парус» тощо.

На кінцевому етапі аналізу здійснюється зведений підрахунок резервів виробництва, систематизація, узагальнення і підсумкова оцінка результатів діяльності готельного бізнесу, формулюються відповідні висновки, розробляються конкретні пропозиції і рекомендації щодо покращення роботи аналізованого підприємства, здійснюється розрахунок економічної ефективності запропонованих заходів та визначення їхнього впливу на кінцеві показники господарювання, оформляються результати проведеного економічного аналізу [12, с. 33].

Є дві основні форми подачі кінцевих аналітичних матеріалів – описова і безтекстова. Описова форма має текстову основу і оформляється у вигляді відповідних документів: аналітична записка, довідка, висновок. Безтекстова форма не містить текстових матеріалів і подається у вигляді макетів таблиць, рисунків (графіків), схем, художніх зображень, які мають як аналітичне, так і наочне значення [13, с. 62]. Описова форма визначення результатів економічного аналізу застосовується для дослідження діяльності готельного бізнесу за тривалий звітний період, наприклад рік, а безтекстова - для проведення оперативного аналізу.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, головною метою організації аналізу діяльності готельного бізнесу є формування інформаційних потоків для виявлення резервів ефективності послуг і забезпечення на цій основі високої якості обслуговування туристів у готелях. Важливим етапом в організації аналізу є виокремлення найбільш дієвих його видів стосовно готельного бізнесу, визначення системи показників та з'ясування організаційної структури реалізації аналітичних процедур. Управлінські рішення, прийняті на основі сформованих інформаційних потоків, повинні відповідати головним завданням та стратегії готельного підприємства. Для успішного функціонування на ринку готельних послуг необхідно постійно проводити аналітичну роботу силами внутрішнього потенціалу, а при фінансових можливостях залучати кваліфікованих спеціалістів.

В умовах надзвичайної ситуації в Україні, коли пропозиція в готельному бізнесі суттєво перевищує попит, особливого значення набуває якість, яку можливо досягти при ефективно організованому аналізі діяльності готельного бізнесу.

Список літератури

1. Цьохла, С. Ю. Економічні основи курортної індустрії й перспективи розвитку [Текст] / С. Ю. Цьохла // Ученые записки ТНУ им. В. И. Вернадского. Серия: Экономика. – 2008. – Т. 21 (60). – № 1. – С. 286–294.
2. Філонич, О. М. Розвиток регіонального ринку рекреаційних послуг як один із напрямків європейської інтеграції України [Текст] / О. М. Філонич // Вісник Дніпропетровського університету. - Серія «Економіка». - 2010. - Вип. 4 (1) - С. 12-16.
3. Цигилик, І. І. Економічний аналіз – основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності [Текст] / І. І. Цигилик // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №7. – С. 90-96.
4. Шурпенкова, Р. К. Поняття й загальні методологічні принципи організації економічного аналізу [Текст] / Р. К. Шурпенкова // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – 2005. – Вип. 6. – С. 512 – 517.
5. Роглев, Х. Є. Основи готельного менеджменту [Текст]: навчальний посібник / Х. Є. Роглев. – К.: Кондор, 2005. – 408 с.
6. Кузьмінський, А. М. Організація бухгалтерського обліку, контролю і аналізу [Текст] / А. М. Кузьмінський, В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К.: «Вища школа», 1993. – 223 с.
7. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст]: підручник / Є. В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
8. Мальська, М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг [Текст] : підручник / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
9. Подлепіна, П. О. Конкурентоспроможність як чинник підвищення ефективності функціонування готельних підприємств [Текст] / О. П. Подлепіна // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. - 2013. - №1042. - С.128-131.
10. Нечаюк, Л. І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент [Текст]: навчальний посібник / Л. І. Нечаюк, Н. О. Нечаюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 348 с.
11. Економічний аналіз діяльності промислових підприємств [Текст] / за ред. С. І. Шкарабана, М. І. Сапачова. – Тернопіль : Астон, 1999. – 405с.
12. Лазаришина, І. Д. Методологія та організація економічного аналізу [Текст] : монографія / І. Д. Лазаришина. – Рівне : НУВГП, 2004. – 112 с.
13. Павленко, А. Ф. Трансформація курсу Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] / А. Ф. Павленко, М. Г. Чумаченко: наук. доповідь. – К.: КНЕУ, 2001. – 88 с.

References

1. Ts'okhla, S. Yu. (2008). Ekonomichni osnovy kurortnoyi industriyi u perspektyvy rozvytku. Uchenye zapysky TNU ym. V. Y. Vernadskoho, 21 (60), 1, 286–294.
2. Filonych, O. M. (2010). Rozvytok rehional'noho rynku rekreatsinykh posluh yak odyin iz napryamkiv yevropeys'koyi intehratsiyi Ukrayiny. Visnyk Dnipropetrovs'koho universytetu. - Seriya «Ekonomika», 4 (1), 12-16.
3. Tsyhylyk, I. I. (2003). Ekonomichnyy analiz – osnovnyy chynnyk pidvyshchennya efektyvnosti pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti. Aktual'ni problemy ekonomiky, 7, 90-96.
4. Shurpenkova, R. K. (2005). Ponyattya y zahal'ni metodolohichni pryntsypy orhanizatsiyi ekonomichnoho analizu. Sotsial'no-ekonomichni doslidzhennya v perekhidnyy period, 6, 512-517.
5. Rohlyev, Kh. Ye. (2005). Osnovy hotel'noho menedzhmentu. Kyiv: Kondor.
6. Kuz'mins'kyu, A. M., Sopko, V. V. & Zavhorodniy, V. P. (1993). Orhanizatsiya bukhgalters'koho obliku, kontrolyu i analizu. Kyiv : «Vyshcha shkola».
7. Mnykh, Ye. V. (2011). Ekonomichnyy analiz. Kyiv : Znannya.
8. Mal's'ka, M. P., Antonyuk, N. V., Hanych, N. M. (2008). Mizhnarodnyy turyzm i sfera posluh. Kyiv: Znannya.
9. Podlepina, P. O. (2013). Konkurentospromozhnist' yak chynnyk pidvyshchennya efektyvnosti funktsionuvannya hotel'nykh pidpryyemstv. Visnyk Kharkivs'koho natsional'noho universytetu imeni V. N. Karazina, 1042,128-131.
10. Nechayuk, L. I. & Nechayuk, N. O. (2006). Hotel'no-restorannyy biznes: menedzhment. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.
11. Shkaraban, S. I., Sapachov, M. I. (1999). Ekonomichnyy analiz diyal'nosti promyslovykh pidpryyemstv. Ternopil' : Aston.
12. Lazaryshyna, I. D. (2004). Metodolohiya ta orhanizatsiya ekonomichnoho analizu. Rivne : NUVHP.
13. Pavlenko, A. F. & Chumachenko, M. H. (2001). Transformatsiya kursu Ekonomichnyy analiz diyal'nosti pidpryyemstva. Kyiv: KNEU.

Стаття надійшла до редакції 31.05.2015 р.

Ірина Михайлівна ПАРАСІЙ-ВЕРГУНЕНКО

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

**ДИСКУРСИВНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ВИТРАТ ЗА ЕКОНОМІЧНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ
НА ПРИКЛАДІ ОЛІЙНО-ЖИРОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Парасій-Вергуненко, І. М. Дискурсивний підхід до аналізу витрат за економічними елементами на прикладі олійно-жирових підприємств [Текст] / Ірина Михайлівна Парасій-Вергуненко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 263-269. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Традиційні методи факторного аналізу витрат за економічними елементами, такі, як ланцюгові підстановки, інтегральний та логарифмічний методи, якщо їх використовувати кожен окремо в сучасних ринкових конкурентних умовах, вже не розкривають достатньою мірою їх взаємозалежність у формуванні рентабельності підприємства. У прикладних економічних науках розрізняють дві групи показників рентабельності як відносних показників, у яких прибуток зіставляється з деякою базою, яка характеризує підприємство або з «ресурсного» «витратного» боку, або з боку сукупного доходу. Від цього і, враховуючи зацікавленість користувача, вибір коефіцієнтів для оцінки фінансового стану залежить від алгоритму, точніше від того показника ефекту, який застосовується в розрахунках рентабельності.

Особливістю побудови будь-якого відносного показника, до яких і відносяться коефіцієнти рентабельності, полягає в ідентифікації відповідних один одному компонентів цього показника, тобто чисельника і знаменника. Ми ідентифікували знаменник дробу як показник величини витрат з основними структурними складовими, а чисельник - як дохід.

Як свідчить вивчення досвіду роботи у сфері економічного аналізу фінансового стану підприємства, на практиці питання рентабельності частіше вивчаються за допомогою багатфакторних функціональних моделей. При цьому найбільше поширення отримали мультиплікативні моделі, які поєднують у собі методи ланцюгових підстановок, інтегральний та логарифмічний.

Здійснення на прикладі олійно-жирового підприємства запропонованого підходу до побудови складних багатфакторних мультиплікативних моделей рентабельності, реалізація і аналіз яких на основі спостережень сукупності даних, які відносяться до категорії часових рядів, може успішно проводитися за допомогою алгоритмів і програмного забезпечення, розроблених і модифікованих у межах нашої роботи, що підтверджено практикою.

Ключові слова: факторний аналіз; рентабельність; метод ланцюгових підстановок; інтегральний метод; логарифмічний метод.

Iryna Mykhailivna PARASII-VERHUNENKO

Doctor of Economics,
Professor,
Department of Accounting in Credit and Budgetary Institutions and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**DISCURSIVE APPROACH TO THE ANALYSIS OF ECONOMIC ELEMENTS EXPENSES ON THE
EXAMPLE OF OIL AND FAT ENTERPRISES**

Abstract

Traditional methods of factor analysis of costs by economic elements such as the chain of substitution, integral and logarithmic methods, if they can be used separately in today's competitive market conditions are not sufficiently reveal their interdependence in the formation of profitability of an enterprise. In applied economic sciences there are two groups of indicators as profitability ratios in which income is compared with some base which characterizes

the company on "resource" "costly" hand, or from the point of view of total income. Up to this point and taking into account the interest of the user selection factors to assess the financial condition depend on the algorithm or to be more exact on the index, which is used in the calculation of profitability.

The peculiarity of the construction of any relative index, to which factors of profitability can be applied, is in identification of relevant components of the index, ie. the numerator and denominator. We have identified the denominator as an indicator of the value of the cost of major structural components and the numerator - as income.

As the study of experience in economic analysis of the financial condition of the company shows, in practice the issue of return is often studied with the help of using of multi-functional models. Thus the most widely used are multiplicative models that combine techniques of chain substitutions, integral and logarithmic ones.

On the example of oil and fat enterprise it has been proposed the approach to build complex multiplicative models of profitability. Their implementation and analysis are based on the observations of data set, which are classified as time series and can be successfully carried out with the use of algorithms and software which have been developed and modified within our work and are confirmed by practice.

Keywords: factor analysis; return; the method of chain substitutions; integral method; logarithmic method.

JEL classification: M410

Вступ

Одним з найважливіших прийомів економічного аналізу є порівняння показників у динаміці і статистиці. Для отримання об'єктивних результатів при використанні вказаного методичного прийому необхідно привести відповідні показники до зіставності.

Нині жодна з форм офіційної бухгалтерської звітності не передбачає приведення показників до зіставності, хоча ця проблема набула особливої актуальності, оскільки з переходом до ринкових відносин підсилюється вплив наступних факторів:

- кон'юнктура ринку змушує підприємство динамічно обновлювати номенклатуру і асортимент, а також змінювати структуру продажів продукції, робіт, послуг;
- інфляційні процеси об'єктивно призводять до зміни вартісних показників обсягів виробництва і продажів продукції, робіт, послуг;
- наявність додаткових інфляційних витрат на виробництво і збут.

Під впливом названих факторів змінюються показники прибутку і рентабельності, які в підсумку характеризують ефективність використання ресурсів. З наведених причин результати порівняльного аналізу економічних показників на основі даних офіційної звітності як у статистиці, так і в динаміці, не дають об'єктивної оцінки змін, що відбулися.

Питанням факторного аналізу витрат за економічними елементами на виробництво продукції присвячено праці вчених-економістів, серед яких М. І. Баканов [1], В. Т. Доля [3], О. М. Марюта [4], В. О. Мец [6], М. Г. Чумаченко [7], О. В. Олійник [8]. Найважливішою проблемою сьогодення при проведенні економічного аналізу за допомогою показників рентабельності є те, що в економічній літературі і нормативних документах пропонується велика кількість методик визначення рентабельності діяльності окремих підприємств та їх сукупності за кваліфікаційними ознаками, а також регіонів і держави загалом, у яких основною відмінністю є різний перелік прибутків, за якими визначається рентабельність, і показників, відносно яких вони розраховуються.

У світовій економічній практиці відомі різні їх інтерпретації, але при дослідженні фінансового стану підприємства основними є показники рентабельності. Реалії сьогоденних конкурентних умов вимагають методичних розробок стосовно окремих галузей економіки, що і викликало необхідність нашого дослідження.

Мета та завдання статті

Метою та завданнями статті є вдосконалення методики факторного аналізу витрат олійно-жирових підприємств на базі сучасних економіко-математичних методів і концептуально структурованих типів залежностей.

Виклад основного матеріалу дослідження

Кількісна характеристика взаємозалежних факторів здійснюється за допомогою факторних (незалежних, екзогенних) ознак (показників) і результативних (залежних, ендогенних). Сукупність факторних і результативних ознак, пов'язаних одною причинно-наслідковою залежністю, називається факторною системою.

Формалізацією факторної системи може бути математична формула (модель), яка виражає реальні залежності між факторами. Можливість побудови економіко-математичної чи факторної моделі

економічної системи свідчить про високий ступінь пізнання і про можливість найбільш строгого і послідовного її аналізу із застосуванням сучасних засобів математики, економіко-математичного моделювання і комп'ютерної техніки. Але, на нашу думку, застосування економічних моделей для практичних розрахунків потребує не написання програми для ЕОМ, а уміння побудови моделі і проведення її аналізу, тобто виявлення властивостей моделі (а водночас - і властивостей ще не знайденого рішення) перед підготовкою числової інформації для розрахунків.

У сучасній фаховій літературі при вивченні теоретико-методологічних і методичних основ інструментарію економічного аналізу, як правило, приводять інтерпретацію існуючих залежностей з позицій поведінки системи, яка описує деяке явище і яка кількісно характеризується сукупністю показників. Систему називають жорстко детермінованою, якщо при заданих початкових умовах вона переходить до єдиного, визначеного стану; система називається ймовірнісною, якщо при тих самих початкових умовах вона може переходити в різні стани, що мають різні ймовірності.

Як свідчить практичне застосування інструментарію економічного аналізу, існують досить суттєві відмінності у методах вирішення задач, за допомогою яких описуються ймовірнісні моделі з відомою функцією розподілу ймовірностей і моделей з невизначеною функцією розподілу [3].

Тому концептуально-структурна класифікація типів залежностей, які підлягають дослідженню в процесі аналізу, на функціональні (визначені) і невизначені, а невизначені - як ймовірні і стохастичні, на нашу думку, є більш прагматичною. Залежність називається функціональною або жорстко детермінованою, якщо кожному значенню факторної ознаки відповідає цілком визначене не випадкове значення результативної ознаки. Як приклад, можна навести залежності, реалізовані в межах відомої моделі факторного аналізу рентабельності підприємства, обсягу випуску продукції, прибутку.

Розбіжності в проведенні факторного аналізу детермінованих, ймовірнісних і стохастичних моделей обумовлюються наступними обставинами. Застосування конкретних прийомів факторного аналізу у випадку дослідження жорстко детермінованих моделей має набагато менше обмежень порівняно із ймовірнісними і стохастичними моделями. Якщо побудовано економічно обґрунтовану детерміновану економіко-математичну модель, то вона може бути проаналізована за допомогою будь-якого методу економічного аналізу, причому результати аналізу не будуть мати значущої розбіжності.

Детерміновані моделі економічного аналізу досить поширені, особливо в просторі традиційного ретроспективного аналізу. Аналіз за допомогою детермінованих моделей має низку особливостей.

По-перше, при детермінованому підході факторна модель поширюється тільки на систему факторів, які можуть бути об'єднані в модель. Межею поширення таких моделей є довжина неперервного ланцюга прямих зв'язків. По-друге, цей підхід дозволяє розмежувати результати впливу одночасної дії факторів, які не можуть бути об'єднані в одній моделі. Таким чином, відбувається абстрагування від дії інших факторів, а вся зміна результативного показника повністю приписується впливу факторів, які залучені в модель. По-третє, детермінований аналіз може виконуватись для одиничного об'єкта при відсутності сукупності спостережень.

Розглядаючи економіко-математичні моделі різного типу, які дозволяють структурувати та ідентифікувати взаємозв'язок між основними показниками фінансового стану підприємства, консеквентною можна вважати таку класифікацію: описативні, предикативні і нормативні моделі.

Усі існуючі види моделей детермінованого економічного аналізу певними перетвореннями можна звести до розгляду трьох типів залежностей: адитивної, мультиплікативної і кратної, що дозволяє дещо розширити моделі і деякою мірою усунути недолік детермінованого факторного аналізу, який полягає в неможливості залучення до моделі довільного набору факторів. Так подовження адитивної моделі пов'язано з деталізацією доданків, у мультиплікативних – деталізацією співмножників. У кратних моделях деталізуються чисельники і знаменники на основі деталізації доданків та співмножників.

Одним із найбільш відомих методів виміру впливу окремих факторів на динаміку узагальненого є метод ланцюгових підстановок у різних технічно спрощених його варіантах. Цей метод є досить поширеним у факторному аналізі і витримав критику вчених протягом декількох десятиріч. До сьогодні триває дискусія про доцільність його використання і висувуються твердження, що не слід застосовувати цей метод у економічному аналізі тому, що при зміні послідовності заміни базових величин окремих часткових показників-факторів фактично змінюється кількісний результат розрахунку впливу певного фактора на зміну узагальненого показника [1].

Хоча сам факт впливу послідовності підстановок, яка застосовується, на результати розрахунків є беззаперечним, він не може слугувати основою для відмови від використання цього методу. Не тільки метод ланцюгових підстановок, але і будь-який інший економіко-математичний апарат виміру не може автоматично забезпечити достовірні результати без попереднього теоретичного розкриття та обґрунтування зв'язків між явищами, процесами і змінами під їх впливом показника, що вивчається.

Без попереднього розподілу сукупності, що досліджується, на типологічні групи, однорідні за економічним змістом, навіть середні величини, виявляються фіктивними і набагато більше

викривляють результати досліджень, ніж це може бути при довільній науково необґрунтованій послідовності ланцюгових підстановок. Саме так і один з найбільш складних і трудомістких методів виміру зв'язків між факторами і їх сукупним впливом на предмет, що досліджується, - багатофакторний кореляційний і регресійний аналіз - часто призводить до цілковито абсурдних результатів, коли при попередньому якісному аналізі не була, наприклад, врахована мультиколінеарність факторів, що залучаються до моделі.

Задача полягає в теоретичному обґрунтуванні умов залежності факторів один від одного, при дотриманні яких метод є ефективним. Наукова неспроможність методу ланцюгових підстановок є безпідставною, а сам метод, з огляду на простоту і природність, має право на існування, був і залишається одним із основних економіко-математичних методів елімінування, на першому етапі застосування якого проводиться групування структурних факторів на показники кількості і якості, а також їх розподіл на первинні і похідні.

Обмеженість методу визначається дотриманням таких умов, як неперервності підінтегральної функції, де аргументом є економічний фактор, зміна функції між початковою і кінцевою точками елементарного періоду за певною прямою, постійність зміни факторів, незалежність факторів, великий обсяг обчислень, що потребує застосування комп'ютера, а звідси - відповідного алгоритмічного і програмного забезпечення.

Загальне правило математики - вибрати найбільш простий і економічний шлях вирішення задачі - поширюється і на економічний аналіз фінансового стану підприємства. Але в практичному економіко-математичному аналізі досить часто для вирішення простої аналітичної задачі застосовують трудомісткий як за способом розрахунків, так і за економічною інтерпретацією отриманого результату новий економіко-математичний метод.

На підтвердження зазначеного вище звернемося до логарифмічного методу. Розглядаючи вітчизняну аналітичну практику в історичному аспекті (більш як за тридцять років), слід зазначити, що за цей час нам не довелося зустріти конструктивної критики цього методу чи результатів, отриманих при його застосуванні. Звісно, у фахових джерелах наводилися певні обмеження в застосуванні методу, особливо при факторних дослідженнях кратних моделей. Але логарифмічний метод є строго математично обґрунтованим, „обходить” проблему розподілу „нерозподіленого залишку”, який „логічно” розчиняється.

Єдиний недолік методу при дослідженні мультиплікативних моделей полягає у випадках, коли ним користуватись не можна. Хоча такі випадки поодинокі, але запропоновано усунути і цей недолік, що дозволяє зняти будь-які обмеження у застосуванні логарифмічного методу факторного аналізу для дослідження мультиплікативних залежностей, а також виведено рекурентну формулу, яка не має обмежень у застосуванні і може бути використана у факторному аналізі будь-яких мультиплікативних моделей.

Логарифмічний метод для аналізу мультиплікативних залежностей, до яких певними перетвореннями можна звести кратні моделі і якими, здебільшого, описуються факторні моделі аналізу рентабельності підприємства та економічного зростання, є кращий, тому що в інтегральному методі необхідно дотримуватись вимог неперервності функції і нескінченно малої зміни факторів, чого в економіці майже не зустрічається, оскільки більшість показників змінюються дискретно. Крім того, в економічних дослідженнях часто необхідно проводити аналіз не абсолютних, а відносних показників, а перехід від абсолютних показників до відносних - це операція за математичним змістом близька до логарифмування.

З точки зору алгоритмізації обчислювальних процедур, формули логарифмічного методу мають найменшу кількість обчислень, більш прості і зручні в користуванні. При цьому різниця в результатах обчислень, отриманих різними методами, незначна, не більше допустимої похибки і має лише теоретичне значення.

Крім того, застосування логарифмічного методу дозволяє паралельно вирішити проблему несиметричних розподілів. Це розподіли, які не є ні симетричними, ні нормальними, оскільки значення даних на одній стороні кривої затухають швидше, ніж на другій. При проведенні економічного аналізу фінансового стану асиметрію можна зустріти досить часто (наприклад, обсяг продажів, величина активів).

Найбільше поширення серед методів сучасного факторного аналізу отримали два: метод головних компонентів і безпосередньо сучасний факторний аналіз. Відмінності між ними полягають у наступному:

- сучасний факторний аналіз дає можливість звести вихідні факторні ознаки до меншої кількості узагальнених факторів, кожна з яких є лінійною комбінацією вихідних ознак;
- у методі головних компонентів число узагальнених факторів (вони і називаються головними компонентами) точно дорівнює числу вихідних факторних ознак, але вони упорядковані за спадковим внеском кожної компоненти у вихідну дисперсію факторів.

Зазначимо, що методи аналізу, які можуть застосовуються при імовірнісній і стохастичній залежностях результативного та факторного показників, кількісно становлять абсолютну більшість у загальній сукупності економіко-математичних методів, оскільки саме такі залежності є пріоритетними в соціально-економічній системі. Але, як свідчить вивчення досвіду економічних досліджень у сфері діяльності суб'єктів господарювання, на практиці частіше використовуються методи досліджень функціональних залежностей. При цьому серед останніх найбільшого поширення набули методи вивчення мультиплікативних залежностей показників, які належать до категорії методів факторного аналізу – методів послідовного елімінування факторів.

Якщо факторний аналіз є багатовимірним аналізом залежностей між зміною факторів, то кластерний аналіз – один із методів багатовимірного аналізу, який застосовується для групування (кластеризації) сукупності, елементи якої характеризуються багатьма ознаками. Процес кластеризації достатньо трудомісткий, його доцільно проводити на комп'ютері з певним програмним забезпеченням.

Побудова мультиплікативних моделей може здійснюватися теоретико-евристичним шляхом на основі дослідження сутності узагальненого показника. Але узагальнюючи накопичений досвід застосування мультиплікативних моделей в економічному аналізі, з метою проведення ефективного кількісного і якісного аналізу, сформулюємо загальні принципи і формальні правила побудови багатфакторних мультиплікативних моделей.

1. Мультиплікативна модель повинна бути економічно обґрунтованою, тобто місце фактора в моделі повинне відповідати його економічній ролі у формуванні результативного показника.
2. Мультиплікативні моделі доцільно будувати із двофакторної повної моделі шляхом послідовного розчленування на складові фактори, між якими існує (теоретично доведена на основі аксіоматичного підходу) прямо- або обернено пропорційна залежність і наявність зв'язку „причина-наслідок”.
3. Мультиплікативна модель повинна бути такою, щоб фактори можна було укрупнювати і зліва направо, і справа наліво, а добуток двох будь-яких, що знаходяться поряд, був би економічно зрозумілим фактором більш високого порядку.
4. Вирішення задач, за допомогою яких описуються мультиплікативні моделі, доцільно і ефективно проводити спрощеними методами, які дають досить повне уявлення про кількісний вплив зміни факторів на результат їх взаємодії в будь-яких випадках, коли шляхом попереднього теоретичного дослідження взаємозв'язку змінних факторів можливо заздалегідь обґрунтувати послідовність (або застосувати логарифмічний метод).

Використовуючи вказані методичні особливості, апробовано їх на факторному аналізі витрат на прикладі окремого олійно-жирового підприємства ТОВ «Катеринопільський елеватор», що входить у Черкаську регіональну групу. (табл.1)

Таблиця 1. Факторний аналіз витрат за економічними елементами

№	Елементи витрат	За попередній період		За звітний період		Відхилення витрат на 1 грн від продажу, коп.	Сума відносної економії витрат, тис. грн
		Сума, тис. грн	Витрати на 1 грн від продажу, коп.	Сума, тис. грн	Витрати на 1 грн. від продажу, коп.		
1	Матеріальні витрати	355319	86,43	437250	89,63	3,20	15627,4
2	Витрати на оплату праці	14807	3,60	15154	3,11	-0,50	-2416,0
3	Соціальні відрахування	4293	1,04	4466	0,92	-0,13	-628,1
4	Амортизація	415	0,10	1167	0,24	0,14	674,6
5	Інші витрати	26510	6,45	30658	6,28	-0,16	-798,8
6	Всього витрати	401344	97,62	488695	100,18	2,55	12459,0
7	Дохід від продажу	411108	X	487822	X	X	X
8	Рентабельність	X	2,3	X	-0,17	-2,47	X

Таким чином, рентабельність витрат і кількісний вплив на зміну її величини зміни таких показників, як рентабельність продажів (x_1^t/x_2^t), частки виручки від продажів у загальній сумі доходів (x_2^t/x_3^t), частки доходів на 1 ум.од. витрат підприємства (x_3^t/x_4^t), частки доходів на 1 ум.од. позикового капіталу (

x'_4/x'_5), співвідношення позикового і власного капіталу (леверидж або фінансовий важіль - (x'_5/x'_6)), можуть бути обчислені одним із методів факторного аналізу.

Для розрахунків факторного аналізу рентабельності за елементами витрат на ТОВ «Катеринопільський елеватор» запропоновані адаптовані до національних стандартів звітності багатофакторні моделі, які є основними в аналізі фінансового стану підприємства і належать до категорії часових рядів. Реалізація таких моделей здійснювалась методами детермінованого факторного аналізу, зокрема ланцюгових підстановок, інтегрального та логарифмічного методів. Результати розрахунку наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Результати проведення факторного аналізу за узагальненим показником рентабельності

№ з/п	Показники (фактори)	Позначки	Базові (планові) тис. грн $x_i^0, (i = \overline{1,6})$	Фактичні (звітні) тис. грн $x_i^1, (i = \overline{1,6})$	Вплив за методами (тис. грн)		
					ланцюгових підстановок	інтегральним	логарифмічним
1.	D / MB	x_1	1,157	1,116	-0,03641	-0,52256	-0,03664
2.	$MB / ВП_P$	x_2	23,997	28,854	0,200569	0,35953	0,187201
3.	$ВП_P / A$	x_3	35,678	12,985	-0,75787	-1,0354	-1,02654
4.	A / CB	x_4	0,097	0,261	0,733187	0,9356	1,005284
5.	IB / BB	x_5	0,162	0,164	0,11524	-0,2435	-0,10562
6.	CB / IB	x_6	0,066	0,063	-0,04779	-0,0579	-0,04725
7.	P	z	1,024	0,998			
8.	Баланс відхилень $\sum_{i=1}^6 \Delta x_i - \Delta z$				0		

де,

D / MB – Дохід / Матеріальні витрати

$MB / ВП_P$ - Матеріальні витрати/Витрати оплати праці

$ВП_P / A$ – Витрати оплати праці/Амортизація

A / CB – Амортизація/ Соціальні відрахування

CB / IB – Соціальні відрахування/ Інші витрати

IB / BB – Інші витрати/ Всього витрати

P – Рентабельність

Висновки та перспективи подальших розвідок

Здійснений факторний аналіз витрат за економічними елементами по досліджуваному олійно-жировому підприємству показав, що найбільш вразливим для нього є матеріальні витрати, які в ринкових умовах залежать від кон'юктури цін на закупівлю сільськогосподарської сировини. Останні залежать не тільки від системи контролю за її витрачанням, але й від врожайності року та цін на світовому ринку.

Отже, факторний аналіз є дієвим економічним механізмом у системі управління діяльністю кожного олійно-жирового підприємства галузі харчової промисловості.

Список літератури

1. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: [ученик] / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. [4-е изд. доп. и перераб.]. - М.: Финансы и статистика, 2002. -416 с.

-
2. Головка, І. В. Утилітарний інструментарій діагностики фінансового стану підприємства: монографія / І. В. Головка, С. О. Шарманська. – К.: Видавництво «Фенікс», 2014. – 296 с.
 3. Доля, В. Т. Экономический анализ: теория и практические методики: учебное пособие. / В. Т. Доля – К.: Кондор, 2003. – 208 с.
 4. Марюта, О. М. Статистичні методи і моделі в економіці: [монографія] / О. М. Марюта, Н. Є. Бойцун. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 384 с.
 5. Мец, В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: [навч. посіб.] / В. О. Мец. – К.: Вища школа, 2003. – 278 с.
 6. Партии, Г. О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія / Г. О. Партии. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
 7. Чумаченко, М. Г. Дослідження передумов і припущень при аналізі графіка беззбитковості / М. Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 3-10.
 8. Олійник, О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: монографія / О. В. Олійник. – Житомир: ЖДТУ, 2008 – 652 с.

References

1. Bakanov, M. Y. & Sheremet, A. D. (2002). *Teoriya ekonomycheskoho analyza*. Moscow: Fynansy i statistika.
2. Holovko, I. V. & Sharmans'ka, S. O. (2014). *Utylitarnyy instrumentariy diahnostryky finansovoho stanu pidpryyemstva*. Kyiv: Feniks.
3. Dolya, V. T. (2003). *Ekonomycheskyy analiz: teoriya y praktycheskye metodyky*. Kyiv: Kondor.
4. Maryuta, O. M. & Boytsun, N. Ye. (2002). *Statystychni metody i modeli v ekonomitsi*. Dnipropetrovs'k: Porohy.
5. Mets, V. O. (2003). *Ekonomichnyy analiz finansovykh rezul'tativ ta finansovoho stanu pidpryyemstva*. Kyiv: Vyshcha shkola.
6. Partyu, H. O. (2008). *Upravlinnya vytratamy pidpryyemstva: kontseptual'ni zasady, metody ta instrumentariy*. Kyiv: UBS NBU.
7. Chumachenko, M. H. & Bilousova, I. (2006). *Doslidzhennya peredumov i prypushchen' pry analizi hrafika bezzbytkovosti*. Bukhhalters'ky oblik i audit, 5, 3-10.
8. Oliynyk, O. V. (2008). *Rozvytok ekonomichnoho analizu v umovakh instyutsiynykh zmin*. Zhytomyr: ZhDTU.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Марія Євгенівна САДОВА

здобувач,
Європейський університет
E-mail: diswork2014@mail.ru

РОЗРОБКА МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Садова, М. Є. Розробка методичного підходу до прогнозування якості діяльності підприємств [Текст] / Марія Євгенівна Садова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 270-276. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано сучасні підходи до формування стратегії управління якістю дорожньо-будівельних робіт підприємств, а також стан управління проведенням робіт підприємств дорожнього будівництва в сучасних умовах господарювання, що дозволило дійти висновку про необхідність розробки методів прогнозування якості дорожньо-будівельних робіт підприємств, які б ураховували специфіку діяльності вітчизняних підприємств дорожнього будівництва країни та переваги споживачів – замовників проектів, а також використовували реальні економічні дані для параметризації математичних моделей без залучення експертів щодо оцінки якості робіт дорожньо-будівельних підприємств на кожному етапі будівництва дороги. Визначено, що сучасні підходи до управління якістю дорожньо-будівельних робіт не повною мірою підходять для вітчизняних підприємств дорожнього будівництва, зокрема, всі вони побудовані за класичним принципом стандарту ISO 9001, та в практичному застосуванні не вирішують усіх недоліків, властивих традиційним моделям управління, а лише незначно їх згладжують. Частина підходів заснована на застосуванні моделей, які слабо піддаються параметризації, інші підходи, навпаки, недостатньо формалізовані з математичної точки зору для використання їх у якості засобу підтримки прийняття управлінських рішень. Крім того, в більшості з проаналізованих підходів використовуються експертні оцінки, які не позбавлені низки недоліків, зокрема, складності їх проведення, проблем з відтворенням результатів, а також із компетентністю експертів. Тому в роботі запропоновано науково-методичний підхід до прогнозування якості дорожньо-будівельних робіт, який, на відміну від наявних, базується на дослідженні окремих варіантів прогнозних станів якості дорожніх робіт, за рахунок високої ймовірності отримання точного прогнозу встановлення стану якості за цільовими показниками у визначений момент часу, що дає можливість підприємству передбачити, чи є ймовірність настання небажаних подій, та взяти оперативні управлінські заходи щодо досягнення запланованих цілей в області якості.

Ключові слова: стратегія; дорожнє будівництво; управління; рівень якості; організація; метод.

Mariia Yevhenivna SADOVA

PhD Student,
European University
E-mail: diswork2014@mail.ru

DEVELOPMENT OF METHODOICAL APPROACH TO FORECASTING OF THE QUALITY OF ENTERPRISES ACTIVITY

Abstract

Existing approaches to formation strategy of quality management of road construction enterprises are analysed. The state of management of works of road construction companies in the current economic conditions is considered. These two facts have allowed to reach a conclusion to develop methods for predicting the quality of works of road construction companies. These methods should take into account the specificity of activity of domestic road

© Марія Євгенівна Садова, 2015

construction companies and benefits of such consumers as project customer. Also they should use real economic data for parameterization of mathematical models without the involvement of experts to assess the quality of work of road construction companies at every stage road construction. It is determined that current approaches to quality control of road construction are not fully suitable for domestic road construction companies, in particular, they are built on the classical principles of ISO 9001. In practical application they do not solve all the problems that are common to all models of traditional management. Some approaches are based on the use of models that are poorly exposed parameterization. Other approaches, by contrast, are not enough formalized from mathematical point of view in order to use them as a means of support for management decisions. In addition, most of the analyzed approaches used expert assessments that have a number of drawbacks, including complexity of their realization, problems with reproduction of results with, as well as the competence of experts. Therefore, the paper presents a scientific and methodical approach to forecasting the quality of road construction work, which, unlike the existing ones, is based on the study of individual variants of predictive states of the quality of road works. It can be done due to the high probability of prediction of the quality, which allows the company to predict probability of adverse events and to take operational management measures to achieve planned objectives as for the quality.

Keywords: strategy; road construction; management; quality level; organization; method.

JEL classification: P120

Вступ

Аналіз та оцінку системи управління якістю дорожньо-будівельних робіт підприємства необхідно досліджувати як зі статичної точки зору, тобто вивчаючи та встановлюючи існування закономірних взаємозв'язків між її підсистемами в умовах незмінного стану, так і з динамічної – для з'ясування зміни рівня цього механізму та векторів розвитку його трансформацій. Також доцільно в кожен конкретний часовий інтервал існування підприємства дорожнього будівництва враховувати ринковий вплив на процеси управління якістю.

Процес управління якістю на підприємстві заснований на застосуванні засад системного підходу, що забезпечує ефективну реалізацію обраної стратегії підприємства, а також тактичних та операційних цілей при раціональному використанні наявних інформаційних, економічних, фінансових та інших ресурсів, та взаємопогодження локальних критеріїв функціонування окремих елементів підсистем з глобальною метою системи.

Система управління якістю забезпечує процес виробництва і реалізації дорожньо-будівельних робіт за допомогою досягнення стратегічних контрольних точок на всіх етапах життєвого циклу будівництва дороги, визначення критеріїв ефективності в конкретні часові та просторові параметри, перспективи досягнення необхідного рівня якості [1-3].

Існує достатня кількість робіт по економіці будівництва транспортної інфраструктури, зокрема Бірман Г., Васіна А., Грашіна М., Дубінін Є., Крістенсен К. Сазонов Б., Фрідман К., Черняк З., Шмідт Ц. провели детальні дослідження процесу управління такими проектами. Однак деякі аспекти цієї категорії залишаються недостатньо вивченими.

Мета та завдання статті

Метою роботи є визначення методів прогнозування якості дорожньо-будівельних робіт, що базується на дослідженні окремих варіантів її прогнозних станів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для ефективної оцінки поточного та майбутнього стану якості дорожньо-будівельних робіт підприємства та реалізації управлінських рішень доцільно, по-перше, мати не тільки чітко поставлені цілі в області якості, але й детальний план, що описує вектор руху підприємства дорожнього будівництва в процесі досягнення поставлених цілей та завдань. Досягнення зазначених завдань виправдане лише тоді, коли є результати прогнозу можливих значень показників ефективності реалізації визначених заходів дорожньо-будівельного підприємства в області якості.

Насамперед необхідно окреслити коло цілей в області якості дорожньо-будівельних робіт, завдань та заходів, що ведуть до їх реалізації.

Економічні інтереси учасників інвестиційного циклу і інтереси суспільства як головного споживача автомобільних доріг повинні бути збалансовані. Держава приймає закони, встановлює податкові ставки [3; 5-8].

Мета проектної організації – виграти підрядні торги, виконати проект на будівництво об'єкта у строк відповідно до нормативних вимог [8]. Замовник, інвестор і контролер, як правило, виступають в одній особі, що є, по суті, монополістом. Його інтереси – мінімізація вартості об'єкта без порушення термінів

уведення дороги в експлуатацію і без шкоди для якості, але з урахуванням майбутніх низьких експлуатаційних витрат. Спад виробництва, нестабільна робота викликають постійний дефіцит коштів. Обмеження фінансування змушує дорожників вирішувати проблему підтримки мережі доріг у нормальному стані за рахунок економного використання матеріалів, що погіршує якість доріг та веде до збільшення ціни споживання.

Мета підрядника – отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. При цьому дотримання встановлених термінів та нормативних вимог є важливим критерієм якості, що має економічний вираз: штрафні санкції за зрив термінів і низька якість. Для підрядника важлива висока договірна ціна. Будівельні, ремонтно-будівельні та експлуатаційні дорожні підприємства є підрядними організаціями. Але перші з них перебували завжди в більш вигідних умовах, оскільки нове будівництво завжди фінансувалося в першу чергу, а всі інші роботи – за залишковим принципом [6].

Постачальники в умовах вільного ціноутворення зацікавлені у високій вартості матеріалів, яка не завжди відповідає якості. Шляховики змушені купувати ці матеріали або ж шукати постачальників в інших регіонах і, вигравши на якості та низькій закупівельній ціні, нести високі транспортні витрати або оплачувати послуги посередників.

Інтереси учасників часто вступають у суперечність, часом з порушенням соціально-етичних норм. Монополізм замовника на ринку дорожньої продукції ставить підрядників у важкі економічні умови. Будь-яке підприємство є економічною основою суспільства, воно не повинно діяти лише у власних (часом несумлінних) інтересах.

Аналіз стану управління якістю дорожньо-будівельних робіт у сучасних умовах дозволив виокремити наступні цілі та заходи, реалізація яких дозволить забезпечити високу якість автомобільних доріг (табл. 1).

На основі визначених цілей, завдань та заходів з їх реалізації щодо підвищення якості дорожньо-будівельних робіт необхідно розробити такий підхід до прогнозування, який би враховував вплив різних факторів на ступінь ймовірності досягнення чи недосягнення запланованих дій та дозволив робити прогнозні оцінки майбутнього стану якості під впливом цих факторів на конкретний часовий період.

Тому доцільно будувати методичний підхід у декілька етапів. На першому етапі необхідно розробити математичну модель, розрахунок якої дасть можливість визначити ймовірності значень показників якості по групах факторів, що впливають на процес реалізації заходів, перелік яких наведено в табл. 1. За результатами проведення прогнозування на першому етапі, на другому етапі можна судити про ступінь впливу окремих факторів на загальну ймовірність досягнення заданих цілей в області якості (табл. 1).

1. Розрахунок ймовірності значень показників якості дорожніх робіт.

На підприємстві дорожнього будівництва функціонують процеси $\forall_{m \in M} Z_m = \{Z_k^m : k \in 1, K_m\} \neq \emptyset$, що визначають сукупну інтегральну оцінку якості дорожніх робіт, що виконуються. Припустимо, що мається сукупність даних за оцінкою критеріїв ефективності дорожніх робіт за часовий період $t_0; t^*; t_k$, де:

t_0 - це попередній період до прогнозування;

t^* - момент початку прогнозування;

t_k - прогнозний період.

При побудові методичного підходу до прогнозування якості дорожніх робіт врахуємо, що параметри, які визначають якість кінцевих результатів дорожньо-будівельних робіт, не приймаються як випадкові величини, а визначаються за даними, наведеними в нормативних документах підприємства дорожнього будівництва. Тому завданням прогнозування є визначення ймовірності величини параметра якості в момент часу t_k .

Як вихідні дані необхідно прийняти значення параметрів якості процесів Z_1^1 та побудувати статистичний ряд (табл. 2).

Таблиця 1. Цілі та заходи підприємства в області якості дорожніх робіт

№ п/п	Мета	Завдання	Заходи з реалізації
1.	Підвищення якості дорожніх робіт	Безумовне досягнення проектних значень технічних показників з мінімальними витратами	<ul style="list-style-type: none"> – упровадження на дорожньо-будівельних підприємствах системи менеджменту якості; – створення умов на дорожньо-будівельних підприємствах для забезпечення необхідною лабораторною базою для оцінки якості виконуваних робіт і застосовуваних матеріалів; – використання досягнень науки і техніки в області матеріалів і технологій для досягнення мінімальних витрат і збільшення термінів служб дорожніх конструкцій; – розробка кількісних параметрів гарантійних зобов'язань при виконанні дорожньо-будівельних робіт; – розробка на підприємстві положень, що регламентують діяльність технічного нагляду, наукового супроводу, а також авторського нагляду за виконанням дорожньо-будівельних робіт; – розробка рекомендованої контрактної документації на укладання договорів як на виконання дорожньо-будівельних робіт, так і на здійснення їх супроводу; – розробка сучасних методик оцінки якості дорожньо-будівельних робіт; – розробка системи контролю якості.
2.	Підвищення ефективності проектування автомобільних доріг	Застосування технічних рішень, що забезпечують заданий рівень безпеки учасників дорожнього руху, високу довговічність і міжремонтні терміни дорожніх конструкцій.	<ul style="list-style-type: none"> – підвищення якості та достовірності матеріалів інженерних рішень через застосування сучасних методів і обладнання, а також збільшення обсягів вишукувальних робіт у складних інженерно-геологічних умовах; – розробка і впровадження методів комплексної оцінки ефективності різних варіантів проектних рішень, основних конструктивних елементів і черговості будівництва на основі оцінки сумарних приведених будівельних та експлуатаційних витрат; – розробка і впровадження технічних специфікацій на всі види дорожньо-будівельних робіт, які встановлюють вимоги до якості у виконанні окремих конструктивних елементів; – вдосконалення норм проектування з високими споживацькими характеристиками (у тому числі для платних доріг); – розробка конструкцій дорожніх одягів, що відповідають сучасним вимогам транспортних навантажень, забезпечують збільшення міжремонтних термінів і зниження витрат на ремонт.
3.	Впровадження метрологічного забезпечення	Підвищення якості та ефективності виконуваних дорожніх робіт через досягнення необхідної точності вимірювань та забезпечення їх достовірності	<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення єдності і необхідної точності вимірювань, підвищення рівня і розвитку техніки вимірювань; – розробка і впровадження сучасних методів та засобів вимірювань, автоматизованого контрольно-вимірювального обладнання, інформаційно-вимірювальних систем і комплексів, еталонів, застосовуваних для калібрування засобів вимірювань; – здійснення нагляду за станом і застосуванням засобів вимірювань, атестованих методик виконання вимірювань, еталонів одиниць величин, застосовуваних для калібрування засобів вимірювань, додержанням метрологічних правил і норм, нормативних документів щодо забезпечення єдності вимірювань; – здійснення метрологічного контролю шляхом калібрування засобів вимірювань (ЗВ), перевірки своєчасності подання ЗВ на випробування з метою затвердження типу, а також на перевірку; – розробка методик виконання вимірювань; – проведення метрологічної експертизи технічних завдань, проектної, конструкторської та технологічної документації та інших нормативних документів; – організація та проведення оцінки відповідності компетентності (атестації, акредитації) випробувальних підрозділів.

Таблиця 2. Статистичний ряд для Z_1^1

N виміру	Величина показника Z_1^1
1	z_{11}
2	z_{12}
...	
M	z_{1m}

Потім визначаємо кількість можливих станів кінцевих результатів y_{ji} (варіанти значень показників за рівнями шкалювання). Усі групи можливих станів якості дорожніх робіт підприємства можна розподілити за ступенем досягнення необхідного результату.

Тоді:

y_{1i} – кількість небажаних станів якості дорожніх робіт групи Z_1^1 ;

y_{2i} – кількість задовільних станів якості дорожніх робіт групи Z_1^1 ;

y_{mi} – кількість ідеальних станів якості дорожніх робіт групи Z_1^1 ;

Частота отримання кінцевих результатів вибірок за ступенем досягнення ймовірних станів розподіляється таким чином:

$$p_1^* = \frac{y_{1i}}{m}; p_2^* = \frac{y_{2i}}{m}; p_m^* = \frac{y_{mi}}{m}, \quad (1)$$

де:

$p_1^*; p_2^*; p_m^*$ – частоти небажаних, нормальних та еталонних станів якості дорожніх робіт для групи процесів Z_1^1 в часовий період $[t_0; t^*]$.

Оскільки значення статистичної сукупності та прогнозу є великим, то вважаємо, що випадкова величина Z_1^1 розподілена за нормальним законом з $m-1$ ступенем свободи [2, 4, 7]. Тому як оцінку для невідомої ймовірності виникнення подій p_1, p_2, p_m необхідно використовувати частоти $p_1^*; p_2^*; p_m^*$, проте такий підхід вимагає обґрунтування надійності такої оцінки.

Якщо значення m є великим, то частота події y_{ji} прагне до нормального закону, та якщо виконується задана умова:

$$np > 4; nq > 4,$$

де:

$q = 1 - p$ – існує ймовірність того, що подія не відбудеться.

Оскільки ці умови прийняті та виконані, частота p^* розподілена за нормальним законом, то для нього необхідно застосовувати наступні параметри:

1. Математичне очікування для групи процесів дорожнього будівництва Z_1^1 :

$$m_{z_1^1} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^m z_{ij} p_i^* \quad (2)$$

де:

z_{ij} – значення параметра випадкової величини Z_1^1 .

2. Середньоквадратичне відхилення для Z_1^1 :

$$\sigma_{p^*} = \frac{1}{m-1} \sqrt{(z_{ij} - m_z)^2} \quad (3)$$

при умові: $m_{p^*} = p; \sigma_{p^*} = \sqrt{\frac{pq}{n}}$.

Для визначення ймовірних станів якості дорожніх робіт підприємства введемо довірчу ймовірність β . Довірча ймовірність показує ступінь можливості потрапляння інтервалу $|p^* - p| < \xi\beta$ до шуканої ймовірності [5]. Для вирішення завдання прогнозування стану якості дорожніх робіт підприємства за часовий період $[t^*; t_k]$ уведемо довірчу ймовірність, яка дорівнює 0,9 [7, 8].

Таким чином, вирішення завдання прогнозування параметрів якості дорожніх робіт за можливістю досягнення встановлених цілей зводиться до пошуку ймовірності виникнення заданої події при відомій випадковій величині z_{ij} (0,4; 0,6; 1).

Оскільки величина p^* розподілена за нормальним законом, то:

$$\begin{aligned} P(|p^* - p| < \xi\beta) &= \beta, \\ \xi\beta &= \sigma_{p^*} \operatorname{arq}\Phi^*\left(\frac{1+\beta}{2}\right), \\ t_\beta &= \operatorname{arq}\Phi + \left(\frac{1+\beta}{2}\right) \end{aligned} \quad (4)$$

Визначимо значення довірчої ймовірності:

$$\xi_\beta = t_\beta \sigma_p \quad (5)$$

Якщо прирівняти обидві частини для довірчої ймовірності, отримаємо:

$$\begin{aligned} |p^* - p| &\approx t_\beta \sigma_p = t_\beta \left(\frac{1}{m-1} \sqrt{(z_{ij} - m_z)^2} \right), \\ p &= p^* - t_\beta \left(\frac{1}{m-1} \sqrt{(z_{ij} - m_z)^2} \right) \end{aligned} \quad (6)$$

Таким чином, аналізуючи отриману залежність, можна прийти до наступних висновків:

1. Ймовірність виникнення бажаної події в прогнозний період не може перевищити значення величини довірчої ймовірності.
2. При значному збільшенні числа проведених спостережень $m \rightarrow \infty$ значення ймовірності події та довірчої ймовірності мають збігатися.
3. Збільшення значення довірчої ймовірності вище 0,9 небажано, тому що збільшується довірчий інтервал і тим самим знижується точність прогнозованих даних.

Далі доцільно розрахувати значення ймовірностей для прогнозу стану якості дорожніх робіт у момент t_k для трьох варіантів (небажаний стан, задовільний, ідеальний):

1. Небажаний прогноз якості дорожніх робіт:

$$p_1 = p_1^* - t_\beta \left(\frac{1}{m-1} \sqrt{\left(0,4 - \frac{(0,4y_{1j} + 0,6y_{2j} + 1y_{mj})}{m} \right)^2} \right) \quad (7)$$

2. Задовільний прогноз якості дорожніх робіт:

$$p_1 = p_2^* - t_\beta \left(\frac{1}{m-1} \sqrt{\left(0,6 - \frac{(0,4y_{1j} + 0,6y_{2j} + 1y_{mj})}{m} \right)^2} \right) \quad (8)$$

3. Ідеальний прогноз якості дорожніх робіт:

$$p_1 = p_3^* - t_{\beta} \left(\frac{1}{m-1} \sqrt{1 - \frac{(0,4y_{1j} + 0,6y_{2j} + 1y_{mj})^2}{m}} \right) \quad (9)$$

Доцільно відповідно до запропонованого алгоритму здійснити розрахунок прогнозу для інших значень якості виконання дорожніх робіт підприємством. По кожному з розрахованих параметрів вибирається значення прогнозу, що має найбільшу ймовірність [6]. У результаті по кожному з аналізованих за якістю процесів виконання дорожніх робіт формується послідовність його найбільш вірогідних значень на момент t_k .

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, розроблено науково-методичний підхід до прогнозування якості дорожньо-будівельних робіт, який, на відміну від наявних, базується на дослідженні окремих варіантів прогнозних станів останньої, через високу ймовірності отримання точного прогнозу встановлення стану якості за цільовими показниками у визначений момент часу.

Список літератури

1. *Автомобильные дороги*. – М.: Издательство Стандартов, 1985. – СніП 3.06.03-85. – 25 с.
2. Герасимчук, В. О. *Автомобільні дороги і дорожнє будівництво в Україні* / В. О. Герасимчук, П. М. Коваль, А. А. Рибальченко та ін. – К.: Укрдипродор, 2005. – 224 с.
3. *Автомобільні дороги України* // Вікіпедія. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. Аскарів, Е. С. *Міжнародні стандарти системи якості серії ISO* [Електронний ресурс] – 2011. – Режим доступу: <http://www.bizeducation.ru/library/management/qm/9/askarov4.htm>
5. Бакунець, О. І., Баркалов, С. А., Беляєв, Ю. А. *Механізм сбалансованої ефективності систем управління* // *Научний вестник ВГАСУН*. – 2006. – №2. – С. 28-31.
6. Балановська, Т. І. *Сучасні й класичні методи управління якістю: особливості та перспективи застосування* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/bti.pdf>
7. Баркалов, С. А. *Выбор оптимального коэффициента совмещения работ при выполнении проекта* / С. А. Баркалов, Ю. А. Беляев, П. В. Михин // *Материалы научно-практической конф. образование, наука, производство и управление 23-24 ноября 2006*. Т. 4. – С. 388-393.
8. Баркалов, С. А. *Модель прогнозирования параметров качества готовой продукции строительного предприятия* / С. А. Баркалов, В. Е. Белоусов, Ю. А. Беляев // *Материалы Международной научной конференции Сложные системы управления и менеджмент качества, Старый Оскол 2007*. Т. 1 – С. 255-258.

References

1. *Avtomobil'nye dorogi*. (1985). Moscow.: Izdatel'stvo Standartov.
2. Herasymchuk, V. O., Koval', P. M., Rybal'chenko, A. A. (2005). *Avtomobil'ni dorohy i dorozhnye budivnytstvo v Ukrayini*. Kyiv: Ukrdiprodor.
3. *Avtomobil'ni dorohy Ukrayiny*. (2015). // *Vikipediya*. Retrieved from: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
4. Askarov, E. S. (2011). *Mizhnarodni standarty systemy yakosti seriyi ISO*. Retrieved from: <http://www.bizeducation.ru/library/management/qm/9/askarov4.htm>
5. Bakunec, O. I., Barkalov, S. A., Beljaev, Ju. A. (2006). *Mehanizm sbalansirovannoj jeffektivnosti sistem upravlenija*. *Nauchnyj vestnik VGASUN*, 2, 28-31.
6. Balanovs'ka, T. I. *Suchasni y klasychni metody upravlinnya yakisty: osoblyvosti ta perspektyvy zastosuvannya*. Retrieved from: <http://archive.nbuv.gov.ua/portal/bti.pdf>
7. Barkalov, S. A. Beljaev, Ju. A., Mihin, P. V. (2006). *Vybor optimal'nogo koeficienta sovmeshhenija rabot pri vypolnenii proekta*. *Materialy nauchno-prakticheskoy konf. obrazovanie, nauka, proizvodstvo i upravlenie 23-24 nojabrja 2006*. Т. 4. – S. 388-393.
8. Barkalov, S. A., Belousov, V. E., Beljaev, Ju. A. (2007). *Model' prognozirovanija parametrov kachestva gotovoj produkcii stroitel'nogo predpriyatija*. *Materialy Mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii Slozhnye sistemy upravlenija i menedzhment kachestva. Staryj Oskol* : 1, 255-258.

Стаття надійшла до редакції 31.05.2015 р.

Валентина Григорівна СЕМЕНОВА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет
E-mail: semenova.vg@mail.ru

**МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ:
ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД**

Семенова, В. Г. Методи управління інтелектуальною власністю підприємств: процесний підхід [Текст] / Валентина Григорівна Семенова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 277-284. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ефективне управління інтелектуальною власністю підприємств є важливим напрямком підвищення ефективності діяльності підприємства. Формування інтелектуальної власності збільшує активи та посилює його конкурентні переваги. Однак на вітчизняних підприємствах існує багато проблем в управлінні останньою. Потребують уточнення питання щодо доцільності застосування сучасних методів управління, зокрема процесного підходу.

Мета. Метою статті є аналіз та обґрунтування методів формування системи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу.

Метод (методологія). Проведене дослідження ґрунтується на використанні комплексу загальнонаукових та спеціальних прийомів та методів наукового пізнання. Так у дослідженні теоретичних положень щодо використання різних методів процесного підходу в управлінні застосовувались методи історичного та логічного, узагальнення та класифікації, наукової абстракції. Для вивчення предмета дослідження та взаємозв'язку його складових частин використовувались також методи деталізації та синтезу. Інформаційну базу складають законодавчі та нормативно-правові акти України, зарубіжні та вітчизняні наукові публікації.

Результати. Проведено аналіз сучасних методів управління на засадах процесного підходу, до яких відносяться: управління за цілями (Management by Objectives); контролінг (управління за відхиленнями); загальне управління якістю (Total Quality Management); цикл Шухарта – Демінга (PDCA); метод «шість сигм»; реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering); бенчмаркінг. Проаналізовано особливості застосування кожного з методів, їх переваги та недоліки. Обґрунтовано, що для управління процесами формування інтелектуальною власністю доцільне застосування таких методів, як управління за цілями, загальне управління якістю; цикл PDCA, реінжиніринг та бенчмаркінг.

Ключові слова: інтелектуальна власність; управління; процесний підхід; конкурентоспроможність; якість; ефективність діяльності.

Valentyna Hrygorivna SEMENOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Odessa National Economic University
E-mail: semenova.vg@mail.ru

**METHODS OF COMPANIES INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT:
PROCESS APPROACH**

Abstract

Introduction. Effective enterprises intellectual property management is an important way to increase the efficiency of the enterprise. Formation of the intellectual property assets increases and strengthens its competitive advantage. However, at the domestic enterprises there are many problems in the management of the latter. The questions as for

use of modern management techniques need to be clarified. Especially it concerns the process approach.

Purpose. *The aim of the article is the analysis and justification of methods of forming the system of companies intellectual property management on the basis of the process approach.*

The method (methodology). *The study is based on the use of complex general and special techniques and methods of scientific knowledge. Thus for the study of theoretical positions as for the use of different methods of process approach we have applied historical and logical, synthesis and classification of abstraction methods. To discover the subject of study and the relationship of its components we have used the methods of detalization and synthesis. Information base has been composed of legislative and regulatory legal acts of Ukraine, foreign and domestic scientific publications.*

Results. *It has been carried out the analysis of modern management techniques on the basis of the process approach, which include: management by objectives (Management by Objectives); controlling (management according to deviations); TQM (Total Quality Management); Shuhart-Deming cycle (PDCA); the method of "six sigma"; business process reengineering (Business Process Reengineering); benchmarking. The features of application of each method, their advantages and disadvantages are analysed. It has been proved that to control the processes of formation of intellectual property management it is appropriate use such methods as method of management according to objectives, total management quality method; cycle PDCA, reengineering and benchmarking.*

Keywords: *intellectual property; management; process approach; competitiveness; quality; the effectiveness of the activity.*

JEL classification: M12

Вступ

Управління інтелектуальною власністю підприємств є важливою складовою системи управління підприємством. Дієвість управління в зазначеній сфері сприяє розробці перспективного напрямку діяльності підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності. Водночас сьогодні існує багато проблем в управлінні організаційного, методичного та методологічного характеру, вирішення яких посилять ефективність процесів формування інтелектуальної власності на підприємствах. Зокрема потребують уточнення питання щодо доцільності застосування сучасних підходів управління відносно окремих аспектів діяльності підприємства. У практиці діяльності сучасних підприємств поширення набули чотири основних підходи в управлінні: функціональний, системний, ситуаційний та процесний. Застосування того чи іншого підходу має як свої переваги, так і недоліки. Протягом останніх років науковці активно обговорюють переваги застосування процесного підходу як до управління підприємства загалом, так і до управління окремими напрямками діяльності та бізнес-процесами.

Дослідженням теоретичних та методологічних основ процесного підходу присвятили свої наукові праці такі зарубіжні та вітчизняні дослідники, як К. С. Безгін, І. В. Гришина, Т. Давенпорт, Е. Демінг, В. Івлєєв, О. Н. Криворучко, І. О. Кузнецова, О. Є. Кузьмін, М. Портер, А. Файоль, А. О. Циганок та інші [1-10].

Незважаючи на значну кількість публікацій щодо застосування процесного підходу, на сьогодні недостатньо досліджені питання, пов'язані із його використанням в управлінні інтелектуальною власністю підприємств. Потребують уточнення методологічні та методичні аспекти, обґрунтування доцільності застосування окремих методів.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз та обґрунтування методів формування системи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення наступних завдань:

- аналіз фахових джерел щодо основних методів процесного підходу в управлінні;
- дослідження особливостей різних методів та інструментів управління;
- обґрунтування доцільності застосування окремих методів в управлінні інтелектуальною власністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для формування системи управління інтелектуальною власністю підприємств на засадах процесного підходу необхідно, на нашу думку, розглянути основні методи процесного управління. Основні методи управління на основі процесного підходу відображені в таблиці 1 [6, с. 65-67; 11, с. 231; 12, с. 56; 13, с. 90-91].

Основи концепції «управління за цілями (Management by Objectives)» закладені в 50-х роках минулого століття Пітером Друкером [14]. Суттєвого розвитку цей метод управління набув у роботах Дж. Моррісея, Дж. Одіорне, А. Райа [15-17]. Процес управління складається з наступних етапів:

- формування чітко визначених цілей діяльності;
- розробка планів досягнення цілей;
- контроль результатів відповідно до планів та їх аналіз;
- коректування діяльності.

До основних переваг методу належать: орієнтація управління на досягнення цілей за допомогою доступних ресурсів; об'єднання зусиль усіх підрозділів та працівників для досягнення загальних цілей підприємства; чітке розмежування завдань та цілей для кожного підрозділу; об'єктивне оцінювання внеску керівників за результатами досягнення цілей.

Серед недоліків методу – відсутність теоретичного обґрунтування послідовності дій з досягнення цілей організації; відсутність формалізованого опису входів і виходів, складових, методів реалізації процесів [6, с. 66].

Таблиця 1. Основні методи управління на основі процесного підходу

Метод	Сутність методу	Мета та результати впровадження
Управління за цілями (Management by Objectives)	Формування системи цілей за напрямками діяльності для кожного підрозділу та окремого працівника відповідно до загальних цілей підприємства	Досягнення цілей компанії на усіх ключових напрямках діяльності
Контролінг (управління за відхиленнями)	Процес виявлення, аналізу та вирішення проблем і визначення недоліків у процесі досягнення цілей підприємства	Координація підсистем управління підприємством та інформаційна підтримка управлінських рішень
Загальне управління якістю (Total Quality Management)	Якість виробничих процесів забезпечує якість продукту та його конкурентоспроможність	Досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення споживача і вигоди для усіх зацікавлених сторін
Цикл Шухарта – Демінга (PDCA)	Постійне дотримання етапів циклу (планування – реалізація – перевірка – корегуючі дії) та безперервний процес удосконалення якості продукції	Орієнтація на потреби споживачів та удосконалення якості продукції
Шість Сигм	Виявлення можливих дефектів продукції та послуг, визначення причин їх появи та заходів, спрямованих на усунення дефектів	Підвищення якості продукції і послуг та ефективності діяльності
Реінжиніринг бізнес процесів (Business Process Reengineering)	Радикальне та якісне підвищення ефективності бізнес-процесів	Зниження витрат та виділення і видалення неефективних процесів.
Бенчмаркінг	Орієнтація показників власної діяльності (процесів) на показники еталонних (найкращих) підприємств	Виявлення важливих факторів більш ефективної реалізації досліджуваних процесів

Вважаємо, що управління за цілями є одним із базових методів процесного підходу для управління інтелектуальною власністю підприємства. Зазначений вище алгоритм його реалізації спрямований передусім на визначення цілей того чи іншого процесу. Відповідно залежно від потреб підприємства (зниження витрат, зростання обсягу прибутку, забезпечення конкурентних переваг) може бути орієнтований процес формування об'єктів інтелектуальної власності.

Контролінг (управління за відхиленнями) як метод процесного управління спрямований на досягнення економічних цілей діяльності на основі аналізу відхилень фактичних результатів від запланованих. Найбільший внесок у розвиток зазначеного методу управління зробили німецькі дослідники Петер Хорват, Д. Хан та Х. Хунгенберг [18-19]. Відповідно до цього методу управління розглядається як сукупність послідовних етапів: формування системи показників результативності

діяльності, порівняння фактичних даних із запланованими, аналіз відхилень та розробка корегуючих заходів. Крім того, процес управління розглядається у широкому та вузькому значеннях. У широкому значенні – це процес виявлення та вирішення проблем реалізації цілей підприємства, а у вузькому – управління підлеглими, спрямований на досягнення цілей діяльності. До недоліків методу відноситься відсутність чіткого визначення операцій процесу управління; відсутність раціональної управлінської технології, яка має адресний характер [6, с. 66]. Цей метод, на нашу думку, більше орієнтований на управління виробничою діяльністю підприємства загалом, аніж сукупністю окремих процесів. Ми вважаємо, що зосередженість контролінгу як методу управління на плануванні та контролі відхилень обмежує можливість його застосування для управління інноваційними процесами, у тому числі процесами створення об'єктів інтелектуальної власності. Творчі процеси часто неможливо чітко спланувати і визначити систему показників. Вони потребують постійного корегування та уточнення в процесі реалізації.

Метод «загального управління якістю (Total Quality Management)» передбачає досягнення якості продукції підприємства внаслідок забезпечення високої якості виробничих процесів. Сутність методу полягає у виділенні взаємопов'язаних процесів, орієнтованих на задоволення потреб споживачів та встановленні певних вимог до їх виконання.

Наприклад, у стандарті ISO 9001: 2009 вказано, які процеси ідентифікувати, як ними управляти, та які взаємозв'язки установлювати. Це забезпечує універсальність стандарту і водночас унікальність процесу управління для кожного підприємства. Система менеджменту якості на підприємстві спрямована «...на створення таких умов реалізації логістично-виробничо-збутового процесу, коли відбувається постійне поліпшення його складових за рахунок синергетичності поліпшення кожного з процесів, що веде до створення більш досконалої системи управління підприємством у цілому. Критерієм поліпшення кожного з процесів може служити зниження числа невідповідностей, що виявляються в ході перевірок. Появу невідповідностей можна розглядати як виникнення деякої проблеми. Вирішення проблеми веде до поліпшення процесу й сприяє:

- забезпеченню досягнення запланованих результатів;
- задоволенню потреб споживачів і всіх представників груп економічного впливу;
- реалізації принципу «постійного поліпшення» ринкової діяльності підприємства» [20, с. 280].

До основних недоліків зазначеного методу відносяться: слабе теоретичне обґрунтування послідовності управлінських дій; модель процесу управління обмежується виділенням переліку виробничих процесів і встановленням вимог до їхніх входів та виходів [6, с. 66]. Цей метод чітко орієнтований на удосконалення системи управління підприємством і, вважаємо, може застосовуватись у тому числі для управління інтелектуальною власністю як інтегрованим процесом у загальній сукупності процесів підприємства.

Цикл Шухарта – Демінга (PDCA) є досить поширеним методом управління. Вперше його представив У. Шухарт в кінці тридцятих років минулого століття [21]. Він першим графічно зобразив цей цикл, який складається з наступних етапів: допуск – виробництво – інспекція. Пізніше Е. Демінг розвинув цей метод управління, і сьогодні цикл PDCA складається з наступних етапів:

1. Планування – розробка цілей та процесів, необхідних для досягнення результатів відповідно до завдань споживачів та політики підприємства.
2. Реалізація – впровадження процесу, виконання запланованих дій.
3. Перевірка (дослідження) – постійний контроль та вимірювання процесів та продукції відповідно до політики підприємства, цілей та вимог споживачів.
4. Корегуючі дії – здійснення дій, спрямованих на постійне удосконалення процесів [2].

Серед основних переваг такого методу управління – постійне підвищення якості продукції; удосконалення якості виробничих процесів; орієнтація на споживачів і їх вимоги щодо якості продукції. Якісні показники продукції та технологічних процесів є основними чинниками ефективності діяльності підприємства; підвищення відповідальності працівників за якість продукції та виробничих процесів; діяльність окремих працівників орієнтована на досягнення якісних показників підрозділів (підприємства). Цикл PDCA, на нашу думку, також може застосовуватись як для управління підприємством загалом, так і для управління окремими процесами (у тому числі формуванням інтелектуальної власності). Алгоритм його реалізації є досить логічним і орієнтованим на досягнення цілей процесів відповідно до політики підприємства.

Метод «шість сигм» спрямований на створення системи безперервного підвищення якості на підприємстві [22; 23; 24]. Його реалізація передбачає застосування сукупності інструментів, яка дозволяє підвищити задоволеність споживачів; скоротити цикл; зменшити кількість дефектів. Метою цього методу є зростання ефективності усіх видів діяльності внаслідок скорочення рівня дефективності: не більше 3-4 дефектів на мільйон виробів. Під дефектом тут розуміється будь-що, що заважає нормальному проходженню процесів. Вважається, що існує пряма кореляційна залежність між кількістю

дефектів продукції, збільшенням виробничих витрат та рівнем задоволення споживачів. Метод «шість сигм» містить наступні етапи: розуміння – визначення – вимірювання – аналіз – удосконалення – контроль – стандартизація – інтегрування [24].

До переваг зазначеного методу відносяться: наявність чіткого алгоритму щодо виявлення дефектів та їх причин; простота та ефективність аналізу завдяки взаємозв'язку між статистичним інструментарієм та методами підвищення якості; можливість усунення потенційних дефектів; стандартизація процесів з метою забезпечення бездефектного виробництва; активізація персоналу підприємства на удосконалення технології виробництва [22].

Як недолік методу «шість сигм» можна назвати орієнтацію суто на технологічний процес, при цьому ігнорується можливість усунення витрат та невиробничих витрат (зменшення запасів, транспортних витрат, скорочення неопераційного часу, тощо) [25]. Вважаємо, що метод більш орієнтований на традиційні виробничі процеси. Для реалізації інноваційних процесів його застосування не доцільне внаслідок високого рівня ризику виникнення безлічі незапланованих дефектів.

Реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering) був розроблений американськими дослідниками М. Хамером та Д. Чампі в 90-х роках минулого століття. Вони визначили реінжиніринг як «...принципове переосмислення та радикальну перебудову бізнес-процесів для досягнення суттєвих покращень в таких ключових для сучасного бізнесу показниках результативності, як витрати, якість, рівень обслуговування та оперативність» [26, с. 7].

Реінжиніринг спрямований на радикальне покращення бізнес-процесів до повного перепроєктування діяльності підприємства. Реалізація зазначеного методу передбачає наступні етапи: розробка образу нової організації; аналіз підприємства (технологій, процесів); розробка нового напрямку діяльності; впровадження [27]. Існують два підходи щодо реалізації реінжинірингу. Перший передбачає радикальну модифікацію наявного процесу, що дозволяє найбільш повно використати досвід та знання працівників підприємства. Його недоліком є ризик повтору минулих помилок. Другий полягає у повній відмові від усіх процесів на підприємстві та заміні устаткування. При цьому необхідні аналіз та фундаментальне переосмислення старого процесу. Недоліком підходу є нівелювання досвіду та знань, накопичених на підприємстві. Крім того, досвід показує, що дуже обмежена кількість підприємств зуміла досягти успіху, створюючи абсолютно нові процеси виробництва [28, с. 184].

До недоліків реінжинірингу відносяться: надзвичайна радикальність методу, відсутність чіткого алгоритму дій, необхідність значного обсягу інвестування в нові процеси. На нашу думку, реінжиніринг є надзвичайно актуальним методом управління інноваційними процесами, зокрема процесом формування інтелектуальної власності підприємств. Враховуючи високий рівень ризику та ступінь невизначеності результатів, процеси створення об'єктів інтелектуальної власності потребують якісно нових радикальних та нетрадиційних підходів в управлінні.

Бенчмаркінг передбачає порівняння аналізу господарських процесів з «еталонними» процесами більш успішних підприємств [28; 29]. Метою бенчмаркінгу є дослідження технології виробництва, методів організації виробництва та збуту на підприємствах-конкурентах для подальшого аналізу власної діяльності та виявлення недоліків. Цей процес безперервний, оскільки умови функціонування на ринку та вимоги споживачів постійно змінюються, що призводить до нових характеристик діяльності підприємств-конкурентів.

Виокремлюють наступні види бенчмаркінгу: конкурентний (порівняння власної продукції та процесів з аналогічною продукцією та процесами прямих конкурентів); функціональний (порівняння окремих функцій та процесів); загальний (порівняння власних показників діяльності з показниками діяльності успішних підприємств); внутрішній (порівняння показників ефективності діяльності підрозділів підприємства) [29].

Процедура бенчмаркінгу у загальному вигляді містить наступні етапи: 1) визначення об'єкта аналізу; 2) визначення еталонного підприємства (функції, процеси); 3) аналіз способів досягнення еталонним підприємством відповідних показників; 4) визначення рівня показників ефективності для основних напрямків діяльності; 5) виявлення «слабких місць» та недоліків на шляху досягнення ефективності діяльності; 6) розробка заходів, спрямованих на досягнення відповідного рівня показників ефективності діяльності; 7) реалізація заходів [28; 29].

Перевагами є незначна тривалість процедури, відсутність значних витрат та зусиль для реалізації бенчмаркінгу. До недоліків відносяться: складність одержання необхідної інформації про діяльність підприємств-конкурентів; обмеженість обсягу інформації; можливість переносу прихованих проблем та помилок функціонування «еталонних підприємств» [13, с. 91-93]. Застосування бенчмаркінгу в управлінні інтелектуальною власністю є, на наш погляд, важливим напрямком підвищення ефективності цих процесів. Орієнтація на успішні підприємства та їх процеси, аналіз власних недоліків допоможе раціонально організувати процеси формування інтелектуальної власності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розглянуті у статті методи управління (управління за цілями; контролінг; загальне управління якістю; цикл PDCA; метод «шість сигм»; реінжиніринг бізнес-процесів; бенчмаркінг) можуть застосовуватись як для управління окремими процесами, так і для управління діяльністю підприємства загалом. На основі проведеного аналізу сучасних методів управління на засадах процесного підходу можна зробити висновки, що для управління процесами формування інтелектуальною власністю доцільне застосування таких методів, як управління за цілями, загальне управління якістю; цикл PDCA, реінжиніринг та бенчмаркінг.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці моделі управління інтелектуальною власністю підприємства на засадах процесного підходу.

Список літератури

1. Файоль, А. *Управление – это наука и искусство* / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: Дело, 1992. – 672 с.
2. Деминг, Э. *Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами* / Э. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
3. Porter, M. E. *Competitive Advantages: Creating and Sustaining Superior Performance* / M. E. Porter. – New York: Free Press, 1985. – 252 p.
4. Davenport, T. H. *Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology* / T. H. Davenport. – Boston: Harvard Business School Press, 1993. – 364 p.
5. Кузьмін, О. Є. Концепція та еволюція процесно-структурованого менеджменту [Електронний ресурс] / О. Є. Кузьмін // *Економіка: реалії часу*. – 2012. – № 2 (3). – С. 7-16. – Режим доступу до журн.: <http://www.econotomics.org.ua/n3.html>.
6. Кузнецова, І. О. Парадигми процесного підходу в менеджменті: сутність та протиріччя / І. О. Кузнецова // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 64-68.
7. Безгін, К. С. Порівняльний аналіз процесного та функціонального підходів до управління підприємством / К. С. Безгін, І. В. Гришина // *Вісник економічної науки України* – 2009. – № 2 (16) – С. 3 – 7.
8. Ивлев, В. *Процесная организация деятельности предприятия* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM/podp.htm>.
9. Криворучко, О. Н. *Процесно-ориентированная система управления предприятием* / О. Н. Криворучко // *Економіка транспортного комплексу*. – 2011. – вип. 18. – С. 22-34.
10. Цыганок, А. О. *Процесный подход – революция в управлении?* [Электронный ресурс] / А. О. Цыганок. – Режим доступа: <http://www.tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2053>.
11. Верба, В. А. *Управление развитием компании: навч. посіб.* / В. А. Верба, О. М. Гребешкова. – К.: КНЕУ, 2011. – 482 с.
12. Бабак, О. А. *Реінжиніринг як сучасний інструмент інноваційної діяльності підприємств* / О. А. Бабак // *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького ДПУ*. – 2011. – № 17/1. – С. 55–60.
13. Гришина, И. В. *Анализ основных методов управления качеством бизнес-процессов на предприятии* / И. В. Гришина, К. С. Безгин // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2009. – № 3. – Т. 1. – С. 89 – 98.
14. Друкер, П. *Практика менеджмента* / П. Друкер. Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2003. – 398 с.
15. Моррисей, Дж. *Целевое управление организацией* / Дж. Моррисей. Пер. с англ. Под ред. Верещагина. – М.: Сов. Радио, 1979. – 144 с.
16. Odiorne, G. S. *Management by Objectives*. – New York: Pitman, 1965. – 214 p.
17. Raia, A. P. *Management by Objective in Theory and Practice* // *Southern Journal of Business*. – 1968. – Vol. 2 – P. 11 – 20.
18. *Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование* / Horvath & Partners; [пер. с нем. В. Толкач]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 269 с.
19. Хан, Д. *ПК. Стоимостно-ориентированная концепция контроллинга* / Д. Хан, Х. Хунгенберг; [пер. с нем. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой, Г. В. Узаровой, А. Г. Чермошнюка]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 928 с.
20. Соколова, Л. В. *Аналіз теоретичних і практичних аспектів процесно-орієнтованого управління підприємством* / Л. В. Соколова, Н. Г. Шкіль // *Бізнес-Інформ*. – 2012. – № 9. – С. 278 – 281.
21. Shewhart, W. *Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control*. — N. Y.: Dover Publ., Inc., 1939 (reprint 1986). — 163 p.
22. Нойманн, Э. *Качество на уровне Шесть Сигма: Пер. с англ.* / Под ред. О. Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 440 с.

23. Панде, П. Что такое Шесть сигма? Революционный метод управления качеством: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 160 с.
24. Хэрри, М. 6 SIGMA / М. Хэрри, Р. Шредер. – М.: Эксмо, 2003. – 464 с.
25. Фомичев, С. К. Концепции «Шесть сигм» и «Бережливое управление»: Звездный союз / С. К. Фомичев, Н. И. Скрябина, О. Ю. Уразлина // Методы менеджмента качества. 2004 – № 6. – С. 16 – 20.
26. Хаммер, М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
27. Робсон, М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов: Пер. с англ. / Под ред. Н. Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
28. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования: Пер. с англ. С. Ариничева / Науч. ред. Ю. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
29. Рейдер, Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышения прибыли: Пер. с англ. А. Л. Раскина / Под. науч. ред. Т. В. Даниловой. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2007. – 248 с.

References

1. Fajol', A. Jemerson, G., Tejlor, F., Ford, G. (1992). *Upravlenie – jeto nauka i iskusstvo*. Moscow: Delo.
2. Deming, Je. (2007). *Vyhod iz krizisa: Novaja paradigma upravljenja ljud'mi, sistemami i processami*. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
3. Porter, M. E. (1985). *Competitive Advantages: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
4. Davenport, T. N. (1993). *Business Innovation, Reengineering Work through Information Technology*. Boston: Harvard Business School Press.
5. Kuz'min, O. Ye. (2012). *Kontseptsija ta evolyutsija protsesno-strukturovanoho menedzhmentu*. *Ekonomika: realiyi chasu*, 2 (3), 7-16. Retrieved from: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.
6. Kuznetsova, I. O. (2011). *Paradyhmy protsesnoho pidkходу v menedzhmenti: sutnist' ta protyrichchya*. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 2(2), 64-68.
7. Bezhin, K. S., Hryshyna, I. V. (2009). *Porivnyal'nyy analiz protsesnoho ta funktsional'noho pidkhodiv do upravlinnya pidpryyemstvom*. *Visnyk ekonomichnoyi nauky Ukrayiny*, 2 (16), 3-7.
8. Ivlev, V., Popova, T. (n. d.). *Processnaja organizacija dejatel'nosti predpriyatija*. Retrieved from: <http://quality.eup.ru/DOCUM/podp.htm>.
9. Krivoruchko, O. N. (2011). *Processno-orientirovannaja sistema upravljenja predpriyatiem*. *Ekonomika transportnogo kompleksu*, 18, 22-34.
10. Cyganok, A. O. (n. d.). *Processnyj podhod – revoljucija v upravlenii?* Retrieved from: <http://www.tsyganok.ru/pubs/pub.asp?id=2053>.
11. Verba, V. A. & Hrebeshkova, O. M. (2011). *Upravlinnya rozvytkom kompaniyi*. Kyiv: KNEU.
12. Babak, O. A. (2011). *Reinzhyrnyrh yak suchasnyy instrument innovatsiynoyi diyal'nosti pidpryyemstv*. *Ekonomichnyy visnyk Pereyaslav-Khmel'nyts'koho DPU*, 17/1, 55–60.
13. Grishina, I. V., Bezgin, K. S. (2009). *Analiz osnovnyh metodov upravljenja kachestvom biznes-processov na predpriyatii*. *Visnyk Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu*, 3 (1), 89-98.
14. Druker, P. (2003). *Praktika menedzhmenta*. Moscow: Vil'jams.
15. Morrisej, Dzh. (1979). *Celevoe upravlenie organizaciej*. Moscow: Sov. Radio.
16. Odiorne, G. S. (1965). *Management by Objectives*. New York: Pitman.
17. Raia, A. P. (1968). *Management by Objective in Theory and Practice*. *Southern Journal of Business*, 2, 11-20.
18. *Koncepcija kontrollinga: Upravlencheskij uchet. Sistema otchetnosti. Bjudzhetirovanie (2005)*. Moscow : Al'bina Biznes Buks.
19. Han, D. & Hungenberg, H. PiK. (2005). *Stoimostno-orientirovannaja koncepcija kontrolinga*. Moscow: *Finansy i statistika*.
20. Sokolova, L. V. & Shkil', N. H. (2012). *Analiz teoretychnykh i praktychnykh aspektiv protsesno-orijentovanoho upravlinnya piidpryyemstvom*. *Biznes-Inform*, 9, 278-281.
21. Shewhart, W. (1939). *Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control*. N. Y.: Dover Publ., Inc.
22. Nojmann, Je. (2004). *Kachestvo na urovne Shest' Sigma*. Dnepropetrovsk: *Balans-Klub*.
23. Pande, P. (2005). *Chto takoe Shest' sigma? Revoljucionnyj metod upravljenja kachestvom*. Moscow: Al'pina Biznes Buks.
24. Hjjerri, M. & Shreder, R. (2003). *6 SIGMA*. Moscow: Jeksmo.
25. Fomichev, S. K., Skryjabina N. I., Urazlina O. Ju. (2004). *Koncepcii «Shest' sigm» i «Berezhlivoe upravlenie»: Zvezdnyj sojuz. Metody menedzhmenta kachestva*, 6, 16-20.
26. Hammer, M., Champi, Dzh. (2006). *Reinzhyrning korporacii: manifest revoljucii v biznese*. Moscow: *Mann, Ivanov i Ferber*.
27. Robson, M. (1997). *Prakticheskoe rukovodstvo po reinzhiniringu biznes-processov*. Moscow: *Audit, JuNITI*.

-
28. Andersen, B. (2003). *Biznes-processy. Instrumenty sovershenstvovanija. Moscow: RIA «Standarty i kachestvo».*
29. Rejder, R. (2007). *Benchmarking kak instrument opredelenija strategii i povyshenija pribyli. Moscow: RIA «Standarty i kachestvo».*

Стаття надійшла до редакції 25.05.2015 р.

Світлана Михайлівна СИНИЦЯ

кандидат економічних наук, доцент,
Державний вищий навчальний заклад
«Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»
E-mail: Svetlana_sunuzja@mail.ru

Світлана Євгеніївна ЛЕШАНИЧ

асистент,
Державний вищий навчальний заклад
«Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника»

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНІВ

Синиця, С. М. Визначення напрямків підвищення економічного потенціалу регіонів [Текст] / Світлана Михайлівна Синиця, Світлана Євгеніївна Лешанич // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 285-294. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті визначено напрями підвищення економічного потенціалу регіону. Ключовими чинниками, які необхідно враховувати при виборі стратегії економічного розвитку останніх, є рівень та особливості їх функціонування, позиція кожного регіону в їх рейтингу за рівнем економічного потенціалу. Пропонуємо розглянути наступні альтернативні стратегії економічного розвитку регіонів: внутрішньоорієнтовану; інформаційно-інноваційну; зовнішньоорієнтовану. Усі запропоновані стратегії розглядаються з точки зору оцінки економічного потенціалу регіонів, тобто критерієм оптимальності в них є ефективне його використання та оптимальне задоволення потреб суспільства при заданих ресурсах. Остаточний вибір генеральної стратегії економічного розвитку області, яка забезпечить їй стійку конкурентну перевагу, найефективніше досягнення загальних та конкретних цілей, буде на користь гнучкої й адаптивної до ринкових змін, прийнятної для виконання, сумісної з організаційною структурою управління та узгодженої з іншими стратегіями. Іншими словами вона забезпечуватиме синергізм стратегічної діяльності регіону, спрямованої на ефективне використання його економічного потенціалу.

Ключові слова: економічний потенціал; регіон; стратегії розвитку; стратегічне планування.

Svitlana Mykhailivna SYNYTSIA

PhD in Economics,
Associate Professor,
State Higher Educational Institution "Vasyl Stefanyk Precarpathian National University"
E-mail: Svetlana_sunuzja@mail.ru

Svitlana Yevheniivna LESHANYCH

Assistant,
State Higher Educational Institution "Vasyl Stefanyk Precarpathian National University"

DEFINITION OF DIRECTIONS OF INCREASE OF REGIONS ECONOMIC POTENTIAL

Abstract

In the article the ways of increasing the economic potential of the region are determined. The key factors to consider when choosing a strategy of regional economic development are the level and characteristics of their operation, the position of each region in the ranking of regions in terms of economic potential. We suggest to consider the following alternative strategies of economic development of regions: internal oriented strategy; information and innovation strategy; exterior oriented strategy. All the proposed strategies are considered from the point of view of

the economic potential of the regions. It means that criterion of their optimality is the effective use and optimal satisfaction of the needs of society at the given resources.

The final choice of the general strategy of economic development of the region should be done in the following way. It should be a strategy that can provide a sustainable competitive advantage, effective achievement of general and specific objectives, that can be flexible and adaptive to market changes, acceptable to the implementation, consistent with the organizational structure of management and coordinated with other strategies. In other words, it will provide strategic synergy of the region which is aimed at efficient use of its economic potential.

Keywords: *economic potential; region; strategy development; strategic planning.*

JEL classification: R120, R200

Завершальним етапом методики оцінки і прогнозування економічного потенціалу регіону є визначення напрямків підвищення економічного потенціалу на основі розробки стратегій економічного розвитку регіонів.

Забезпечення ефективності використання економічного потенціалу регіону в сучасних умовах неможливе без упровадження засад стратегічного планування і управління, а саме принципів і функцій стратегічної діяльності і методів впливу на економічний розвиток території, адаптації до зовнішнього середовища, вироблення відповідних критеріїв щодо розробки регіональних стратегій, послідовності і механізму їх формування. Тільки системний підхід до процесу формування стратегічних планів та регіональних стратегій може врахувати усі ключові стадії та взаємозв'язки процесу стратегічного управління, вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, забезпеченість ресурсами і, при наявності дієвого контролю, отримати необхідний позитивний результат.

Найбільш поширеним науковим підходом до стратегічного планування і управління є системний принцип. Це є підтвердженням того, що економічний потенціал регіону як будь-яка система складається із підсистем, кожна із яких має власні цілі. Досягти загальних цілей системи можна тільки в тому випадку, якщо розглядати її як єдиний організм, у взаємодії всіх її елементів.

Важливим глобальним принципом у методології стратегічного планування є принцип оперативності, який базується на внутрішній узгодженості всіх складових стратегічного плану, своєчасній передачі планових завдань усім виконавчим групам і відповідності ходу виконання рішень кінцевим цільовим параметрам в усіх підсистемах регіону. Кінцевим результатом використання цього принципу буде:

- виявлення невикористаних ресурсів і перспективи їх послідовного залучення у процес економічного розвитку;
- виявлення диспропорцій у функціонуванні складових економічного потенціалу по заданих планах.
- Наступним етапом у використанні стратегічного планування є розробка системи прийняття рішень, тобто реалізація стратегії. На систему прийняття рішень впливають такі чинники:
- ступінь невизначеності;
- ступінь динаміки;
- ступінь складності.

Операції з критеріями і процедурами прийняття рішень приймаються оптимальними для тієї чи іншої моделі регіонального розвитку. Як вид управлінських, стратегічних рішень мають специфіку прийняття і реалізації. Специфіка організаційного механізму прийняття стратегічних рішень обумовлена певними їх особливостями на вищому рівні управління, спрямована на охоплення всіх управлінських рівнів регіону.

Найскладнішими умовами прийняття стратегічних рішень є нестабільні умови, в яких високий ступінь невизначеності, що зумовлює низьку ймовірність правильного вибору стратегічного рішення та відсутність або низьку ймовірність впевненості в досягненні сталого розвитку регіональної системи. Правила прийняття рішень характеризуються оцінкою наслідків наведених альтернатив, прогнозуванням умов, які визначають ці наслідки. А у формальному вигляді відповідні рішення за напрямками розвитку приймаються на основі визначеної стратегії.

Завершальним етапом стратегічного планування і управління є оцінка ефективності обраної стратегії розвитку регіону. Одним з найпростіших методів діагностики ефективності стратегії є GAP-analysis. Метод GAP-analysis складається з таких етапів:

- визначення інтегрального показника розвитку регіону;
 - з'ясування реальних можливостей регіону з точки зору поточного стану середовища і передбачуваного майбутнього стану;
 - визначення конкретних показників стратегічного плану, спрямованих на досягнення мети регіону;
 - визначення бажаної тенденції зміни конкретних показників стратегічного плану;
 - визначення відхилення між показниками стратегічного плану і можливостями, зумовленими реальним становищем регіону.
-

Ще один спосіб аналізу розриву – це визначення різниці між оптимістичним очікуванням і найскромнішим прогнозом. Аналіз розриву виконується за профілем стратегії розвитку регіону, для складання якого найважливіші характеристики стратегії (складові економічного потенціалу регіону) оцінюються у балах у діапазоні від 0 до 1. Таким чином, отримують профілі кожного з видів стратегій розвитку регіону, порівняння яких дозволяє визначити «вузькі місця» у розроблених стратегіях, що дозволить здійснювати контроль за їх реалізацією, в тому числі управління змінами. Останнє зумовлено появою нових обставин і необхідністю проведення коригувальних дій. Можуть знадобитися зміни довгострокових напрямків регіонального розвитку, звуження або розширення управлінського бачення економічного розвитку. Індикатори і критерії можуть бути завищені або занижені залежно від нагромадженого досвіду і майбутніх перспектив. Стратегія може трансформуватися в результаті коригування довгострокових напрямків розвитку, встановлення нових цілей або зміни умов зовнішнього середовища.

Отже, стратегічне планування і управління полягає в обґрунтуванні та розробці стратегії економічного розвитку регіону, визначенні її якісних та кількісних характеристик і управлінні процесом її реалізації. Стратегічне планування економічного розвитку регіонів є важливим інструментом державного регулювання, що допомагає підтримувати необхідні економічні та соціальні пропорції, забезпечує узгоджене цілеспрямоване функціонування всіх складових регіональної системи. Для регіонів стратегічне планування особливо актуальне, тому що дозволяє виявляти закономірності та тенденції регіонального розвитку, підвищується ступінь передбачуваності змін та поведінки різних суб'єктів господарювання.

Остаточний вибір генеральної стратегії залежить від того, що вона може дати в перспективі та забезпечити регіону, а саме: стійку конкурентну перевагу; найефективніше досягнення загальних чи конкретних цілей; ґрунтуватись на використанні ринкових можливостей і нівелюванні ринкових загроз; бути гнучкою й адаптивною до ринкових змін; мати невисокий ризик; бути прийнятною для виконання; сумісною з організаційною структурою управління та узгодженою з іншими стратегіями; забезпечувати синергізм стратегічної діяльності регіону, спрямованої на ефективне використання його економічного потенціалу.

Отже, ключовими чинниками, які необхідно враховувати при виборі стратегії економічного розвитку регіонів, є рівень та особливості їх функціонування, позиція кожного регіону в їх рейтингу за рівнем економічного потенціалу.

Пропонуємо розглянути наступні альтернативні стратегії економічного розвитку регіонів: внутрішньоорієнтована; інформаційно-інноваційна; зовнішньоорієнтована.

Усі запропоновані стратегії розглядаються з точки зору оцінки економічного потенціалу регіонів, тобто критерієм оптимальності в них є ефективне його використання та оптимальне задоволення потреб суспільства при заданих ресурсах.

Прогнозний період, на який будуються стратегії, узгоджується із горизонтом прогнозування – до 2016 року. Побудова цих стратегій передбачає визначення прогнозних значень рівня економічного потенціалу регіонів на період 2014-2016 рр. при різних варіантах залучення інвестицій та використання ресурсних, інституційних та інформаційно-інноваційних можливостей регіону.

Отже, розглянемо формування кожної зі стратегій за обраними чинниками окремо. Методологічні основи стратегічного дослідження апробовано на прикладі Івано-Франківської області. Варто зауважити, що проведені дослідження повністю узгоджуються зі Стратегією розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р. [2].

Внутрішньоорієнтована стратегія розвитку регіону базується на збереженні сучасних тенденцій його економічного розвитку, підкріплених створенням нових мереж співробітництва всередині регіону. Останнє зумовлено недосконалістю системи самоврядування та відсутністю відчутного прогресу у проведенні реформи державної служби в напрямі її професіоналізації, податкової децентралізації тощо. Механізми та інструменти управління розвитком регіону потребують удосконалення з урахуванням реформування державної системи управління регіональним розвитком. Ці зміни передбачають насамперед запровадження ефективного механізму координації дій державних органів та органів місцевого самоврядування щодо підвищення ефективності використання потенційних ресурсів для реалізації обраної стратегії. Для досягнення цієї цілі сформована система діагностичних показників доповнена наступними критеріями:

- кількість публічних послуг, що надаються в електронному вигляді;
- обсяг залучених коштів міжнародної технічної допомоги на реалізацію проектів розвитку регіону;
- кількість створених інституцій сприяння регіональному та місцевому розвитку;
- кількість реалізованих спільних проектів органів місцевого самоврядування.

Ці критерії об'єднано в додаткову складову економічного потенціалу регіону – інституційний потенціал (ІНСТП).

У результаті апробації цієї стратегії розраховано ретроспективні та прогнозні значення складових та інтегральної оцінки економічного потенціалу області (табл. 1).

Як видно з табл. 1, значення складових економічного потенціалу регіону відображають збережені сучасні тенденції його економічного розвитку. Однак за рахунок залучення додаткового чинника – інституційної складової – змінюється інтегральна оцінка економічного потенціалу. На відміну від фактичного значення економічного потенціалу, значення, розраховане на основі стратегії, має тенденцію до зростання протягом досліджуваного (2012-2013 рр.) та прогнозованого (2014-2016 рр.) періодів.

Таблиця 1. Значення складових та інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за внутрішньоорієнтованою стратегією

Складова/Період	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ТП	0,511	0,518	0,477	0,474	0,512	0,516	0,501
ВП	0,385	0,447	0,408	0,397	0,423	0,428	0,423
РП	0,444	0,440	0,443	0,445	0,441	0,441	0,441
ІНФП	0,285	0,285	0,253	0,253	0,269	0,265	0,264
ІННОВП	0,359	0,359	0,351	0,397	0,360	0,354	0,358
ФП	0,262	0,266	0,317	0,340	0,287	0,296	0,299
ІНСТП	0,350	0,340	0,290	0,270	0,270	0,290	0,300
ЕПс	0,378	0,391	0,370	0,372	0,377	0,381	0,382

На рис. 1 наведено порівняльну характеристику значень економічного потенціалу області – фактичного та стратегічного в динаміці.

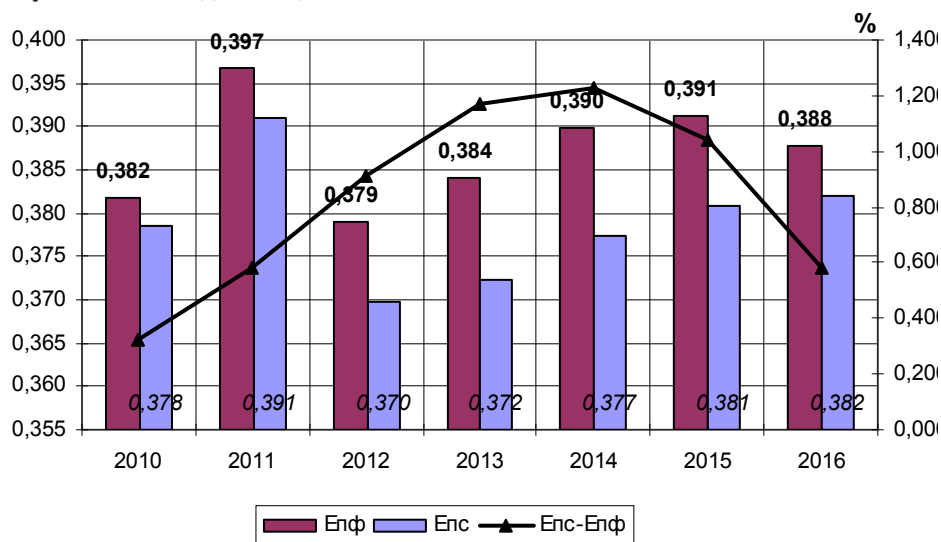


Рис. 1. Фактичні та стратегічні значення інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за внутрішньоорієнтованою стратегією*

*Розроблено авторами

Варто зауважити, що введення додаткової складової призвело до зниження інтегральної оцінки економічного потенціалу області як у ретроспективному, так і в прогнозному періодах. Така ситуація може бути пояснена неефективністю сучасних методів регіонального врядування та відсутністю прогресу у проведенні реформ адміністративно-територіального устрою, державної служби тощо.

Проте обчислені відхилення вказують спочатку на зростання відхилень між оцінками фактичного та стратегічного значень економічного потенціалу (до 2014 р.), а потім – на зниження відхилень. Така тенденція засвідчує те, що в Україні на питання регіонального розвитку за період 2010-2014 рр. зверталась недостатня увага як на національному, так і на регіональному рівнях. Ухвалення Закону України «Про стимулювання розвитку регіонів» [3] спочатку дало певний поштовх до започаткування стратегічного планування регіонального розвитку. Цим законом було запроваджено розробку та ухвалення стратегій розвитку регіонів, а також передбачено такий інструмент регіонального розвитку, як угода між областю (в особі обласної ради) та Кабінетом Міністрів України. Проте практика показала

недостатню ефективність механізму угод щодо регіонального розвитку, а з цілим переліком регіонів такі угоди так і не були укладені.

Зміна підходів до регіонального розвитку, що відбулась у Європі та зачепила нині Україну, спрямована на посилення ролі регіонів, у власному стратегічному плануванні та власному розвитку. Таким чином, реалізація запропонованої внутрішньоорієнтованої стратегії дозволить вирішити низку питань, пов'язаних з:

- підвищенням ролі громадських організацій у формуванні, впровадженні та контролі за реалізацією пріоритетних напрямів розвитку регіону;
- збільшенням ефективності діяльності органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, вдосконаленням взаємовідносин між ними та фізичними і юридичними особами;
- створенням інформаційно-ресурсних центрів доступу до соціально значущої інформації (у т. ч. на базі бібліотек);
- підтримкою проектів співробітництва територіальних громад;
- підтримкою об'єднання територіальних громад через створення Інтернет-порталу для місцевого самоврядування з широким набором інформаційних та комунікативних функцій.

Інформаційно-інноваційна стратегія спрямована на підвищення використання знань у регіонах. За цією стратегією основний вектор розвитку регіону – його економічний потенціал – змінюється за рахунок розширення використання інформаційної та інноваційної складових. У табл. 2 наведено розрахункові значення складових та інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за інформаційно-інноваційною стратегією.

Якщо проаналізувати за показниками цей напрямок, то протягом ретроспективного періоду в Івано-Франківській області спостерігалась стрибкоподібна зміна інноваційної активності промислових підприємств. Незважаючи на це, область протягом трьох останніх років входила у десятку лідерів серед регіонів України за часткою інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових та за питомою вагою реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції та у 2013 році займала, відповідно, 7 і 8 місця. При цьому зазначені показники впродовж 2011-2013 років зберігалися вищими за середні по Україні. У 2012 році спостерігалась ситуація, коли при зменшенні кількості інноваційно-активних підприємств на 7,3 % порівняно з 2011 роком обсяги реалізованої інноваційної продукції за цей самий період зросли на 46,6 %. У 2013 році із загальної кількості інноваційно активних підприємств випадає одне із найпотужніших промислових підприємств області ТОВ «Карпатнафтохім».

Таблиця 2. Значення складових та інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за інформаційно-інноваційною стратегією*

Складова/Період	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ТП	0,511	0,518	0,477	0,474	0,512	0,516	0,501
ВП	0,385	0,447	0,408	0,397	0,423	0,428	0,423
РП	0,444	0,440	0,443	0,445	0,441	0,441	0,441
ІНФП	0,313	0,313	0,278	0,278	0,296	0,292	0,290
ІННОВП	0,395	0,395	0,386	0,437	0,395	0,390	0,393
ФП	0,262	0,266	0,317	0,340	0,287	0,296	0,299
Епс	0,391	0,407	0,388	0,394	0,399	0,401	0,397

* Розроблено авторами

Протягом останніх років інноваційними лідерами залишалися підприємства хімічної та нафтохімічної промисловості, а також з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, машинобудування, легкої промисловості. Аутсайтери – підприємства з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води, а також з оброблення деревини та виробництва виробів з дерева (крім меблів).

Частка витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі витрат на здійснення інноваційної діяльності знизилася з 51,3 % у 2010 році до 0,5 % у 2012 році, а на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – збільшилася, відповідно, з 38,7 % до 56,8 %. Крім того, протягом 2010-2012 років не відбулося збільшення частки підприємств у загальній кількості інноваційно активних підприємств, які впроваджували нові технологічні процеси. Цей показник знизився з 49,3 % у 2010 році до 27,6 % у 2012 році.

Такі тенденції відбилися на фактичних значеннях інтегральних оцінок інформаційної та інноваційної складових економічного потенціалу. При розробці інформаційно-інноваційної стратегії виходили з передумови, що така стратегія об'єднує в собі такі взаємопов'язані та взаємозалежні величини

інформаційної та інноваційної складових економічного потенціалу, як знання, інформація і технологія. Знання визначають можливості регіону відносно їх стійкого створення, розповсюдження та використання задля економічного зростання. Інформація формує сукупність можливостей регіону відносно створення та використання інформаційної інфраструктури, яка сприяє ефективному розповсюдженню та переробці інформації. Технології визначають можливості регіону, по-перше, сприймати і адаптувати уже наявні технології для потреб регіону, по-друге, створювати нові технології з метою економічного зростання. Безумовно, це взаємопов'язані та взаємозалежні величини. Так нові технології з'являються на базі нових знань. Глобальні знання, наявні технології стають відомими завдяки інформації та комунікаціям.

Звичайно, кожен регіон володіє певним поєднанням таких величин високого, середнього чи низького рівня. Від рівня залежить швидкість економічного зростання, можливість сприймати нові знання, технологію та інформацію.

На рис. 2 наведено інтегральну характеристику впливу інформаційної та інноваційної складових на величину економічного потенціалу регіону. З нього видно, що такий вплив провокує зростання оцінки економічного потенціалу на 0,91-0,98 в. п. порівняно з фактичним.

Таким чином, можна стверджувати, що навіть при чинних пропорціях розвитку складових економічного потенціалу, його сукупна величина може зростати лише через нарощування інформаційно-інноваційної компоненти. Це, на відміну від попередньої внутрішньоорієнтованої стратегії, дозволяє характеризувати даний стратегічний підхід як ефективний з точки зору економічного зростання регіону в перспективі.

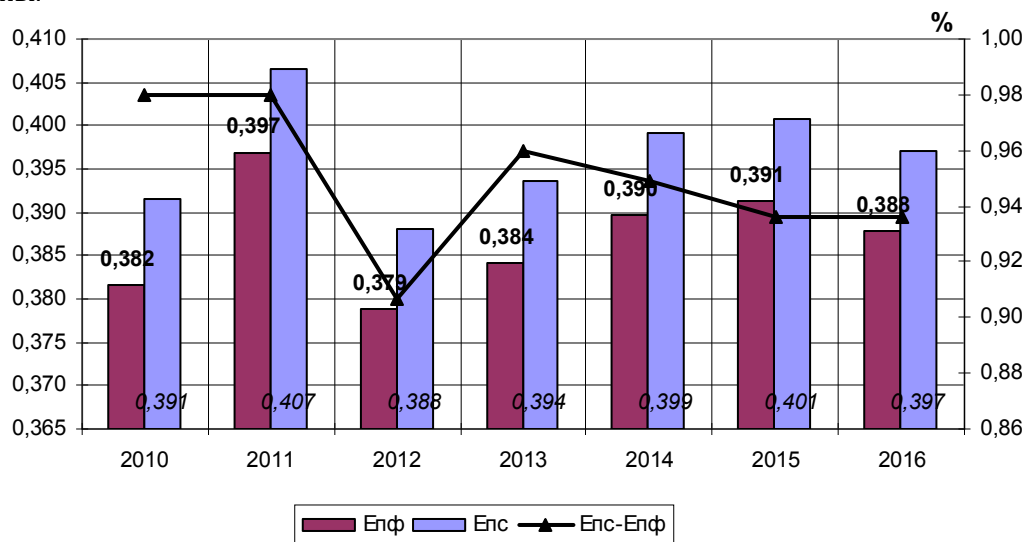


Рис. 2. Фактичні та стратегічні значення інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за інформаційно-інноваційною стратегією*

* Розроблено авторами

Зовнішньоорієнтована стратегія спрямована на підвищення використання інвестиційного потенціалу регіону – як внутрішнього, так і зовнішнього.

Останнім часом Україна живе в постійному очікуванні «інвестиційного буму», причому особливі надії покладаються насамперед на іноземних інвесторів. Водночас проблематика внутрішніх інвестицій знаходить своє відображення в наукових працях значно рідше. Більше того, в частині формування державних інвестицій взагалі спостерігається тенденція до «відходу назад» [1] порівняно з попередніми роками. Так підприємствами та організаціями Івано-Франківської області за рахунок усіх джерел фінансування у 2010 р. освоєно 4378,7 млн грн капітальних інвестицій, у 2013р. – 4097,2 млн гривень. Основними джерелами фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств та організацій, кошти населення на індивідуальне житлове будівництво. Найбільшу частку капітальних інвестицій у 2013 р. спрямовано у розвиток будівельних (39,8 %) та промислових (35,1 %) підприємств.

Проте внутрішні інвестиції, не меншою мірою ніж зовнішні (іноземні), можуть позитивно впливати як на стимулювання економічного зростання регіонів, так і на формування ділового клімату в їх межах.

Сьогодні одним із завдань регіональної влади є нівелювання проявів своєрідного «двобічного дисбалансу» між залученням внутрішніх і зовнішніх інвестицій, який полягає у тому, що, з одного боку, внутрішні інвестиції відзначаються вищими обсягами надходжень в українську економіку та неабияким потенціалом до подальшого розширення, а з іншого, головна увага органів центральної та регіональної

влади скерована у бік залучення іноземних інвестицій, які, до того ж, значно меншою мірою, ніж внутрішні, піддаються впливу та контролю з боку органів місцевого самоврядування. Так загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), вкладених у підприємства Івано-Франківської області, на 31 грудня 2013р. становив 813,5 млн дол. США. Протягом останніх чотирьох років інвестування нерезидентами коливалося та склало у 2010 р. – 53,3 млн дол., у 2011 р. – 174,4 млн дол., у 2012 р. – 50,6 млн дол., у 2013 р. – 150,5 млн дол. США.

Саме тому, на регіональному рівні дедалі більшої уваги сьогодні вимагає робота з наявними та потенційними внутрішніми інвесторами, котрі, попри кращу можливість налагодження з ними ділових комунікацій, відзначаються ще й низкою інших «плюсів»: повнішим розумінням реалій вітчизняного бізнесу, кращим знанням внутрішнього економічного законодавства, довготерміною перспективою своєї діяльності на вітчизняному ринку, патріотизмом тощо.

Таким чином, регіональні органи влади та органи місцевого самоврядування повинні сформулювати відповідні концепції роботи не тільки з іноземними, але і з внутрішніми інвесторами. Першочергова увага при цьому має звертатись на ті додаткові джерела надходження внутрішніх інвестицій, які на сьогодні ще є малопомітними або діють далеко не на повну потужність (рис. 3).

На перше місце в цьому переліку слід поставити звичні джерела внутрішнього інвестування, пов'язані з максимальним розкриттям економічного потенціалу регіону (малий бізнес, державні інвестиції, місцеві бюджети), які в умовах підвищення конкурентоспроможності української економіки повинні суттєво збільшити свою інвестиційну ефективність. Адже задеклароване новою владою зменшення фіскального тиску на підприємців автоматично означатиме зростання їхнього інтересу до реалізації інвестиційних проектів (причому, через об'єктивно невисоку поки що конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, свої кошти вони вкладатимуть насамперед у межах тих ринків, які їм добре знайомі: у своєму чи сусідньому регіоні). Завдяки розвитку підприємницької сфери є всі підстави очікувати на збільшення дохідної частини бюджетів усіх рівнів. А якщо при цьому їх ще й позбавлять невлавливих протекціоністських функцій, про що неодноразово заявлялось із найвищих трибун, то значна частина акумульованого державою та місцевими органами влади капіталу спрямовуватиметься саме в інвестиційну сферу.



Рис. 3. Перспективні джерела надходження внутрішніх інвестицій у регіони

Проте найбільше поле для діяльності в напрямі мобілізації внутрішніх інвестицій з метою прискорення економічного розвитку регіонів є так званій «невидимій» на сьогодні зоні їх перспективного фінансового потенціалу. Насамперед це стосується залучення в інвестиційну сферу коштів, які заробляються українськими трудовими мігрантами, легалізації фінансового ресурсу, що працює в «тіньовому» секторі економіки, а також активізації роботи із залучення в економічну діяльність капіталу, акумульованого домашніми господарствами.

Слід зазначити, що описані додаткові джерела формування внутрішніх інвестицій мають різну інтенсивність потенційного застосування в економіці різних регіонів, особливо залежно від їх географічного розташування. Стосовно Західної України, значна частина мешканців якої перебуває на заробітках за кордоном, то тут першочергова увага має зосереджуватись на можливості залучення відповідних коштів трудових мігрантів або так званих «заробітчанин» у фінансовий сектор регіону, в тому числі і з метою інвестування в розвиток місцевого підприємництва. Адже зрозуміло, що сьогодні феномен трудової міграції, який загалом завдає економіці відповідних територій значної шкоди за рахунок «випадання» з економічного середовища найбільш активних категорій працівників і поглиблення демографічних проблем у регіонах, жодним чином не компенсується, принаймні на рівні ефективного використання коштів заробітчанин. Водночас, за неофіційними даними, в деяких регіонах

фінансові ресурси, що акумулюються через систему трудової міграції, у декілька разів перевищують обсяги зовнішніх інвестицій. Проте більшість цих грошей, які потрапляють на Україну через систему «WesternUnion» або передаються «з рук в руки», витрачаються далеко не найбільш ефективним, з точки зору економічного розвитку, чином.

У табл. 3 наведено ретроспективні та прогнозні значення складових та інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за зовнішньорієнтованою стратегією. При цьому в розрахунок фінансової складової економічного потенціалу регіону, окрім показника капітальних інвестицій, внесено критерій прямих іноземних інвестицій.

На рис. 4 наведено інтегральну оцінку економічного потенціалу регіону, розраховану за зовнішньорієнтованою стратегією. Як видно з цього рисунку, відхилення між значеннями фактичними і розрахованими за стратегією коливаються в межах від 0,06 до 0,86 %. Тобто вплив прямих іноземних інвестицій за сучасних умов є незначним на рівень економічного потенціалу регіону.

Таблиця 3. Значення складових та інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за зовнішньорієнтованою стратегією

Складова/Період	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
ТП	0,511	0,518	0,477	0,474	0,512	0,516	0,501
ВП	0,385	0,447	0,408	0,397	0,423	0,428	0,423
РП	0,444	0,440	0,443	0,445	0,441	0,441	0,441
ІНФП	0,285	0,285	0,253	0,253	0,269	0,265	0,264
ІННОВП	0,359	0,359	0,351	0,397	0,360	0,354	0,358
ФП	0,265	0,270	0,325	0,368	0,290	0,253	0,258
Епс	0,379	0,394	0,378	0,387	0,387	0,383	0,380

З огляду на вищезазначене, ситуація на міжнародному ринку інвестиційних капіталів вимагає від місцевих органів державної влади посилення співробітництва з внутрішніми фінансовими організаціями, банками, інвестиційними фондами, здійснення постійного діалогу з вітчизняними, а потім уже – з іноземними інвесторами. Важливо налагодити конструктивну співпрацю з ними задля усунення перешкод на шляху залучення і реалізації інвестицій, регулювання інвестиційної діяльності на основі балансу інтересів інвестора та регіону.

Водночас слід визнати, що внутрішні інвестиції, в тому числі і акумульовані за рахунок зазначених «нетрадиційних» джерел, мають не лише високий потенціал з погляду можливого впливу на економічний розвиток.

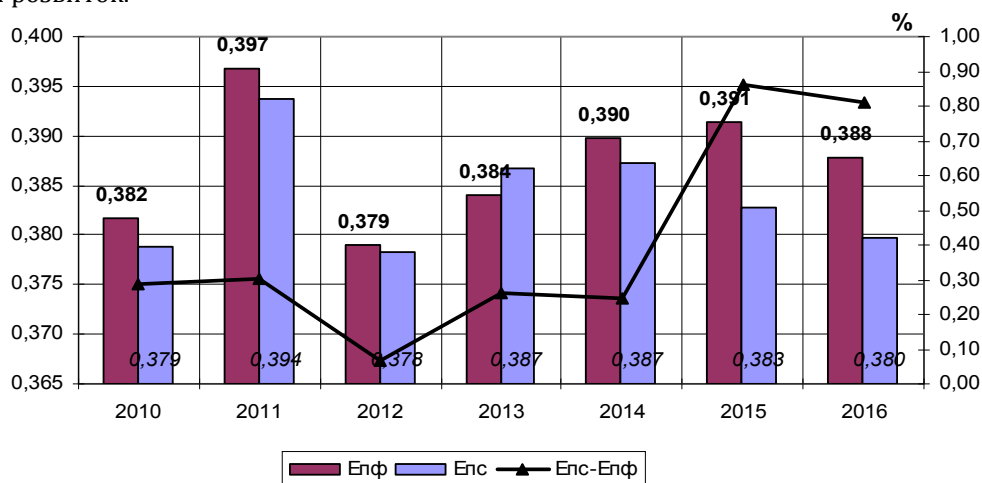


Рис. 4. Фактичні та стратегічні значення інтегральної оцінки економічного потенціалу Івано-Франківської області за зовнішньорієнтованою стратегією

регіонів, але також несуть у собі низку ризиків, які місцева влада повинна вміти своєчасно ідентифікувати та запобігати їхньому переростанню у серйозні проблеми. Основна маса внутрішніх інвестицій здійснюється на базі наявних виробничих технологій та управлінських схем. Відтак існує своєрідна загроза, що інвестиційний ресурс, який акумулюється вітчизняними підприємцями, значною мірою спрямовується на підтримання чинної господарської та соціальної інфраструктури, відтворення звичних моделей управління, використовується в умовах економічної інертності, низького рівня інноваційності виробництва. Все це може консервувати діючу модель господарського розвитку регіону з

притаманними їй недоліками – енергозатратністю, низькими екологічними стандартами, непрозорістю фінансових операцій, а тому не забезпечувати подолання існуючих сьогодні економічних проблем, насамперед – тіньової економіки та корупції, а також низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.

У цьому контексті іноземні інвестиції є саме тим важелем фінансового «балансування» регіональної економіки, який дозволяє запобігати усім вищезазначеним проблемам. Адже закордонний інвестор вкладає гроші з метою створення конкурентоспроможних на світовому ринку виробництв, а переважна частина його продукції часто спрямовується власне на експорт. Крім того, іноземні фірми приносять із собою сучасні технології виробництва та менеджменту, нову культуру та етику бізнесу, а такі явища, як корупція чи тіньова економіка, серед іноземних інвесторів зустрічаються на кілька порядків рідше, ніж у вітчизняних.

Таким чином, місцева влада повинна володіти і вміти користуватися відповідним арсеналом засобів запобігання інвестиційним ризикам як внутрішнього характеру, так і іноземного походження. Першим таким інструментом є витримування адекватного балансу між внутрішнім та зовнішнім інвестуванням та забезпечення реалізації інтересів відповідних інвесторів. У цьому разі в регіоні виникає здорове конкурентне середовище, коли як одні, так і інші інвестори намагаються самотужки контролювати коректність поведінки своїх «візаві». У разі найменших порушень відкритої та чесної конкуренції, не кажучи вже про загрози чи зловживання, вони неодмінно апелюватимуть до влади з метою дотримання «статусу кво».

Другим, не менш важливим інструментом ведення регіональної політики узгодження інтересів українських та іноземних інвесторів є розробка концепцій сталого економічного зростання регіонів. Такі концепції передбачають наявність чітких пріоритетів регіонального розвитку, вимог до інвесторів та критеріїв їхньої оцінки в системі: фінансування економічних проектів – екологічна безпека території – інноваційний розвиток регіону.

І, нарешті, третя група факторів балансування внутрішніх та зовнішніх інвестицій на регіональному рівні пов'язана зі створенням належної інституційної інфраструктури, яка б уможливила узгодження інтересів регіону з інтересами внутрішніх та зовнішніх інвесторів у поточному режимі, тобто безпосередньо на стадії виникнення найменших суперечностей чи неузгодженостей. Головними елементами такої інфраструктури, виходячи з досвіду наших західних сусідів, повинні стати агенції регіонального розвитку, торгово-промислові палати та їхні філії, асоціації підприємців і роботодавців, виконавчі органи євро регіонів, науково-консалтингові центри тощо.

Остаточний вибір генеральної стратегії економічного розвитку області, яка забезпечить їй стійку конкурентну перевагу, найефективніше досягнення загальних та конкретних цілей, буде на користь гнучкої й адаптивної до ринкових змін, прийнятної для виконання, сумісної з організаційною структурою управління та узгодженої з іншими стратегіями. Іншими словами вона забезпечуватиме синергізм стратегічної діяльності регіону, спрямованої на ефективне використання його економічного потенціалу. Для її вибору скористаємось методикою GAP-аналізу.

Для цього побудовано профілі кожної зі стратегій економічного розвитку регіону (рис. 5).

Як видно з рис. 5, тільки інформаційно-інноваційна стратегія має резерв збільшення економічного потенціалу регіону порівняно з фактичними даними на всьому часовому відрізку дослідження. Також незначним резервом володіє зовнішньоорієнтована стратегія, але тільки для одного періоду – 2013 року.

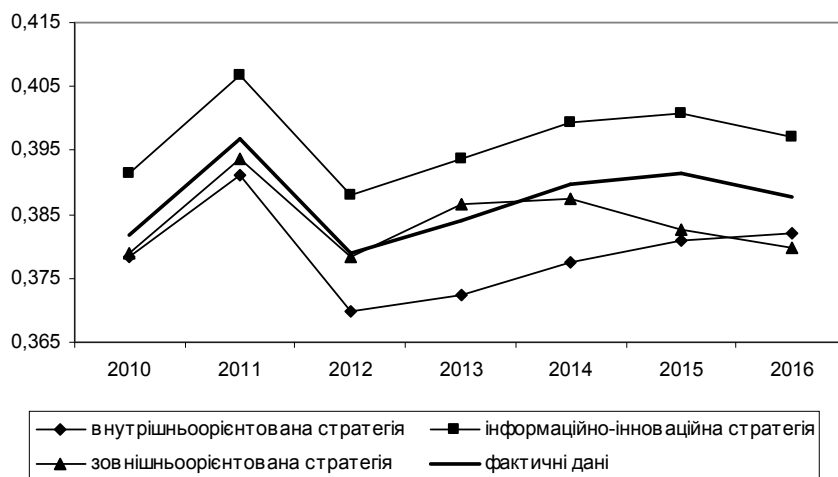


Рис. 5. Профілі побудованих стратегій економічного розвитку Івано-Франківської області

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, порівняння отриманих профілів кожного з видів стратегій економічного розвитку регіону дозволяє визначити «вузькі місця» у розроблених стратегіях, що надалі дозволить здійснювати контроль за їх реалізацією, в тому числі управління змінами. Зокрема, для внутрішньоорієнтованої стратегії такими вузькими місцями є обраний вектор регіонального розвитку, спрямований насамперед на закритість регіону і тим самим ігнорування зовнішніх чинників впливу на його розвиток. Для зовнішньоорієнтованої стратегії економічного розвитку вузькі місця визначаються, навпаки, наголосом на зовнішні інвестиції, і тим самим відсутністю роботи в напрямку створення позитивного інвестиційного іміджу регіону, а також підвищення якості інвестиційного супроводу.

Щодо інформаційно-інноваційної стратегії, то інформаційна та інноваційна складові економічного потенціалу регіону містять невикористані приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів цього регіону. Це ще раз підтверджує тезу про те, що усі перераховані в дослідженні складові економічного потенціалу регіону – а не тільки матеріальні – повинні оптимально використовуватись з метою його нарощування. І тільки тоді такий економічний потенціал можна буде вважати сукупністю нових можливостей регіону щодо виробництва та використання знань, технологій, інформації з урахуванням ендо- і екзогенних факторів з метою економічного зростання регіону.

Список літератури

1. *Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети* : монографія / за ред. З. С. Варналія. – НІСД, 2007. – 820 с.
2. *Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р.* / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.if.gov.ua>.
3. *Про стимулювання розвитку регіонів* [Електронний ресурс] : закон України № 2850-IV від 8 вересня 2005 року. – Режим доступу: <http://www.gov.ua>.
4. Давискіба, К. В. *Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації*: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / Харк. Нац. акад. міського господарства. – Харків, 2005. – 18с.
5. *Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь* / за ред. акад. НАН України Е. М. Лібанової, акад. НААН України М. А. Хвесика. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

References

1. Varnaliy, Z. S. (2007). *Derzhavna rehional'na polityka Ukrayiny: osoblyvosti ta stratehichni priorytety*. NISD.
2. *Stratehiya rozvytku Ivano-Frankivs'koyi oblasti na period do 2020 r. (n. d.)*. Retrieved from: <http://www.if.gov.ua>.
3. *Pro stymulyuvannya rozvytku rehioniv : zakon Ukrayiny # 2850-IV vid 8 veresnya 2005 roku. (2005)*. Retrieved from: <http://www.gov.ua>.
4. Davyskibab K. V. (2005). *Ekonomichnyy potentsial rehionu ta yoho efektyvne vykorystannya v umovakh rynkovoyi transformatsiyi: Avtoref. dys... kand. ekon. nauk: 08.10.01. Kharkiv*.
5. Libanova, E. M. & Khvesyk, M. A. (2014). *Sotsial'no-ekonomichnyy potentsial staloho rozvytku Ukrayiny ta yiyi rehioniv: natsional'na dopovid'*. Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrayiny.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2015 р.

Світлана Мирославівна СКОЧИЛЯС

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет

**ІНТЕГРАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС З УРАХУВАННЯМ ОСОБЛИВОСТЕЙ
ЛОГІСТИЧНОГО ЛАНЦЮГА**

Скочилияс, С. М. Інтеграційний процес з урахуванням особливостей логістичного ланцюга [Текст] / Світлана Мирославівна Скочилияс // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 295-300. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сьогодні, коли на ринках конкурують вже не підприємства, а логістичні ланцюги, об'єктом управління стають не окремі функції логістики й виробничого менеджменту, а логістичний ланцюг (ланцюг створення вартості) загалом. Для оптимізації основних логістичних процесів компанії впроваджують методи інтегрованого логістичного менеджменту. При цьому питання взаємодії між відправниками вантажу і вантажоодержувачами, логістичними операторами, підприємствами-споживачами сервісних послуг розглядаються в контексті створення загальних ресурсів логістики, потребують глибокого та комплексного дослідження, ефективного і результативного їх використання.

Мета. Метою дослідження є систематизація й категоріювання концептуальних підходів до визначення інтеграції, узагальнення яких дозволить сформулювати належне теоретико-методологічне обґрунтування управління інтеграцією суб'єктів господарювання з урахуванням стратегій інтегрованого логістичного управління.

Результати. На підставі науково-практичних праць виокремлено сутнісні характеристики інтеграційного процесу та сформульовано етапи в певній логічній послідовності разом із розвитком синергійного ефекту логістики; на основі проведених досліджень аргументовано найбільш цінні елементи управління інтеграцією суб'єктів господарювання з огляду на особливості логістичного ланцюга; розглянуто концептуальні основи логістичної інтеграції, спираючись на стратегії інтегрованого логістичного управління. Перспективою подальших наукових досліджень інтеграційного процесу з урахуванням особливостей логістичного ланцюга є аргументація необхідності інтеграції управління як цілісної соціально-економічної системи, створення інтегрованих з виробником готової продукції дистрибутивних каналів та мереж, що дозволить мінімізувати логістичні витрати при забезпеченні потрібної якості логістичного сервісу у дистрибуції. Потребує подальших досліджень розробка онтологічних схем взаємодії учасників логістичної системи, що дозволить підвищити ефективність системи ситуаційного управління процесами інтеграційного розвитку.

Ключові слова: інтеграція; інтеграційний процес; логістичний ланцюг; синергійний ефект; логістична стратегія; ланцюг поставок; інтегрована логістична система.

Svitlana Myroslavivna SKOCHYLIIAS

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management of Organizations and Innovative Entrepreneurship
Ternopil National Economic University

**INTEGRATION PROCESSES WITH THE CONSIDERATION OF PECULIARITIES
OF LOGISTIC CHAIN**

Abstract

Introduction. Today, when at the markets enterprises are no longer competing because the logistic chains do, the object of management are not becoming the separate functions of logistics and production management but

© Світлана Мирославівна Скочилияс, 2015

logistic chain (value chain) in general. To optimize basic logistics processes of the company methods of the integrated logistics management are being implemented. This interaction between a shipper and consignees, logistics operators, enterprises-consumers of services is considered in the context of creation of general resources of logistics and require a deep and comprehensive research of their efficient and effective use.

Purpose of the study is the systematization and conceptual approaches to the definition of integration, synthesis of which will form the proper theoretical and methodological basis of integration management entities with the consideration of strategies of integrated logistics management.

Results. On the basis of scientific papers we have singled out the essential characteristics of the integration process and formulated certain stages in a logical sequence with the development of logistics synergistic effect. The most valuable elements of integration of management entities from the point of view of the characteristics of the logistics chain are founded. Conceptual bases of logistics integration strategy are considered on the basis of the integrated logistics management. Prospects for further research of the integration process taking into account the logistic chain argument is the reasoning of the necessity of integration of management as a holistic socio-economic system, creation of integrated with the manufacturer of finished goods of distribution channels and networks that will minimize logistic costs while ensuring the required quality of service in logistics distribution. The development of schemes of interaction of participants of the logistic system that will improve the system of situational management of integration development process requires further studies.

Keywords: integration; integration process; logistic chain; synergistic effect; sourcing; supply chain; integrated logistic system.

JEL classification: P120

Вступ

Сучасний етап розвитку ринку характеризується активною інтеграцією концепції логістичного управління. Саме логістика як концепція управління орієнтована на потік, створює можливості підвищення товарної й інформаційної корисності й цінності товарів, що вивчаються покупцем. Результатом такої інтеграції є, по-перше, мінімізація загальних витрат при заданому рівні обслуговування клієнта, по-друге, максимізація корисності логістики (формальної корисності, корисності місця і часу), по-третє, прискорення матеріального потоку, а відтак підвищення реакційної здатності економічних систем, побудованих на логістичних засадах, і активізація базових чинників конкурентних переваг.

Логістику на сьогодні необхідно розглядати як діяльність, яка на основі об'єднання функцій, пов'язаних із просуванням матеріальних потоків, дає змогу оптимізувати цей процес відповідно до вимог виробника і споживача, удосконалюючи процеси управління та розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і їх об'єднань на галузевому, регіональному, національному та міждержавному рівнях. Об'єднання функцій логістики створює передумови для інтеграції учасників логістичного процесу в логістичному ланцюгу. Прискореному розвитку інтегрованого логістичного управління сприяли як власний потенціал логістики, сформований упродовж розвитку теорії та практики логістики, так і потенціал зовнішніх чинників, передусім базових мегатенденцій [3].

Багатоаспектність процесу інтеграції суб'єктів господарювання у процесі реалізації господарських завдань обумовила відбиття окремих його елементів у дослідженнях, що присвячені оптимізації плинності поточкових процесів і логістичної взаємодії та широко висвітлюються у зарубіжній та вітчизняній економічній літературі, зокрема М. Денисенко [2], В. Кислим [4], Є. Крикавським [3], Л. Миротінім [5], А. Пилипенко [7], А. Стерліговою [8], а також Д. Бауерсокс [1], Д. Уотерс [9] та ін. Однак деякі питання розглянуті в науковій літературі недостатньо і потребують поглибленого вивчення та удосконалення інтеграційного процесу з урахуванням особливостей логістичного ланцюга, адже значна кількість проблем як методологічного, так і організаційного характеру є предметом наукових дискусій і залишаються досі не вирішеними. Вищевикладене зумовлює актуальність теми, її теоретичне і прикладне спрямування.

Мета та завдання статті

Метою статті є розгляд концептуальних основ логістичної інтеграції, узагальнення яких дозволить сформулювати належне теоретико-методологічне обґрунтування управління інтеграцією суб'єктів господарювання з огляду на стратегії інтегрованого логістичного управління.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- дослідити сутнісні характеристики категорії «інтеграція»;

-
- виокремити найбільш цінні елементи, узагальнення яких дозволить сформувати належний теоретико-методологічний базис управління інтеграцією суб'єктів господарювання з урахуванням особливостей логістичного ланцюга;
 - розглянути концептуальні положення управління інтеграційним розвитком підприємства;
 - доповнити та охарактеризувати суттєві аспекти концепції інтеграційного розвитку;
 - розглянути впровадження логістичних концепцій у діяльність окремих функціональних підрозділів підприємств у напрямку їх інтеграції;
 - розглянути найбільш поширені стратегії інтегрованого управління.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проблеми інтеграції функціональних сфер бізнесу викликають особливий інтерес науковців упродовж останніх 20-ти років у зв'язку із виникненням такого поняття, як «управління ланцюжком поставок» (Supply Chain Management). У фаховій літературі можна знайти як відносно прості тлумачення – коли інтеграцію визначають як процес взаємодії та співпраці, за якого виробництво, закупівля і логістика працюють разом у манері співробітництва, щоб досягти взаємоприйняттого результату для своєї організації [10, с. 460], так і доволі складні – коли інтеграцію визнають фундаментальним принципом управління ланцюжком поставок із відповідними передумовами та складовими інтеграційних процесів [11, с. 122].

Семантичний аналіз категорії «інтеграція» за своїм значенням пов'язаний з низкою понять, що також впливають на онтологію предметної галузі. Можна погодитися з думкою автора А. А. Пилипенка [7] щодо заміни інтеграції поняттям системного підходу, де система розглядається як цілісне утворення, якому притаманні подані на рис. 1 властивості. Обмеженістю такого твердження є певна статичність, заснована на потребі чіткого встановлення меж і взаємозв'язків системи. Окрім того, інтеграція як процес вимагає наявності механізму реального об'єднання розрізнених елементів підприємства в єдину систему. Отже, система більшою мірою фіксує об'єктну форму цілого, а інтеграція відображає процеси її отримання.

Інтеграційний розвиток визначається не лише кумулятивними прогресивними змінами одного підприємства, а враховує різні моделі інституціональної рівноваги та залежить від обраних стратегічних альтернатив контрагентів та субпідрядників.

Теоретичною основою пропонованої концепції інтеграційного розвитку є підхід, що передбачає створення в межах об'єднання підприємств ланцюгів доданої вартості й досягнення синергічних ефектів. Цей підхід одержав назву «методологія логістичних взаємодій, що розширюються» (Scaleable Logistics Interplay) [5, с. 24].

Згідно з думкою Є. В. Крикавського, «у певному гіпотетичному вимірі спеціалізація і масовість вичерпують себе як потенційні резерви отримання додаткового ефекту. Тому необхідним стає інтеграція на якісно нових рівнях управління, що не є протилежним спеціалізації як деспеціалізація, а власне інтеграція в нових площинах, сферах тощо. Завдяки такій інтеграції формуються "цільові" системи вищого порядку порівняно із інтегрованими частинами і це створює можливість отримати додатковий ефект, джерелом якого і є власне інтеграція. З тих же позицій такий ефект називається ефектом синергії або синергічним ефектом, особливості формування якого в часі і просторі визначають субкатегорії: системний, мультиплікативний, супутній тощо» [3, с. 181-182].

Синергічний ефект логістики теж має свій розвиток. Так першим етапом доцільно вважати логістичну інтеграцію на операційному рівні, коли здійснюється інтегроване управління окремими логістичними операціями, процедурами, функціями тощо. Наступний, другий етап логістичної інтеграції охоплює операційне управління матеріальним потоком у межах фазових підсистем (постачання, виробництво, дистрибуція). Третій етап логістичної інтеграції реалізує принцип цілісного управління матеріальним потоком у системі виробничого підприємства, дистрибуційного підприємства чи підприємства сфери послуг. Четвертий етап, етап міжфункціональної інтеграції, представляє інтеграцію сфер виробництва, фінансів, маркетингу, логістики, персоналу тощо. П'ятий етап логістичної інтеграції відмінний від попередніх стратегічною спрямованістю на формування надсистем, тобто систем міжорганізаційної логістики, ланцюгів поставок. Заключний, шостий етап — це формування повних логістичних ланцюгів поставок.

Упровадження логістичних концепцій у діяльність підприємств видозмінює сутність діяльності окремих функціональних підрозділів у напрямку їх інтеграції. Така інтеграційна місія логістики зумовлена появою причинно-наслідкових зв'язків логістики і виробництва, логістики і маркетингу, логістики і фінансів, логістики та інфраструктури організацій. Є. В. Крикавський розглядає ці взаємозв'язки як забезпечення логістикою «мосту» між виробництвом і маркетингом, зокрема: підрозділ з логістики може забезпечити зворотний зв'язок для руху інформації від маркетингу до виробництва, а виробництво виступає як радник щодо ринкових потреб, надаючи відповідну інформацію для зменшення виробничих витрат; логістика, впливаючи на зв'язок маркетингу і виробництва, призводить

до зниження рівня товарно-матеріальних запасів (ТМЗ); логістика забезпечує ефективну координацію між попитом і збутом, що, як правило, залежить від виробництва та маркетингу; фінанси і логістика визначають рівень інвестицій у ТМЗ [3].

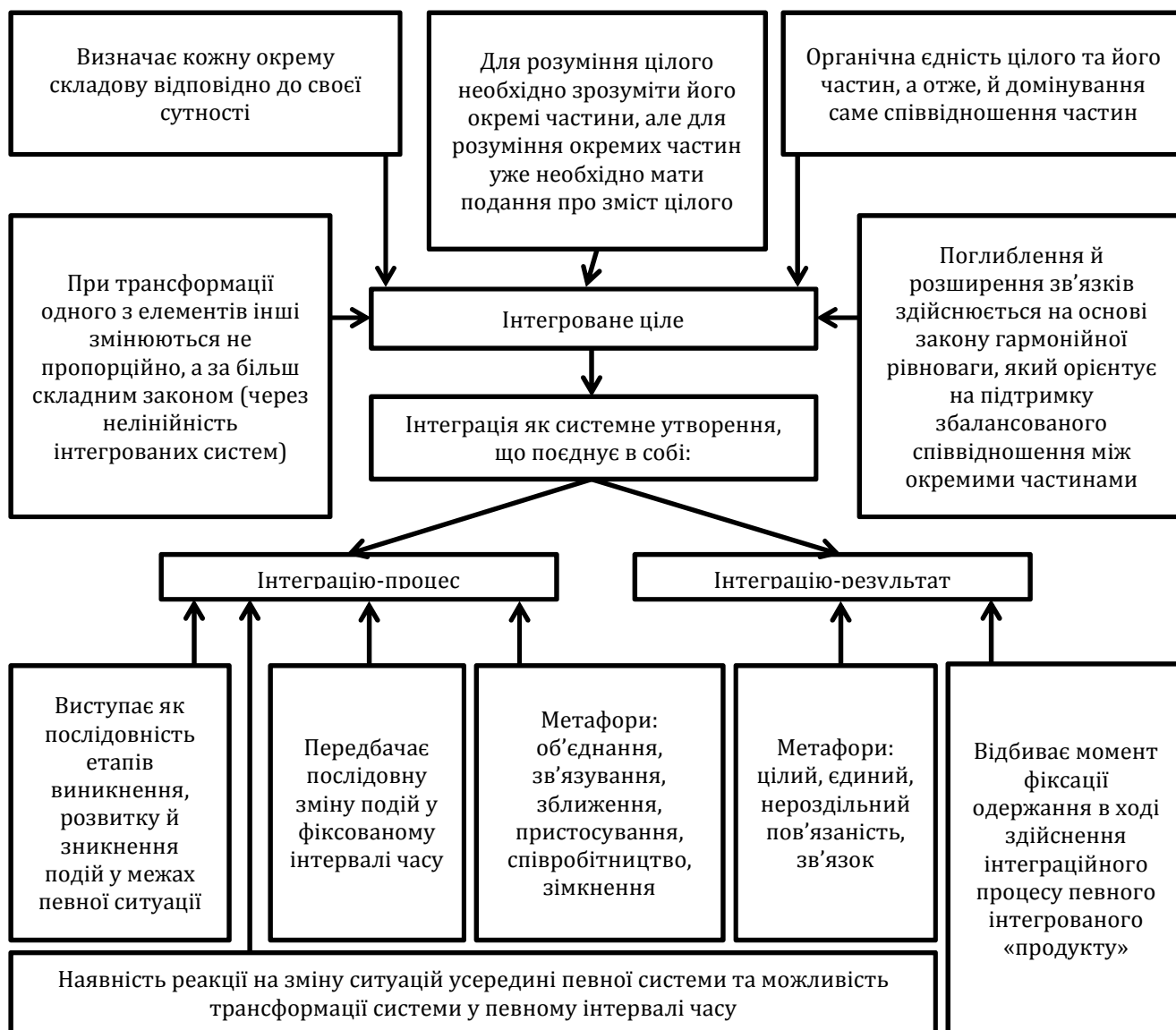


Рис. 1. Триєдиний розгляд категорії «інтеграція» [7]

У результаті розширеної взаємодії між підприємствами досягається висока продуктивність транзакцій, зменшення витрат рівня ризикованості операцій. Разом з тим, інтегрована логістична система повинна мати змінну структуру, яку можна наростити новими модулями (підприємствами) залежно від обсягу виконуваних логістичних завдань та ризику переміщення матеріального потоку. Логіка розширювальної логістичної взаємодії буде тісно співвідноситися з можливістю вибору тільки дійсно необхідних ключових компетенцій для об'єднання підприємств загалом. Також оцінка ефективності використання активів у профільних видах діяльності може привести до прийняття рішень про виведення частини процесів у аутсорсинг.

Поєднання процесів розробки інноваційного продукту й формування об'єднання підприємств значною мірою визначає й особливості вироблення спільних стратегічних альтернатив. Зараз існує значна кількість різних підходів до вироблення стратегії. Проте будь-який з них повинен забезпечувати максимальне зростання цінності спільної діяльності. Стратегію пропонується розглядати з точки зору забезпечення динамічного розвитку унікальних властивостей об'єднання підприємств. Тільки у такому випадку можна розробити й комерціалізувати інноваційний продукт.

Найпоширенішими стратегіями інтегрованого логістичного управління є: CPRF (Collaborative

Planning, Replenishment and Forecasting); VMI (Vendor-Managed Inventory); SCMo (Supply Chain Monitoring); DCC (Demand and Capacity Collaboration); CSRP (Customer Synchronized Resource Planning); EVCM (Extended Value Chain Management); ECR (Efficient Consumer Response) та ін. [6].

Стратегії кооперації CPRF були носіями інформаційної інтеграції підприємств із метою синхронізації й актуалізації даних про потреби й запаси в логістичних ланцюгах. Але вже перші проекти показали, що однієї інформаційної інтеграції недостатньо – старі бізнес-процеси й моделі планування не були пристосовані для реалізації інтегрованого інформаційного простору. У зв'язку із цим фокус перемістився з рівня інформаційних технологій у функціонально-організаційну площину.

У концепції VMI (Vendor-Managed Inventory) – запаси, які управляються клієнтом, відповідальність за поповнення запасів наступної ланки логістичного ланцюга переноситься на попередню ланку. У класичній системі (PuI]-принцип) постачальники одержують замовлення від клієнтів. У системі VMI клієнти й постачальники синхронізують інформаційні потоки про потреби й запаси. На підставі поточної інформації про потреби й запаси клієнта постачальник самостійно визначає терміни, кількість поставок, тобто використовує так званий принцип виштовхування (Push-принцип). Для досягнення ефекту від використання концепції VMI необхідно як впровадження відповідних інформаційних технологій, так і реінжиніринг бізнес-процесів і методів планування. Окремо мають розглядатися питання надійності партнерів.

Концепція ECR (Efficient Consumer Response – економічні взаємовідносини з клієнтами) орієнтована насамперед на оптимізацію каналів дистрибуції й скорочення витрат, не пов'язаних із процесом створення вартості. Концепція ECR також має на увазі впровадження відповідних інформаційних технологій, реінжиніринг бізнес-процесів і методів планування. Як свідчить досвід, впровадження концепції ECR дозволяє знизити запаси у дистрибуційних центрах (до 40 %), поліпшити використання транспортних потужностей (до 20 %), скоротити строки виконання замовлень клієнтів і процесних витрат (до 50 %) [9].

Основна ідея стратегії CPFR (Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment – спільне планування, прогнозування та придбання) полягає в поліпшенні здатності задовольняти зростаючі потреби покупців, у розвитку яких має бути зацікавлена кожна ланка логістичного ланцюга. При цьому CPFR не заміщує такі стратегії, як ECR, VMI або Quick Response, а лише використовує досвід і знання, отримані завдяки цим концепціям, і розширює можливості кооперації в майбутньому.

Суть процесної моделі CPFR – об'єднання всіх партнерів з метою тісного співробітництва, заснованого на наданні обома сторонами ресурсів і інформації. Ключові переваги CPFR полягають: у єдиному для всіх партнерів прогнозуванні попиту споживачів; у координації співробітництва виробника та продавця від прогнозу продажів до вирішення проблем, які виникають в оперативних бізнес-процесах; у динамічному підході до вирішення проблемних ситуацій; у гарантованих поставках товарів від продавців і виробників, що базуються на загальному прогнозуванні [6]. Тому ефективність інтегрованого логістичного управління пов'язана з використанням сучасних інформаційних систем з метою підтримки процесів прийняття управлінських рішень.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Саме концепція інтегрованої логістики містить у собі значні резерви економії часу та оптимізації витрат на виконання логістичних операцій. Тому вітчизняним підприємствам необхідно впроваджувати до власної системи управління інтегровану логістику, рівень якої є одним з визначальних чинників конкурентоспроможності підприємства, оскільки найкращих результатів у бізнесі досягають ті підприємства, які використовують принципи інтегрованої логістичної концепції. Завдяки взаємозв'язку між маркетингом, виробництвом та логістикою, підприємство генерує складову синергічного ефекту, що має безпосередній вплив на підвищення його конкурентоспроможності. Сумарний ефект від оптимізації всього процесу значно перевищує прибуток від оптимізації окремих функцій, видів робіт або операцій.

Водночас потребує подальших досліджень розробка онтологічних схем взаємодії учасників логістичної системи, що дозволить підвищити ефективність системи ситуаційного управління процесами інтеграційного розвитку. Також необхідно встановити причинно-наслідкові зв'язки між параметрами трансформаційних змін під час інтеграційного розвитку та елементами логістичної системи.

Список літератури

1. Бауэрсокс, Д. Логистика: интегрированная цепь поставок [Текст] / Бауэрсокс Д. Клоос Д. Дж.; 2-е изд.; пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 640 с.
2. Денисенко, М. П. Організація та проектування логістичних систем. Підручн. [Текст] / М. П. Денисенко, П. Р. Лековець, Л. І. Михайлова. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 336 с.

-
3. Крикавський, Є. В. *Логістика. Основи теорії: підруч. [Текст] / Крикавський Є. В. – Львів: Інтелект-Захід, 2006. – 456 с.*
 4. Кислий, В. М. *Логістика: теорія та практика [Текст]: навч. посіб. / В. М. Кислий, О. А. Біловодська, О. М. Олефіренко, О. М. Смоляник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.*
 5. Миротин, Л. Б. *Логистика интегрированных цепочек поставок. Учебник [Текст] / Л. Б. Миротин, А. Г. Некрасов. – М.: Экзамен, 2003. – 256 с.*
 6. Плахута, О. В. *Стратегії інтегрованого управління логістичними ланцюгами. / О. В. Плахута // Маркетинг: Теорія і практика. Зб. наук. праць. Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Вип. 14, 2008. – С. 141-145.*
 7. Пулипенко, А. А. *Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку [Текст]: монографія / А. А. Пулипенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 408 с.*
 8. Стерлигова, А. Н. *Управление запасами в цепях поставок: учебник [Текст] / А. Н. Стерлигова. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 430 с.*
 9. Уотерс, Д. *Логистика. Управление цепью поставок [Текст] / Уотерс Д.; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с.*
 10. Pagell, M. *Understanding the factors that enable and inhibit the integration of operations, purchasing and logistics / Mark Pagell // Journal of Operations Management, 2004 – No. 22. – Pp. 459– 487.*
 11. Romano, P. *Co-ordination and integration mechanisms to manage logistics processes across supply networks / Pietro Romano // Journal of Purchasing & Supply Management, 2003 – No. 9. – Pp. 119–134.*

References

1. Baujarsoks, D. & Kloss, D. Dzh. (2005). *Logistika: integrirovannaja cep' postavok. Moscow : Olimp-Biznes*
2. Denysenko, M. P., Lekovets', P. R. & Mykhaylov, L. I. (2010). *Orhanizatsiya ta proektuvannya lohistychnykh system. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury.*
3. Krykavs'kyy, Ye. V. (2006). *Lohistyka. Osnovy teorii. L'viv: Intelekt-Zakhid.*
4. Kyslyy, V. M., Bilovods'ka, O. A., Olefirenko, O. M., Smolyanyk, O. M. (2010). *Lohistyka: teoriya ta praktyka. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury.*
5. Mirotin, L. B. & Nekrasov, A. G. (2003). *Logistika integrirovannyh cepochek postavok. Moscow : Jekzamen.*
6. Plakhuta, O. V. (2008). *Stratehiyi intehrovanoho upravlinnya lohistychnymy lantsyuhamy. Marketynh: Teoriya i praktyka, 14, 141-145.*
7. Pylypenko, A. A. (2008). *Stratehichna intehratsiya pidpryyemstv: mekhanizm upravlinnya ta modelyuvannya rozvytku. Kharkiv: INZhEK.*
8. Sterligova, A. N. (2013). *Upravlenie zapasami v cepjah postavok. Moscow: INFRA-M.*
9. Uoters, D. (2003). *Logistika. Upravlenie cep'ju postavok. Moscow: JuNITI-DANA.*
10. Pagell, M. (2004). *Understanding the factors that enable and inhibit the integration of operations, purchasing and logistics. Journal of Operations Management, 22, 459-487.*
11. Romano, P. (2003). *Co-ordination and integration mechanisms to manage logistics processes across supply networks. Journal of Purchasing & Supply Management, 9, 119–134.*

Стаття надійшла до редакції 20.05.2015 р.

Маргарита Іванівна СКРИПНИК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: margarita1111@ukr.net

Микола Миколайович МАТЮХА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Київський національний університет технологій та дизайну
E-mail: 20042004a@gmail.com

**ФОРМУВАННЯ ТА РЕПРЕЗЕНТАЦІЯ СИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ**

Скрипник, М. І. Формування та репрезентація системи інформаційного забезпечення управління [Текст] / Маргарита Іванівна Скрипник, Микола Миколайович Матюха // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2015. – Том 20. – С. 301-305. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджується актуальне питання визначення шляхів формування та використання інформації для забезпечення прийняття управлінських рішень на базі управлінського обліку та звітності. Вказано напрями використання етапів формування запитів щодо відбору комплексних джерел даних з метою задоволення інформаційних потреб користувачів. Визначаються фактори впливу на інформаційне забезпечення зовнішнього та внутрішнього середовища бізнесу в різні періоди часу. Окреслено можливості вирішення завдань, що мають забезпечувати налагоджену систему управлінського обліку і звітності підприємства на основі засобів і способів маніпуляції різноманітною інформацією при запровадженні і використанні сучасних інформаційних технологій. Актуалізовано питання на важливості управлінського обліку, що дає змогу обирати факти господарських операцій, інтерпретувати та представляти їх залежно від бізнесової ситуації та потреб конкретних користувачів. Розглядається інформація через призму управлінського обліку як базової складової прийняття рішень.

Метою роботи є методичне обґрунтування забезпечення користувачів необхідними даними на основі управлінського обліку в умовах застосування сучасних інформаційних технологій.

У статті використано методологічні підходи управлінського обліку.

Результатами є удосконалення організації формування та представлення системи інформаційного забезпечення управління. Визначено напрями інформаційного формування та використання обліково-звітних даних, що повинні мати оперативний характер збору, обробки та представлення, простоту і доступність наведених показників усім користувачам у часовому та пооб'єктному аспектах. Наявні форми і методи обліку з його традиційним позадачним підходом при збиранні та обробці економічної інформації мають змінюватися, виходячи із потреб користувачів на підставі інструментів управлінського обліку та звітності.

Ключові слова: інформація; інформаційні системи обліку; управлінський облік; управлінська звітність; обліково-звітна інформація; облікова модель.

Margaryta Ivanivna SKRYPNYK
Doctor of Economics,
Professor,
Head of Department of Accounting and Audit,
Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: margarita1111@ukr.net

Mykola Mykolaiovych MATIUKHA
PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Audit,
Kyiv National University of Technologies and Design
E-mail: 20042004a@gmail.com

FORMATION AND PRESENTATION OF MANAGEMENT INFORMATION PROVISION SYSTEM

Abstract

In the article it has been grounded the issues of the means of information formation and its appliance to provide managerial decisions on the basis of managerial accounting and reporting. The ways of usage of the formation phases as for the choise of complex data sources with the aim of user informational requirements satisfaction are indicated.

The impacts on information support of internal and external business environment in different periods are identified. The directions of the usage of tasks that should provide established system of management accounting and reporting because of various means and methods of manipulation with various information are introduced. The use of modern information technology is specified. It has been modified question as for the importance of management accounting, which allows choosing facts of business transactions through interpret and presents them depending on the business situation and their specific needs. It has been considered the information through management accounting as a basic component of decision making.

The aim of the study is to provide users with methodological substantiation necessary data on the basis of management accounting in the conditions of use of modern information technology.

In the paper we have used methodological approaches of management accounting.

The results of the research have become the improvement of the organization of formation and presentation of information system management. The ways of formation and use of information accounting and reporting data are determined. They should have the operative nature of collecting, processing and presentation of information. Also they should be endowed with simplicity and accessibility of indicators presented to users in an objective and temporal aspects. Existing forms and methods of accounting with its traditional approach as for the collecting and processing of economic information have to change taking into consideration the needs of users on the basis of the tools of management accounting and reporting.

Keywords: *information; accounting informational systems; managerial accounting; managerial reporting; accounting and reporting information; accounting model.*

JEL classification: M41

Problem statement and it's connection to significant scientific and practical objectives

Economic relations reformation, require review of principles of economic data management informational provision. Problem solution of determined business management objectives requires integrated approaches to different types of information appliance, generated by enterprise accounting system. The better this system functions, the more qualified informational exchange is built, appropriate quality of analytical incoming data procession is provided, thus, the efficiency of taken managerial solutions, success of business entity functioning, and finally – the level of determined aims achievement. At the same time, it's important for the data to present the state of both external (macroeconomic and microeconomic) and internal business environment within different time periods. Such objective solution must be ensured by effective systems of managerial accounting and financial reporting, based on means of different information manipulation by implementing and applying current informational technologies. Managerial accounting in contrast to other sources of informational provision (financial, tax accounting) enables to choose business operations facts, interpret and present them depending on business conditions and certain user needs. Accordingly, information consideration through the prism of managerial accounting as the basic element of decision making is determined as vital research.

Latest publications analysis, referring to solution of determined problem

With development of integrated accounting systems more scientists pay their attention to improvement of enterprise informational resources formation and appliance. The issues of selection, systematization and presentation of information, which refer to current management in both theoretical and practical aspects, require separate research. They are numerous, they were considered in papers of both domestic and foreign scientist: Avarchev I. V. [1], Bereza A. M. [3], Butinets F. F. [4], Guzhva V. M. [6], Illina O. P. [12], Schvir V. D. [9] etc. Regardless full and systematic list of scientific papers, the issues of data peculiarity appliance and information provision management system presentation, their presentation in the form of managerial reports within business information system are still out of research.

Formulation of the aims of research

Methodological substantiation of user provision of appropriate data on the basis of managerial accounting within conditions of current informational technologies appliance.

Main results presentation and substantiation; summary and prospects of the further development

Integrated enterprise system creates different informational types, among which economic information, based on accounting data, takes the biggest part. For more efficient internal business information provision, enterprise managers must systematize and aggregate data on the basis of managerial accounting and financial reporting. The place of current accounting system in the general enterprise informational field can be presented in the figure 1.

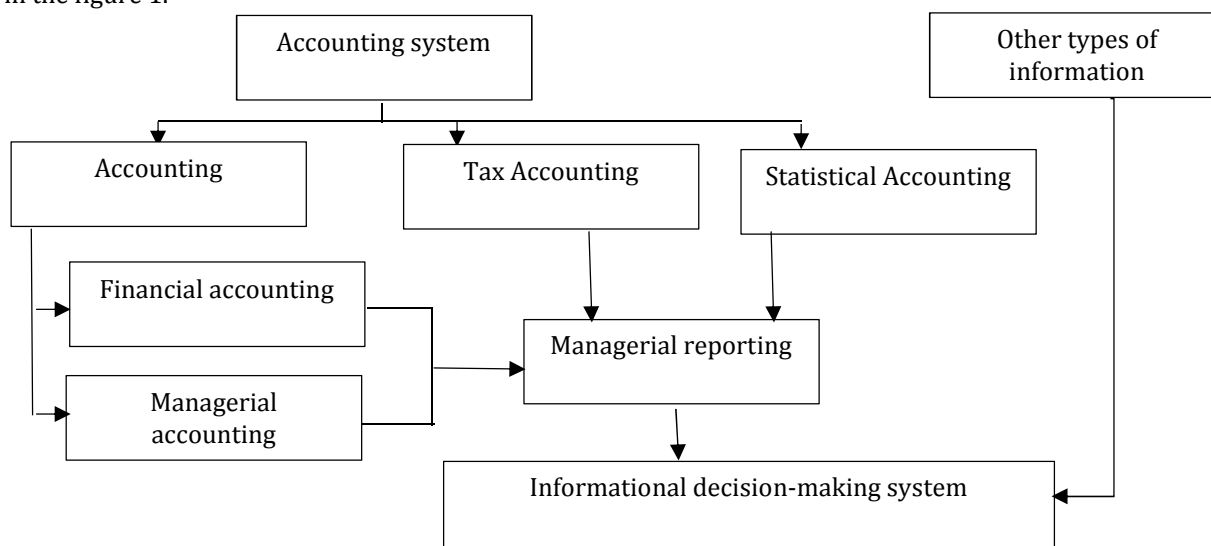


Figure 1. Accounting model of enterprise decision-making provision *

** Source: developed by the authors*

The main part of informational provision of managerial decision taking is traditionally based on accounting data, which verify by the list of disclosed events, designation, means of performance, presentation and significance. In turn, by complementation of enterprise accounting system formation and presentation, operative and production accounting, as a form of managerial accounting (cost accounting), can be extracted. Also some enterprises in practice apply informational systems to provide decision taking. Thus, scientists consider the set of peculiarities of complex informational system appliance in the enterprise with the use of computer technologies. V.O. Osmiachenko considers the issues of current state of accounting informational system development in domestic enterprises, which is characterized by transition to new qualified level, determined by scientific and technical progress influence on informational technologies specificity. In particular the author notices that production relation development leads to economic information volumes increase that circulates within production and distribution processes. Its significant share is the accounting information. Thus the issues of its processing efficiency growth becomes of extreme importance. Nowadays the full value processing of accounting information is impossible without computer techniques and communication means appliance. So the development of theoretical and practical issues of possibilities of informational technologies implementation to create accounting automated systems (AAS) becomes of high importance [8, p. 32]. In our opinion, developed by the author certain issues are significant to solve qualifies information provision of the users. These are the issues of information accumulation, processing and search with the use of informational technologies.

With such system the user, who has certain informational request, is able to apply informational database by formulating certain query. Usually during the process of informational servicing it is necessary to clarify request to receive parity, not only relevant information. The process of individual managerial query specification consists of certain steps of request formation:

1. Specification of the aim of information search.
2. Detailed determination of required data.
3. Determination of possible areas of data appliance or similar methods, materials, technologies etc.
4. Disclosure of documents and calculations, which approve the adequacy of selected data.
5. Determination of required complicity of information and required form of its presentation and provision.

Such sequence of phases forms complete manager informational servicing, which is doubly influence. On the one hand, it is influenced by internal factors – accumulated data, material, technical and financial resources, accounting collective. On the other hand – external environment, first of all needs and requests of the users of legal, economic, social, technical and technological fields. V. P. Zavhorodniy highlights the importance of solution of the problem of informational provision of automated accounting system, control, analysis and auditing, presenting the sequence of internal and external information formation in terms of general automation of the enterprise accounting system [13].

Current enterprises, which have deep relations with other counteragents, widely use other additional informational sources, which place out of accounting system. Such data are information on stock exchange quotation (securities quotation), correspondence, and information from the press etc. As a separate part it may include normative and legislative database relating business entities activity, which must be considered during business activity performance.

M. M. Benko while developing the given theme of research – economic information formation and appliance, its formalized transition for accounting – determines directions of economic information implementation within accounting, presents classification features of economic information, its codification system [2]. These suggestions are used to apply practical mechanism of different data sources implementation to satisfy certain user requests. All the types of accounting information, used in the enterprise are deeply connected to each other. Operative, statistical, tax and financial accountings are considered as a unified enterprise system. Thus, regardless widely spread accounting system of information accumulation and procession in the enterprise, the problem of efficient mechanism and instruments of its transition and presentation to the users in appropriate form to take managerial decisions for different purposes is still not solved. Managerial reporting, which must response qualitative and quantitative informational requires of internal users, may become an efficient information database to satisfy user needs and queries. Managerial reporting is considered as a special mechanism of user different informational needs satisfaction within the enterprise. By its sense and content managerial reports must respond to connected managerial functions during informational technologies implementation. Exploitation possibilities of current technical mean complex, which is applied within informational system of economic information collection and procession, enables to determine a set of procedures. The state of scientific and practical researches and the technical level of such complex enable to provide the performance of the following managerial decision taking functions within the system:

- Accounting – single-time collection and systematic procession of the actual (including referenced, planned, normative etc.) information on the presence and the movement of resources and the processes and events, happening in the production, business and other types of enterprise activities;
- Reporting – automatic formation (based on initial data) of integrated figures, which are represented in typical forms of financial, statistical and other statements with the help of special transferring mass references, and simultaneously creation of machine mediums with integrated reporting indexes for transition (sometimes performed through connection channels) to external and other users (institutions);
- control – observation of the state of directed object by all the parameters as well as full and in-time managerial decisions performance;
- organization – management organizational structures modeling and activity process imitation with different criteria and parameters in order to select the optimal ones;
- analysis – comparison of normative, planned and actual indexes, which characterize certain operations or processes of productive and other activity, measurement of deviation (in quantitative, qualitative, relative and other figures) from the given parameters with determinance of the reasons and perpetrators, plan performance assessment in different aspects and determination of the factors influencing these deviations;
- forecasting and planning – multi-variant calculations during the process of forecasts, prospective and current economic and social plans of business entities development as well as operative and production plans and activity preparation plans with the aim of the further optimal relative indexes development;
- coordination and regulation – decision transfer to performers on their workplaces according to the plan, technological process or instruction, composed for one or another type of work or operation.

Thus, due to infinitive technological process of accumulation, systematization and presentation of initial

information, which is singly collected and registered in the database, connection of the data of operational, financial, tax and statistical accountings within user queries on analytical and synthetic levels is ensured. Therefore the user may set the level of authenticity of the data, any rate of detalization or grouping system at any date or during the given period etc.

Conclusions and further research prospects

Directions of informational formation and accounting and reporting data use must have operational character of collection, procession and presentation, simplicity and clearance of presented figures to all users in time and objective aspects. Existing forms and methods of accounting with its traditional aimed approach by economic data collection and procession change, basing on user needs on the basis of managerial accounting and reporting instruments. Moreover, for internal needs, on the basis of collecting and processing economic data informational system, it becomes appropriate to implement methods and principles of managerial accounting, which abstracts in managerial reports. Today character of changes in user informational provision stipulate new information data mediums, current computer and communication technologies. The mean of changes is the following one: technical and technological means enable to create informational system, able to ensure access to information for any user, regardless his location at any period of time.

References

1. *Averchev, Y. V. (2006). Upravlencheskiy uchet y otchetnost. Postanovka y vnedrenye/ Yhor Averchev. Moscow: Vershyna.*
2. *Benko, M. M. (2010). Informatsiini systemy i tekhnolohii v bukhhalterskomu obliku. Kyiv.: KNTEU.*
3. *Bereza, A. M. (2002). Informatsiini systemy i tekhnolohii v ekonomitsi. Kyiv.: KNTEU.*
4. *Butynets, F. F. (2002) Informatsiini systemy bukhhalterskoho obliku. Zhytomyr: PP «Ruta».*
5. *Hoholev, A. K. (1996) Yspolzovanye elektronnykh tablyts dlia avtomatyzatsyy nalohovykh raschetov y formyrovanye otchetov. Bukhhalterskyi uchet.*
6. *Huzhva, V. M. (2001). Informatsiini systemy i tekhnolohii na pidpriemstvakh. Kyiv.: KNEU.*
7. *Kerimov, V. E. (2003). Upravlinskiy oblik. Moscow: Dashkov i Ko.*
8. *Osmiatchenko, V. O. (2010). Bukhhalterskyi oblik v umovakh zastosuvannia informatsiinykh tekhnolohii. Kyiv: KNEU.*
9. *Palyi, V. F. (2003) Sovremenni bukhhalterskyi uchet. Moscow.*
10. *Shkvir, V. D., Zahorodnii, A. H., Vysochan, O. S. (2013). Druhevydannia, doopratsovane i dopovnene. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki.*
11. *Shkvir, V. D., Zahorodnii, A. H., Vysochan, O. S. (2013). Informatsiini systemy i tekhnolohii v obliku ta audyti/ Druhevydannia, doopratsovane i dopovnene. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniki.*
12. *Ylyna, O. P. (2001). Ynformatsyonnye tekhnolohyy bukhhalterskoho ucheta. Spb: Pyter.*
13. *Zavhorodnii, V. P. (1998). Avtomatyzatsiia bukhhalterskoho obliku, kontroliu, analizu ta audytu. Kyiv.: A. S. K.*

Стаття надійшла до редакції 23.05.2015 р.

Марія Василівна ФІГУРКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mvf@i.ua

**АНАЛІЗ ЗНОШЕНОСТІ ТЕПЛОВИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ:
ПРОБЛЕМИ Й ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ**

Фігурка, М. В. Аналіз зношеності теплових мереж в Україні: проблеми й шляхи вирішення [Текст] / Марія Василівна Фігурка // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 306-311. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Мета статті. Метою статті є здійснення аналізу та рівня зношеності теплових мереж в Україні в умовах фінансово-економічної та політичної кризи.

Методика дослідження. Основною базою дослідження теоретико-методологічних положень є доробки науковців з питань розвитку і реформування галузей житлово-комунального господарства.

Під час написання публікації використовувалися методи дослідження: монографічний (при аналізі наукових публікацій щодо розвитку й функціонування галузей житлово-комунального господарства), метод економічного аналізу (при аналізі окремих техніко-економічних показників роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні та при аналізі рівня та частки протяжності зношених та аварійних теплових і парових мереж у державі загалом та в областях).

Результати дослідження. Визначено основні аспекти окремих техніко-економічних показників роботи опалювальних котелень і теплових мереж в Україні. Проаналізовано рівень та частку протяжності зношених та аварійних теплових і парових мереж у державі загалом та в областях.

Наукова новизна результатів дослідження полягає в обґрунтуванні підвищення результативності функціонування опалювальних котелень й теплових мереж в Україні та здійснення напрацювання певних пропозицій щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Практична значущість результатів дослідження. Отримані результати є підґрунтям для вирішення практичних проблем щодо підвищення ефективності функціонування опалювальних котелень й теплових мереж України.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство; теплові й парові мережі; опалювальні котельні.

Mariya Vasylyivna FIIHURKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Economics, Marketing and Management,
Ivano-Frankivsk Educational Institute of Management
Ternopil National Economic University
E-mail: mvf@i.ua

ANALYSIS OF DEPRECIATION OF HEAT NETWORKS IN UKRAINE: PROBLEMS AND SOLUTIONS

Abstract

The purpose of the article. *The article aims to analyze the level of deterioration and heat networks in Ukraine in terms of financial, economic and political crisis.*

Research Methodology. *The works of scientists as for the development and reform of housing and communal services have become the main base for the study of theoretical-methodological questions.*

We used the following methods in our research: monographic method (the analysis of scientific publications on the development and functioning of branches of housing) method of economic analysis (the analysis of some technical and economic performance of the heating plants and heat networks in Ukraine and in the analysis of the level and share length of worn and emergency heat and steam networks in the country in general and in the context of its regions).

Research results. *The main aspects of specific technical and economic pointers of the heating plants and heat networks in Ukraine are determined. The level and extent of share worn and emergency heat and steam networks in the country in general and in the context of its regions are analysed.*

Scientific novelty of the results of the study *is to substantiate the main results of increasing the effectiveness of the functioning of heating plants and heating systems in Ukraine. Also we have worked on the elaboration and implementation of specific proposals to improve the efficiency of their activities.*

The practical significance of the study. *The results of this research can become the basis for solving practical problems to improve the efficiency of heating plants and heating systems of Ukraine.*

Keywords: *utilities; heat and steam networks; boiler heating.*

JEL classification: H82, O21

Вступ

Актуальним і важливим питанням щодо розвитку та функціонування ЖКГ є проблема його реформування і модернізації усіх його галузей.

Важливою проблемою для ЖКГ є високий рівень зношеності теплових мереж, які по своїй сутності є аварійними, а відсоток середнього рівня їх зношеності по Україні досягає 68 %.

Надзвичайно велика частка сумарної теплової енергії, яка має надходити до населення, в нашій державі втрачається через низький рівень ізоляції та високий рівень аварійності на теплових трасах.

Така безгосподарність і безвідповідальність відповідальних суб'єктів господарювання в регіонах і органів місцевої влади спричиняє неефективне використання основних фондів у ЖКГ для населення всіх регіонів України. Бездіяльність суб'єктів господарювання на місцях спричиняє те, що населення змушене здійснювати утеплення власних квартир у багатоквартирних будинках і проводити у власних домівках індивідуальне опалення як альтернативне забезпечення для себе і власних родин теплом взимку.

Значна кількість наукових досліджень та публікацій присвячена розвитку окресленої теми, авторами яких є: Є. В. Агітаєв, Є. Т. Базєєв, А. А. Балябіна, Б. І. Басок, З. В. Герасимчук, В. Дерій, О. В. Димченко, А. А. Долінський, Т. М. Качала, В. А. Маляренко, О. В. Ореховська, О. Ю. Трач, І. Є. Щербак та низка інших науковців.

Проте залишається багато нерозкритих питань щодо економічних аспектів рівня зношеності теплових мереж у регіонах України й частки зношеності теплових та парових мереж у державі, що й є об'єктом нашого дослідження.

Мета та завдання статті

Метою статті є здійснення аналізу рівня зношеності теплових мереж в Україні в умовах фінансово-економічної та політичної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Техніко-економічні показники роботи опалювальних котелень по Україні подано в таблиці 1 за 2011-2013 роки. Видно, що їх кількість майже незмінна, а сумарна потужність постійно по роках знижується (таблиця 1.).

Це пов'язано із поступовим зниженням потужності опалювальних котелень, де навіть простого відтворення не відбувається у зв'язку з іншим напрямом розвитку опалювальної системи. Вона полягає в тому, що в останні роки орієнтація на опалювальні котельні змінюється впровадженням індивідуального утеплення з встановленням квартирних окремих котлів.

Така тенденція закономірна, оскільки запобігає різним втратам тепла на трасах, зберігає економію на різних інших ділянках використання теплової енергії. Останніми роками будівництво житлових будинків здійснюється з використанням теплової енергії від використання індивідуальних опалювальних котлів, що дозволяє окремо кожній сім'ї в міру можливості використовувати енергію світла і тепла.

За три досліджуваних роки, як бачимо з показників таблиці 1, протяжність теплових і парових мереж не збільшилася, а навпаки дещо скоротилося, що свідчить про відсутність прокладених протяжностей теплових і парових мереж. Деяке скорочення протяжності теплових і парових мереж - це виведення із ладу окремих мереж унаслідок старіння, але кількість їх за три роки не змінилася.

Таблиця 1. Окремі техніко-економічні показники роботи опалювальних котелень і теплових мереж за 2011–2013 роки¹

Показники	Роки			2003 р. у % до 2011р.
	2011	2012	2013	
Всього котелень на кінець року, тис.одиниць	35,1	35,4	35,4	100,8
Сумарна потужність котелень на кінець року, тис. Гкал/год	120,3	117,8	114,0	94,8
Кількість установлених котлів (енергоустановок) на кінець року, тис.одиниць	79,7	80,1	79,9	100,3
Протяжність теплових та парових мереж на кінець року у двотрубному обчисленні, тис.км	33,1	32,4	31,3	94,6
Вироблено теплової енергії, млн. Гкал	104,7	104,1	96,5	92,2
Одержано теплової енергії зі сторони, млн. Гкал	9,6	9,2	8,6	89,6
Витрачено теплової енергії на власні виробничі потреби котелень, млн. Гкал	3,2	3,5	2,8	87,5
Відпущено теплової енергії, млн. Гкал	97,6	96,0	89,1	91,3
у тому числі				
населенню	54,7	55,0	51,9	94,9
на комунально-побутові потреби	22,6	21,9	20,6	91,1
Втрати теплової енергії, млн.Гкал	13,5	13,8	13,2	97,8

**Складено за даними Державного комітету статистики України*

Водночас вироблення та витрачання теплової енергії є прямим підтвердженням неефективного використання великих парових та теплових мереж, яке призводить до перевитрат усіх наявних ресурсів і яким є вже багато ефективних альтернатив.

Протяжність теплових і парових мереж характеризується станом і якістю їх роботи. В таблиці 2. наведено показники ліній теплових і парових мереж, які є аварійними і зношеними. Аналізуючи

¹Примітка. Інформація сформована за даними підприємств, які виробляють і відпускають тепло та гарячу воду населенню та на комунально-побутові потреби, крім підприємств, що відпускають теплоенергію лише на виробничо-технологічні потреби підприємств та організацій.

протяжність їх за три останні роки, бачимо, що величина їх досить різна по областях і також різна їх зміна в динаміці за 2011 і 2013 роки (таблиця 2.).

Таблиця 2. Аналіз протяжності зношених та аварійних теплових і парових мереж за 2011-2013 роки*

	Роки						2013 р. у % до 2011 р.
	2011		2012		2013		
	Протяжність зношених та аварійних теплових і парових мереж на кінець року у двотрубному обчисленні, км	У % до загальної протяжності теплових і парових мереж	Протяжність зношених та аварійних теплових і парових мереж на кінець року у двотрубному обчисленні, км	У % до загальної протяжності теплових і парових мереж	Протяжність зношених та аварійних теплових і парових мереж на кінець року у двотрубному обчисленні, км	У % до загальної протяжності теплових і парових мереж	
Україна	4865,5	14,7	5876,6	18,1	5952,6	19,0	122,3
Автономна Республіка Крим	253,1	15,6	321,4	20,5	313,0	19,9	123,7
Вінницька	212,1	28,2	207,5	26,5	189,2	25,0	89,2
Волинська	94,8	17,5	97,9	18,4	151,2	27,1	159,5
Дніпропетровська	228,9	6,2	250,9	6,8	307,8	8,5	134,5
Донецька	574,0	12,6	552,1	12,4	558,5	12,7	97,3
Житомирська	140,9	18,9	119,8	16,5	140,6	19,0	99,8
Закарпатська	30,0	8,4	21,8	9,9	21,5	9,6	71,7
Запорізька	83,5	4,7	358,7	21,6	325,0	23,8	389,2
Івано-Франківська	65,9	14,7	82,9	19,0	93,4	21,7	141,7
Київська	193,5	14,4	171,1	13,3	166,1	14,2	85,8
Кіровоградська	97,7	14,3	96,1	14,2	138,4	24,3	141,7
Луганська	134,3	7,9	113,6	7,3	141,7	10,2	105,6
Львівська	269,8	18,1	418,0	28,7	399,1	27,8	147,9
Миколаївська	38,2	5,9	30,8	4,4	32,1	4,7	84,0
Одеська	557,6	38,3	592,8	40,2	580,6	40,0	104,1
Полтавська	103,3	9,5	160,0	13,1	180,5	14,9	174,7
Рівненська	57,1	14,9	56,4	14,3	46,5	12,0	81,4
Сумська	313,5	41,7	309,4	41,5	325,4	43,1	103,8
Тернопільська	139,8	33,4	131,5	32,2	120,8	30,5	86,4
Харківська	144,6*	5,7*	658,7	27,2	648,2	27,6	448,3
Херсонська	63,8	12,0	56,1	10,2	78,4	16,3	122,9
Хмельницька	172,1	20,5	169,9	20,3	160,8	20,9	93,4
Черкаська	119,8	9,7	120,8	21,2	121,8	21,7	101,7
Чернівецька	15,2	4,9	39,1	12,2	34,9	11,6	229,6
Чернігівська	198,5	27,7	190,5	27,3	186,1	27,0	93,8

*Складено за даними Державного комітету статистики України

Так до областей з найбільшою протяжністю аварійних і зношених теплових і парових мереж належать м. Київ (375 км), Донецька область (574,0 км), Одеська область (557,6 км), Сумська (313,5 км), Львівська (269,8 км) і інші області, які мають дещо нижчі названі показники. З найнижчою протяжністю вказаних мереж можна назвати такі, як Чернівецька (15,2 км), Закарпатська (30,0 км), Миколаївська (38,2 км), Рівненська (57,1 км), Херсонська (63,8 км) і інші області України.

Слід зауважити, що ефективність цих мереж характеризується величиною певної частки її зниження від загальної протяжності. Це важливо, оскільки більша питома вага свідчить про більший обсяг

необхідних робіт щодо ремонту і заміни труб на вказаних мережах.

Так у 2011 році найбільша протяжність і аварійність труб була в Сумській і Одеській областях (41,7 і 38,3 %).

Отже, поряд з високим рівнем протяжності аварійних і зношених доріг є також велика питома вага їх від загальної протяжності. Сюди слід віднести Запорізьку (4,9 км) і Чернівецьку (4,7 км) і інші, які, незважаючи на різні величини протяжності, мають значно нижчі показники аварійності і зношеності мереж у своїй загальній величині. Якщо ж аналізувати зміну протяжності аварійних і зношених мереж по роках, то тут можна зробити декілька висновків.

Старіння і аварійність теплових і парових мереж зростає як по Україні (22,3 %), так і по окремих областях. Майже в чотири рази збільшилася аварійність і зношеність теплових і парових мереж у Харківській області, більш як у три рази - в Запорізькій, більш як у 1,5 рази - в Полтавській і Волинській областях.

Однак у звітному періоді є низка областей, які скоротили протяжність аварійних і зношених теплових і парових мереж. До них слід зарахувати м. Київ (80,7 %) (відносно базового періоду), Рівненську (81,4 %), Закарпатську (71,7 %) та інші області.

Все це свідчить про те, що мережі теплового і парового використання потребують постійного відновлення при їх зношенні, і основне завдання полягає в дотриманні належного стану мереж. Відповідальність за них повинні нести обласні державні адміністрації, у відомстві яких знаходяться зазначені об'єкти.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, зниження протяжності аварійних і зношених теплових мереж у динаміці, зменшення їх питомої ваги в загальному розмірі є наслідком відповідального і дбайливого використання цих об'єктів на своїй території і скорочення витрат на їх обслуговування. Наведені показники в порівнянні використання теплових і парових мереж по областях переконливо свідчать, що при дбайливому використанні можливе і скорочення витрат на їх обслуговування, що підтверджується розрахунковими показниками ефективності.

Список літератури

1. Агитаев, Е. В. Бережливость – основа модернизации жилищно-коммунального хозяйства [Текст] / Е. В. Агитаев // Реформа ЖКХ. – 2010. – № 4. – С. 14-17.
2. Балябина, А. А. Управление инновациями в жилищно-коммунальном хозяйстве [Текст] : моногр. / А. А. Балябина. – Смоленск: Смоленская городская типография, 2011. – 114 с.
3. Герасимчук, З. В. Маркетинг міста як об'єкта для реалізації інвестиційних проектів у ЖКГ / З. В. Герасимчук, О. В. Ореховська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 21. – С. 120-126.
4. Димченко, О. В. Житлово-комунальне господарство в реформаційному процесі: аналіз, проектування, управління [Текст] : моногр. / О. В. Димченко. – Х. : ХНАМГ, 2009. – 356 с.
5. Дерій, В. А. Інвестиційна привабливість проектів реконструкції систем теплозабезпечення міст [Електронний ресурс] / В. Дерій // Офіційний сайт Міжгалузевої асоціації «Укртеплокомуненерго». – Режим доступу: http://mautke.com.ua/?page_id=359.
6. Долінський, А. А. Цільові орієнтири проекту Національної стратегії теплозабезпечення населених пунктів України / А. А. Долінський, Б. І. Басюк, Є. Т. Базєєв // Промислова теплотехніка. — 2014. — Т. 36, № 2. — С. 54-69.
7. Трач, О. Ю. Показники оцінки енергетичної ефективності енергозберігаючих заходів / О. Ю. Трач // Регіональний збірник наукових праць з економіки – 2013 – №2(41) – с.89-91.
8. Качала, Т. М. Житлово-комунальне господарство в системі міського комплексу [Текст] : моногр. / Т. М. Качала. – К. : Наукова думка, 2008. – 415 с.
9. Маляренко, В. А. Аналіз споживання паливно-енергетичних ресурсів України та їх раціональне використання [Текст] / В. А. Маляренко, І. Є. Щербак // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 14 – С. 118-126.

References

1. Agitayev, Ye. V. (2010). *Berezhlivost – osnova modernizatsii zhilishchno-komunalnogo khozyaystva* [Thrift – the basis of modernization of housing and communal services], *Reforma ZHKKH*, 4, 14-17.
2. Balyabina, A. A. (2011). *Upravleniye innovatsiyami v zhilishchno-kommunalnom khozyaystve* [Innovation Management in the housing economy], *Smolenskaya gorodskaya tipografiya, Smolensk, Russia*, 114 p.

-
3. Herasymchuk, Z. V. and Orekhovska, O. V. (2009). *Marketing the city as an object for investment projects in housing*. Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho unversytetu. Seriya: Ekonomichni nauky, 21., 120-126.
 4. Dymchenko, O. V. (2009). *Zhytlovo-komunalne hospodarstvo v reformatsynomu protsesi: analiz, proektuvannya, upravlinnya [Housing and communal services in the reform process: analysis, design, management]*, Kharkivska natsionalna akademiya miskoho hospodarstva, Kharkov, Ukraine.
 5. Deriy, V. A. (2010). *Investment attractiveness projects rehabilitat ion heating systems of cities*. Retrieved from: http://mautke.com.ua/?page_id=359.
 6. Dolinskyy, A. A., Basok, B. I., Bazyeyev, YE. T. (2014). *Target benchmarks draft National Heating Strategy settlements of Ukraine*. Promyslova teplotekhnika, 36 (2),54-69.
 7. Trach, O. YU. (2013). *Performance evaluation of energy efficiency saving measures*. Rehionalnyy zbirnyk naukovykh prats z ekonomiky, 2(41), 89-91.
 8. Kachala, T. M. (2008). *Zhytlovo-komunalne hospodarstvo v systemi miskoho kompleksu [Housing and communal system of urban complex]*, Naukova dumka, Kyiv, Ukraine.
 9. Malyarenko, V. A. and Shcherbak, I. YE. (2013). *Analysis of fuel and energy of Ukraine and their rational use*. Visnyk NTU «KHPI», 14, 118-126.

Стаття надійшла до редакції 27.05.2015 р.

Олена Олександрівна ХИМЕНКО

аспірантка кафедри фінансів,
Національна металургійна академія України
E-mail: khimenko@i.ua

ЗАСТОСУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОПТОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Хименко, О. О. Застосування функціонально-процесного підходу до організації діяльності оптових посередників [Текст] / Олена Олександрівна Хименко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2015. – Том 20. – С. 312-318. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Для сучасної економічної системи характерна наявність великої кількості посередників, які забезпечують рух товарів від виробника до кінцевого споживача. Необхідність існування оптових посередницьких підприємств обумовлюється тим, що вони дозволяють вирішити фундаментальну економічну суперечність між ефективністю масового виробництва та індивідуального споживання. Це досягається завдяки виконанню посередником різноманітних функцій: комерційної функції зі стимулювання збуту та формування товарного асортименту, а також функцій виробничого, фінансового та інформаційного характеру. Тому важливого значення набуває пошук ефективних підходів до управління цими підприємствами.

Мета. Обґрунтування ефективності застосування функціонально-процесного підходу до організації діяльності оптових посередників, розробка схеми останнього до управління оптовими посередниками.

Результати. Виявлено переваги та недоліки функціонального та процесного підходів. Основною ідеєю функціонального підходу до управління є закріплення за певними елементами системи функцій, які вони виконують незалежно від інших одиниць структури та взаємодіють з ними через поділ праці та обмін матеріальними продуктами. Управління підприємством реалізується за допомогою наказів, розпоряджень, дозволів, які переміщуються вертикально, відповідно до закріпленої ієрархії. Процесний підхід до управління розглядає підприємство як сукупність бізнес-процесів, що створюють цінність для клієнта. У порівнянні з функціональним підходом, який розподіляє все підприємство на підрозділи, що відповідають за певну функцію, процесний підхід об'єднує ці функції на підставі поняття «створення цінності для клієнта». Запропоновано застосування функціонально-процесного підходу до організації діяльності оптовиків, розроблено його схему управління оптовими посередниками.

Ключові слова: оптовий посередник; організація діяльності; управління; функціональний підхід; процесний підхід; функціонально-процесний підхід.

Olena Oleksandrivna KHYMENKO

PhD Student,
Department of Finance,
National Metallurgical Academy of Ukraine
E-mail: khimenko@i.ua

APPLICATION OF FUNCTIONAL-PROCESS APPROACH FOR THE ORGANIZATION OF WHOLESALE INTERMEDIARIES ACTIVITY

Abstract

Introduction. Modern economic system is characterized by a large number of intermediaries that provide movement of goods from producer to final consumer. The necessity of wholesale intermediary enterprises is caused by the fact that they can solve the fundamental conflict between economic efficiency of mass production and efficiency of individual consumption. This is achieved through the implementation of various intermediary functions: commercial functions of sales promotion and formation of product range and also production, financial and

informational functions. Therefore it is important to find effective approaches to the management of these enterprises.

Purpose. Justification of functional- process approach efficiency to the organization of the wholesale intermediary, the development of scheme of functional-process approach to management of wholesale intermediaries have become the objectives of the study.

Results. Advantages and disadvantages of functional and process approaches are determined. The main idea of functional approach of the management is to fix system of functions to certain elements that they could perform independently from other units of the structure and could interact with them through the division of labor and exchange of material products. Company management is realized through orders, permits, which move vertically, according to the fixed hierarchy. Process approach to management considers the company as a set of business processes that creates value for the customer. In comparison with the functional approach that divides all company into units that are responsible for a specific function, the process approach combines these functions on the basis of the concept of "creating value for the customer ". Application of functional-process approach to organization of the wholesalers activity has been proposed. The scheme of functional-process approach to management of wholesale intermediaries has been developed.

Keywords: wholesale intermediary; organization activity; management; functional approach; process approach; functional-process approach.

JEL classification: D23, L22

Вступ

Для сучасної економічної системи характерна наявність великої кількості посередників, які забезпечують рух товарів від виробника до кінцевого споживача. Необхідність існування оптових посередницьких підприємств обумовлюється тим, що вони дозволяють вирішити фундаментальну економічну суперечність між ефективністю масового виробництва та індивідуального споживання. Це досягається завдяки виконанню посередником різноманітних функцій: комерційної функції зі стимулювання збуту та формування товарного асортименту, а також функцій виробничого (складування, транспортування, розфасовка, пакування та сервісне обслуговування), фінансового (кредитування споживача, кредитування виробника, страхування, митні послуги) та інформаційного (інформаційна підтримка, послуги з управління та консалтингу, реклама) характеру.

Все вищесказане свідчить про те, що ефективність функціонування сучасної економічної системи залежить від ефективного функціонування оптових посередників, саме тому важливого значення набуває пошук ефективних підходів до управління посередницьким підприємством.

Актуальність питань, пов'язаних із дослідженням оптових посередників, знайшла своє відображення у дослідженнях українських і зарубіжних вчених: В. В. Апопія, Л. В. Балабанової, І. О. Бланка, М. Д. Виноградського, В. Даненбурга, Ж. Жалле, Ф. Котлера, А. Кріє, Р. Монкріфа та ін.

Мета та завдання статті

Обґрунтування ефективності застосування функціонально-процесного підходу до організації діяльності оптових посередників, розробка схеми функціонально-процесного підходу до управління оптовими посередниками.

Виклад основного матеріалу дослідження

У сучасній теорії менеджменту виділяють чотири основні підходи до управління підприємством: ситуаційний; системний; функціонально-орієнтований; процесно-орієнтований.

Враховуючи специфіку діяльності оптових посередницьких підприємств, у нашій роботі увага зосереджується на функціональному та процесному підходах, на виявленні їх переваг та недоліків.

Функціональний підхід до управління базується на ієрархічній організаційній структурі підприємства, де управління здійснюється шляхом управління організаційними одиницями (підрозділам, відділами, бюро, цехами і т. д.), а взаємодія організаційних одиниць відбувається через роботу посадових осіб (керівників відділів, начальників, менеджерів і т. п.). Основною ідеєю функціонального підходу до управління є закріплення за певними елементами системи функцій, які вони виконують незалежно від інших одиниць структури та взаємодіють з ними через поділ праці та обмін матеріальними продуктами. Управління підприємством реалізується за допомогою наказів, розпоряджень, дозволів, які переміщуються вертикально, відповідно до закріпленої ієрархії.

Процесний підхід до управління, який у західній системі менеджменту сьогодні домінує, розглядає підприємство як мережу, сукупність бізнес-процесів, що створюють цінність для клієнта. У порівнянні з функціональним підходом, який розподіляє все підприємство на підрозділи, що відповідають за певну

функцію, процесний підхід об'єднує зазначені функції на підставі поняття «створення цінності для клієнта» [1].

До нині фактично панує функціональний підхід. Підприємство розглядається з точки зору механізму з певним набором функцій. Структурно підприємство складається з певних відділів, підрозділів, між якими розподіляються ці функції, де їх виконують співробітники компанії. Таким чином працівники бачать тільки свої вузько спрямовані задачі, вони не націлені на кінцеві результати діяльності всього підприємства і не усвідомлюють власне місце в загальному процесі. Тобто співробітники добре виконують свої функції, але вони не мотивовані на досягнення результату. При такій організації праці багато робочого часу витрачається на взаємодію між відділами, в ході якої відбувається передача роботи одного відділу іншому. Крім того, працівники різних відділів не мають мотивації ефективно співпрацювати з працівниками іншого. Отже, це призводить до конфлікту інтересів: загальні інтереси компанії відходять на другий план, працівники зосереджені на відстоюванні власних інтересів.

Тому вважаємо доцільним зосередити увагу на процесах, які існують на підприємстві, бо вони пов'язують усі відділи та підрозділи, орієнтовані на кінцевий результат. При процесному підході компанія розглядається як набір певних процесів, а отже, управління фірмою полягає в управлінні процесами. У такому випадку кожен з них має свою мету, свій кінцевий результат. Тобто стає можливим оцінювати кожен з процесів, управляти ними, підвищувати їх ефективність та, як результат, підвищувати ефективність діяльності всього підприємства [2].

На підставі джерел [1, 3] в таблиці 1 наведено порівняльну характеристику функціонального та процесного підходів за ключовими параметрами.

Таблиця 1. Порівняння функціонального та процесного підходів до управління підприємством

Критерій	Функціональний підхід	Процесний підхід
Пріоритетна мета	Отримання прибутку	Якість продукції, постійні вдосконалення
Організаційна структура	Лінійна, функціональна, лінійно-функціональна (штабна)	Адаптивні організаційні структури, орієнтовані на нововведення
Кількість рівнів управління	4-12	3-4
Роль ієрархії щодо бізнес-процесів на підприємстві	Уповільнює і ускладнює бізнес-процес, гальмує його вдосконалення	Організовує та підтримує структуру бізнес-процесів, створює середовище для вдосконалення
Компетенції персоналу	Вузькоспрямовані завдання, компетенція тільки в межах своєї задачі	Високий рівень компетенції, широка спеціалізація
Швидкість реакції на зміни	Низька	Висока
Адаптивність	Низька	Висока
Фактор економічної переваги	Капітал	Інформація (процеси, як стратегічний актив компанії), персонал
Базова концепція менеджменту	Механістична бюрократія	Менеджмент якості

Таким чином, на підставі здійсненого порівняння та інших джерел [4, 5] можна визначити недоліки функціонального підходу:

1. Відсутність у працівників орієнтації на кінцевий результат.
2. Вертикальна ієрархія робить неможливим швидко реагувати на зміни.
3. Несвідома конкуренція між відділами, які відносяться до різних функціональних структур.
4. Виконання функцій підприємства містить багато реальних робочих процесів, які виходять за межі окремих відділів.
5. Неефективний розподіл робочого часу: на виконання робочих завдань витрачається близько 20 % часу та на передачу результатів наступному виконавцю – 80 % [4].

При використанні процесного підходу підприємство розглядається як бізнес-система, яка містить множини бізнес-процесів, які пов'язані між собою. Всі процеси на підприємстві мають параметри входу і виходу, кінцеві цілі яких зосереджуються на випуску продукції або наданні послуг. Схематично цю систему можна розглядати як ланцюжок робіт (операцій, функцій), результатом якого є продукт або послуга [4].

У табл. 2 на підставі аналізу джерел [3, 4] наведено характеристику типів процесів.

Таблиця 2. Характеристика типів процесів

Тип процесу	Призначення	Результат	Клієнти
Основні процеси (процеси основної діяльності)	Створення основних продуктів	Основний продукт або напівфабрикат для його виготовлення. Додають до продукту цінність для споживача	Зовнішні клієнти: кінцеві споживачі, внутрішні клієнти: інші процеси організації
Допоміжні процеси	забезпечення діяльності основних процесів	ресурси для основних процесів Додають продукту вартість	внутрішні клієнти: інші процеси організації
Процес управління організацією	управління діяльністю всієї організації	діяльність всієї організації	власники (інвестори), споживачі (клієнти), персонал, постачальники і субпідрядники, суспільство

Основними рисами процесного підходу є:

- широке делегування повноважень і відповідальності працівникам;
- скорочення кількості рівнів прийняття рішень;
- основна увага звертається на якість продукції або послуг і роботи підприємства;
- формалізація технологій виконання бізнес-процесів з метою їх автоматизації [6].

Процесний підхід дозволяє:

- перейти від "точкового" текстового опису діяльності (Положення про підрозділи та Посадові інструкції) до повного формалізованого графічного опису діяльності, інтегруючим стрижнем якого є модельне уявлення бізнес-процесами;
- виокремити і використовувати процеси в якості об'єктів управління (раніше управляли функціями, виконуваними тим чи іншим підрозділом);
- змінити орієнтацію вектора управління компанії від «вертикальної» («на начальника») до «горизонтальної» («на замовника»). Замовник може бути як зовнішнім, так і внутрішнім. Незалежно від цього, саме він оцінює результати виконання процесів, а не керівник, що стоїть вище за ієрархією.

Але, враховуючи вищевказану інформацію та великий досвід застосування саме функціонального підходу, ми вважаємо, що протиставлення процесного і функціонального підходу принципово є неправильним.

Функції та процеси не можуть існувати у відриві один від одного. Результат і функціонального, і процесного підходів – одночасне проектування організаційної структури (функціональних областей) та порядку взаємодій у межах цієї структури (процесів). У цих двох підходів є істотна подібність у базових послідовностях: і той, і інший підхід постулюють початковий набір типових процесів/функцій, який надалі деталізується і прив'язується до конкретного підприємства. Протиріч між двома підходами не існує – вони не тільки доповнюють один одного, а й до певної міри повинні застосовуватися паралельно. Основна відмінність процесного підходу в тому, що він орієнтований насамперед не на організаційну структуру підприємства, не на функції підрозділів, а на бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких є створення продуктів або послуг, які мають цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів. У цьому випадку система управління компанією орієнтується як на управління кожним бізнес-процесом окремо, так і всіма бізнес-процесами підприємства загалом. При цьому система якості підприємства забезпечує якість технології виконання бізнес-процесів [2].

Саме тому пропонуємо розглянути діяльність оптового посередницького підприємства з точки зору функціонально-процесного підходу.

Усі функції посередницького підприємства можна поділити на 2 категорії: основні та допоміжні (рис. 1).

До основних функцій відносяться комерційні функції з перепродажу товарів, серед яких збут та формування товарного асортименту, а також виробничі, які передбачають складування, розфасовку, транспортування, пакування, сервісне обслуговування. До допоміжних функцій належать: інформаційні (інформаційна підтримка, послуги з управління та консалтингу, реклама); фінансові (кредитування споживача, кредитування виробника, страхування, митні послуги).

Задля формування ефективного механізму управління посередницьким підприємством пропонується простежити виконання ним своїх функцій з точки зору процесного підходу.

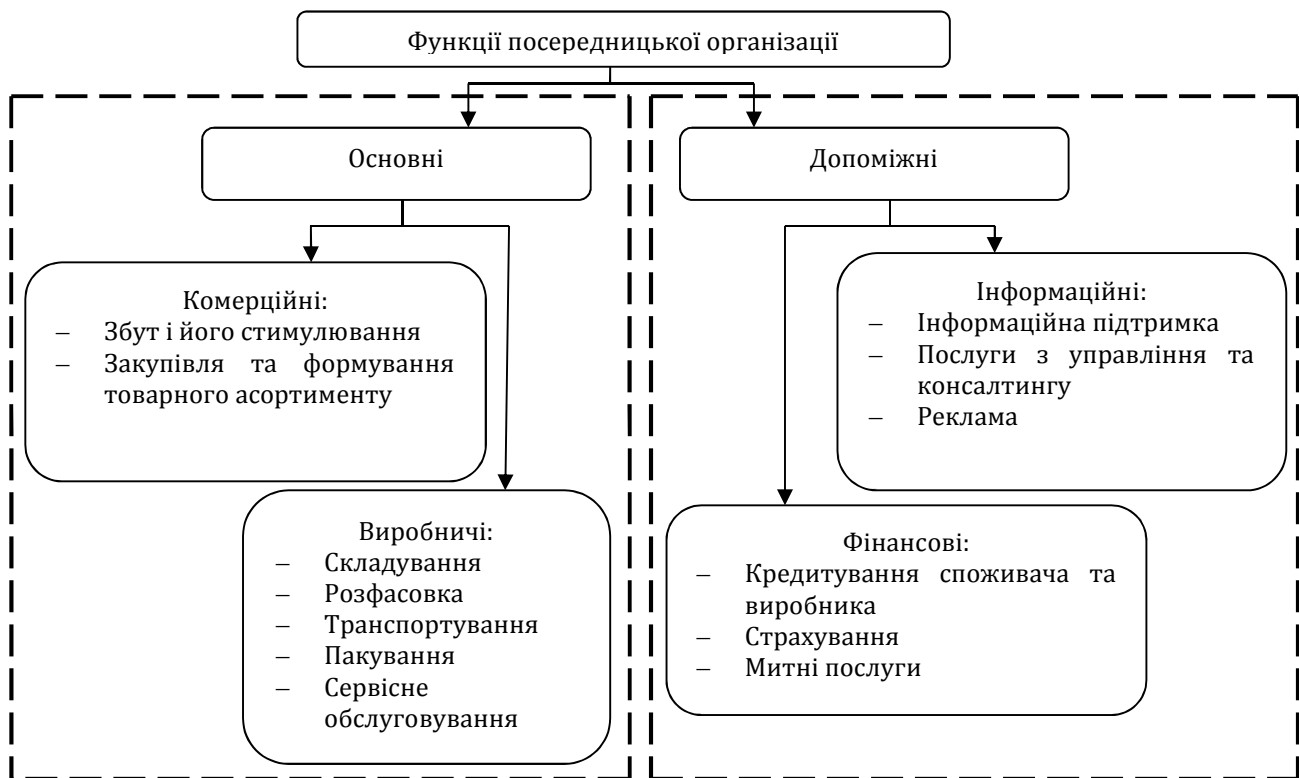


Рис. 1. Функції посередницької організації

Комерційна функція на посередницькому підприємстві реалізується шляхом виконання збутового процесу та процесу формування товарного асортименту, розмежування цих двох процесів має досить умовний характер, тому що ці процеси тісно переплітаються між собою (рис. 2).

Процес формування товарного асортименту починається з дослідження пропозиції постачальників щодо товарів, наступним кроком є вибір постачальників відповідних товарів. Після цього визначається обсяг пропозиції товару з урахуванням інформації, одержаної за допомогою виконання процесу інформаційної підтримки (допоміжного) бізнес-процесу, у ході якого досліджуються потреби покупців у відповідних товарах та відповідних послугах оптових посередників, що веде до визначення купівельного попиту на відповідні товари. Наступним кроком є розробка схеми просування, що вже є елементом збутового бізнес-процесу. Встановлюються господарські зв'язки з постачальниками, укладаються договори, здійснюється надання замовлень та контроль постачання товарів від постачальника до оптового посередника. З боку покупця також встановлюються господарські зв'язки, укладаються договори, забезпечуються потреби покупця у товарі та контролюється рівень товарного асортименту. Узгодження процесів з боку постачальника та покупця здійснюється за допомогою розробленої схеми просування товарів.

Виконання виробничої функції здійснюється за рахунок трьох бізнес-процесів: процесу доставки товару від постачальника до покупця, процесу поділу великих партій на малі та процесу сервісного обслуговування.

Процес доставки товару від постачальника до покупця також стосується збутового процесу, тому що контроль постачання, який є елементом збутового бізнес-процесу, тісно пов'язаний з відвантаженням товару, яке є першим елементом процесу доставки товару від постачальника до покупця. Після цього здійснюється транспортування товару, прийом, його розвантаження, складування та доставка покупцеві. На певних етапах виконання цього бізнес-процесу до нього можуть долучатися інші бізнес-процеси, а саме: після розвантаження товару може виникати потреба у здійсненні процесу поділу великих партій товару на малі, який складається з розфасовки та пакування, а також може виникати потреба у процесі сервісного обслуговування, який передбачає доробку товару під вимоги споживача.

З урахуванням особливостей діяльності конкретного оптового посередника, виробнича функція може звужуватися тільки до процесу транспортування товарів від постачальника до споживача.

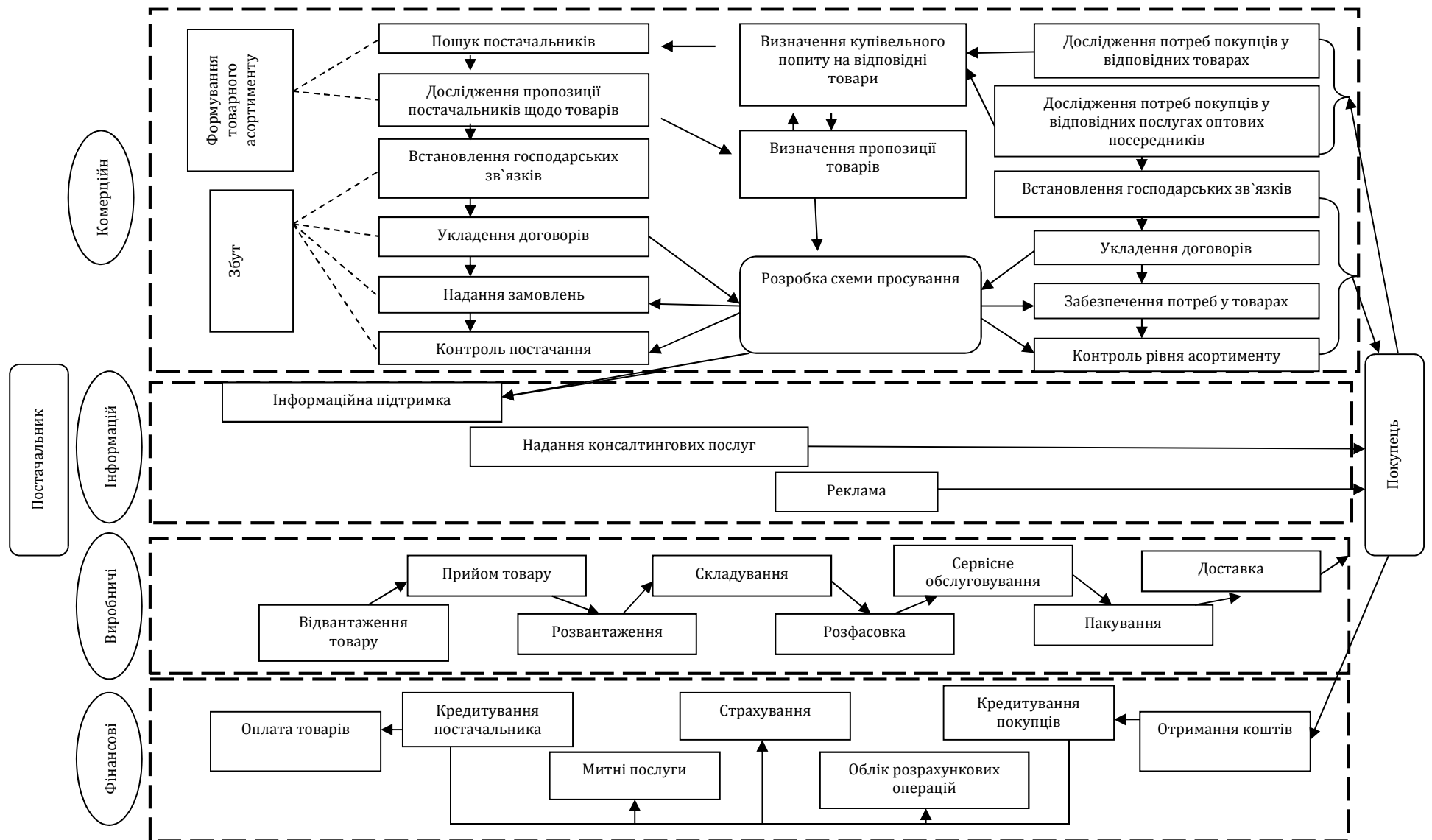


Рис. 2. Схема функціонально-процесного підходу до організації діяльності оптового посередника

Як зазначалося раніше, процеси інформаційної підтримки на посередницькому підприємстві переплітаються зі збутовими, тому що вони акумулюють у собі інформацію щодо потреб покупців у відповідних товарах та пропозиції різних постачальників цих товарів, яка використовується при визначенні пропозиції товарів та розробці схеми просування товарів. Завдяки накопиченню цієї інформації оптовий посередник також може надавати інформаційну підтримку своїм постачальникам. Процеси інформаційної підтримки також містять надання консалтингових послуг покупцям (роздрібним торговцям) щодо розробки схеми магазину та експозицій, організації бухгалтерського обліку, навчання їх продавців. Оптовий посередник реалізує інформаційну функцію, надаючи рекламні послуги.

Фінансово-розрахункові бізнес-процеси можуть перемижатися як зі збутовими на етапі укладання договорів та надання замовлень постачальників у разі, якщо посередницьке підприємство кредитує постачальника, так і з процесами доставки товарів від постачальника до покупця на етапі відвантаження товарів, якщо оплата товарів здійснюється в цей момент. Аналогічна ситуація спостерігається з боку покупця. Також фінансово-розрахункові бізнес-процеси можуть містити такі елементи, як: митні послуги, страхування, облік розрахункових операцій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Застосування функціонально-процесного підходу дозволяє відійти від ієрархічності в організаційній структурі підприємства, яка притаманна суто функціональному підходу. Це полегшує взаємодію працівників підприємства, скорочує час, який витрачається на цю взаємодію, усуває конкуренцію між підрозділами, адже всі скеровані спільною метою. Крім того, стає можливим здійснити аналіз реалізації функцій підприємства через призму взаємопов'язаних бізнес-процесів, що дозволяє зорієнтувати працівників на цільові завдання та ключові показники ефективності, що підвищує мотивацію робітників, надає можливість оцінити ефективність виконання кожного з процесів, а отже, виникає можливість управління цими процесами та швидкого реагування на зміни.

Список літератури

1. Сидоренко, М. *Процесний підхід к управленю підприємством. Почему за ним будущее?* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kn-grup.com/publications/articles/protsessnoe-upravlenie/135>.
2. Ксенчук, Е. В. *Процесний підхід в управленні* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://quality.eup.ru/DOCUM2/presentofkas.html>.
3. Репин, В. В. *Процесний підхід к управленю. Моделирование бизнес-процессов.* / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 405 с.
4. Шеер, А. В. *Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы.* / А. В. Шеер; пер. с англ. Изд. 2-е, перераб и дополн. – М.: Вестъ-МетаТехнология, 1999. – 152 с.
5. Андерсен, Б. *Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования.* / Б. Андерсен. — М.: РИА «Стандарты и качество», 2003.
6. Романова, О. С. *Современные модели управления компанией: процессный подход* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mevriz.ru/articles/2008/6/5322.html>

References

1. Sydorenko, M. *The process approach to enterprise management. Why is future behind it?* Retrieved from: <http://kn-grup.com/publications/articles/protsessnoe-upravlenie/135>.
2. Ksenchuk, E. V. *The process approach in management.* Retrieved from: <http://quality.eup.ru/DOCUM2/presentofkas.html>.
3. Repyn, V. V., Elyferov, V. G. (2004). *The process approach to management. Business Process Modeling.* Moscow: Standarts and quality.
4. Scheer, A. W. (1999). *Business processes. Basic concepts. Theory. Methods. Second edition, revised and enlarged.* Moscow: News-MetaTechnology.
5. Andersen, B. (2003). *Business processes. Tools of improving.* Moscow: Standarts and quality.
6. Romanova, O. S. *Modern models of the company's management: the process approach.* Retrieved from: <http://www.mevriz.ru/articles/2008/6/5322.html>.

Стаття надійшла до редакції 25.05.2015 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 20
2015 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 10.06.2015 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-02-15
Умовно-друк. арк. 39,87. Обл.-вид. арк. 28,69.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.