

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією О. В. Ярощука

Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 27
№ 4

Тернопіль
2017

Економічний аналіз

Том 27. № 4.

2017 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 3 від 15 грудня 2017 р.

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

Збірник наукових праць

Засновник і видавець:

Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

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

Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах

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

Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2017. – Том 27. – № 4. – 347 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

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

Головний редактор

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

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

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

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

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

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2017

© «Економічний аналіз», 2017

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

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

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Лучко Михайло Романович
Аналіз в аудиті: окремі питання застосування **11**

Поченчук Галина Михайлівна
Коеволюція розвитку: економіка, фінанси, інститути **20**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

Гончар Ігор Анатолійович, Мамчур Інна Іванівна
Багатомірний статистичний аналіз чинників демографічних процесів в Україні **29**

Деліні Марина Миколаївна
Державне регулювання соціально-економічної відповідальності підприємництва: європейський досвід **36**

Колісник Галина Миколаївна
Державне регулювання витрат у фінансовому підприємстві **44**

Кравцова Альона Володимирівна
Управління розвитком туристичної галузі через реалізацію механізмів державно-приватного партнерства **53**

Нікішин Євген Валерійович
Умови забезпечення економічної безпеки держави перехідного періоду при економічній інтеграції **59**

Пірникоза Павло Віталійович
Теоретична сутність економічної категорії «детінізація економіки» **65**

Рудич Алла Іванівна
Оцінка динаміки та тенденції показників продовольчої безпеки регіонів України **75**

Семенов Василь Федорович, Набієва Айша Ельварівна
Основні схеми і напрями регулювання сфери рекреації і туризму в країнах ЄС **83**

Серікова Ольга Миколаївна
Соціально-економічні наслідки угоди про асоціацію між Україною та ЄС для машинобудування **91**

<i>Strelbitska Nataliia, Kovalchuk Olha</i> Analysis of dependence of energy intensity level of the economy on the electricity price for households of the EU member-states	100
<i>Тульчинський Ростислав Володимирович</i> Категоріально-понятійний апарат становлення нового регіоналізму	111
<i>Юрчишина Сніжана Ігорівна</i> Фінансова складова в системі державного регулювання розвитку підприємств агропромислового комплексу України	118

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

<i>Довгань Жанна Миколаївна, Кравчук Ігор Святославович</i> Сучасні тренди розвитку приватних пенсійних інституцій в Європейському Союзі	124
<i>Лаврик Олександр Леонідович, Коваленко Тетяна Анатоліївна</i> Інструменти фінансового ринку в умовах глобалізації	133
<i>Лаврик Олександр Леонідович, Пономаренко Руслан Михайлович</i> Проектне фінансування та його роль у сучасній економіці України	139
<i>Тріпак Мар'ян Миколайович</i> Джерела фінансування інклюзивного ВНЗ: пріоритетність місцевих або центрального бюджету	145

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

<i>Васильчишин Олександра Богданівна</i> Основні напрямки впливу криптовалюти на монетарну політику та фінансову безпеку банківських систем	152
<i>Нужна Світлана Анатоліївна, Сметська Катерина Володимирівна</i> Економіко-математичне моделювання методів мотивації персоналу комерційних банків	161
<i>Рудан Віталій Ярославович</i> Ліквідність банківської системи України: сучасний стан і стратегічні орієнтири управління	170

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

Хомутенко Людмила Іванівна, Усенко Анна Володимирівна

Альтернативне інвестування як спосіб диверсифікації інвестиційного портфеля: інвестиції в колекції вин

180

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Арапов Олексій Сергійович, Дорошенко Тетяна Миколаївна

Нормування праці як фактор підвищення ефективності виробництва

188

Іжевський Павло Григорович, Стадник Валентина Василівна

Аналітичне обґрунтування науково-методичних підходів до розвитку ресурсного потенціалу агропідприємств

196

Камишнікова Евеліна Вікторівна

Аналіз екологічних аспектів корпоративної соціальної відповідальності в об'єднаннях підприємств України

205

Капканець Владислав Сергійович

Стратегічна модель ефективного управління фінансово-економічним потенціалом залізрудного підприємства

211

Ковальчук Тетяна Миколаївна, Вергун Андрій Іванович

Теоретико-методологічні аспекти аналізу бізнес-процесів як функції управління

219

Лаврик Олександр Леонідович, Булига Тетяна Олександрівна

Система мотивації діяльності персоналу як чинник досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства

225

Марчишин Назар Ярославович

Формування та оцінювання комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві

230

Матросова Вікторія Олександрівна, Матросов Олександр Дмитрович, Доуртмес Пилип Олександрович

Аналіз інвестиційно-інноваційної активності підприємств Харківського регіону

239

Отливанська Галина Артурівна

Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності телекомунікаційних компаній України

246

<i>Петренко Вікторія Сергіївна</i> Факторний аналіз фінансової стійкості економічної безпеки спільних аграрних підприємств	255
<i>Пуйда Галя Володимирівна</i> Комплексний аналіз філософсько-економічної дефініції «інтелектуальна безпека підприємства»	261
<i>Пунін Юрій Олегович</i> Кластерний аналіз маркетингової активності в інтернеті підприємств ринку товарів промислового призначення	273
<i>Терент'єва Наталія Валеріївна</i> Аналіз ефективності методів оцінки управління збутовою діяльністю підприємств машинобудування Запорізької області	280
<i>Ксенжук Олександр Степанович</i> Тенденції функціонування світового ринку дорогоцінних металів в умовах глобальної фінансової нестабільності	289
<i>Іртищева Інна Олександрівна, Криленко Дмитро Володимирович</i> Визначення залежності рівня розвитку Причорноморського регіону від напрямів реалізації фіскальної політики	299
<i>Буркун В. В.</i> Моніторинг сучасного рівня розвитку національної автотранспортної системи України	307
<i>Паранюк Ярослав Дмитрович</i> Особливості оцінки ризику та його вплив на ефективність інноваційних проектів	315
<i>Гришова Інна Юріївна, Шестаковська Тетяна Леонідівна</i> Інфраструктурне забезпечення потреб інвалідів на ринку медичних послуг України	321
<i>Казарян Г. Г.</i> Концепція модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю	330
<i>Марчук Лариса Леонідівна</i> Міжнародні методики оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті економічної безпеки	337
<i>Кривіцький Віктор Броніславович</i> Генезис інституційного забезпечення митного контролю в Україні	342

CONTENT

THEORETICAL ASPECTS OF ECONOMIC ANALYSIS

Luchko Mykhailo Romanovych
Analysis in auditing: some questions for application **11**

Pochenchuk Halyna Mykhailivna
Coevolution of development: economics, finance, institutes **20**

ECONOMIC ANALYSIS AT THE MACRO- AND MESOLEVEL

Honchar Ihor Anatoliyovych, Mamchur Inna Ivanivna
Multivariate statistical analysis of the factors of demographic processes in Ukraine **29**

Dielini Maryna Mykolaivna
State regulation of social and economic responsibility of entrepreneurship:
European experience **36**

Kolisnyk Halyna Mykolaivna
State regulation of expenditure in financial enterprise **44**

Kravtsova Alona Volodymyrivna
Management of development of the tourism industry through the realization of state
and private partnership mechanisms **53**

Nikishyn Yevhen Valeriyovych
Conditions of provision the economic security of a state in transition period in terms
of economic integration **59**

Pirnykoza Pavlo Vitaliiiovych
Theoretical essence of economic category «economy unshadowing» **65**

Rudych Alla Ivanivna
Estimation of dynamics and trends of the food security indicators of the regions of
Ukraine **75**

Semenov Vasyl Fedorovych, Nabiieva Aisha Elvarivna
Main schemes and directions of regulation of recreation and tourism sphere in the
EU countries **83**

Serikova Olha Mykolayivna
Social and economic consequences of the association agreement between Ukraine
and the EU for machine building **91**

<i>Strelbitska Nataliia, Kovalchuk Olha</i> Analysis of dependence of energy intensity level of the economy on the electricity price for households of the EU member-states	100
<i>Tulchinsky Rostislav Volodymyrovich</i> Categorical and conceptual apparatus of new regionalism formation	111
<i>Yurchyshyna Snizhana Ihorivna</i> Financial component in the system of state regulation of development of enterprises of the agro-industrial complex of Ukraine	118

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS IN FINANCE

<i>Dovhan Zhanna Mykolaivna, Kravchuk Igor Sviatoslavovych</i> Modern trends of private pension institutions development in the European Union	124
<i>Lavryk Oleksandr Leonidovych, Kovalenko Tetiana Anatoliivna</i> Financial market instruments in conditions of globalization	133
<i>Lavryk Oleksandr Leonidovych, Ponomarenko Ruslan Mykhailovych</i> Project financing and its role in the modern economy of Ukraine	139
<i>Tripak Marian Mykolaiovych</i> Sources of financing of inclusive high school: priority of local or central budget	145

ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS

<i>Vasylchyshyn Oleksandra Bohdanivna</i> Main directions of cryptocurrency influence on the monetary policy and financial safety of banking systems	152
<i>Nuzhna Svitlana Anatoliivna, Smetska Kateryna Volodymyrivna</i> Economic and mathematical modelling of motivation methods of personnel of commercial banks	161
<i>Rudan Vitalii Yaroslavovych</i> Liquidity of the banking system of Ukraine: modern state and strategic reference points of management	170

THEORY AND PRACTICE OF INVESTMENT ANALYSIS

Khomutenko Lyudmila Ivanivna, Usenko Anna Volodymyrivna

Alternative investments as a method of investment portfolio diversification:

investments in the wine collections

180

ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Arapov Oleksii Serhiiovych, Doroshenko Tetiana Mykolaivna

Normalization of labour as a factor of increasing production efficiency

188

Izhevskiy Pavlo Hryhorovych, Stadnik Valentuna Vasulivna

Analytical reasoning of scientific and methodical approaches to development of agricultural resource potential

196

Kamyshnykova Evelina Viktorivna

Analysis of environmental aspects of corporate social responsibility in associations of enterprises of Ukraine

205

Kapkanets Vladyslav Serhiyovych

Strategic model of effective management of financial and economic potential of iron ore enterprise

211

Kovalchuk Tetyana Mykolayivna, Verhun Andriy Ivanovych

Theoretical and methodological aspects of the business process analysis as a management function

219

Lavryk Oleksandr Leonidovych, Bulyha Tetyana Oleksandrivna

System of motivation of personnel activity as a factor of achieving financial and economic safety of the enterprise

225

Marchyshyn Nazar Yaroslavovych

Formation and evaluation of complex of innovative marketing at the enterprise

230

*Matrosova Viktoriya Oleksandrivna, Matrosov Oleksandr Dmytrovych,
Dourtmes Pylyp Oleksandrovych*

Analysis of investment and innovative activity of Kharkiv region enterprises

239

Otlyvanska Halyna Arturivna

Financing of investment activities of Ukrainian telecom companies

246

Petrenko Victoria Sergeevna

Factor analyses of financial stability of economic security of joint agricultural enterprises

255

<i>Puida Halia Volodymyrivna</i> Complex analysis of philosophical and economic definition of "intellectual security of enterprise"	261
<i>Punin Yuriy Olehovych</i> Cluster analysis of marketing internet activity of industrial goods enterprises	273
<i>Terentieva Nataliia Valeriivna</i> Analysis of efficiency of methods of assessments of sales activity management of machine-building enterprises of the Zaporizhzhya region	280
<i>Ksenzhuik Oleksandr Stepanovych</i> Trends of functioning of the precious metals world market in the conditions of global financial instability	289
<i>Irtysheva Inna Oleksandrivna, Krylenko Dmytro Volodymyrovych</i> Impact of the development level of the Black Sea region on the directions of implementation of fiscal policy	299
<i>Burkun V. V.</i> Monitoring of the current level of development of the national motor transport system of Ukraine	307
<i>Paraniuk Yaroslav Dmytrovych</i> Features of risk assessment and its influence on efficiency of innovative projects	315
<i>Gryshova Inna Yuriyivna, Shestakovska Tetiana Leonidivna</i> Infrastructure support for the requirements of persons with disabilities in the market of medical services of Ukraine	321
<i>Kazarian G. G.</i> Concept of modernization of the system of social and economic provision of individuals with disabilities	330
<i>Marchuk Larysa Leonidivna</i> International methods of competitiveness evaluation of national economy in the context of economic safety	337
<i>Kryvitskyi Viktor Bronislavovych</i> Genesis of institutional supply of customs control in Ukraine	342

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

УДК 657.6

Михайло Романович ЛУЧКО

доктор економічних наук,
професор,
завідувач,
кафедра обліку в державному секторі економіки та сфері послуг,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: m_luchko@ukr.net

АНАЛІЗ В АУДИТІ: ОКРЕМІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ

«Посилання на авторитет не є доводом»
(Бенедикт Спіноза)

Лучко, М. Р. Аналіз в аудиті: окремі питання застосування [Текст] / Михайло Романович Лучко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 11-19. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У складний період функціонування економічного укладу країни інвестиції формують майбутнє технічної, фінансової та економічної безпеки. Законодавчо врегульований інституційний базис створює можливості різкого інноваційного старту. Проте низькі позиції, зумовлені економікою війни, не дають можливостей його здійснення. Відтак, повне та раціональне використання наявних шансів стає запорукою хоча б повільного впровадження стратегій інноваційного розвитку підприємств. На цьому шляху пріоритетне місце займає система аудиторського консультування та формування думки щодо ефективності інноваційних процесів та проектів. Наявний інструментарій аналізу, системний підхід та моделювання руху грошових потоків, надає впевненості інвестору та формує зацікавленість акціонерів і власників. Розрахунок низки показників, що характеризують ефективність інноваційних проектів, стає запорукою їх виконання та досягнення цілей управління. Відтак застосування методик аналізу в процесі аудиту інноваційних проектів дозволяє аудитору сформуувати незалежну думку щодо їх доцільності.

Ключові слова: *інноваційний розвиток; інноваційний проект; аналіз; аудит інноваційних проектів; ефективність інноваційних проектів.*

Mykhailo Romanovych LUCHKO

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Accounting in the Public Sector of Economy and Service Sector,
Ternopil National Economic University
E-mail: m_luchko@ukr.net

ANALYSIS IN AUDITING: SOME QUESTIONS FOR APPLICATION

“A reference to credibility is not an argument”
(Benedict Spinoza)

Abstract

In the difficult period of the country's economic structure functioning, investment forms the future of technical, financial and economic security. The legally regulated institutional framework creates opportunities for an abrupt innovation start. However, the low positions, which are caused by the economy of war, do not provide opportunities

© Михайло Романович Лучко, 2017

for its implementation. Consequently, the full and rational use of existing chances becomes a guarantee of at least a slow implementation of the strategies of innovative development of enterprises. In this way, the system of auditor consulting and formation of audit opinion about the effectiveness of innovative processes and projects is a priority. Available analysis tools, system approach and cash flow modelling, provide investors with confidence and generate interest from shareholders and owners. The calculation of a number of indicators characterizing the effectiveness of innovation projects becomes a guarantee of their implementation and achievement of management objectives. Therefore, the application of analytical techniques in the process of audit of innovative projects allows the auditor to form an independent opinion on their convenience.

Keywords: *innovative development; innovative project; analysis; auditing of innovative projects; efficiency of innovative projects.*

JEL classification: G31, M41

Вступ

Процес управління інвестиційною діяльністю підприємства має декілька функцій, виконання котрих дає можливість отримання теперішніх та майбутніх вигод. У ході реалізації життєвого циклу інвестиційного проекту на кожному його етапі доцільним є проведення розрахунків, котрі б забезпечували економічну ефективність та рентабельність використаних грошових потоків в операційній, інвестиційній та фінансовій діяльності. Враховуючи потребу формування незалежної думки до такої роботи доцільно залучати аудиторів. При виконанні узгоджених процедур ними використовується аналіз як інструментарій отримання достатніх доказів для формування своїх думок та розрахунку низки показників економічної ефективності життєвого циклу інвестиційних проектів.

Мета та завдання статті

Враховуючи значну актуальність вищенаведеного, до вирішення проблем, котрі виникають при розрахунку показників економічної ефективності та рентабельності інноваційних проектів, протягом багатьох років долучалась чимала кількість науковців. Зважаючи на їх досвід та власне бачення, ми поставили собі за ціль узагальнити наявну практику та сформувані своє бачення вирішення роз'єднаних завдань.

Виклад основного матеріалу дослідження

У ринковій економіці держава повинна створювати умови для рівноправної конкуренції та стимулювання інвестиційному процесу як дієвого кроку свого розвитку. Практика сьогодення дає підстави сформулювати висновок про те, що аксіоми економічного лібералізму піддаються сумніву. В Україні інвестиційна політика має передбачати стимули не для галузей чи суб'єктів господарювання, а за принципом інноваційності продукції, затребуваності на внутрішніх та зовнішніх ринках, упровадження високих технологій.

Обсяги надходження інвестицій в економіку України та їх структура за січень-вересень 2017 року характеризуються таким даними (рис. 1).

За відомостями Державної служби статистики України у січні-вересні 2017 року в економіку України іноземними інвесторами з 76 країн світу вкладено 1218,2 млн дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу).

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 01.10.2017 року становив 39719,8 млн дол. США (рис. 2).

Інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності.

Станом на 01.10.2017 р. найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність – 25,8 % та підприємств промисловості – 27,3 % [1].

Зазначимо, що іноземні інвестиції, кредити МВФ і приватизація, всупереч очікуванням, не служать панацеєю від усіх бід і самі по собі не призведуть до економічного прориву. Вони повинні доповнюватись внутрішніми інвестиціями. Досвід країн показує, що тільки акцент на внутрішній капітал може забезпечити швидкий, але довгостроковий розвиток. Внутрішні інвестиції можуть вивести українську економіку з кризи і забезпечити тривале економічне зростання. Ліберальна податкова політика, забезпечення захисту прав власності (як приватної, так і державної) і верховенство права дозволять повернути довіру внутрішнього інвестора та нададуть такий необхідний поштовх для розвитку української економіки [2].

В умовах потреби кардинальних змін, системних трансформацій, економічної кризи, що характеризуються інфляцією, значним скороченням приросту ВВП, розбалансованістю діяльності, слабкими господарськими зв'язками, змінюється роль, цілі та завдання аудиту як форми незалежного

контролю, професійної діяльності, котра спрямована на стимулювання отримання позитивних результатів як бізнесу загалом, так й окремих його складових.

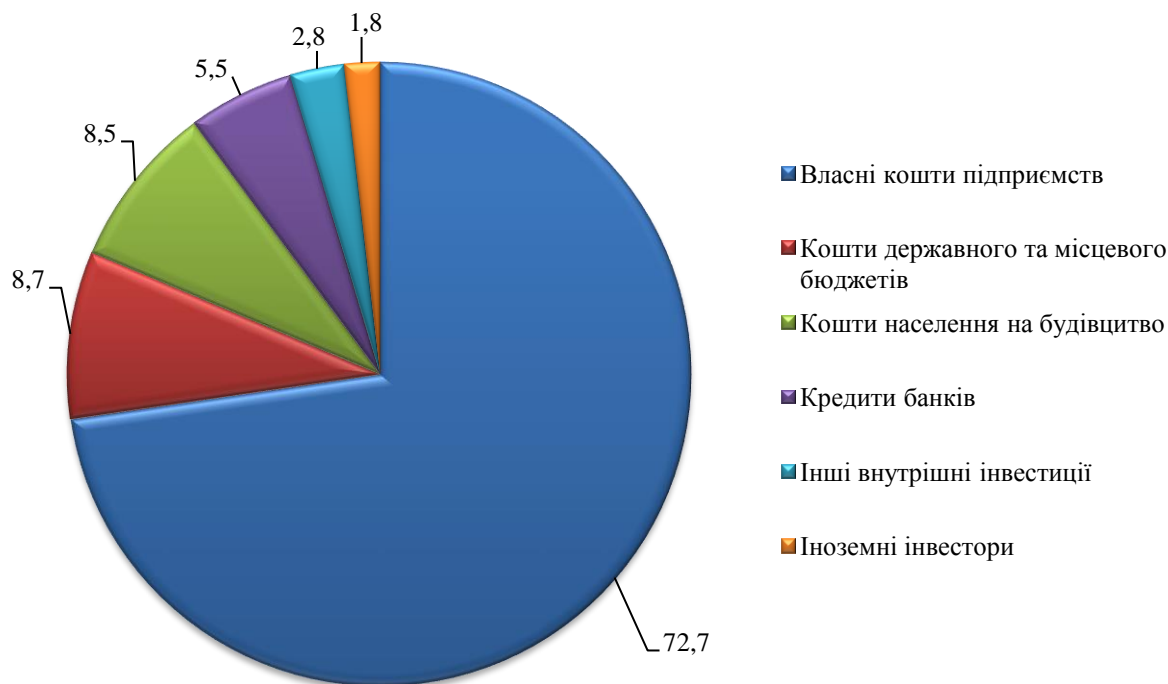


Рис. 1. Обсяги та структура інвестицій в економіку України за січень-вересень 2017 року [1]

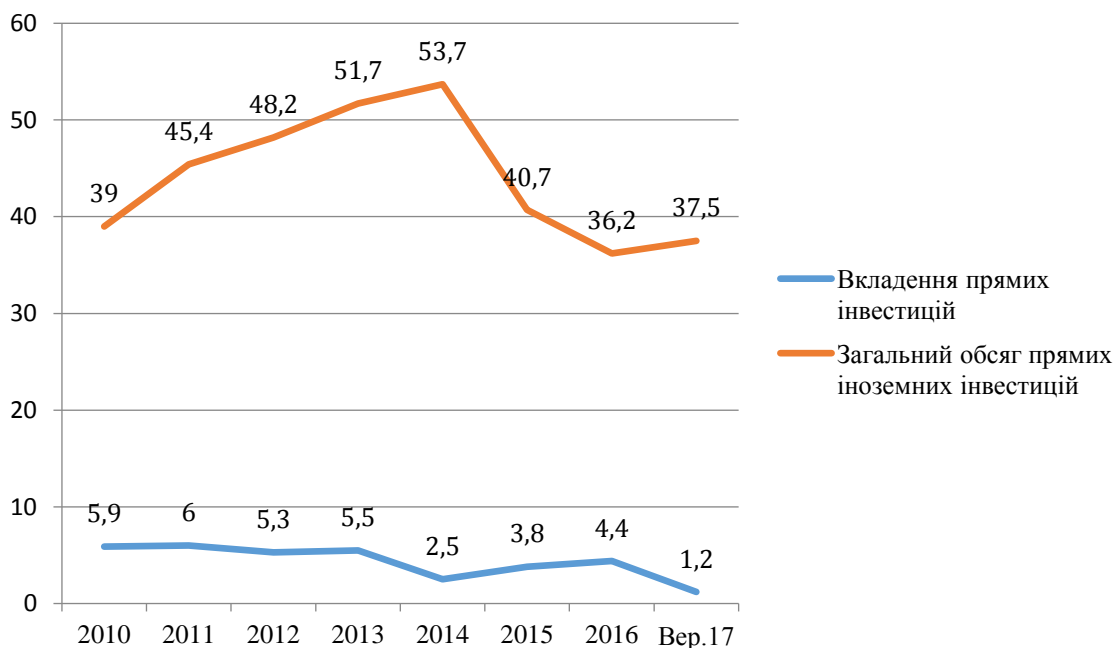


Рис. 2. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій та вкладення прямих інвестицій в Україні за роками [1]

В аудиті щораз більше знаходить своє практичне застосування аналіз як інструмент доказовості тверджень. Окремо аналітичні процедури в аудиті були визначені ще SAS № 56 за Кодифікацією стандартів аудиту, яка прийнята Американським інститутом дипломованих громадських бухгалтерів (AICPA), Положеннями про стандарти аудиту (Statements on Auditing Standards).

Згідно із ними аналітичні процедури повинні базуватись на оцінках фінансової звітності, даних бухгалтерського обліку та іншої інформації, які встановлені аудитором. Він має врахувати ймовірні та

очікувані співвідношення між фінансовими та нефінансовими даними.

Аналітичне оцінювання підвищує якість, значущість і масштабність роботи аудитора. Однак воно не може стати формальною ознакою цієї сфери діяльності, а проводиться ретельно. В арсеналі аналізу для цілей аудиту наявні різні методи, застосовуючи які аудитор отримує можливість та доцільність оцінки факторних залежностей і значень показників діяльності, адже вони об'єктивно зумовлені детермінованими чи стохастичними зв'язками.

Парадоксально, але значна кількість публікацій з тематики аналізу доцільності інвестиційних проектів мають теоретичний характер, рідко спрямовані на вирішення практикоорієнтованих завдань, а тому є вельми більшою за кількість читачів. Головними проблемами цього вбачаємо саме відсутність спрямованості на вирішення конкретних завдань, бажання охопити загальні питання, а відтак неможливість бути корисними.

На нашу думку, в процесі аудиту інвестиційних проектів першочергово варто провести комплексну оцінку їх ефективності з розрахунком низки показників. Тому суб'єкт аудиторської діяльності згідно із вимогами ЗУ «Про аудиторську діяльність», міжнародного стандарту 500 «Аудиторські докази», МСА 720 «Інша інформація в документах, що містять перевірені фінансові звіти», повинен застосувати такий метод, як аналіз для оцінки інформації, яка отримана в процесі збирання аудиторських доказів з метою формування висновку. Він має містити вибір найбільш вагомих для об'єкта інвестицій показників, розрахованих на підставі облікової інформації, що міститься у фінансовій звітності, реєстрах бухгалтерського та внутрішньовиробничого обліку. Суб'єктивно певне значення також здобувають зовнішні джерела інформації: публікації про підприємство в засобах масової інформації та відгуки партнерів по економічній діяльності. У проведенні такого аналізу зацікавлені не тільки управлінська ланка, а першу чергу інвестори, банки, акціонери та власники.

Для оцінки ефективності інвестицій насамперед слід провести порівняння потоків з витрачання та надходження грошових коштів. Їх групування в процесі виконання інвестиційних проектів подано нами у таблиці 1.

Таблиця 1. Групування потоків з надходження та витрачання грошових коштів

ЗАГАЛЬНА ОЗНАКА ГРУПУВАННЯ ПОТОКІВ З НАДХОДЖЕННЯ І ВИТРАЧАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ	Познач.	ПРЕДМЕТНО-ЦІЛЬОВА ОЗНАКА ГРУПУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ	Познач.
НАДХОДЖЕННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ	X	ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	A
Виручка від реалізації	X ₁	Виручка від реалізації	A _{1x}
Виручка від реалізації постійних активів	X ₂	Операційні витрати	A _{2y}
Позареалізаційні доходи	X ₃	Позареалізаційні витрати	A _{3y}
Вкладення власних коштів	X ₄	Податки	A _{4y}
Залучення кредитів	X ₅	ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	B
ВИТРАЧАННЯ ГРОШОВИХ КОШТІВ	Y	Реалізація надлишкових позаоборотних активів	B _{1x}
Експлуатаційні витрати	Y ₁	Вивільнення оборотних активів	B _{2x}
Комерційні витрати	Y ₂	Інвестиції в постійні активи	B _{3y}
Податкові виплати	Y ₃	Інвестиції в поповнення оборотних активів	B _{4y}
Позареалізаційні витрати	Y ₄	ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	C
Дивіденди	Y ₅	Акціонерний капітал	C _{1x}
Інші витрати з чистого прибутку	Y ₆	Взяття позики	C _{2x}
Приріст постійних активів	Y ₇	Повернення боргу по позиках	C _{3y}
Зміна чистого оборотного капіталу	Y ₈	Виплата дивідентів	C _{4y}
Загальна сума виплат по кредитах	Y ₉	Реінвестування чистого прибутку	C _{5y}

Відповідності між потоками з витрачання та надходження грошових коштів за таблицею 1 зобразимо на рисунку 3.

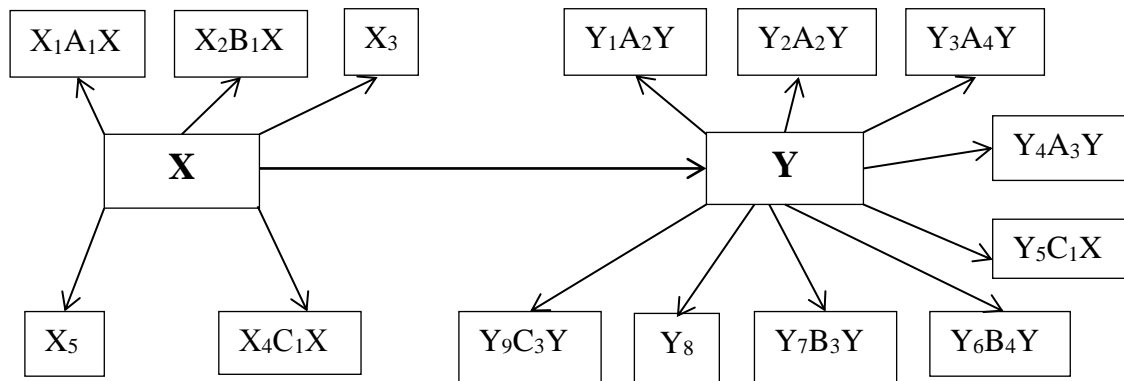


Рис. 3. Відповідності грошових потоків за ознаками групування

Слід зазначити, що достовірний результат у процесі аналізу буде досягнутим лише у випадку розрахунку комплексу показників. Вони дають змогу оцінити доцільність інвестицій більш змістовно та системно. Загальну характеристику показників, що характеризують інвестиційний проект, нами подано у таблиці 2.

У ході використання методів аналізу для отримання аудиторських доказів ефективності інвестиційних проектів варто звернути увагу на надходження та витрачання грошових коштів. Це дає аудитору можливість оцінити ефективність та доцільність вибору об'єкта, масштабів і періоду їх здійснення. У ході виконання подібних процедур варто дотримуватись наступного.

При проведенні розрахунку показника ефективності інвестицій як ставки відсотку, яку слід обрати для дисконтування, використовують: середньозважену вартість капіталу, середню банківську депозитну або ж кредитну ставки, визначену суб'єктивну норму прибутковості, ступінь ризикованості операцій, ризику та ліквідності інвестицій.

Рух усіх грошових потоків (надходження, витрачання) повинен досліджуватися з урахуванням дисконтних ставок, котрі варто розглядати залежно від способу здійснення, масштабу, тривалості, початку здійснення та й інших характеристик інвестиційного проекту. У ході аналізу ефективності, а відтак доцільності інвестованого капіталу варто провести зіставлення сум грошових потоків, що здійснюються в ході виконання та сум початкових інвестицій, використаних для запуску проекту. Вкладення в проект будуть рентабельними, якщо вони забезпечать повернення усіх використаних сум за умови отримання прийнятної норми дохідності (прибутковості). Водночас обов'язковою умовою є досягнення правдивої вартості як інвестованого капіталу, так і сум грошового потоку. Це слід досліджувати диференційовано на будь-якому етапі життєвого циклу.

У процесі аудиту ефективності інвестиційних проектів застосовуються такі методи як аналіз та оцінювання, а також технічні прийоми, у яких використовується та не використовується прийом дисконтування.

Прийом дисконтування використовується в процесі застосування таких методів: розрахунку чистої поточної/приведеної вартості проекту (NPV); визначення індексу рентабельності інвестицій (PI); визначення внутрішньої норми дохідності(прибутку) (IRR).

Не використовується прийом дисконтування в процесі застосування таких методів: визначення строку окупності інвестицій (PP); розрахунку бухгалтерської рентабельності інвестицій (ROI) або середньої норми рентабельності на інвестиції (ARR).

Застосування методу розрахунку чистої поточної/приведеної вартості проекту (NPV) базується на розрахунку величини, що отримується шляхом дисконтування різниці між усіма надходженнями та витрачаннями грошових коштів, які відбуваються протягом життєвого циклу проекту. Розрахунок чистої поточної/приведеної вартості проекту (NPV визначається за такою формулою:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_k}{1+i^n} - IC \quad (1)$$

де

$P_1, P_2, P_k, \dots, P_n$ – річні грошові надходження протягом n -років;

IC – стартові інвестиції;

i – ставка дисконту.

У випадку, коли $NPV > 0$ проект варто приймати до реалізації; якщо $NPV < 0$, проект варто відхилити, бо він збитковий; $NPV = 0$ – проект не прибутковий і не збитковий.

Логічним продовженням методу розрахунку чистої поточної/приведеної вартості проекту (NPV) є метод визначення індексу рентабельності (доходності) інвестицій (PI). Проте на відміну від показника чистого приведенного доходу (NPV) показник рентабельності (доходності) інвестицій (PI) є відносною величиною, що розраховується за такою формулою:

$$PI = \frac{\sum \frac{P_k}{(1+i)^k}}{IC} \quad (2)$$

Таблиця 2. Окремі показники оцінки ефективності інвестицій

Показник	Сутність	Переваги	Недоліки	Можливість застосування
Середня норма рентабельності (ARR)	Середня рентабельність балансової вартості інвестицій за даними бухгалтерського обліку	Зрозумілий зміст, доступність розрахунків, інформаційна забезпеченість розрахунку	Не враховує альтернативні витрати та грошові потоки	У простих розрахунках рентабельності короткотермінових та рівномірних інвестиційних проектів
Простий термін окупності (PP)	Період часу, за котрий суми надходжень грошових коштів і витрачання грошових коштів зрівняються	Зрозумілий зміст, доступність розрахунків, інформаційна забезпеченість розрахунку, економічна оцінка інвестицій	Не враховується теперішня вартість грошей та ефективність за терміном окупності	Для початкової оцінки короткотермінових проектів
Дисконтований термін окупності (DPP)	Період часу, за котрий дисконтовані поступлення грошових коштів покривають дисконтовані інвестиції	Найбільш повна економічна оцінка ліквідності проекту	Не враховує ефективність проекту за терміном окупності	Для початкової та наступної оцінки короткотермінових проектів
Чистий дисконтований дохід (NPV)	Різниця між дисконтованими надходженнями і витрачаннями грошових коштів	Відображає зростання вартості підприємства	Не оцінює ліквідність інвестиційного проекту	Оцінка інвестиційного проекту з позиції зростання вартості підприємства
Індекс доходності (PI)	Ефективність дисконтованих інвестицій по дисконтованому доходу	Відображає питому ефективність та запас стійкості по надходженнях грошових коштів	Не враховує масштаб проекту та його ефект	Оцінка питомої віддачі інвестицій та стійкості по поступлення грошових коштів
Внутрішня норма доходності (IRR)	Ставка дисконтування, що обертає на нуль NPV проекту. гранична ціна капіталу, при якій проект ще не збитковий	Характеризує гранично допустиму вартість капіталу	Не враховується масштаб проекту, завищує еквівалентну доходність, можливі розбіжності значень	Для оцінки запасу стійкості проекту по ціні капіталу, в цілях системного аналізу проекту
Модифікована внутрішня норма доходності (MIRR)	Ставка дисконтування, що обертає на нуль NPV модифікованого проекту. Еквівалентна середньорічна доходність проекту	Інформація про еквівалентну середньорічну доходність проекту. Одне значення.	Не враховує масштаб проекту. Не показує граничну для проекту ціну капіталу	Системний аналіз проекту. Оцінка його еквівалентної внутрішньої ефективності

У випадку, коли $PI = 1$, доходність інвестицій точно відповідає нормативу рентабельності., коли ж $PI > 1$, тоді інвестиційний проект є прибутковим, якщо $PI < 1$ – проект збитковий та економічно є неефективним.

Застосування методу визначення внутрішньої норми прибутку (IRR) базується на використанні ставки дисконту, що забезпечує рівність поточної вартості очікуваних грошових витрат і поточної вартості очікуваних грошових надходжень. Дані внутрішньої норми доходності (IRR) описують максимально допустимий відносний рівень витрат, які є під час здійснення інвестицій на усіх етапах життєвого циклу інвестиційного проекту.

Використання цього методу базується на тому, що в процесі аналізу слід вибрати два значення ставки дисконту $i_1 < i_2$. Таким чином в інтервалі (i_1, i_2) функція $NPV = f(i)$ змінює своє значення з «+» на «-» або навпаки. Для розрахунку використовуємо таку формулу:

$$IRR = i_1 + [NPV_{i_1} \div (NPV_{i_1} - NPV_{i_2})] \times (i_2 - i_1) \quad (3)$$

Застосування методу визначення терміну окупності інвестицій полягає у визначенні спрощеного терміну окупності інвестицій (PP) – тривалості часу, протягом якого недисконтовані прогнозовані надходження грошових коштів перевищують недисконтовану суму інвестицій. Загалом це обліковий період, що необхідний для відшкодування понесених витрат інвестицій. Якщо не враховувати фактор часу, тоді спрощений показник строку окупності інвестицій матиме такий вигляд:

$$PP = \frac{IC}{P_c} \quad (4)$$

де

PP – спрощений показник строку окупності;

IC – розмір інвестицій;

P_c – щорічний середній чистий прибуток.

Можливим є розрахунок періоду окупності (Payback Period, Pay-Back Period) (PBP) – кількості часу, що потрібна для покриття понесених усіх витрат на той чи інший проект або для повернення коштів, укладених підприємством за рахунок коштів, одержаних у результаті основної діяльності за цим проектом. Зіставлення двох чи більше проектів дає змогу обрати проект з коротшим терміном окупності. Ухвалені проекти не повинні перевищувати необхідний період окупності, котрий варто визначити заздалегідь.

Застосування методу визначення бухгалтерської рентабельності інвестицій (ROI) полягає в розрахунках на підставі використання сум доходу за даними бухгалтерського обліку. Він визначається як відношення середньої величини доходу, одержаного за даними бухгалтерської фінансової звітності до середньої величини інвестицій за життєвим циклом проекту. Можливим є проведення двох варіантів розрахунків. Для розрахунку використовуємо дохід без урахування виплати непрямих податків, податку на прибуток та відсотків за кредитами, лізингових платежів або ж доходів після виплати податків але без урахування виплати відсотків за кредит, лізингових платежів. Другий спосіб є більш цікавим для власників підприємств, акціонерів та інвесторів.

Цей показник вказує, скільки грошових коштів потрібно підприємству для отримання однієї грошової одиниці прибутку. Вважається, що він є одним з найбільш важливих індикаторів конкурентоспроможності:

$$ROI = \frac{P_{tax}}{I_{total}} \quad (5)$$

де

P_{tax} – обсяг прибутку після оподаткування;

I_{total} – загальний обсяг інвестицій.

У цьому випадку під обсягом інвестицій розуміються не тільки витрати на капіталовкладення, але й вкладення в обіговий капітал

Варто звернути увагу на суму інвестицій, стосовно якої знаходять рентабельність. Її розраховують як середню величину між вартістю активів на початок та кінець розрахункового періоду.

Норма рентабельності(прибутковості) інвестицій (ARR) розраховується так:

$$ARR = \Pi \times (1 - tax) \times 100\% / (B_{ан} - B_{ак} / 2) \quad (6)$$

де

ARR – норма рентабельності;

tax – ставка оподаткування, коефіцієнт;

V_{ap} – вартість активів на початок періоду;

V_{ak} – вартість активів на кінець періоду.

Для оцінки інвестицій використовують ще такі показники рентабельності (прибутковості):

- на повний використаний капітал (K) (повні інвестиції):

$$ARR_K = \frac{Ptax}{I_{total}} \times 100\% \quad (7)$$

- на акціонерний капітал (K_A):

$$ARR_{KA} = \frac{Ptax}{K_A} \times 100\% \quad (8)$$

Підсумовуючи, варто вказати на те, що, на нашу думку, найбільш вагомими показниками в процесі аналізу та аудиту інвестиційних проектів є: внутрішня норма прибутку (IRR) та чиста поточна\приведена вартість проекту (NPV). Саме вони найбільш повно можуть охарактеризувати інвестиційний проект з точки зору його економічної ефективності.

Водночас застосування зазначених показників ставить певні обмеження та вимагає зваженого підходу. У процесі виконання аналітичних процедур у ході аудиту інвестиційних проектів варто провести порівняння проектів по дохідності та вартості. При цьому слід звернути увагу на те, що інвестиції різняться за способом їх здійснення, масштабом, тривалістю та за початком здійснення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Застосування того чи іншого методу або ж прийому аналізу на практиці завше пов'язане із усвідомленням вибору аудитора. Отримуючи аудиторські докази та формуючи думку, він повинен враховувати аргументи, обґрунтовуючи свої твердження. Зважаючи на те, що вищенаведені прийоми аналізу базуються на категоріях дохідності та вартості, подамо перелік аргументів на їх користь. Це дасть змогу обґрунтовувати свій вибір з точки зору доцільності застосування, а відтак матиме доказовість.

Розрахунок чистої поточної/приведеної вартості проекту (NPV) варто використовувати для аналізу та оцінки інвестиційних проектів, котрі мають фіксований кошторис на усій стадії життєвого циклу, а також проектів, що здійснюється одноразово без продовження. Він має одне значення, позаяк внутрішня норма прибутку з більш ніж двома грошовими потоками є неоднозначною або ж значення у неї відсутнє. Внутрішня норма прибутку інвестиційного проекту з двома та більше грошовими потоками не дозволяє дати йому оцінку, оскільки не завжди вдається розглянути проект з точки зору вкладення грошей чи їх позичання. У показника чистої поточної / приведеної вартості проекту (NPV) цей недолік відсутній. У випадку коли одна з двох інвестицій має більш високу чисту поточну/приведену вартість проекту (NPV), але меншу прибутковість, більш вигідною є та, у якій більша чиста поточна/приведена вартість проекту (NPV). Чистій поточній / приведеній вартості проекту (NPV) притаманна адитивність (additivity) – властивість величин, яка полягає в тому, що значення величини, яка відповідає цілому об'єкту, дорівнює сумі значень величин, що відповідають його частинам, незалежно від того, яким чином поділено. Тому чиста поточна / приведена вартість проекту (NPV) декількох інвестиційних проектів, котрі здійснюються разом, дорівнює сумі чистої поточної/приведеної вартості (NPV) кожного окремого з них.

Водночас використання внутрішньої норми прибутку (IRR) дає добру практику в оцінці інвестиційних проектів з довільним масштабом, тобто отриманий прибуток, пропорційний коштам, що вкладені. При цьому варто зазначити, що при розрахунку внутрішньої норми прибутку (IRR) враховуються не абсолютні величини витрат та доходів, а лише співвідношення між ними. За допомогою внутрішньої норми прибутку (IRR) варто давати оцінку інвестиційним проектам у часі, для котрих характерним є реінвестування. При розрахунках внутрішньої норми прибутку (IRR) на відміну від чистої поточної/приведеної вартості проекту (NPV) не суттєвим є дослідження впливу відсотків за банківськими кредитами чи лізинговими платежами. Використовувати внутрішню норму прибутку (IRR) можливо навіть тоді, коли банківська ставка по кредитах є значно більшою за ставку по вкладах. Однак знання прибутковості інвестиційного проекту дозволяє визначити міру коливань банківської ставки, за умов якої інвестиційний проект залишиться рентабельним.

Список літератури

1. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні в січні-вересні 2017 року. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=26ce5306-b604-4a65-a3af-22822191b5ec>.
2. Ефект плацебо: чи врятують українську економіку іноземні інвестиції, кредити МВФ і приватизація. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1416425-efekt-placebo-chi-vryatuyut-ukrayinsku-ekonomiku-inozemni-investiciyi-krediti-mvf-i-privatizaciya>.
3. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: МП “ИТЕМ” ЛТД, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – С. 448.
4. Bekmezci, M. Taking Competitive Advantage by Business Model Innovation / M. Bekmezci // Journal of Management and Economics. – 2013. – Vol. 20. – Issue 1. – ISSN-1320-0064.
5. Kaplan, S. The business model innovation factory / S. Kaplan. – USA: John Wiley & Sons, Inc., 2012.
6. Ковшун, Н. Е. Аналіз та планування проектів / Н. Е. Ковшун. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 344 с.
7. Kurovs, J. The concept of social responsibility in the business model of a company / J. Kurovs, T. Waściński // Foundations of Management. – Vol. 8 (2016). – P. 189-2202.
8. Luchko, M. Economy of Ukraine: The analysis of the innovative way of the development / Mykhaylo Luchko // Economics, Management and Sustainability. – Vol. 2. – No. 2. – P. 95-103.
9. Luchko, M. Contract theory: selected issues of accounting and analysis / Mykhaylo Luchko // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2016. – Вип. 2 (15). – С. 71-77. – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2016/16lmrota_002.pdf.
10. Лучко, М. Р. Динаміка інвестиційно-інноваційного розвитку України: реалії та перспективи [Електронний ресурс] / М. Р. Лучко, Л. І. Савчук // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 1(2). – С. 96-106. – Режим доступу: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15lmrrtp.pdf>.
11. Тріленберг, В. Проектний менеджмент. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 96 с.
12. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду іншого надання впевненості та супутніх послуг. – Видання 2015 року. – Частина 1. – Київ, Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України. – 2016. – 1249 с.

References

1. *Informatsiyno-analitychni materialy shchodo investytsiynoho klimatu v Ukrayini v sichni-veresni 2017 roku.* (2017). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=26ce5306-b604-4a65-a3af-22822191b5ec>.
2. *Efekt platsebo: chy vryatuyut' ukrayins'ku ekonomiku inozemni investytsiyi, kredyty MVF i pryvatyzatsiya.* (n.d.). Retrieved from: <http://forbes.net.ua/ua/opinions/1416425-efekt-placebo-chi-vryatuyut-ukrayinsku-ekonomiku-inozemni-investiciyi-krediti-mvf-i-privatizaciya>.
3. Blank, I. A. (1995). *Investytsyonnyy menedzhment*. Kyiv: ITEM, Yunayted London Treyd Lymyted.
4. Bekmezci, M. (2013). Taking Competitive Advantage by Business Model Innovation. *Journal of Management and Economics*, 20(1).
5. Kaplan, S. (2012). *The business model innovation factory*. USA: John Wiley & Sons, Inc.
6. Kovshun, N. E. (2008). *Analiz ta planuvannya proektiv*. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury.
7. Kurovs, J. & Waściński, T. (2016). The concept of social responsibility in the business model of a company. *Foundations of Management*, 8, 189-2202.
8. Luchko, M. (n.d.). Economy of Ukraine: The analysis of the innovative way of the development. *Economics, Management and Sustainability*, 2(2), 95-103.
9. Luchko, M. (2016). Contract theory: selected issues of accounting and analysis. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava*, 2 (15), 71-77. Retrieved from: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2016/16lmrota_002.pdf.
10. Luchko, M. R. & Savchuk, L. I. (2015). Dynamika investytsiyno-innovatsiynoho rozvytku Ukrayiny: realiyi ta perspektyvy. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava*, 1(2), 96-106. Retrieved from: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15lmrrtp.pdf>.
11. Trilenberh, V. (2002). *Proektnyy menedzhment*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
12. *Mizhnarodni standarty kontrolyu yakosti, audytu, ohlyadu inshoho nadannya vpevnenosti ta suputnikh posluh.* (2016). Kyiv, Mizhnarodna federatsiya bukhhalteriv, Audytors'ka palata Ukrayiny.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017 р.

Галина Михайлівна ПОЧЕНЧУК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економічної теорії, менеджменту і адміністрування,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
E-mail: g.pochenchuk@chnu.edu.ua

КОЕВОЛЮЦІЯ РОЗВИТКУ: ЕКОНОМІКА, ФІНАНСИ, ІНСТИТУТИ

Поченчук, Г. М. Коеволюція розвитку: економіка, фінанси, інститути [Текст] / Галина Михайлівна Поченчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 20-28. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні умови розвитку економічних систем характеризуються зростанням взаємозалежностей на різних рівнях агрегації, за різними видами взаємовідносин, їх взаємопереплетенням та збільшенням складності економічних процесів. Це обумовлює необхідність комплексності дослідження причинно-наслідкових зв'язків розвитку економічних систем.

Мета. Метою статті є обґрунтування коеволюційної динаміки процесів фінансового, інституціонального та економічного розвитку.

Результати. У дослідженні визначено поняття коеволюції, фінансового, економічного та інституціонального розвитку. Охарактеризовано канали взаємодії та розповсюдження імпульсів відповідної динаміки. Розкрито причинно-наслідковий зв'язок між різними аспектами процесів розвитку. Обґрунтовано необхідність врахування коеволюційних зв'язків у процесі розробки та реалізації інституціональних реформ.

Ключові слова: коеволюція; фінансовий розвиток; економічний розвиток; інституціональні зміни; інституціональний розвиток.

Halyna Mykhailivna POCHENCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Theory, Management and Administration,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: g.pochenchuk@chnu.edu.ua

COEVOLUTION OF DEVELOPMENT: ECONOMICS, FINANCE, INSTITUTES

Abstract

Introduction. Modern conditions of the economic systems development are characterized by the growth of interdependencies at different aggregation levels and different types of relationships, their interconnection and increasing complexity of economic processes. These features predetermine the need of the complexity of research of causal relationships of economic systems development.

Purpose. The article aims to justify the co-evolutionary dynamics of financial, institutional and economic development processes.

Results. The study has identified the concept of co-evolution, financial, economic and institutional development. The interaction channels and propagation of corresponding dynamics impulses have been described. The causal relationships between different aspects of development processes have been revealed. The necessity of implementation of institutional reforms taking into account co-evolutionary connections of development processes has been substantiated.

Keywords: co-evolution; financial development; economic development; institutional change; institutional development.

Вступ

Динамічний розвиток національних економічних систем та світового господарства протягом останніх десятиліть зумовив ускладнення економічних відносин, посилення взаємозалежності та взаємовпливу діяльності економічних суб'єктів на всіх рівнях. У цих умовах зростає важливість та збільшується навантаження на фінансові системи країн світу. Сучасні економічні системи для ефективного функціонування потребують якісної інституціональної структури та розвинутого фінансового сектору.

Економічний розвиток останніх десятиліть показав, що те загальне, яке об'єднує всі ефективні ринкові економіки, – це стабільна функціональна фінансова система, якісні, дієві інститути, які забезпечують ефективну, «сильну» державу. Особливо актуальні ці проблеми для пострадянського простору та, зокрема, України.

Безпосередньо теорії економічного розвитку, досліджуючи еволюцію економічних систем, концентрували увагу на певних її аспектах: визначення факторів розвитку (А. Сміт, К. Маркс, Й. Шумпетер); вивчення пріоритетності факторів та ролі кожного із них (Р. Солоу, Р. Харрод, Є. Домар, Р. Лукас, П. Ромер); визначення ступеня та стадіальності розвитку (У. Ростоу, К. Маркс, Дж. Гелбрейт, Д. Белл); дослідження особливостей розвитку національних економічних систем (Ф. Ліст, Г. Шмоллер); визначення переваг та недоліків, особливостей різних типів економічних систем у процесі розвитку (К. Поланьї, Д. Холл, Р. Россер, Р. Стюарт, П. Грегорі); окреслення можливостей та чинників трансформації економічних систем різних типів у процесі розвитку (Г. Колодко, Дж. Сакс, О. Вільямсон, Л. Бальцеревич, А. Аслунд). Розгляд фінансового розвитку та його значення для економічного зростання пов'язані з роботами Т. Бека, Р. Виши, А. Деміргук-Кунта, Р. Діга, Л. Зінгалеса, Р. Кінга, Р. Левіна, Р. Раджана, А. Шлейфера. Вагомий внесок у розвиток інституціональної теорії зробили такі вчені, як А. Алчіан, Г. Бортіс, Т. Веблен, О. Вільямсон, Т. Еггертсон, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Р. Нельсон, Д. Норт, Е. Остром, М. Олсон, Е. Ріхтер, С. Уінтер, Е. Фурботн, Дж. Ходжсон. На пострадянському просторі популяризація і розробка інституціональних проблем започаткована та розвивається в роботах таких дослідників, як В. Вольчик, Т. Гайдай, А. Гриценко, В. Дементьєв, Г. Клейнер, О. Іншаков, П. Леоненко, Р. Нурєєв, В. Полтерович, В. Тарасевич, А. Ткач, О. Сухарєв, А. Чухно та ін.

Попри велику кількість робіт і ґрунтовні дослідження сучасні реалії розвитку економічних систем, зростання їх складності та умов невизначеності, глобалізаційні тенденції та зростання взаємозалежностей вимагають розширення міждисциплінарного підходу в дослідженні складноструктурованих систем та їх коеволюції.

Мета статті

Метою статті є розкриття взаємозв'язку економічного, фінансового та інституціонального розвитку на основі використання коеволюційного підходу та визначення напрямків і чинників взаємозалежностей.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сучасні процеси, які відбуваються у світовій економіці і впливають на національні економічні системи та їх закономірності, визначаються поєднанням фінансових, технологічних, інституціональних і макроекономічних факторів. Системний підхід у розумінні економічних процесів дає можливість розглядати процеси розвитку економічної системи саме через характеристику різних аспектів розвитку як коеволюційних та поєднувати різноманітні чинники впливу.

Термін «коеволюція» вперше був використаний 1964 р. в біологічних науках П. Ерліхом (P. Ehrlich) та П. Равеном (P. Raven) для характеристики впливу генетичних змін одного виду на еволюцію іншого виду. Згодом досліджувались різновиди коеволюційної взаємодії між генами та видами, розширяючи значення поняття, – розглядалися взаємні еволюційні зміни та зворотні ефекти генетичних і культурних змін у межах людського виду [14, с. 11]. Це зробило можливим використання коеволюційного підходу іншими сферами досліджень, зокрема технологічними та соціально-економічними. Першим, хто застосував термін «коеволюція» в соціально-економічному контексті, був Р. Норгаард (R. Norgaard). Він досліджував довгострокові зворотні зв'язки між п'ятьма основними підсистемами – знаннями, цінностями, організаціями, технологіями та навколишнім середовищем, і дійшов висновку, що варіанти в кожній підсистемі сильно впливають на умови вибору в інших, які виступають як загальне середовище відповідної підсистеми [13]. У сучасних дослідженнях складних соціально-економічних систем коеволюційність є однією з основних характеристик. Ключовим аспектом еволюції всіх складних систем є роль взаємних взаємодій між агентами і утворення коеволюційної динаміки. Ці сукупності взаємодій, керуючись позитивним зворотним зв'язком або внаслідок самопідсилювальних процесів, створюють взаємні міцні причинно-наслідкові зв'язки. *Коеволюція*

характеризує одночасний взаємозалежний і взаємообумовлений розвиток елементів складної системи або її підсистем, що визначає її подальшу еволюцію та якісні зміни. Визначальними атрибутами коеволюції є рух та взаємопов'язаність (*когерентність*), можливість узгодженості (*кореляція*).

Економічна система в кожний момент часу характеризується набором інститутів, неоднакових, а часом і протилежних за своїм впливом на економічний розвиток. Одні сприяють наростанню складності і гнучкості системи, інші стримують зміни і закріплюють існуючий стан, ще інші залишаються по суті нейтральними.

Інституціональні зміни і управління стають визначальними факторами економічних змін, які складають сутність економічного розвитку. Ці процеси, впливаючи на економічну систему, можуть змінювати напрямок її руху, рівень різноманітності, а отже, складності, визначати часові характеристики різних етапів розвитку.

Реалізація різних типів інституціональних змін зумовлює інституціональний розвиток. *Інституціональний розвиток* характеризує якісні зміни інституціональної структури економіки, які визначають розширення можливостей взаємодій суб'єктів інституціональної системи в умовах зростання складності економічних систем унаслідок збільшення організаційного та координаційного ефекту, зменшення рівня невизначеності (рис. 1).

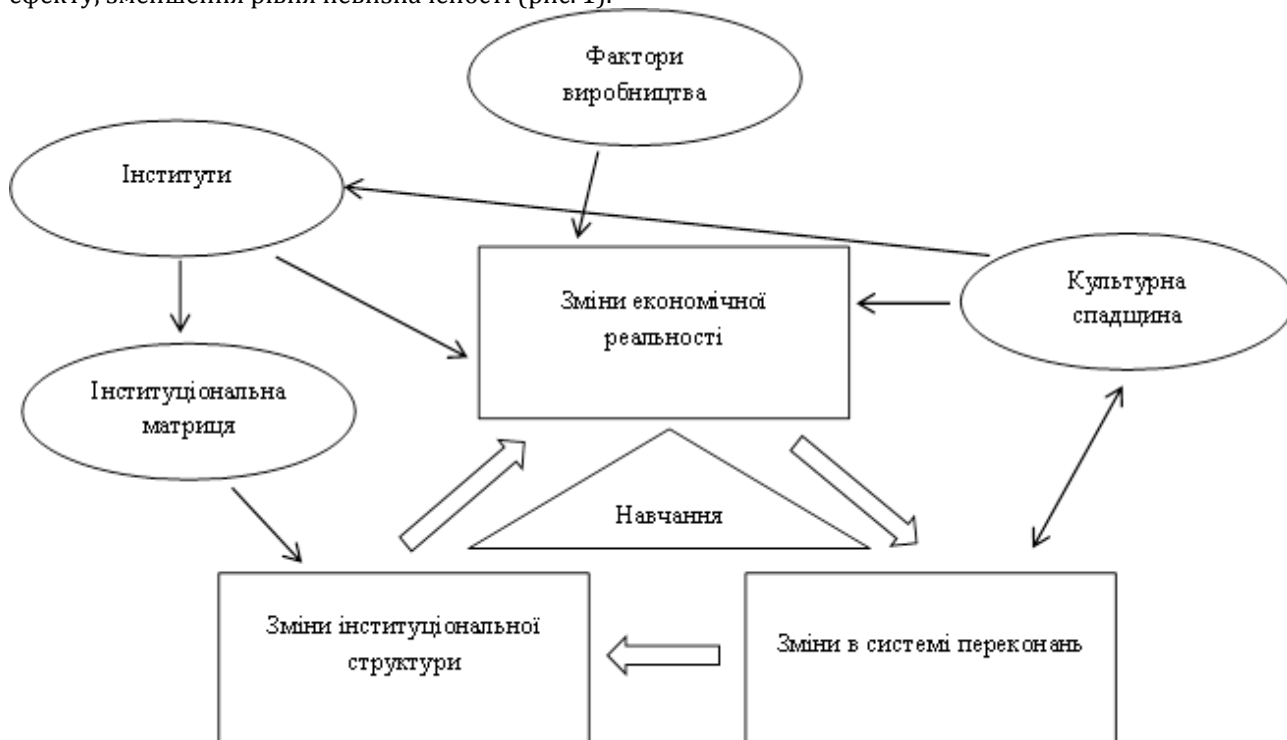


Рис. 1. Процес інституціонального розвитку внаслідок змін

*Складено автором на основі [9].

Взаємообумовленість інституціонального та економічного розвитку дозволяє акцентувати увагу на зворотних зв'язках інституціональних та економічних змін. Економічний розвиток впливає на зміни інститутів через певні причини. По-перше, збільшення добробуту за рахунок економічного зростання може спричинити більш високі вимоги до якості інститутів (наприклад, вимоги до прозорості та підзвітності політичних інститутів). По-друге, зростання добробуту зумовлює розширення доступності інститутів. Інститути є дорогими для створення і запуску, що вища їх якість, то дорожчими вони стають. По-третє, економічний розвиток зумовлює виникнення нових агентів змін, вимагаючи нових інститутів. Численні дослідження, наприклад Х. -Дж. Чанга, доводять, що причинно-наслідковий зв'язок у напрямку «економічний розвиток – вдосконалення інститутів» достатньо суттєвий, а не тільки в напрямку «кращі інститути – вищий рівень економічного розвитку» [8].

Варто погодитись з думкою В. Зимовця, що «існуючі теорії розвитку за своєю суттю є теоріями прискороного (зіставного з іншими країнами) економічного зростання... Економічний розвиток – це підвищення добробуту населення та якості життя на основі економічного зростання» [1, с. 25].

Вибух досліджень протягом останніх 20 років міцно закріпив зв'язок зростання і фінансового розвитку в каноні економічних переконань. Фінансовий розвиток можна визначити як багатовимірний процес якісних та кількісних змін фінансової системи, що характеризується зростанням її складності, динамікою функцій, стану, структури, організаційних форм та інструментарію.

Добре функціонуючі фінансові системи, які спрямовують капітал у сфери найбільш продуктивного використання, є найважливішою передумовою економічного розвитку. Економетричні дослідження розвинених ринків підтверджують синхронність періодів інтенсивності економічного зростання і сплесків темпів розвитку фінансового посередництва. За оцінками Р. Раджана і Й. Зінгалеса, з урахуванням міжкраїнових і міжгалузевих відмінностей, галузі країни з високим рівнем фінансового розвитку зростають у довгостроковій перспективі в середньому на 1 % на рік швидше. У країнах з більш високою капіталізацією фінансового ринку національне багатство продуктивніше – тобто накопичений матеріальний потенціал на одиницю ВВП вище [2]. Загальною відправною точкою згаданих досліджень є визнання того, що зовнішнє фінансування ускладнене, оскільки страждає від серйозних інформаційних і заохочувальних проблем. Ці проблеми викликають моральний ризик, несприятливий відбір і різні форми агентських проблем. Фінансові посередники усувають або пом'якшують такі проблеми (рис. 2).

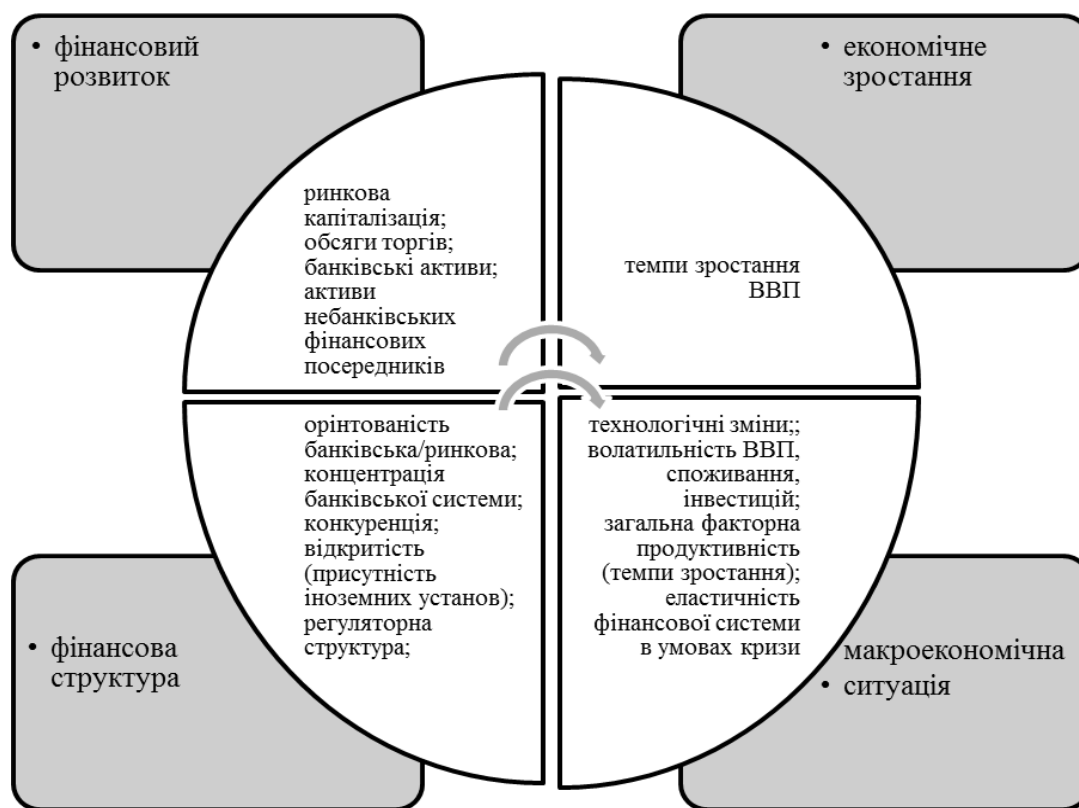


Рис. 2. Зв'язок економічного зростання і фінансового розвитку

*Власна розробка.

Економічна література, яка обстоює важливість фінансового розвитку як чинника економічного зростання, подає цікаву інформацію про канали, через які фінансова система сприяє економічному зростанню. Аналіз показав, що більш важливий вплив на економічне зростання відбувається за рахунок стимулювання зростання продуктивності та розподілу ресурсів, ніж через накопичення чистого капіталу [7]. Зокрема, наявність зовнішнього фінансування позитивно пов'язана з підприємництвом, динамічним розвитком фірм та інноваціями, також дозволяє існуючим фірмам використовувати можливості зростання та інвестицій. Дослідження, проведене А. Деміргук-Кунт, Т. Беком та В. Максимовичем, підтвердило, що можливості фірм швидко отримати зовнішнє фінансування позитивно пов'язані з розвитком як ринків капіталу, так і банків. І, нарешті, вплив фінансового сектору на поглиблення діяльності фірм і зростання сильніше для малих і середніх (а саме вони є основою економічного розвитку, забезпечуючи робочі місця і доходи, володіючи більшою гнучкістю та адаптивністю), ніж для великих підприємств [6].

Розвиток фінансового сектору має важливе значення не тільки для стимулювання процесу економічного зростання, а й для зменшення волатильності процесу зростання. Фінансові системи можуть пом'якшувати обмеження ліквідності на фірмах і полегшити довгострокові інвестиції, що в кінцевому підсумку зменшує мінливість інвестицій і зростання [15]. Крім того, добре розвинені фінансові ринки та інститути можуть допомогти послабити негативний вплив волатильності на обмінний курс і, таким чином, інвестиційний потенціал [3]. Необхідно зазначити, що важливою є

відмінність між реальним і фінансовим потрясіннями, в результаті чого останні можуть бути посилені фінансовими системами, які характеризуються значною фінансовою глибиною. Також фінансовий розвиток підвищує ефективність грошово-кредитної політики, розширює простір фіскальної політики і забезпечує більш широкий вибір режимів валютного курсу [10].

На нашу думку, необхідно розглядати інституціональний, фінансовий та економічний розвиток через причинно-наслідковий зв'язок як прямої, так і зворотної спрямованості (рис. 3).

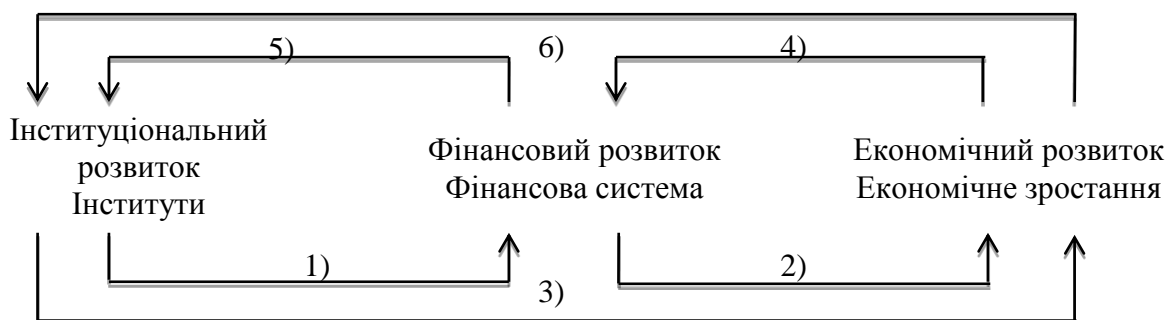


Рис. 3. Канали взаємозв'язку «інституціональний розвиток» – «фінансовий розвиток» – «економічний розвиток» (показником виступає економічне зростання, хоча це не є вичерпним вимірюванням)

**Власна розробка.*

1) *Інституціональний розвиток – фінансовий розвиток* (визначення глибини та ступеня важкості розбіжностей та їх узгодження (тертя) на фінансовому ринку).

Інститути забезпечують специфікацію прав власності та виконання договірних умов – виконання фінансових контрактів, зменшують невизначеність функціонування фінансової системи, забезпечують вирішення проблеми асиметрії інформації. Інститути можуть перешкоджати окремим особам відмовлятися від заздалегідь встановлених договірних умов, як за рахунок механізмів дії зобов'язань, так і за допомогою сторонніх арбітрів. Це може бути дорогим або через складність фінансових контрактів, або через неефективну роботу судів і регулюючих органів. Ла Порта та ін. в низці робіт обґрунтовує вплив різних правових систем (загального і цивільного права) на структуру фінансових систем та особливості їх розвитку. Більшість емпіричних досліджень стверджують, що закони, які захищають права власності та сприяють забезпеченню дотримання фінансових контрактів, сприятимуть більш високому рівню фінансового розвитку. Слабкий захист інвесторів від несприятливого вибору та морального ризику асоціюється з менш розвинутими фінансовими ринками, а підприємці цих країн мають недостатньо диверсифіковані портфелі, оскільки вони змушені володіти більшою частиною акцій своїх фірм.

Інститути формують макроекономічну та фінансову політику в першу чергу через бюджетний процес, ступінь незалежності та підзвітності центральних банків і органів фінансового нагляду. Це викликає поєднання політики, яка містить макроекономічну політику, регулювання, політику в області конкуренції і фінансової відкритості. Така комбінація може бути пов'язана з макроекономічною нестабільністю і регулятивними невдачами, які можуть сприяти або перешкоджати фінансовому розвитку.

Особливим чинником є політичні інститути, які забезпечують або не забезпечують політичну стабільність. Політична нестабільність перешкоджає фінансовому розвитку. Деякі «неформальні інститути», такі, як норми і закономірності соціальної взаємодії, можуть також допомогти визначити моделі фінансового обміну і розвитку фінансових взаємодій. Дослідження довели, що вплив неформальних інститутів на фінансові операції в країнах із слабо розвиненими ринками навіть більший, ніж у розвинутих країнах, а також, що неформальні інститути є взаємодоповнюючими факторами формальних інститутів. Фінансова система за своєю сутністю ґрунтується на довірчих відносинах, відповідно довіра стає одним з найбільш важливих факторів на фінансових ринках у зв'язку з характеристиками фінансових договорів. Для того, щоб уникнути опортуністичної поведінки, до договорів додаються додаткові положення і вимоги, наприклад, як заставні вимоги [12].

2) *Фінансовий розвиток – економічний розвиток* (накопичення і розподіл ресурсів, відтворення факторів виробництва).

Цей канал пов'язаний з ефективністю виконання функцій фінансової системи. Добре функціонуюча фінансова система допомагає взаємодії позичальників і кредиторів, забезпечує спрямування ресурсів у найбільш ефективні інвестиційні перспективи. Потужний рівень інвестицій створює широкі можливості для працевлаштування, покращує стан державних фінансів і допомагає

полегшити бідність. Фінансові контракти часто призначені для забезпечення сумісності стимулів між інвестором/позичальником і вкладником/кредитором, наприклад, у виборі власного капіталу у зіставленні з борговими контрактами, дозволяючи права контролю або шляхом диференціації інвестиційних проектів в кілька етапів, які можна легко контролювати. Крім того, корпоративні статuti і публічне право відображають правила для забезпечення захисту інвесторів і таким чином знижують інформаційний дисбаланс між позичальником і кредитором. Роль фінансової системи полягає у забезпеченні оптимально розроблених контрактів з урахуванням порівняльних переваг фінансових посередників, які узгоджують реалізацію і приводять у виконання ці договори. Домашні господарства, як правило, віддають перевагу короткостроковим інвестиціям при низькому ризику і володіють невеликими обсягами ресурсів, підприємства мають інші переваги і потребують великих сум для фінансування нагромадження капіталу. Фінансові посередники, особливо банки, використовують економію масштабу для перетворення заощаджень населення в корпоративні борги. Такий підхід, а також той, який аналізує роль банків у наданні платіжних послуг, характеризує роль фінансових посередників у стимулюванні економічного зростання через трансформацію та покращення розподілу ресурсів. Фінансові посередники накопичують спеціальні знання щодо оцінки та моніторингу інвестиційних проектів, вони мають порівняльні переваги в оцінці ризиків та розробці фінансових контрактів. Таким чином, зростання ефективності фінансової системи може привести до більш високого рівня ВВП, що супроводжується, принаймні тимчасово, більш високими темпами економічного зростання. Існує щонайменше три важливі зв'язки між фінансовими змінними і економічною діяльністю: фінансовий розвиток може 1) зменшити витрати ресурсів, необхідних для розподілу капіталу (трансакційні витрати); 2) збільшити обсяги заощаджень (зменшення ризику); 3) підвищити продуктивність капіталу (відбір і моніторинг проектів, розподіл ризиків).

Останні дослідження зв'язку «фінансовий розвиток-економічне зростання» підтверджують, що вплив фінансів на економічне зростання в кращому випадку послаблюється, а в гіршому – перетворюється на негативний, якщо рівень фінансового розвитку перевищує певний поріг. У роботах швейцарських економістів Ж. -Л. Арканда, Е. Бекеса та У. Паніци обґрунтовано, що граничний ефект фінансового розвитку на зростання обсягу виробництва стає негативним, коли кредитування приватного сектору перевищує 110 % від ВВП [4].

3) *Інституціональний розвиток – економічний розвиток* (як вимірник використовується економічне зростання). Метою інститутів є зменшення невизначеності. Невизначеність існує тоді, коли люди мають неповне уявлення про (в майбутньому) стан справ і коли вони не в змозі розрахувати переваги різних варіантів, відкритих для них. У цьому випадку ніхто не може припустити, що рішення будуть цілком раціональними. Що більша невизначеність існує, то більший стимул встановлювати правила, які забезпечують керівні принципи для економічних агентів про те, як вони повинні поводитися і якої поведінки вони можуть очікувати від інших. Навіть коли агенти не можуть сформулювати судження про можливий майбутній стан справ, вони, як і раніше, можуть знизити рівень невизначеності та їх недолік знань, наприклад, шляхом збору та використання інформації та шляхом проведення переговорів і виконання контрактів.

З огляду на останні дослідження Д. Арон, компоненти показників взаємозв'язку між інститутами і економічним зростанням можна поділити на п'ять категорій: 1) якість формальних інститутів (з використанням обстежень і оцінки ризику інвесторів) 2) заходи щодо соціального капіталу (інтенсивність соціальної участі та організації) 3) заходи соціальних характеристик (етнічних, культурних, історичних та релігійних чинників) 4) характеристик політичних інститутів, в тому числі конституційних прав і опису типу режиму (демократії або диктатури) 5) заходи політичної нестабільності (разом із страйками і змінами у виконавчій владі) [5]. Характеристика цих критеріїв показала позитивну кореляцію якості інститутів та економічного зростання; значущу кореляцію соціального капіталу з деякими заходами формальної інституціональної ефективності; для політичних інститутів одним з результатів є те, що через проблеми реалізації, створення нової конституції достовірно корелює з інституціональною ефективністю або зростанням; політична нестабільність, революції або громадянські війни негативно корелюють з економічним зростанням, також негативний взаємовплив етнічного різноманіття та якості інститутів для соціальних характеристик.

4) *Економічний розвиток – фінансовий розвиток* (рівень економічного розвитку визначає базу фінансових ресурсів, попит на фінансові послуги).

Сучасна економіка має борговий характер. Заборгованість різних секторів є невід'ємним елементом капіталізму: грошові потоки – результат минулих контрактів, у межах яких відбувається обмін сьгоднішніх грошей на майбутні. Відповідно від рівня економічного розвитку залежить потенціал ресурсів фінансової системи. Цілі і результати виробництва повинні бути достатніми для отримання майже всіма фірмами такої суми прибутку за врахуванням витрат на робочу силу та матеріали, якої вистачило для оплати заборгованості та її рефінансування. Тобто очікувані прибутки мають дозволяти знову отримувати позики чи рефінансувати заборгованість. Економічний розвиток розширює попит на

боргові ресурси з боку домогосподарств з метою розширення та зміни структури споживання і також забезпечує можливість рефінансування або повернення запозичень.

Як свідчить практика економічного розвитку більшості країн, існує сильна кореляційна залежність між рівнем розвитку фінансового сектору і темпами зростання економіки. Економічне зростання призводить до збільшення попиту на фінансові послуги і стимулює розвиток фінансового сектору. Водночас більш розвинена сфера фінансових послуг дозволяє ефективніше розподіляти ресурси, тим самим сприяючи подальшому економічному розвитку країни.

5) *Фінансовий розвиток – інституціональний розвиток* (екзогенний вплив на якість інститутів та інституціональні зміни).

Фінансовий розвиток може збільшити вигоди і зменшити витрати забезпечення якості інститутів прав власності і тим самим стимулювати попит на ці інститути:

- існують значні постійні витрати у встановленні прав власності та інститутів і розробці механізмів їх реалізації. Рівень фінансового розвитку може забезпечити переломний момент, за якої вигоди тільки перевищують ці постійні витрати;
- підвищення якості інститутів прав власності суспільства призведе до збільшення вартості фінансових контрактів, які вже існують, і, таким чином, забезпечують значне зростання доходів окремих осіб або груп у цьому суспільстві;
- вищий рівень фінансового розвитку зумовлює більшу готовність сприйняття норм і конвенцій у суспільстві, чітку розмежованість і захист прав приватної власності. Це може знизити витрати інституціональних змін або витрат на підтримку інституціональних механізмів після їх створення;
- віртуалізація фінансового капіталу зумовлює постійну зміну суб'єктів власності, розмитість і дифузюю прав власності.

6) *Економічний розвиток – інституціональний розвиток.*

Економічний розвиток, як слушно зазначає англійський науковець Х. -Дж. Чанг, зумовлює зміни інститутів через низку каналів [8]. По-перше, збільшення багатства за рахунок зростання може створювати більш високі вимоги до більш якісних інститутів (наприклад, вимоги до політичних інститутів щодо більшої прозорості і підзвітності). По-друге, більше багатство також робить більш досконалі інститути більш доступними. Інститути є дорогими для створення й впровадження, і що вища їх якість, то більш «дорогими» вони стають. По-третє, економічний розвиток створює нових агентів змін, що вимагають нових інститутів. У XVIII ст., поява та зростання промислових капіталістів забезпечила підтримку розвитку банківської справи на відміну від спротиву з боку поміщиків, у той час, як у кінці XIX ст. і початку XX зростаюча міць робітничого класу призвела до зростання соціальної держави та законів про охорону праці на протигагу негативному ставленню до цих інститутів капіталістів. Отже, причинно-наслідковий зв'язок «економічний розвиток – інститути» підтверджується історією розвитку сучасних передових країн. Зокрема, такі інститути, як демократія, сучасна бюрократія, права інтелектуальної власності, регулювання безпеки, законодавство про банкрутство, банківське регулювання, центральний банк, цінні папери та багато інших, англо-американські країни, чий інститути сьогодні вважаються найкращими, придбали більшість з них тільки після того, як вони стали багатими і не мали на ранніх стадіях розвитку.

Таким чином, ми можемо визначити канали взаємозв'язку різних аспектів розвитку економічної системи (рис. 4).

Фактори, що визначають інституціональний розвиток, підкреслюють, з одного боку, досить стійкий характер інститутів як наслідок походження правових систем і географії; з іншого боку, коволюцію політики, розподілу політичної влади в суспільстві, а також майнових прав договірних інститутів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Найбільш важливими інституціональними факторами фінансового розвитку є: 1) інститути права власності як ключовий аспект фінансових операцій. Здебільшого ці інститути набувають форми правової бази, спрямованої на зниження наслідків асиметричної інформації (наприклад, несприятливий відбір) і асиметричності переговорних процесів (міноритарні власники – власники контрольного пакета акцій; монополісти – споживачі); 2) інститути, призначені для забезпечення належного виконання контрактів. Ці інститути містять сильну і незалежну судову систему, а також мінімально можливу кількість «правового формалізму»; 3) стабільне макроекономічне середовище є необхідною умовою забезпечення фінансового розвитку, тому інститути розробки і реалізації фіскальної, грошово-кредитної і фінансової політики можуть забезпечити таке середовище. Адже невідповідна макроекономічна політика може зумовити фінансову нестабільність, ринкову концентрацію, що може призвести до загострення негативного відбору і проблеми морального ризику (наприклад, надмірно ризикована так звана політика «занадто великий, щоб збанкрутувати»); 4) соціальні норми та інші види неформальних інститутів визначають довіру і ставлення людей до ризику, що допомагає пояснити участь у фінансових ринках і їх відносне використання фінансових інструментів.

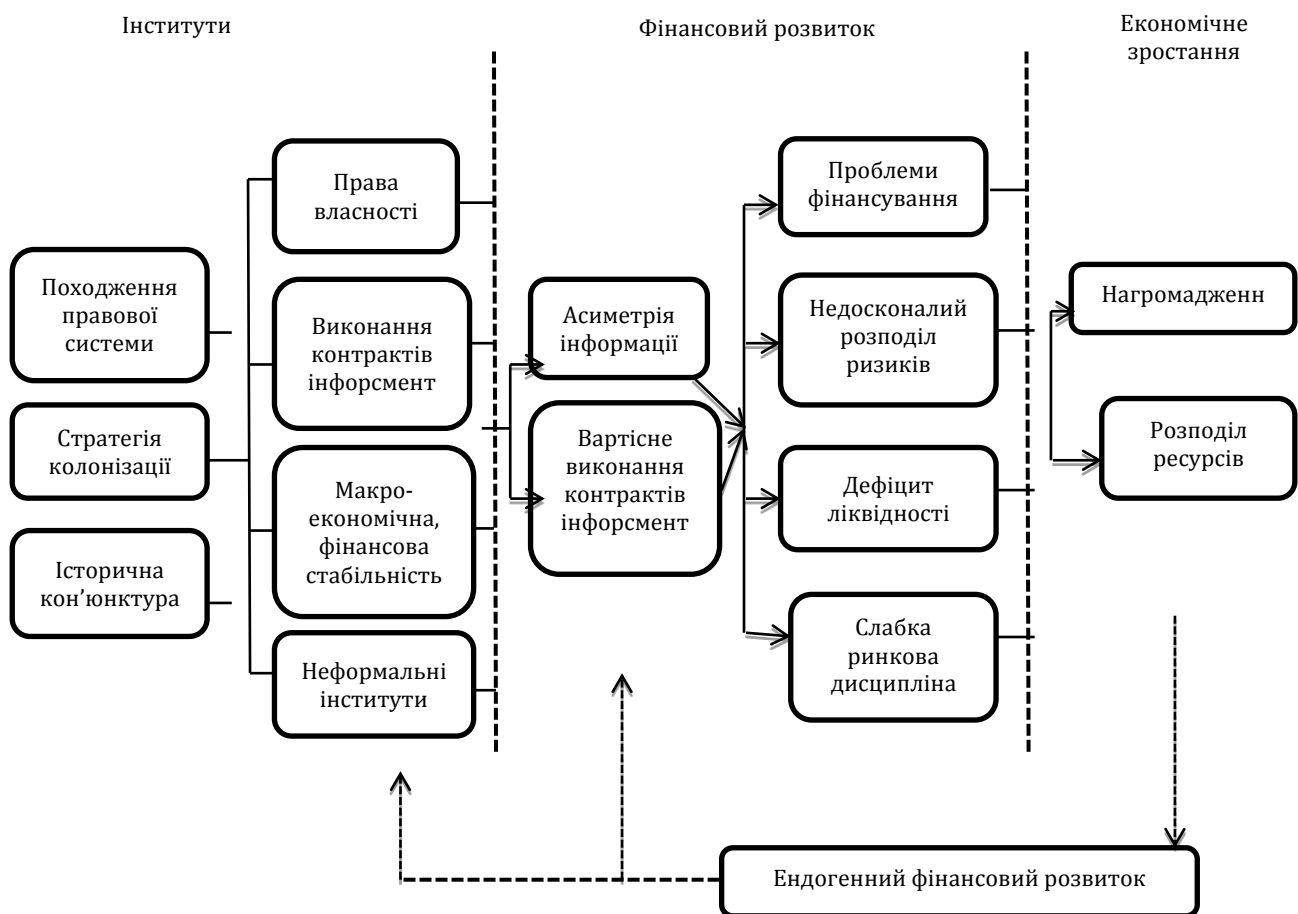


Рис. 4. Взаємозв'язок інститутів, фінансового розвитку та економічного зростання: канали та джерела

**Складено на основі [11].*

Усі ці фактори можуть посилити негативні наслідки недосконалості фінансових ринків через зменшення обсягів зовнішнього фінансування (фінансові обмеження); неповний розподіл ризиків унаслідок неприйняття ризику і асиметричної інформації, що призводить до неоптимального попиту на капітал і / або неефективного розподілу ресурсів; погіршення ризику ліквідності і дефіциту ліквідності внаслідок проблем несприятливого вибору; високі трансакційні витрати (особливо ті, які пов'язані з виконанням контрактів).

Фінансовий розвиток може вплинути на економічне зростання через нагромадження і розподіл відтворюваних факторів виробництва. Також фінансовий розвиток може розглядатись як ендогенний відносно до економічної структури та процесу економічного розвитку. Це може бути змодельовано через розуміння того, що фінансове посередництво є дорогим і це робить його «доступним» тільки для країн з високим рівнем доходу. Останнім часом складні зв'язки між економічним розвитком і політичною рівновагою також розглядаються як потенційний чинник результатів фінансового ринку.

Зазначені взаємозв'язки і взаємозалежності необхідно враховувати при реалізації інституціональних реформ. Держава ініціює та реалізовує інституціональні зміни через інституціональні реформи. Під час інституціонального реформування відбувається цілеспрямована зміна деякої сукупності інститутів, здійснювана агентами, які розробляють і реалізують план трансформації. Слід зауважити, що, з одного боку, держава через систему різноманітних державних органів з використанням різноманітних механізмів, інструментів, заходів запроваджує інституціональні реформи, а з іншого боку, інституціональні передумови мають визначальну роль для реалізації державної політики в різних сферах.

Список літератури

1. Зимовець, В. Державна фінансова політика економічного розвитку: [монографія] / В. Зимовець. – Київ: НАН України; Ін-т екон. та прогнозування, 2010. – 356 с.

2. Зингалес, Л. Спасение капитализма от капиталистов: скрытые силы финансовых рынков – создание богатства и расширение возможностей / Л. Зингалес, Р. Раджан. – Москва: Институт комплексных стратегических исследований ТЕИС, 2004. – 492 с.
3. Aghion, P. Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: The Role of Financial Development / P. Aghion, R. Rancière, K. Rogoff // *Journal of Monetary Economics*. – 2009. – № 56. – P. 494-513.
4. Arcand, J. L. Too much finance? / J. L. Arcand, E. Berkes, U. Panizza // *Journal of Economic Growth*. – 2015. – Vol. 20, Iss. 2. – P. 105-148.
5. Aron, J. Growth and Institutions: A Review of Evidence / J. Aron // *The World Bank Observer*. – 2000. – Vol. 15, № 1. – P. 99-135.
6. Beck, T. Financing Patterns around the World: Are Small Firms Different? / T. Beck, Asli Demirgüç-Kunt, Vojislav Maksimovic // *Journal of Financial Economics*. – 2008. – № 89. – P. 467-487.
7. Beck, T. Finance and the Sources of Growth / Thorsten Beck, Levine Ross, Loayza Norman // *Journal of Financial Economics*. – 2000. – № 58. – P. 261-300.
8. Chang, H. -J. Institutions and economic development: theory, policy and history / H. -J. Chang // *Journal of Institutional Economics*. – 2011. – № 7. – P. 473-498.
9. Dai, S. *Institutional Emergence, Social Structure and National Systems of Policies* / S. Dai. – London: Routledge 2015. – 206 p.
10. Enhancing Financial Sector Surveillance in Low-Income Countries – Financial Deepening and Macro-Stability: Board Paper. – Washington: International Monetary Fund, 2012. – 36 p.
11. Fernández, A. From Institutions to Financial Development and Growth: What Are the Links? / A. Fernández, C. Tamayo. – [s. l.]: Inter-American Development Bank, 2015. – 71 p. – (Working paper Series: № IDB-WP-565).
12. Knack, S. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation / S. Knack, P. Keefer // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1997. – № 112 (4). – P. 1251-1288.
13. Norgaard, R. Coevolutionary development potential/ R. Norgaard // *Land Economics*. – 1984. – Vol. 60. – P. 160-173
14. Rammela, C. Managing complex adaptive systems – A co-evolutionary perspective on natural resource management/ C. Rammela, S. Staglb, H. Wilfinga// *Ecological Economics*. – 2007. – №2. – P. 9-21
15. Volatility and Growth: Credit Constraints and the Composition of Growth / P. Aghion, A. George-Marios, B. Abhijit, K. Manova // *Journal of Monetary Economics*. – 2010. – № 57. – P. 246-265.

References

1. Zymovets', V. (2010). *Derzhavna finansova polityka ekonomichnoho rozvytku*. Kyiv: NAN Ukrainy; Int ekon. ta prohozuvannya.
2. Zynhales, L. & Radzhan, R. (2004). *Spasenie kapytalizma ot kapitalistov: skrytye sily finansovykh rynkov – sozdanie bohatstva i rasshirenyye vozmozhnostey*. Moscow: Institut kompleksnykh stratehicheskikh issledovaniy TEIS.
3. Aghion, P., Rancière R., Rogoff, K. (2009). Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: The Role of Financial Development. *Journal of Monetary Economics*, 56, 494-513.
4. Arcand, J. L., Berkes, E., Panizza, U. (2015). Too much finance? *Journal of Economic Growth*, 20(2), 105-148.
5. Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of Evidence. *The World Bank Observer*, 15(1), 99-135.
6. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V. (2008). Financing Patterns around the World: Are Small Firms Different? *Journal of Financial Economics*, 89, 467-487.
7. Beck, T., Ross, L., Norman, L. Beck, T. (2000). Finance and the Sources of Growth. *Journal of Financial Economics*, 58, 261-300.
8. Chang, H. -J. (2011). Institutions and economic development: theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, 7, 473-498.
9. Dai, S. (2015). *Institutional Emergence, Social Structure and National Systems of Policies*. London: Routledge.
10. Enhancing Financial Sector Surveillance in Low-Income Countries. (2012). *Financial Deepening and Macro-Stability: Board Paper*. Washington: International Monetary Fund.
11. Fernández, A. & Tamayo, C. (2015). *From Institutions to Financial Development and Growth: What Are the Links?:* Inter-American Development Bank.
12. Knack, S. & Keefer, P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *The Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251-1288.
13. Norgaard, R. (1984). Coevolutionary development potential. *Land Economics*, 60, 160-173.
14. Rammela, C., Staglb, S., Wilfinga, H. (2007). Managing complex adaptive systems – A co-evolutionary perspective on natural resource management. *Ecological Economics*, 2, 9-21.
15. Aghion, P., George-Marios, A., Abhijit, B., Manova, K. (2010). Volatility and Growth: Credit Constraints and the Composition of Growth. *Journal of Monetary Economics*, 57, 246-265.

Стаття надійшла до редакції 22.11.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 314

Ігор Анатолійович ГОНЧАР

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра статистики та демографії,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: i-gonchar@ukr.net

Інна Іванівна МАМЧУР

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
E-mail: inna.mamch@gmail.com

БАГАТОВИМІРНИЙ СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ЧИННИКІВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Гончар, І. А. Багатовимірний статистичний аналіз чинників демографічних процесів в Україні [Текст] / Ігор Анатолійович Гончар, Інна Іванівна Мамчур // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 29-35. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Постійний від'ємний природний приріст населення при низькому позитивному сальдо міграції призвів до значного скорочення чисельності населення України, відбувається довготривале зростання демографічного навантаження та поглиблення старіння. Така сучасна ситуація в країні обумовлює потребу у проведенні адекватної державної політики, яка забезпечить необхідні умови для підвищення народжуваності та зменшення смертності. Тому важливо проаналізувати інтенсивність народжуваності в країні, а також оцінити вплив факторів на репродуктивні процеси та демовідтворювальний потенціал населення.

Мета. Метою статті є обґрунтування використання багатofакторних індексних моделей в оцінюванні впливу факторів на демографічні процеси природного руху населення.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети були використані загальнонаукові методи, зокрема, методи аналізу та синтезу, системного підходу тощо, а також специфічні методи статистики: відносні та середні величини, індексний аналіз, графічний метод.

Результати. Побудовано багатofакторні індексні моделі для оцінювання впливу факторів на зміну інтенсивності народжуваності населення України в часі та проаналізовано диференціацію цього процесу в різних типах поселення країни.

Ключові слова: багатofакторна індексна модель; рівень народжуваності; вікова плідність; репродуктивний контингент.

Ihor Anatoliyovych HONCHAR

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Statistics and Demography,
Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: i-gonchar@ukr.net

Inna Ivanivna MAMCHUR

Taras Shevchenko National University of Kyiv
E-mail: inna.mamch@gmail.com

MULTIVARIATE STATISTICAL ANALYSIS OF THE FACTORS OF DEMOGRAPHIC PROCESSES IN UKRAINE

Abstract

Introduction. *A negative natural population growth in conditions of low positive balance of migration has led to a significant population decline in Ukraine. A long-term increase in demographic load and senescence deepening are going on. The current situation needs to conduct proper state policy that will provide the necessary conditions for increasing the birth rate and reducing mortality in the country. Therefore, it is important to analyse the birth rate and estimate the influence of factors of reproductive processes and the demographic potential of the population.*

Purpose. *The article aims to justify the use of multi-factor index models in order to estimate the influence of factors of the demographic processes.*

Method (methodology). *To achieve this goal we have used general scientific methods. In particular they are the methods of analysis and synthesis, system approach. Among the specific statistical methods we can distinguish the following ones: method of relative and average values, method of index analysis, and graphical methods.*

Results. *Multi-factor index models have been constructed for estimating the influence of factors of changes on the birth rate of Ukrainian population during the time interval. The differentiation of this process in various types of settlements of the country has been analysed.*

Keywords: *multi-factor index model; crude birth rate; age-specific fertility rates; reproductive contingent.*

JEL classification: C10, C15

Вступ

Вже тривалий час в Україні кількість народжених не компенсує природних втрат населення, що призводить до сталого зменшення чисельності населення країни та поглиблення процесу старіння. Відкладання народження першої дитини і втілення репродуктивних планів у більш пізньому віці призводить до перерозподілу репродуктивного віку на користь старшого материнського контингенту. При цьому відбуваються зміни в інтенсивності дожиття – подовження середньої тривалості життя населення і поглиблення процесу старіння. Зазначені процеси формують досить стійку в часі модель демографічної поведінки населення, яка не забезпечує навіть простого відтворення.

Особливої актуальності при вивченні демографічних процесів набуває уточнення суті та особливостей використання багатфакторного індексного моделювання, оскільки досить часто математичний апарат застосовується шаблонно, тобто без достатнього врахування особливостей соціальних, економічних та демографічних процесів. Тому актуальність вивчення та вдосконалення багатфакторного індексного моделювання на сьогодні не зменшується.

Проблеми відтворення населення висвітлювалися у працях багатьох вчених-статистиків та демографів. Дослідженням народжуваності та її чинників присвячені роботи численних дослідників, серед яких значне місце займають: С. Ю. Аксьонова [5], О. М. Гладун [1; 5], І. О. Курило [3,4], Л. І. Слюсар [5], В. С. Стешенко [4], З. О. Пальян [6; 7; 8].

Мета та завдання статті

Метою дослідження було оцінити чинники, які впливають на демографічні процеси природного руху населення. Завдання статті – розробити багатфакторні індексні моделі, які дозволили б оцінити вплив факторів на зміну рівня народжуваності населення в часі і територіальну диференціацію.

Виклад основного матеріалу дослідження

Аналіз факторів зміни рівня народжуваності в Україні та здійснення кількісної оцінки їх впливу в роботі пропонується за допомогою використання методу багатфакторного індексного моделювання.

Для цього побудовано багатофакторну модель, розкладаючи коефіцієнт народжуваності на відповідні змінні, що мають функціональний причинно-наслідковий зв'язок із результативним показником.

Цей коефіцієнт, що визначається як відношення кількості народжених до середньорічної чисельності населення, залежить від статеві-вікової структури населення, оскільки в процесі народження бере участь не все населення, а лише його частина репродуктивного віку жіночої статі. Тому, враховуючи зміст показника та принципи, що впливають з об'єктивних особливостей взаємозв'язку між демографічними явищами, загальний коефіцієнт народжуваності розкладається на спеціальний коефіцієнт, що характеризує рівень плідності дітородного контингенту та частку жінок дітородного віку в загальній чисельності населення. Спеціальний коефіцієнт народжуваності розкладається на часткові (вікові) коефіцієнти плідності, що характеризують вікову плідність жінок дітородного віку та частку жінок окремої вікової групи у чисельності жінок репродуктивного віку. Досить важливим фактором, що впливає на рівень народжуваності в країні, є статеві структура. Тому необхідно розкласти останній фактор ще на два субфактори: частка жінок репродуктивного віку у всьому населенні жіночої статі та частка всіх жінок у загальній чисельності населення.

Таким чином, було отримано модель, що складається з чотирьох факторів:

$$n = \sum_{15}^{49} F_x \times s_x \times s_{15-49} \times s^F = \sum_{15}^{49} \frac{N_x}{S_x^F} \times \frac{\bar{S}_x^F}{\bar{S}_{15-49}^F} \times \frac{\bar{S}_{15-49}^F}{\bar{S}^F} \times \frac{\bar{S}^F}{\bar{S}}, \quad (1)$$

де n – коефіцієнт загальної народжуваності, F_x – частковий коефіцієнт плідності, s_x – частка жінок x -вікової групи у чисельності жінок дітородного віку, s^F – частка жінок у всьому населенні, N_x – кількість народжених у матерів x -віку, \bar{S}_x^F – середньорічна чисельність жінок кожної x -вікової групи, \bar{S}_{15-49}^F – середньорічна чисельність жінок у віці 15-49 років, \bar{S}^F – середньорічна чисельність жіночого населення, \bar{S} – середньорічна чисельність населення.

Використовуючи систему показників з формули 1, було побудовано індексну модель (формула 2), що оцінює зміну рівня народжуваності під впливом зміни окремих демографічних факторів:

$$I_n = I_{F_x} \times I_{s_x} \times I_{s_{15-49}} \times I_{s^F}, \quad (2)$$

де I_n – індекс рівня народжуваності, I_{F_x} – індекс вікової плідності жінок, I_{s_x} – індекс вікової структури дітородного контингенту жінок, $I_{s_{15-49}}$ – індекс репродуктивної структури жіночого населення, I_{s^F} – індекс статеві-вікового складу населення.

На основі використаної ланцюгової індексної моделі були визначені абсолютні прирости (у промільних пунктах) загального коефіцієнта народжуваності, що зумовлено зміною інтенсивного та екстенсивних факторних показників:

$$\Delta n = \sum_{15}^{49} F_{x(t)} \times s_{x(t)} \times s_{15-49(t)} \times s^F_{(t)} - \sum_{15}^{49} F_{x(t-1)} \times s_{x(t-1)} \times s_{15-49(t-1)} \times s^F_{(t-1)} \quad (3)$$

де Δn – абсолютний приріст загального коефіцієнта рівня народжуваності.

Оскільки в Україні існують відмінності щодо факторів зміни рівня народжуваності в різних типах поселень, для того, щоб виявити різницю впливів тих чи інших чинників, побудовані багатофакторні індексні моделі окремо для міських поселень і сільської місцевості.

Зміна загального коефіцієнта народжуваності для міських поселень за період 2001-2016 рр зображена нижче (рис. 1).

З рис. 1. видно, що на зміну рівня народжуваності в Україні найбільший вплив має фактор дітородної активності в кожній віковій групі. Досить помітне різке зростання загального коефіцієнту народжуваності у 2006 та 2008 рр за рахунок збільшення вікової плідності відповідно на 0,67 та 0,86 промільних пункти. Таку ситуацію можна пояснити змінами, що відбулися в законодавстві України. А саме, простежується вагомий вплив одноразової допомоги при народженні дитини, яка почала діяти з 1 квітня 2005 р. А з січня 2008 відбулося зростання виплат, залежно від черговості народження дитини. Але ці мотиваційні дії сприяли лише тимчасовому зростанню народжуваності, за якими йде уповільнення і зниження. Зменшення коефіцієнта народжуваності в наступні роки може бути зумовлене тим, що виплати, які розпочали діяти у 2006 та 2008 рр, спричинили зрушення у календарі народжень, тобто прискорили реалізацію народжень дітей, що були заплановані на пізніші терміни.

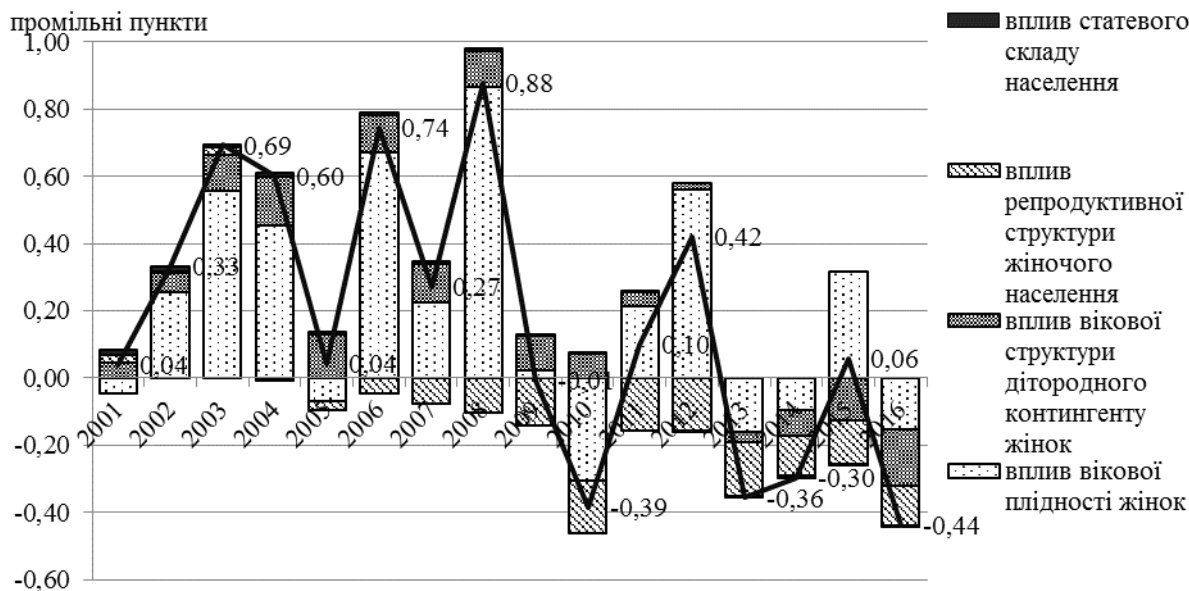


Рис. 1. Зміна загального коефіцієнта народжуваності для міського населення України за період 2001-2016 рр за рахунок окремих факторів, промільні пункти

На зміну рівня народжуваності у міських поселеннях протягом 2001-2009 рр позитивно впливала вікова структура дітородного контингенту жінок, що спричинено зростанням частки жінок вікових категорій 20-24 та 25-29 років, у яких спостерігаються найвищі рівні дітородної активності. Проте, починаючи з 2010 р., вага жінок 20-24 р почала скорочуватись за рахунок зростання частки жіночого населення віком від 30 до 39 років, де рівень плідності є дещо нижчим. Водночас спостерігається постійне погіршення репродуктивної структури жіночого населення, частка якого від початку 2001 р в середньому щорічно зменшувалась на 0,8 п. п., що пояснює зростання негативного впливу цього фактору.

Щоб порівняти фактори впливу зміни коефіцієнта народжуваності у різних типах поселень, проведено індексний аналіз для сільської місцевості (рис. 2).

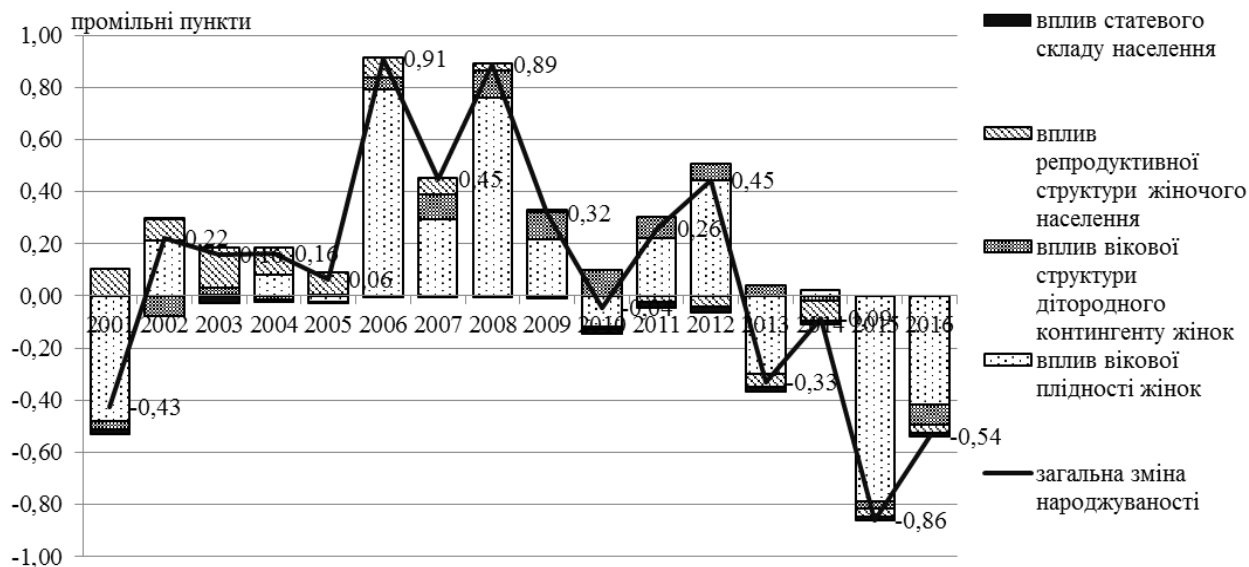


Рис. 2. Зміна загального коефіцієнта народжуваності для сільського населення України у 2001-2016 рр за рахунок окремих факторів, промільні пункти

У сільського населення спостерігається незначне зростання загального коефіцієнта народжуваності протягом 2002-2005 рр, переважно за рахунок зміни репродуктивної структури жіночого населення, що спричинено вищими темпами скорочення всього жіночого населення, порівняно із жінками плідного віку. В наступні роки зростання коефіцієнта народжуваності зумовлено більше зростанням вікової плідності жінок. Найбільше цей фактор, як і у міських поселеннях, вплинув у 2006 і 2008 рр, за рахунок якого рівень народжуваності зростав відповідно на 0,79 і 0,76 промільних пунктів.

Отже, можна констатувати, що збільшення народжуваності в Україні в кожному типі поселення зумовлено зростанням інтенсивного чинника – вікової плідності жінок. При цьому фактор структури дітородного контингенту жіночого населення лише підсилював цей вплив, що свідчило про покращення демографічної ситуації. Проте останні чотири роки спостерігається зниження рівня народжуваності в Україні, що зумовлено негативним впливом з боку усіх факторів.

З метою виявлення факторів, які зумовлюють варіацію демографічних показників між різними типами поселень, було побудовано багатофакторну модель територіальних індексів.

Оскільки народжуваність сільського населення в Україні є вищою, то основою порівняльного аналізу було визначення відхилення рівня народження сільського населення від міського, встановлення причин таких відхилень та оцінювання впливу окремих демографічних факторів на їх розмір.

Для реалізації поставленого завдання використано наступну систему багатофакторних територіальних індексів:

$$I_n = \frac{\sum_{15}^{49} F_{x(c)} \times S_{x(c)} \times S_{15-49(c)} \times S^F(c)}{\sum_{15}^{49} F_{x(m)} \times S_{x(m)} \times S_{15-49(m)} \times S^F(m)} \quad (4)$$

де позначення “с” та “м” ідентифікують показники для сільського та міського типу поселення відповідно.

Абсолютна різниця рівнів народжуваності між типами поселень загалом та за рахунок окремих факторів зображена на рис. 3.

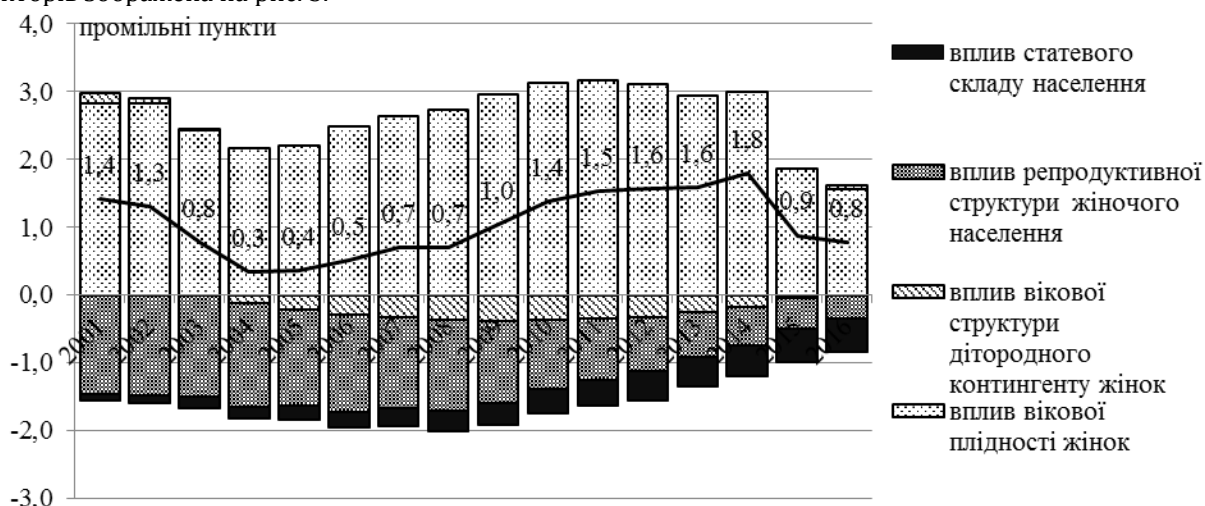


Рис. 3. Перевищення рівня народжуваності сільського населення над міським за період 2001-2016 рр, промільні пункти

Протягом 2001-2016 рр рівень народжуваності сільського населення був вищим від міського лише за рахунок вищої вікової плідності жінок. При цьому диференціація в інтенсивності народжень між типами поселень останніми роками має тенденцію до зменшення, що спричинено зниженням вікової дітородної активності жінок та погіршенням статевого складу в сільській місцевості. Досить помітним є зростання негативного впливу статевого складу населення. Якщо у 2001 р перевищення рівня народжуваності сільського населення зменшувалося лише на -0,1 промільний пункт (на -1,4 %) за рахунок цього фактору, то у 2016 р. цей показник дорівнює -0,5 промільні пункти (на -5,0%). Це можна пояснити від'їздом із сільських місцевостей молодих дівчат, що хочуть реалізувати свій трудовий потенціал у місті. Особи чоловічої статі більш схильні залишатись у сільському типі поселень.

Таким чином, можна зробити висновок, що основною причиною різниці між рівнями народжуваності сільського населення і міського є інтенсивний фактор – вікова плідність жінок сільського контингенту.

Оскільки наявний вагомий вплив статево-вікової структури, ми здійснили стандартизування величин, взявши за структурні фактори показники України загалом. Таким чином, було визначено, на скільки рівень народжуваності в сільській місцевості вищий за народжуваність у міських поселеннях без впливу структури населення. Тобто в роботі змодельована ситуація, в якій рівень народжуваності

міського та сільського контингенту визначено, використавши вікову структуру дітородного контингенту жінок, репродуктивну структуру жіночого населення та статевий склад населення України загалом.

Стандартизація здійснювалась прямим методом, оскільки наявна інформація про віковий склад сукупності, що обрана за стандарт. А також такий метод є простий у розрахунках, але показує досить точний результат (формула 5).

Для сільського населення стандартизований показник розраховується за формулою:

$$n_c^{st} = \sum_{15}^{49} F_{x(c)} \times S_{x(st)} \times S_{15-49(st)} \times S^F_{(st)} \quad (5)$$

де позначення "st" означає, що показник є стандартом.

Аналогічно визначається стандартизований рівень народжуваності для міського населення:

Після стандартизації коефіцієнтів здійснено зіставлення індексів перевищення рівня народжуваності в сільській місцевості над аналогічним індексом в міській на основі приведених коефіцієнтів (рис. 4).

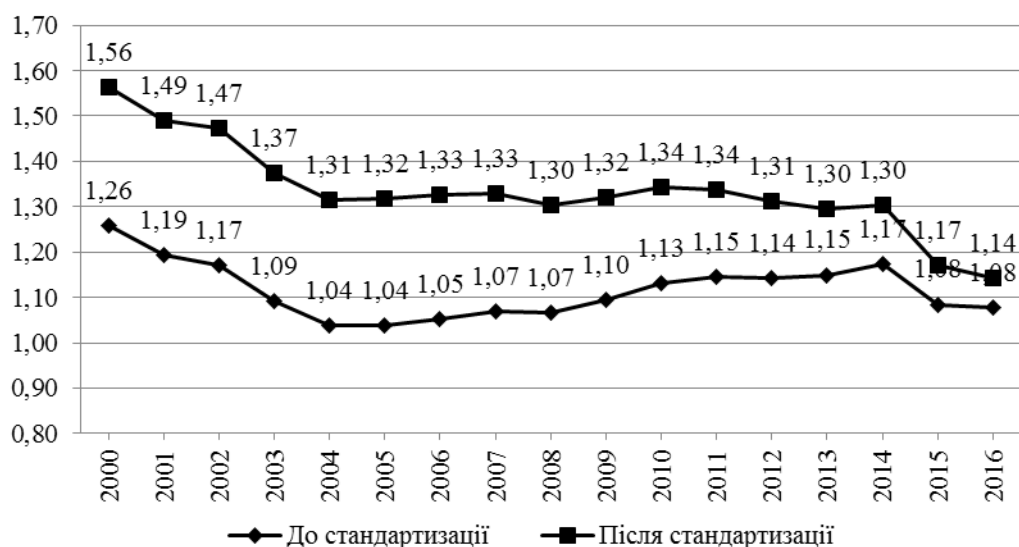


Рис. 4. Індеси перевищення рівня народжуваності сільського населення над міським у 2000-2016 рр

Аналізуючи дані рис. 4, можна констатувати, що рівень народжуваності сільського населення є вищим за народжуваність міського контингенту на 8 % у 2016 р, що є нижче на 18 п. п. у зіставленні з 2000 р. Але такі висновки зроблені без урахування відмінностей у статеві-віковій структурі кожної категорії населення. Стандартизовані показники свідчать про те, що народжуваність у сільській місцевості є набагато вищою за цей показник у міській, хоча спостерігається тенденція до зниження цієї різниці. Також останніми роками помітно наближення стандартизованих та нестандартизованих індексів, що пояснюється старінням дітородного контингенту та всього жіночого населення міських поселень.

Отже, проведений аналіз народжуваності в Україні дозволив визначити, що основними рушієм зміни цього демографічного процесу є дітородна активність. Тому покращення демографічної ситуації можливе при подальшому підвищенні рівня народжуваності за рахунок інтенсивних факторів, які наразі мають домінуючий вплив на його зростання. Результати, отримані в цьому аналізі, разом з іншими дослідженнями відтворення населення, які враховують соціально-економічні аспекти підвищення природного приросту, можуть використовуватись як підґрунтя для владних органів у визначенні державного курсу у сфері демографічної політики.

Список літератури

1. Гладун, О. М. Методологічні положення зі статистичного аналізу природного руху населення [Текст] / О. М. Гладун, І. А. Гончар. – К, 2013. – 71 с.
2. Дані про статеві-віковий склад населення, чисельність народжених в розрізі типу поселення [Електронний ресурс] // Всеукраїнський перепис населення: [сайт]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp.

3. Курило, І. О. Соціально-економічна структура населення: еволюція, сучасність, трансформації. [текст]: [монографія] / І. О. Курило. – К.: ІДСД НАНУ, 2006. – 472 с.
4. Населення України. Народжуваність в Україні у контексті суспільно-трансформаційних процесів. [монографія] [Курило І. О., Стешенко В. С., Шевчук П. Є.] Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – К.: АДЕФ-Україна, 2008. – 288 с.
5. Населення України: демографічні складові людського розвитку / [Гладун О. М., Аксьонова С. Ю., Слюсар Л. І. та ін.]; за ред. О. М. Гладуна; НАН України; Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України. – У.: Видавець «Сочінський», 2015. – 180 с.
6. Пальян, З. О. Демографія [Текст]: [навч. посіб.] / З. О. Пальян – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2014. – 222 с.
7. Пальян, З. О. Оцінка перспектив відтворення українського населення у контексті другого демографічного переходу [Текст] / З. Пальян // Вісник КНУ. – 2014. – №157. – С. 75-80.
8. Пальян, З. О. Статистичний аналіз трансформації репродуктивної активності населення України [Текст] / З. Пальян // Вчені записки. – 2009. – №11. – С. 197-203.
9. Шлюб, сім'я та дітородні орієнтації в Україні [монографія] // Затверджено Вченою радою Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України (протокол № 4 від 18 червня 2008 р.) – К.: АДЕФ-Україна, 2008. – 256 с.

References

1. Hladun, O. M. (2013). *Methodological provisions on statistical analysis of natural population replacement*. Kyiv.
2. *Data on the sex-age composition of the population, the number of births by type of settlement*. Retrieved from: http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_c.asp.
3. Kurylo, I. O. (2006). *Socio-economic structure of the population: evolution, modernity, transformation*. Kyiv: IDSD NASU.
4. Kurylo, I. O. (2008). *Population of Ukraine. Fertility in Ukraine in the context of social transformation processes*. Kyiv: ADEF-Ukraine.
5. Aksonova S. Y., Hladun, O. M., Sliusar L. I. (2015). *Population of Ukraine: demographic components of human development*. Uzhhorod: Publisher "Sochinsky".
6. Palian, Z. O. (2014). *Demography*. Kyiv: Publishing and Printing Center "Kyiv University".
7. Palian, Z. O. (2014). Estimation of prospects for the reproduction of the Ukrainian population in the context of the second demographic transition. *Bulletin of the KNU*, 157, 75-80.
8. Palian, Z. O. (2009). Statistical analysis of transformation of reproductive activity of the population of Ukraine. *Bulletin of the KNU*, 11, 197-203.
9. *Marriage, family and childbirth orientations in Ukraine*. (2008). Ptukha Institute for Demography and Social Studies National Academy of Sciences of Ukraine. Kyiv: ADEF-Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017 р.

Марина Миколаївна ДЄЛІНІ

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра управління, інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції,
Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова
E-mail: marina.dielini@gmail.com

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД**

Деліні, М. М. Державне регулювання соціально-економічної відповідальності підприємництва: європейський досвід [Текст] / Марина Миколаївна Деліні // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 36-43. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Шлях України в європейську спільноту не можливий без переймання досвіду країн Європи в багатьох сферах. Соціальна відповідальність бізнесу стає вагомим елементом зміцнення конкурентоспроможності наших підприємств та держави взагалі на світовій арені. Розвиток соціально відповідальних практик дозволяє отримати ефект не тільки суспільству, але й самим представникам бізнес-структур, а саме: підвищення іміджу підприємства, збільшення кількості споживачів, приваблення та утримання більш кваліфікованих кадрів тощо. В Україні процес розвитку соціальної відповідальності бізнес-кіл вже отримав свій початок, але цього не достатньо і велику роль у розвитку соціальних практик може відіграти держава. Саме вивченню досвіду європейських урядів у цій сфері й присвячено нашу наукову статтю.

Метою роботи є визначити напрямки державної політики України з розвитку соціально-економічної відповідальності підприємництва на основі опрацювання досвіду європейських країн.

Результати. Досліджено основні світові моделі соціальної відповідальності бізнесу. Систематизовано досвід європейських країн з державного регулювання в цій царині. На основі проведеного дослідження запропоновано напрями державної політики щодо регулювання соціально-економічної відповідальності підприємництва в Україні, а саме: підготовку законопроекту у сфері соціальної відповідальності, внесення змін у податкове законодавство стосовно пільгового оподаткування, збільшення уваги до нефінансової звітності як джерела отримання інформації про соціальні ініціативи компаній та побудови національних рейтингів.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу; соціально-економічна відповідальність підприємництва; нефінансова звітність; соціальні ініціативи; пільгове оподаткування; соціальний лейбл, еколейбл.

Maryna Mykolaivna DIELINI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management, Informational-Analytical Activity and Eurointegration,
National Pedagogical Dragomanov University
E-mail: marina.dielini@gmail.com

STATE REGULATION OF SOCIAL AND ECONOMIC RESPONSIBILITY OF ENTREPRENEURSHIP: EUROPEAN EXPERIENCE

Abstract

Introduction. *The Ukraine's integration into the European community is impossible without learning the experience of European countries in many spheres. Social responsibility of business becomes a significant element in strengthening the competitiveness of our enterprises and the state in general on the world level. The development of socially responsible practices can influence not only the society, but also business representatives themselves, namely: improving the image of the company, increasing the number of consumers, attracting and retaining more skilled personnel, etc. In Ukraine, the process of development of social responsibility of business circles has already begun, but it is still not enough. The state can play a significant role in the development of social practices. This scientific research is dedicated to the study of the experience of European governments in the sphere of social responsibility.*

The purpose. *The article aims to determine the directions of the state policy of Ukraine for the development of social and economic responsibility of entrepreneurship on the basis of European countries experience.*

Results. *The basic world models of social responsibility of business have been investigated. The experience of European countries on state regulation in this area has been systematized. On the basis of the conducted research, we have proposed directions of the state policy in the field of regulation of social and economic responsibility of entrepreneurship in Ukraine, namely: drafting a law on social responsibility, introducing changes in tax legislation in the field of preferential taxation, increasing attention to non-financial reporting as a source of information on social company initiatives and the construction of national ratings.*

Keywords: *social responsibility of business; social and economic responsibility of entrepreneurship; non-financial reporting; social initiatives; preferential taxation; social label; eco label.*

JEL classification: A13, M14

Вступ

В умовах сталого розвитку підприємства України щораз більше зіштовхуються із питанням соціальної відповідальності бізнесу (чи корпоративної соціальної відповідальності – КСВ), яке починає посідати більш вагоме місце в нашому сьогоденні. Для розвинених країн світу КСВ не є новим явищем, а розвивається протягом достатньо великого проміжку часу. Напрями, форми та етапи розвитку залежать від країни, географічного регіону та спадщини соціальної політики країни взагалі. Велику роль у реалізації та розвитку КСВ всередині держави відіграє розподіл обов'язків між владою, підприємствами та іншими зацікавленими особами. Частка участі держави в регулюванні процесів КСВ залежить від соціальної політики взагалі всередині цієї країни, рівня розвитку підприємництва та усталених традицій суспільства.

Для розвитку соціально-економічної відповідальності підприємництва в Україні важливим вважається дослідження досвіду розвинених країн світу та Європи зокрема через більшу орієнтацію європейських урядів на втручання в цей процес, аніж у США. Ми вважаємо, що для побудови ефективної системи соціально-економічної відповідальності підприємництва в нашій країні потрібен вплив саме держави та задіяння адміністративних важелів для цього. Саме рівень активності уряду в цій області в інших країнах й стає предметом вивчення нашого наукового дослідження.

Вивченню досвіду регулювання сфери КСВ з боку держави присвячені роботи наступних вчених: Боднарук О. В., Бульба В. Г., Градюк Н. М., Грицина Л. А., Мозговий Я. І., Олійник О. Р., Третяк М. В., Шевченко О. В. [1-7]. Саме роботи цих вчених лягли в основу нашого наукового дослідження для формування напрямів державного регулювання соціально-економічної відповідальності підприємництва в Україні.

Мета статті

Метою статті є розгляд державних ініціатив з розвитку корпоративної соціальної відповідальності в країнах Європи для формування напрямку розвитку механізму соціально-економічної

відповідальності підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Спочатку визначимо моделі соціальної відповідальності бізнесу, які існують у світі і відображають основні тенденції формування системи корпоративної соціальної відповідальності у компаніях різних країн. Як правило, виокремлюють американську, британську, європейську (континентальну), японську та російську (пострадянську) моделі корпоративної соціальної відповідальності. Їхню характеристику та основні риси подано у таблиці 1.

Таблиця 1. Характеристика світових моделей КСВ
[складено на основі 1; 2]

Назва моделі	Характеристика
Американська модель	Характерні добровільні ініціативи в галузі КСВ, фінансування різних проектів і програм, благодійність, меценатство, спонсорство. Держава заохочує компанії, що активно реалізують програми КСВ – вони звільняються від низки податків, що закріплено на законодавчому рівні.
Європейська модель	Характерною рисою європейської моделі є її державне регулювання, внаслідок чого її визнають як приховану форму КСВ.
Британська модель	Є за своєю суттю симбіозом європейської та американської моделей. Як і в європейській моделі, держава активно підтримує бізнес, з американською моделлю схожість полягає у великій активності корпорацій у реалізації власних соціальних проектів.
Японська модель КСВ	Проявляється в системі «довічного найму» та відповідних умовах управління персоналом.
Пострадянська модель	Сформувалась на основі спадщини соціалістичних підприємств. В умовах економічної системи Радянського союзу соціальна відповідальність підприємств не розглядалася як особливий вид діяльності, КСВ була державно закріпленою формою активності виробничого сектору.

Основними відмінностями в цих моделях стають: рівень впливу та регулювання держави КСВ, а також власних ініціатив підприємців з боку поширення КСВ на працівників. Традиційно, американська модель вважається менш державноорієнтованою на розвиток КСВ, у той час, як підприємства самостійно виступають ініціаторами соціальних програм з розвитку суспільства. Звичайно, що держава має регулятивні важелі, але вони менш репрезентовані, ніж у країнах Європи, що буде розглянуто далі.

У нашому науковому дослідженні ми зупинимось на здобутках європейських країн через великий досвід урядового втручання, який може бути застосований у нашій країні.

Так Шевченко О. В. зауважує, що просування принципів КСВ в Європі розпочалося з утворення в 1995 році мережі європейських бізнесів (European Business Network – CSR Europe), яка зайнялася поширенням і популяризацією принципів КСВ. Офіційно принципи КСВ були оголошені на Лісабонському європейському саміті у березні 2000 року [3].

Як показує досвід, уряди країн ЄС займають активну позицію в просуванні КСВ. Основні ініціативи сформульовано в таблиці 2.

Отже, ми бачимо, що політика ЄС спрямована на розвиток КСВ. Причому, якщо раніше вона мала більше екологічний аспект, тому що первісні документи були орієнтовані в цьому спрямуванні, то останнім часом вона вже орієнтується й на інші аспекти КСВ, як-от: корпоративний кодекс поведінки чи розвиток нових напрямків КСВ.

Інструменти та механізми заохочення до соціально-економічної поведінки в Європейському Союзі залежать від мети розвитку КСВ в тій чи іншій країні та охоплюють діапазон від стимулів до жорстко регламентованих вимог та дій. У наступній таблиці здійснимо детальний огляд досвіду державного регулювання КСВ в країнах Європи (табл. 3).

Таким чином, у таблиці ми бачимо основні дії урядів деяких країн Європи в сфері розвитку КСВ. Найбільшою увагою серед вчених користується попитом приклад Великобританії через активну політику держави в цій області. Так у ній існує посада міністра з корпоративної соціальної відповідальності, проводяться заходи з розвитку КСВ, є підтримка бізнесу, який розвиває соціальні ініціативи тощо.

Приклади інших держав також відрізняються позитивним досвідом, який може бути застосований в Україні. Саме завдяки використанню елементів політики урядів цих держав може бути розвинена соціально-економічно відповідальність підприємництва в Україні. По-перше, слід більше

уваги з боку нашого уряду звертати на законодавчі ініціативи. Потрібно розробити проект закону «Про соціальну відповідальність бізнесу», де буде чітко сформульовано основні характеристики, принципи, форми, напрями, інструменти соціальної відповідальності бізнесу, що надасть змогу проінформувати суспільство, бізнес-кола та чітко окреслити область КСВ. По-друге, корисним може бути досвід європейських держав у сфері підтримки тих підприємств, що провадять соціальні ініціативи. Ця підтримка може бути виражена в пільговому оподаткуванні прибутку підприємства, що здійснює соціально-відповідальні заходи. У цьому й полягає соціально-економічна відповідальність підприємництва, тобто отримання економічних вигід від проведення соціальної діяльності. Для цього в податковому кодексі слід чітко описати ті ж зміни, що будуть внесені. Досліджуючи досвід інших держав, ми встановили, що корисним також є приклад Франції, яка зробила обов'язковим нефінансовий звіт. У деяких моментах цей досвід може бути пристосований й у вітчизняних реаліях на великих підприємствах.

Таблиця 2. Основні ініціативи урядів країн ЄС у сфері розвитку КСВ
[складено автором на основі 3; 4]

Назва документу	Характеристика
«Green Paper»	Представлена європейська рамкова політика з КСВ, згідно з якою уряд розробляє національну політику, у тому числі механізми і інструментарій підтримки кращих практик і інноваційних ідей.
«План ЄС щодо захисту довкілля»	Закріплено основні напрями діяльності держав Європейського Союзу у сфері захисту довкілля.
«Політика інтегрованого продукту» («IPР»)	Покликана відстежувати ступінь впливу виробничих процесів на довкілля і стимулювати впровадження найбільш ефективних способів виробництва.
«Загальна система екоменеджменту і аудиту» (EMAS)	Рекомендує систему оцінки і звітності з КСВ і спрямована на впровадження в діяльності компанії екологічно дружнього менеджменту.
«Європейська ініціатива екологічної ефективності» (EЕЕI)	Спрямована на інтеграцію принципів екологічної ефективності в промислові і економічні стратегічні плани компаній.
Резолюція Європарламенту «Стандарти ЄС для європейських підприємств, що здійснюють свою діяльність в країнах, що розвиваються: назустріч Європейському корпоративному кодексу поведінки»	Пропонує створення європейського типового корпоративного кодексу поведінки.
Стратегія «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання»	Запропоновано нові напрями розвитку КСВ в ЄС

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, проведене дослідження дозволяє зробити висновки щодо державного регулювання КСВ у країнах Європи. Серед зазначених світових моделей КСВ найбільше вплив держави спостерігається саме в європейській та британській. Дослідження дій уряду ЄС показало, що Європейський Союз звертає на ці питання достатню увагу, але вони більш стосувались раніше екологічної складової, хоча зараз напрями розширились, спостерігається збільшення частини соціально відповідального інвестування, сприяння розвитку КСВ у вигляді податкових пільг. Також ЄС звертає увагу на нефінансову звітність, деякі країни зробили соціальний звіт обов'язковим, першою з яких була Франція.

Досвід країн, що був розглянутий, дозволяє зробити пропозиції щодо розвитку державного регулювання соціально-економічної відповідальності в Україні. Так корисним може бути досвід з формування законодавства з КСВ, а також керівних посад в уряді в цій царині. Розробка закону «Про соціальну відповідальність бізнесу» дозволить підприємцям чітко визначатись із самою сутністю поняття та діями в цій сфері. Також слід застосовувати економічні важелі для розвитку КСВ в Україні. Для цього при нагоді стають податкові пільги, які значно полегшують тягар підприємців. Диференційоване застосування цього напрямку допоможе більше впливати з боку держави на це питання. Збільшення нефінансових звітів, введення рейтингової системи оцінки на основі цих звітів, розробка програми підтримки з боку держави також допоможуть розвинути соціально-економічну відповідальність в нашій країні.

**Таблиця 3. Державна політика стосовно КСВ в країнах Європи
[складено на основі 3-7]**

Ініціативи держави в конкретній сфері	Країна	Характеристика дій
1	2	3
Урядові ініціативи	Великобританія	<ul style="list-style-type: none"> - 2001 р. – заснована посада міністра корпоративної соціальної відповідальності; - більше 12 міністерств і відомств залучені в просування КСВ на галузевому рівні, використовуючи різні інструменти мотивації і стимулювання.
	Франція	<p>За поширення відповідальної ділової поведінки відповідають Прем'єр-міністр, Міністерство екології і стійкого розвитку, Національна рада із стійкого розвитку, Міжвідомчий делегат по стійкому розвитку і низка інших органів влади, у тому числі на місцях.</p>
	Нідерланди	<ul style="list-style-type: none"> - до реалізації політики КСВ залучено Міністерство будівництва, територіального планування та навколишнього середовища, Міністерство соціальної політики та зайнятості, Міністерство закордонних справ, зокрема відділ міжнародної кооперації та технічної допомоги, Міністерство сільського господарства, природи та якості харчування; - мета політики Нідерландів щодо СВБ – прагнення, щоб усі компанії усвідомлювали соціальні наслідки ведення бізнесу та відповідальність за них, знали про можливості, які надає СВБ, та доклали реальних зусиль для інтеграції СВБ у свою основну діяльність; - політика КСВ побудована навколо трьох підходів (натхнення, інновації, інтеграція) за сімома напрямками (промоція знань і підвищення обізнаності щодо СВБ, покращання прозорості та підзвітності, фокусування на «підсилювачах» СВБ, прив'язка СВБ до інноваційного процесу тощо), кожний з яких містить наміри уряду та конкретні заходи впровадження.
Законодавчі та нормативні ініціативи	Великобританія	<p>Закон Companies Act 2006 року вводить регулярну звітність – Business Review.</p>
	Данія	<ul style="list-style-type: none"> - прийнято закон «Про рахунки», 1995 р., згідно з яким близько 1200 підприємств публікують щорічні екологічні звіти; - у 2000 р. Міністерством Соціальних Справ Данії було запроваджено Соціальний індекс – оціночний інструмент для вимірювання ступеня соціальної відповідальності компанії, що складається з низки запитань, відповіді на які мають надавати працівники компанії. Індекс може бути застосований для інформування громадськості; - у 2008 р. було прийнято План дій уряду Данії щодо СВБ. План дій містить 30 ініціатив, розподілених за чотирма ключовими сферами (пропаганда бізнес-орієнтованої соціальної відповідальності, промоція соціальної відповідальності бізнесу через заходи уряду, відповідальність бізнес-сектору за клімат, промоція Данії у світлі відповідального зростання).
	Бельгія	<ul style="list-style-type: none"> - прийнято спеціальне законодавство щодо регулювання і просування КСВ. У рамках «Федеральної координаційної політики стійкого розвитку» уряд підготував документ «Рекомендаційна база: корпоративна соціальна відповідальність у Бельгії», який є основою з КСВ для державних структур, бізнесу і інших учасників. Конкретні заходи з реалізації концепції КСВ формулюються у Федеральних планах з КСВ; - державна Комісія з регулювання банківських, фінансових і страхових послуг спільно з Федерацією промислових підприємств підготувала Кодекс корпоративного управління.

Продовження таблиці 3

1	2	3
	Франція	<p>- прийнятий закон 2001 року «Про нове економічне регулювання» – перший у ЄС в області корпоративного управління, визначає обов'язкову і детальну корпоративну нефінансову звітність;</p> <p>- розвиток і регулювання КСВ відбувається у межах «Національної стратегії стійкого розвитку», яка була прийнята у 2003 році урядом Франції і оновлена у 2006 році. Головний напрям стратегії – добровільне формування зобов'язань великого бізнесу у сфері КСВ через роботу з галузевими об'єднаннями працедавців.</p>
	Естонія	Багато аспектів КСВ регулюються галузевим законодавством – трудовим, торговим, податковим і в області захисту довкілля.
	Словенія	<p>- вимоги з КСВ є наявними в нормативно-правових документах, що регулюють трудові, екологічні аспекти, зокрема в законі «Про трудові стосунки» і законі «Про охорону довкілля»;</p> <p>- у 2005 р. ухвалено закон «Про комерційні компанії», в якому закріплена обов'язкова звітність компаній з питань спричинення шкоди довкіллю і дотримання прав працівників компанії.</p>
	Іспанія	2003 р. прийнятий закон про КСВ.
Ініціативи у сфері нефінансової звітності	Великобританія	Закон Companies Act 2006 вимагає від компаній розкриття загальної інформації з питань охорони довкілля, політики взаємовідносин із співробітниками і взаємодією з місцевим співтовариством.
	Данія	<p>- прийнято закон «Про рахунки», 1995 р. (див. Законодавчі та нормативні ініціативи);</p> <p>- на виконання Плану дій уряду Данії щодо СВБ 2008 р. для великих компаній було започатковано обов'язкове щорічне звітування керівництва компаній про соціальну відповідальність.</p>
	Франція	Прийнято закон 2001 року «Про нове економічне регулювання» (див. Законодавчі та нормативні ініціативи)
	Словенія	Ухвалено закон «Про комерційні компанії», 2005 р. (див. Законодавчі та нормативні ініціативи)
Податкові важелі	Великобританія	<p>Передбачено норми пільгового оподаткування для підприємств, що дотримуються ділової етики в питаннях ефективного використання енергії, вторинної переробки відходів, взаємин з персоналом.</p> <p>Парламентом були прийняті податкові пільги на інвестиції в соціальну сферу. Пільга Community Investment Tax Relief (CITR) заохочує приватні інвестиції через фінансові інститути розвитку (Community Development Finance Institutions, CDFIs) як неприбуткових, так і прибуткових установ, що перебувають у «неблагополучних» регіонах і знаходяться у важкій фінансовій ситуації. Відповідаючи певним умовам, CITR розрахована і на фізичних, і на юридичних осіб, пропонуючи інвестувати шляхом позики-купівлі цінних паперів або пайової участі в установах, акредитованих CDFI.</p> <p>Пільги (до 25 %) залежать від об'єму інвестованих коштів і скорочують податок на дохід інвесторів і корпоративні податкові зобов'язання.</p> <p>Окрім CITR уряд також пропонує податкові стимули, щоб заохотити корпоративну підтримку грошима, устаткуванням та іншою матеріальною допомогою добровольцям і місцевим співтовариствам, разом із перерахуванням коштів до фонду зарплат і допомоги подарунками.</p>

Продовження таблиці 3

1	2	3
	Естонія	- для підприємств, які мають деякі з екологічних сертифікатів, уряд Естонії застосовує податкові пільги; - підприємства звільняються від сплати податків з подарунків і пожертвувань недержавним організаціям і фондам, що входять у спеціальний перелік організацій, які звільняються від податку.
	Словенія	У 2005 р. урядом Словенії був ухвалений закон «Про комерційні компанії», в якому закріплена обов'язкова звітність компаній з питань спричинення шкоди довкіллю і дотримання прав працівників компанії.
Ініціативи у сфері стандартизації	Великобританія	Уряд Великобританії проводить заходи із упровадження міжнародних і національних стандартів, таких, як ISO 14001 і BS 8555, розробки у 2006 році першого у світі стандарту управління стійким розвитком, BS 8900, що визначає результати стійкості організацій, яких вони повинні досягти і які є головним мірилом їх прогресу, випуск «Керівництва з екологічної звітності» тощо.
	Бельгія	Широке застосування отримали схеми соціальних і еколейблів. Наявність сертифікату «Бельгійський соціальний лейбл», схвалений урядом Бельгії, підтверджує, що сертифікована компанія дотримується восьми фундаментальних принципів Конвенції Світової організації торгівлі. Система еколейблів, розроблена брюссельським Інститутом управління природними ресурсами, свідчить про застосування сертифікованими підприємствами систем менеджменту якості, міжнародних стандартів, що відповідають вимогам, в царині захисту довкілля.
	Естонія	У Естонії існує низка екологічних лейблів. Для підприємств, що мають деякі з цих екологічних сертифікатів, уряд Естонії застосовує податкові пільги.
Інші ініціативи з розвитку КСВ	Бельгія	Для пропаганди і допомоги при впровадженні принципів КСВ в практику уряд відкрив два спеціальні інформаційні центри.
	Великобританія	Виділені державні ресурси на створення академії з КСВ («Академію КСВ», створена у 2004 р.) і підготовку інформаційно-методичного забезпечення.
	Данія	Засновано Раду соціальної відповідальності, яка надає рекомендації уряду, бізнес-сектору та асоціаціям, створено портал щодо СВБ (www.samfundsansvar.dk). Організовано мережу знань серед організацій, дослідників і радників у сфері бізнес-орієнтованої соціальної відповідальності та відповідального управління ланцюгами постачань.
	Нідерланди	Покращуючи співпрацю між урядом та підсилювачами СВБ, уряд спрямований на максимальну активацію інших гравців у сфері СВБ. Підсилювачами СВБ є соціальні партнери – компанії-лідери та компанії – піонери СВБ, неурядові організації, акціонери, представники фінансового сектору, приватні фонди та споживачі. При цьому соціальні партнери залучаються до політики СВБ за допомогою надання державних субсидій (наприклад, неурядовим організаціям).
	Словенія	Торгово-промислова палата Словенії активно здійснює інформування громадськості про роль КСВ через спеціальний проект «КСВ – ключ до розумної реальності для малого і середнього бізнесу».
	Іспанія	Працює державна Експертна технічна комісія з СВБ, завданням якої є «допомогти бізнесу поєднувати економічну активність із діяльністю на благо суспільства».

Участь держави в розвитку соціально-економічної відповідальності підприємництва в Україні є беззаперечною, що обумовлено, з одного боку, зародковим станом цієї категорії в нашій країні, а з іншого, тим, що підприємці стурбовані не допомогою суспільству, а виживанням в нинішній ситуації. Проте наша країна активно бере участь у міжнародних стосунках й розвиток торгових зв'язків є не можливим без розвитку соціальної відповідальності бізнесу. Саме тому держава повинна сприяти залученню більшого числа підприємців у цей процес.

Список літератури

1. Градюк, Н. М. Сучасні моделі соціальної відповідальності підприємств / Н. М. Градюк // *Materialy VII Mezinarodni vedecko-prakticka konference "Nastoleni moderni vedy – 2011"*. – Dil 3. *Ekonomicke vedy*. – Praha: РН "Education and Science", 2011. – P. 24-26.
2. Мозговий, Я. І. Моделі корпоративної соціальної відповідальності в банках / Я. І. Мозговий // *Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання*. – 2011. – № 9. – Режим доступу – <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=700>.
3. Шевченко, О. В. Регулювання політики корпоративної соціальної відповідальності: практика країн-членів Європейського Союзу / О. В. Шевченко // *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. – 2014. – Випуск 122 (частина I). – С. 12-21.
4. Боднарук, О. В. Європейський досвід державного регулювання корпоративної соціальної відповідальності / О. В. Боднарук // *Менеджер*. – 2016. – № 2. – С. 41-48.
5. Бульба, В. Г. Зарубіжний досвід державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу / В. Г. Бульба, М. В. Третяк // *Теорія та практика державного управління*. – 2013. – Вип. 3. – С. 343-350.
6. Грицина, Л. А. Міжнародні аспекти формування корпоративної соціальної відповідальності промислових підприємств / Л. А. Грицина // *Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки»*. – 2008. – № 3 (30). – С. 309-311.
7. Олійник, О. Р. Міжнародний досвід розвитку соціальної відповідальності та можливість його застосування в Україні / О. Р. Олійник // *Інноваційна економіка*. – 2015. – № 4. – С. 37-44.

References

1. Hradyuk, N. M. (2011). *Suchasni modeli sotsial'noyi vidpovidal'nosti pidpryyemstv*. *Materialy VII Mezinarodni vedecko-prakticka konference "Nastoleni moderni vedy – 2011"*. – Dil 3. *Ekonomicke vedy*, 24-26.
2. Mozhovyy, YA. I. (2011). *Modeli korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti v bankakh*. *Efektivna ekonomika*, 9. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=700>.
3. Shevchenko, O. V. (2014). *Rehulyuvannya polityky korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti: praktyka krayin-chleniv Yevropeys'koho Soyuzu*. *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, 122 (1), 12-21.
4. Bodnaruk, O. V. (2016) *Yevropeys'kyu dosvid derzhavnoho rehulyuvannya korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti*. *Menedzher*, 2, 41-48.
5. Bul'ba, V. H. & Tretyak, M. V. (2013). *Zarubizhnyy dosvid derzhavnoho rehulyuvannya sotsial'noyi vidpovidal'nosti biznesu*. *Teoriya ta praktyka derzhavnoho upravlinnya*, 3, 343-350.
6. Hrytsyna, L. A. (2008). *Mizhnarodni aspekty formuvannya korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti promyslovykh pidpryyemstv*. *Naukovyy visnyk Poltavs'koho universytetu spozhyvchoyi kooperatsiyi Ukrayiny*. *Seriya «Ekonomiche nauky»*, 3 (30), 309-311.
7. Oliynyk, O. R. (2015). *Mizhnarodnyy dosvid rozvytku sotsial'noyi vidpovidal'nosti ta mozhlyvist' yoho zastosuvannya v Ukrayini*. *Innovatsiyna ekonomika*, 4, 37-44.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2017 р.

Галина Миколаївна КОЛІСНИК

доктор економічних наук,
доцент,
професор кафедри обліку і аудиту,
Державний вищий навчальний заклад «Ужгородський національний університет»
E-mail: kolisnuk_galina@mail.ru

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ У ФІНАНСОВОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Колісник, Г. М. Державне регулювання витрат у фінансовому підприємстві [Текст] / Галина Миколаївна Колісник // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 44-52. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Поява, формування та розвиток фінансового підприємства були обумовлені виникненням нового для України фінансового ринку. Щоб задовольнити потреби цього ринку, виникла необхідність у професійних учасниках. Досвід фінансово-кредитного підприємства в Україні свідчить про значний ризик усіх учасників цього виду підприємницької діяльності.

Мета дослідження полягає у визначенні мети, ролі, сутності та значення державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві.

Результати. Визначено структуру фінансового підприємства за характером проведення операцій, де суб'єктів фінансового підприємства класифікують за характером проведення фінансових операцій. З'ясовано, що діяльність фінансового підприємства здійснюється на фінансовому ринку, який містить такі сегменти: ринок фінансових послуг, грошовий ринок, кредитний ринок, ринок цінних паперів, валютний ринок. Розглянуто роль державного регулювання фінансовим підприємством, яке полягає не тільки в розвитку фінансового ринку, але й в розвитку економіки всієї країни. Запропоновано взаємозв'язок методів державного регулювання суб'єктів фінансового підприємства. Доведено, що зміст державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві полягає в оптимізації їх структури. Розглянуто базові блоки державного регулювання витратами у фінансовому підприємстві. Доведено, що система державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві представлена у вигляді інструментів та містить різні заходи з регулювання. Запропоновано застосування інструментів державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві з метою подолання негативних факторів.

Ключові слова: фінансове підприємство; суб'єкти фінансового підприємства; фінансовий ринок; державне регулювання витрат фінансового підприємства.

Halyna Mykolaivna KOLISNYK

Doctor of Sciences (Economics),
Associate Professor,
Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Uzhgorod National University
E-mail: kolisnuk_galina@mail.ru

STATE REGULATION OF EXPENDITURE IN FINANCIAL ENTERPRISE

Abstract

Introduction. The emergence, formation and development of financial business are conditioned by the emergence of a new financial market for Ukraine. To meet the needs of this market, there is a need for professional participants. The experience of financial and credit business in Ukraine shows a significant risk for all participants in this type of entrepreneurial activity.

Purpose. The article aims to determine the purpose, role, essence and value of government regulation of costs in a financial enterprise.

Results. The structure of financial entrepreneurship has been determined by the nature of operations, where the

subjects of financial enterprise are classified according to the nature of conducting financial transactions. It is revealed that the activity of financial entrepreneurship is carried out in the financial market, which includes such segments: financial services market, money market, credit market, securities market, currency market. The role of state regulation of financial entrepreneurship is considered. It is based not only on the development of the financial market, but also on the development of the economy of the entire country. The interconnection of methods of state regulation by subjects of financial enterprise is offered. It is proved that the content of state regulation of expenditures in financial entrepreneurship is to optimize their structure. The basic blocks of state regulation of expenses in financial enterprise are analysed. It is proved that the system of state regulation of expenditures in financial enterprise is represented in the form of instruments, it examines various regulatory measures. The use of instruments of state regulation of expenses in financial enterprise with the purpose of overcoming of negative factors is offered.

Keywords: *financial entrepreneurship; subjects of financial entrepreneurship; financial market; state regulation of expenses of financial enterprise.*

JEL classification: G18

Вступ

Становлення фінансового підприємництва як окремого економічного явища відбулося в результаті структурних перетворень у національній економіці. Поява, формування та розвиток фінансового підприємництва були обумовлені виникненням нового для України фінансового ринку. Щоб задовольнити потреби останнього, виникла необхідність у професійних учасниках. Їх знання, вміння і досвід були спрямовані на щоб забезпечити ефективний перерозподіл капіталу в суспільстві.

Фінансове підприємництво розглядається як одне із найскладніших видів підприємницької діяльності, воно відоме із стародавніх часів, яке здатне приносити доходи не менш суттєві, ніж приносять комерційні підприємства. Однак фінансове підприємництво вимагає більш високих професійних знань і практичних навиків досвіду продавців і покупців грошових коштів. За своєю суттю професійні учасники фінансового ринку забезпечують здійснення специфічної діяльності, де об'єктом купівлі-продажу є особливий товар (гроші, іноземна валюта, цінні папери). З огляду на зміст фінансового підприємництва, суб'єкти, що забезпечують його здійснення, спеціалізуються на наданні фінансових послуг та опосередковують у своїй діяльності рух акумульованих фінансових ресурсів шляхом їх залучення та вкладення у фінансові активи. Досвід фінансово-кредитного підприємництва в Україні свідчить про значний ризик усіх учасників цього виду підприємницької діяльності.

Аналіз економічної літератури дозволив виявити низку проблем щодо сучасних підходів застосування інструментів державного регулювання витратами у фінансовому підприємстві та методів державного регулювання суб'єктами фінансового підприємництва. Оскільки в сучасній науковій літературі суб'єкти фінансового підприємництва розглядаються ізольовано один від одного, то перед нами постає завдання пов'язати між собою ці структури з метою виокремлення спільних точок державного регулювання в межах визначеного предмету дослідження – витрат.

Також комплексне вивчення фінансового підприємництва як окремого економічного процесу має важливе значення при формуванні його інфраструктури та механізму державного регулювання витратами. Специфіка діяльності окремих суб'єктів фінансового підприємництва, їх єдність та взаємозалежність у видах діяльності визначатиме спосіб та ступінь державного регулювання витрат.

Отже, в науковій літературі ставлення вітчизняних фахівців до процесу державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві не отримало широкого висвітлення.

Мета статті

Мета дослідження полягає у визначенні мети, ролі, сутності та значення державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особливим видом комерційного підприємництва є фінансове підприємництво, або як прийнято його називати – фінансово-кредитне. Об'єктом купівлі-продажу останнього є дуже специфічний товар, такий, як гроші, іноземна валюта, цінні папери. У часи неринкової економіки фінансове підприємництво було монополізоване державними органами, а здійснення його окремими колективами або громадянами вважалося протизаконним.

За умов ринкової економіки ринок грошей, валюти, цінних паперів має право на законне існування, і активними агентами цього ринку поступово стають комерційні банки, фондові біржі, підприємства, організації і навіть окремі громадяни-підприємці. Право на здійснення громадянами операцій з цінними паперами закріплене законодавством України. Фінансове підприємництво потребує

одержання інформації з певних джерел, зокрема даних про: курс валюти, потенційних покупців грошей, валюти, цінних паперів, умови здійснення фінансово-кредитних операцій і порядок їх оформлення, кредитний відсоток, необхідні джерела ресурсів. Розглянемо суб'єктів фінансового підприємництва за характером проведення операцій.

Найчастіше суб'єктів фінансового підприємництва класифікують за характером проведення фінансових операцій, практично всі вони присутні на вітчизняному ринку фінансових послуг (рис. 1).

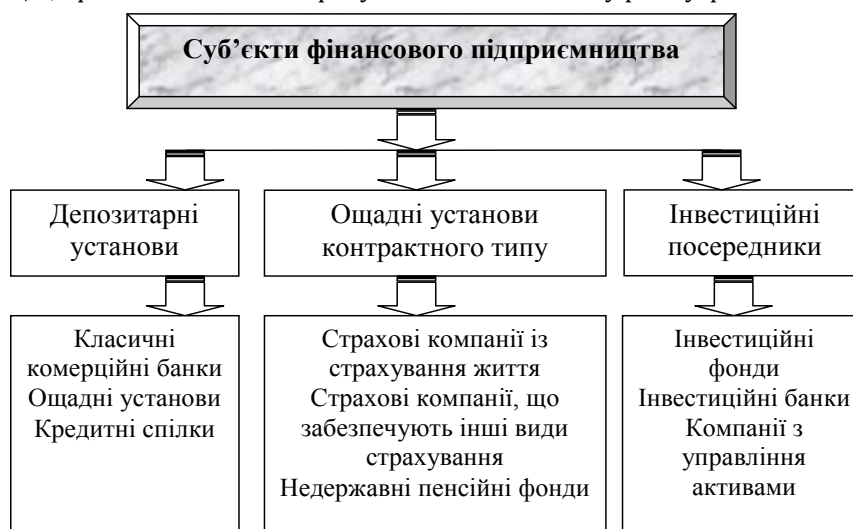


Рис. 1. Структура фінансового підприємництва за характером проведення операцій [1]

Діяльність фінансового підприємництва здійснюється на фінансовому ринку, що містить кілька сегментів (ринок фінансових послуг, грошовий ринок, кредитний ринок, ринок цінних паперів, валютний ринок тощо), де в межах обігу капіталу визначається їх спроможність фінансувати економічну діяльність та забезпечувати функціонування, тим самим впливаючи на розвиток економіки країни. Мета діяльності фінансового підприємництва полягає в реалізації контрактних відносини з клієнтами щодо їх обслуговування з використанням усього спектру фінансових інструментів.

Сутність фінансового підприємництва полягає в тому, що підприємець, купуючи особливий товар, реалізує їх покупцеві за плату, вищу початкової (можливо, навіть у кредит), у результаті чого створюється підприємницький прибуток за рахунок різниці в цінах.

Як кумулятивна система фінансове підприємництво об'єднує сегментовані види професійної діяльності на фінансовому ринку з оперуванням фінансовими активами. Але, оскільки в Україні інститут фінансового підприємництва знаходиться в стадії становлення та постійно зазнає різноманітних впливів, необхідним є подолання проблем у їх діяльності із залученням держави. Застосування державою регуляторних функцій сприятиме подоланню проблем у діяльності фінансового підприємництва.

Якщо б на фінансовому ринку були відсутніми трансакційні витрати, а конкурентна ціна була ефективною, то конкурентний ринок не потребував би регулювання з боку держави. Проте в сучасних умовах, коли функціонує фінансовий ринок, його учасники зіштовхуються з низкою проблем, вирішення котрих неможливо без участі регуляторів.

Державне регулювання фінансовим підприємництвом є механізмом для підтримання рівноваги взаємних інтересів всіх учасників фінансового ринку в межах чинного законодавства. Його необхідність обумовлена існуванням потреби в створенні умов функціонування всіх його учасників, захисту прав, підтримки ціноутворення залежно від попиту та пропозиції на ринку, розвитку інфраструктури фінансового ринку.

Методи державного регулювання суб'єктами фінансового підприємництва наведені на рис. 2.

Роль державного регулювання фінансовим підприємництвом полягає не тільки в розвитку фінансового ринку, але й у розвитку економіки всієї країни. Недостатній розвиток фінансового ринку, загалом через відсутність державного регулювання, призводить до погіршення інвестиційного клімату, недовіри потенційних інвесторів.

Загрозу для діяльності всіх суб'єктів фінансового підприємництва становлять здебільшого зовнішні ефекти – екстерналії. Під цим терміном ми розуміємо невраховані та незаплановані впливи на рівень витрат суб'єктів фінансового підприємництва, що «пов'язані з економічними угодами витрати (вигоди), котрі несуть (або отримують) не продавці чи покупці, а особи, котрі безпосередньо не беруть участі у відповідних операціях. Важлива функція держави полягає в управлінні такими зовнішніми витратами та вигодами» [2, с. 67].

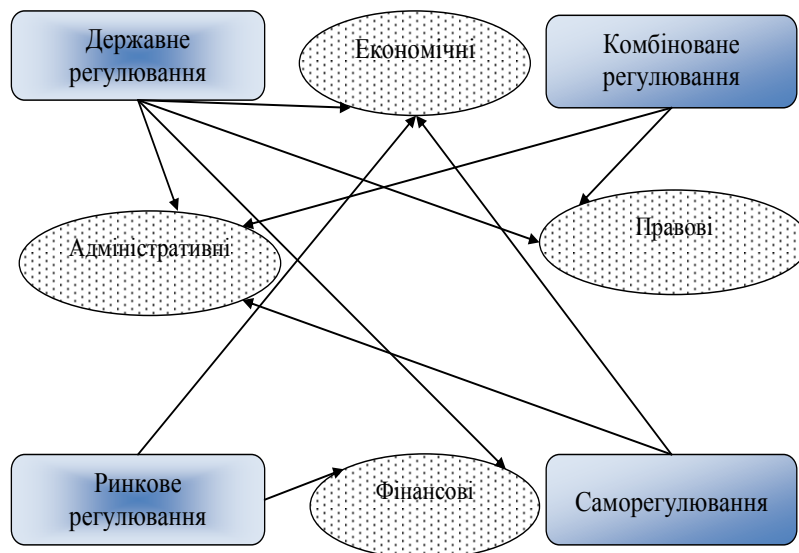


Рис. 2. Взаємозв'язок методів державного регулювання суб'єктами фінансового підприємництва

**Власна розробка.*

Тобто, на думку Дж. Стигліца, «кожного разу, коли фірма чи особа ухвалює рішення, що впливає на іншу особу чи фірму, за котре не платить жодна зі сторін, ми говоримо про існування екстерналій» [3, с. 305]. Виходячи з вищенаведених тверджень, доходимо висновку, що державне регулювання спрямоване на ліквідацію та зменшення від'ємних екстерналій.

З метою захисту національного ринку державою проводяться протекціоністські заходи. Тому для того, щоб конкурентоспроможність вітчизняних суб'єктів фінансового підприємництва не знижувалася, держава забезпечує проникнення на фінансовий ринок суб'єктів-нерезидентів. А з іншого боку, поява сильних конкурентів стимулюватиме вітчизняних суб'єктів фінансового підприємництва. До негативних ефектів існування екстерналій належить агресивна цінова політика, котра призводить до зростання витрат суб'єктів підприємництва і відповідно, до зростання цін. Тобто у держави залежно від потреби має бути можливість знизити чи усунути від'ємні екстерналії за допомогою правових та економічних норм.

З метою обмеження та мінімізації негативного зовнішнього впливу на національну економічну систему і фінансовий ринок більшість економістів схилиються до думки, що необхідним є посилення державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві. Посилення останнього передбачає контроль за рівнем витрат та посилення вимог до фінансових показників.

Проаналізуємо детальніше діяльність суб'єктів фінансового підприємництва з метою визначення способів державного регулювання витрат щодо депозитарних установ, страхування та інвестиційних посередників.

Ключове місце серед суб'єктів фінансового підприємництва посідають банки. Це обумовлено наявністю наступних особливостей:

- банківські установи оперують більшою часткою позичкового капіталу через перерозподіл на грошовому ринку, у зіставленні з будь-яким іншим суб'єктом фінансового підприємництва;
- за своїм функціональним призначенням банківські установи формують пропозицію грошей, а тому володіють можливістю безпосереднього впливу на ринкову кон'юнктуру та економічне зростання;
- право банківських установ формувати розмір грошової пропозиції визначає становище всіх інших суб'єктів фінансового підприємництва на грошовому ринку;
- здійснюючи розрахунково-касове і кредитне обслуговування, банківські установи сприяють формуванню грошових фондів усіх інших суб'єктів фінансового підприємництва і мають можливість безпосередньо впливати на їх діяльність та рівень здійснюваних ними витрат.

Виокремлення банків в окрему групу фінансового підприємництва характерне для всіх наявних класифікацій. Страхові компанії, так само, як і фінансові компанії, ломбарди та юридичні особи (лізингодавці), теж беруть активну участь у фінансовому підприємстві.

Зміст державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві полягає в оптимізації їх структури. Це складний багаторівневий процес, від якого залежить ефективність роботи як окремого суб'єкта фінансового підприємництва, так і економічної системи загалом.

Рівень державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві є значним, оскільки існує спеціальне законодавство для всіх учасників цього ринку. Проблема полягає в тому, що суб'єкти

фінансового підприємництва, наприклад, не мають можливості відмовитися від неефективних та дорогих трансакційних витрат та переспрямувати їх здійснення до спеціалізованого суб'єкта. Також проблемою аналізу витрат фінансового підприємництва є їх вимірювання.

Актуальність аналізу державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві полягає в тому, що в значній частині вони мають ймовірнісний та неформальний характер. Однак проаналізувавши бухгалтерську звітність суб'єктів підприємницької діяльності, можна дійти висновку щодо можливості їх вимірювання.

Державна політика регулювання у фінансовому підприємстві має використовуватися на всю силу з метою збору, обробки та надання економічної інформації стосовно рівня витрат. Завдяки цьому забезпечується доступ іншим суб'єктам фінансового підприємства до економічної інформації, що знижує рівень економічної невизначеності та як наслідок – знижується і рівень витрат.

Державне регулювання витратами у фінансовому підприємстві доцільно зобразити у вигляді напрямків регулювання, котрі містять щонайменше три базові частини блоку (таблиця 1).

Державне регулювання витрат у фінансовому підприємстві є впорядкуванням витрат діяльності всіх його учасників та операцій між ними з боку уповноважених на це органів. Воно охоплює різні види діяльності у фінансовому підприємстві та операцій, що здійснюються на ринку цінних паперів: емісійних, посередницьких, інвестиційних, спекулятивних тощо.

Державне регулювання витратами у фінансовому підприємстві є механізмом для підтримання рівноваги взаємних інтересів всіх учасників фінансового ринку в межах чинного законодавства. Воно необхідне, оскільки існує потреба в забезпеченні рівноцінних умов роботи всіх його учасників, захисту їх прав, підтримання ціноутворення залежно від вимог та потреб ринку, попиту та пропозиції, інфраструктури фінансового ринку. Важливість ролі державного регулювання витратами у фінансовому підприємстві полягає не тільки в забезпеченні розвитку фінансового ринку, але через нього в розвитку економіки всієї країни. Відсутність механізму державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві призводить до погіршення інвестиційного клімату, недовіри потенційних інвесторів.

Система державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві у вигляді інструментів розглядає різні заходи з регулювання. Класифікацію інструментів державного регулювання витратами у фінансовому підприємстві слід проводити, зважаючи на специфічний ефект від його дії.

Прикладний аспект системи державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві передбачає визначення структури регулювання відповідно до визначених завдань та напрямів їх використання. Вся різноманітність інструментів державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві може бути використана в різній комбінації для їх скорочення, подолання, усунення, протидії тощо з метою захисту фінансового ринку.

Комбінація інструментів та спосіб їх застосування визначаються метою регулювання. Для захисту національного фінансового ринку інструментарій державного регулювання витратами у фінансовому підприємстві підбирається стосовно впливу на негативні фактори (таблиця 2).

Механізм державного регулювання витратами у фінансовому підприємстві має національний та історичний характер, він не може бути універсальним для всіх національних систем та протягом усього існування національної економічної системи, оскільки в різних країнах і на різних історичних етапах визначаються відповідні пріоритети державної економічної політики.

У світі розрізняють дві моделі державного регулювання витратами у фінансовому підприємстві. Перша модель передбачає концентрацію функцій регулювання в державних структурах, а лише незначна частка повноважень з встановлення норм та контролю за ними делегована саморегульованим організаціям. Друга модель передбачає більший об'єм повноважень у саморегульованих організаціях та збереження за державними органами основних контрольних функцій та можливості втручання в процес саморегулювання.

У різних країнах співвідношення повноважень державних органів та органів саморегулювання різне. Причиною цього є як вплив культурних та історично усталених традицій країни, так і рівень розвитку фінансового ринку. В одних країнах роль та значення державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві мінімальна (Велика Британія, США, Японія), в інших – держава активно втручається в діяльність (Німеччина, Франція).

За ступенем жорсткості дотримання норм витрат у фінансовому підприємстві також виокремлюють дві моделі державного регулювання. Так низка країн (США, країни ЄС) передбачає жорстку систему державного регулювання витрат, що базується на жорстких і детальних нормах, тарифах, правилах і формальних процедурах та прискіпливому контролю за їх дотриманням і виконанням. Інші країни (Велика Британія, Швейцарія) поряд з суворими приписами допускають застосування неформальних домовленостей, традицій, переговорів з вирішення питань.

Будь-яка модель державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві для тої чи іншої країни не є суворо визначеною та передбачає можливість трансформації залежно від зміни кон'юнктури фінансового ринку.

Таблиця 1. Базові блоки державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві

	Частини (блоки) державного регулювання витрат	Регламенти, процедури, параметри
1	2	3
<i>Трансакційний сектор</i>		
Передконтрактна стадія	Формування інформаційного поля та проведення переговорів	1. Встановлення мінімального рівня заробітної плати працівників. 2. Встановлення тарифів на забезпечення каналів зв'язку.
Контрактна стадія	Умови укладання договорів	1. Встановлення мінімального рівня заробітної плати працівників. 2. Встановлення норм тривалості робочого часу.
Постконтрактна стадія	Моніторинг виконання договорів	1. Встановлення мінімального рівня заробітної плати працівників. 2. Відповідальність сторін державно-приватного партнерства за дотримання договірних засад співробітництва та досягнення її кінцевої мети.
	Примус до виконання умов контракту	1. Встановлення мінімального рівня заробітної плати працівників. 2. Судові витрати.
<i>Амортизаційна політика</i>		
Передконтрактна стадія	Умови здійснення діяльності	1. Встановлення економічно доцільних термінів корисного використання основного капіталу. 2. Встановлення ставок амортизаційних відрахувань. 3. Визначення механізму нарахування амортизації.
Контрактна стадія	Моніторинг виконання умов	1. Вибір та обґрунтування методів нарахування амортизації. 2. Створення умов, що забезпечують цільове використання амортизаційних відрахувань.
Постконтрактна стадія	Примус до виконання	1. Контроль за дотриманням застосовуваного методу нарахування амортизації. 2. Відстеження взаємозв'язку амортизаційної політики з інноваційною, інвестиційною та ін.
<i>Податкове законодавство</i>		
Передконтрактна стадія	Формування податкового поля	1. Визначення переліку податків та податкових ставок. 2. Визначення податкових пільг. 3. Прогнозний розрахунок операційних та неопераційних витрат, зважаючи на оцінювання кредитного ризику та ризику по депозитних операціях. 4. Визначення методів оцінювання податкового ризику та рівня витрат, пов'язаних з його убезпеченням. 5. Визначення процедури підготовки податкової звітності.
Контрактна стадія	Документальне оформлення податкових розрахунків та платежів	1. Затвердження форм документів податкового характеру (звітність, розрахунки). 2. Визначення технологічної процедури здійснення податкових розрахунків. 3. Здійснення контролю за правильністю оформлення податкової звітності.
Постконтрактна стадія	Процес регулювання оподаткування	1. Контроль за виконанням графіка податкових платежів. 2. Встановлення умов надання податкових пільг. 3. Визначення порядку покриття податкових збитків. 4. Контроль за сплатою податків. 5. Створення механізму часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами.

Продовження таблиці 1

1	2	3
<i>Грошово-кредитна політика</i>		
Передконтрактна стадія	Передумови регулювання економічних процесів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення розміру резерву від ймовірних втрат. 2. Визначення маржі за здійснення банківських операцій. 3. Встановлення лімітів на окремі банківські операції. 4. Регламентація умов видачі позичок.
Контрактна стадія	Процес регулювання економічних процесів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Здійснення операцій з цінними паперами, грошовими коштами та іноземною валютою на відкритому ринку. 2. Встановлення ставки рефінансування (плати комерційним банкам за користування кредитними коштами).
Постконтрактна стадія	Контроль за регулюванням економічних процесів	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль за кількістю грошової маси в обігу. 2. Регулювання норм обов'язкових резервів. 3. Регулювання курсу національної валюти. 4. Інкасація грошових коштів, векселів, платіжних та розрахункових документів.
<i>Адміністративні заходи</i>		
Передконтрактна стадія	Встановлення умов здійснення підприємництва	<ol style="list-style-type: none"> 1. Платність процедури реєстрації підприємницької діяльності. 2. Встановлення розміру та порядку плати за видачу ліцензій на провадження певних видів підприємницької діяльності.*
Контрактна стадія	Здійснення підприємницької діяльності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення мінімального рівня заробітної плати працівників. 2. Встановлення тарифів на забезпечення каналів зв'язку 3. Встановлення тарифів на споживання води, газу, електроенергії тощо. 4. Встановлення норм тривалості робочого часу.
Постконтрактна стадія	Ліквідація підприємницької діяльності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення розміру компенсаційних виплат працівникам. 2. Проведення ліквідаційного аудиту. 3. Сплата державного мита.
<i>Тарифна політика</i>		
Передконтрактна стадія	Встановлення умов здійснення підприємництва	<ol style="list-style-type: none"> 1. Встановлення нормативів на споживання води, газу, електроенергії тощо. 2. Визначення лімітів на споживання води, газу, електроенергії тощо. 3. Формування тарифів на споживання води, газу, електроенергії тощо.
Контрактна стадія	Здійснення підприємницької діяльності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Надання дотацій. 2. Призначення субсидій.
Постконтрактна стадія	Порушення умов підприємницької діяльності	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стягнення штрафів. 2. Нарахування пені.

**за видачу ліцензії справляється разова плата в розмірі однієї мінімальної заробітної плати, виходячи з розміру мінімальної заробітної плати, що діє на день прийняття органом ліцензування рішення про видачу ліцензії.*

***Власна розробка.*

Таблиця 2. Застосування інструментів державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві з метою подолання негативних факторів

Негативні фактори – екстерналії	Інструменти	
	Універсальні	Спеціальні
Глобалізація	Ліміти	Норматив
Інтеграція ринків	Обмеження	Маржа
Інтеграція іноземного капіталу	Квоти	Тариф
	Податки	Дотація
	Ставки	Субсидія
	Пільги	
	Відсоткові ставки	
	Валютний курс	

**Систематизовано автором.*

Останнім часом у світі стосовно регулювання витрат у фінансовому підприємстві прослідковується тенденція зближення німецької та англо-американської систем господарювання. Причиною цього процесу є об'єднання свого часу національних ринків країн-членів ЄС. Інтеграційне регулювання витрат здійснюється відповідно до стандартів та норм Європейського Союзу, більшість з котрих закріплена в спеціальних законодавчих актах ЄС – директивах. При їх розробці максимально враховувався досвід США стосовно таких ключових пунктів:

- розкриття інформації щодо рівня та обсягу витрат у фінансовому підприємстві;
- припинення маніпулювання рівнем витрат у фінансовому підприємстві;
- обмеження інсайдерської торгівлі на фінансовому ринку;
- встановлення тарифів, ставок, норм та умов у забезпеченні чесних правил у фінансовому підприємстві.

У багатьох країнах (Японії, Швеції, Данії, Південній Кореї, Канаді та інших) наразі прослідковується тенденція об'єднання функцій регулювання витрат у фінансовому підприємстві в одному відомстві.

Висновки та перспективи подальших розвідок

В Україні наразі державне регулювання витрат у фінансовому підприємстві реально здійснюється шляхом встановлення обов'язкових вимог до діяльності суб'єктів фінансового підприємства. Спектр регулювання тут незначний (див. вище таблицю 1: трансакційний сектор, амортизаційна політика, грошово-кредитна політика, податкова політика, адміністративні заходи, тарифна політика). Також державне регулювання витрат у фінансовому підприємстві характеризується такими негативними особливостями, зокрема:

- відсутня систематизована правова база щодо регулювання витрат у фінансовому підприємстві (документи, котрі мають силу закону, регулюють вузькі сфери, більш комплексні акти є підзаконними);
- відсутній реальний механізм покарання за недотримання вимог до діяльності суб'єктів фінансового підприємства.

Наразі державними органами, що здійснюють державне регулювання у фінансовому підприємстві, є:

- Національний банк України – регулює діяльність на ринку банківських послуг;
- Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), – регулює діяльність на ринку фінансових послуг (крім ринку банківських послуг і ринків цінних паперів та похідних цінних паперів);
- Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) регулює діяльність ринків цінних паперів та похідних цінних паперів.

Спільна місія вищенаведених державних регуляторних органів полягає в підвищенні рівня прозорості та розкриття інформації (в тому числі стосовно витрат), що має привести до зменшення переліку невирішених проблем, з котрими стикаються суб'єкти фінансового підприємства.

Система державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві має бути здатною до адаптації перманентних економічних, політичних і соціальних умов в країні та за умови саморегулювання спроможна вирішити чинні негативні тенденції стосовно рівня та обсягу витрат у фінансовому підприємстві.

Важлива роль державного регулювання витрат у фінансовому підприємстві обумовлена необхідністю забезпечення єдності у структурі витрат, нагляду за фінансовим станом суб'єктів фінансового підприємства та захисту фінансового ринку. Окрім того, ефективне державне

регулювання витрат у фінансовому підприємстві сприятиме цілісному та успішному розвитку фінансового ринку. Для цього державне регулювання витрат у фінансовому підприємстві має сприяти виконанню своєї найважливішої функції – перерозподілу грошових коштів для забезпечення розвитку економіки. Для цього потрібна систематизована законодавча база стосовно норм, ставок та тарифів витрат у фінансовому підприємстві, а також держава повинна мати можливість застосовувати санкції в разі порушень чи недотримання їх встановлених граничних розмірів.

Застосування державою регуляторних функцій, у тому числі і стосовно витрат, сприятиме подоланню проблем у діяльності суб'єктів фінансового підприємства, прискоренню їх розвитку, задоволенню потреб у фінансових ресурсах, забезпеченню трансформації капіталу та розширенню переліку фінансових послуг та надання їм більшої універсальності.

Список літератури

1. Еш, С. М. Формування фінансового посередництва на ринку фінансових послуг / С. М. Еш // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 2(1). – С. 226-230. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_2%281%29_53.
2. Стиглиц, Дж. Ю. Економіка государственного сектора. Издательство: МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
3. Титаренко, І. Аналіз витрат виробництва / І. Титаренко // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть. – Тернопіль, 2005. – С. 250-252.

References

1. Esh, S. M. (2013). Formuvannia finansovogo poserednitctva na rinku finansovikh poslug. *Visnik Odeskogo natsionalnogo universitetu*, 18, 2(1), 226-230. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2013_18_2%281%29_53.
2. Stiglitz, Dzh. Yu. (1997). *Ekonomika gosudarstvennogo sektora*. Moscow: MGU: INFRA-M.
3. Titarenko, I. (2015). *Analiz vitrat virobnitctva. Sotcialno-ekonomichni, politichni ta kulturni otcinki i prognozi na rubezhi dvokh tisiacholit*. Ternopil, 250-252.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2017 р.

Альона Володимирівна КРАВЦОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент,
кафедра туризму,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: alena4382@mail.ru

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЧЕРЕЗ РЕАЛІЗАЦІЮ МЕХАНІЗМІВ
ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Кравцова, А. В. Управління розвитком туристичної галузі через реалізацію механізмів державно-приватного партнерства [Текст] / Альона Володимирівна Кравцова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 53-58. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті проаналізовано сутність державно-приватного партнерства як механізму державного управління розвитком туристичної сфери та проведено теоретичний аналіз змісту термінів, що визначають цю економічну категорію шляхом систематизації праць зарубіжних та українських авторів. На основі проведеного дослідження доведено доцільність інвестиційного стимулювання розвитку регіонів через форми державно-приватного партнерства на основі запропонованих принципів колабораційних процесів у туризмі.

Мета. Метою статті є дослідження особливостей використання державно-приватного партнерства в механізмі державного управління розвитком туристичної сфери з визначенням напрямів інвестиційного розвитку регіонів.

Метод (методологія). На основі методів системно-структурного аналізу, причинно-наслідкового аналізу, синтезу та аргументації запропоновано напрями інвестиційного розвитку регіонів.

Результатом проведеного дослідження стало визначення особливостей державно-приватного партнерства та формування принципів колаборації в туризмі.

Ключові слова: туризм; державно-приватне партнерство; розвиток; колаборація.

Alona Volodymyrivna KRAVTSOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Tourism,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
E-mail: alena4382@mail.ru

**MANAGEMENT OF DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRY THROUGH THE
REALIZATION OF STATE AND PRIVATE PARTNERSHIP MECHANISMS**

Abstract

Introduction. The article analyses the essence of public and private partnership as a mechanism of state management for the development of the tourist sphere. The research conducts a theoretical analysis of the content of the terms which define this economic category by systematizing the works of foreign and Ukrainian authors. The expediency of investment stimulation of the development of regions through the forms of public and private partnership on the basis of principles of cooperation processes in tourism is proved.

Purpose. The article aims to study the peculiarities of the use of public and private partnership in the mechanism of state management of tourism development with the definition of directions of investment development of the regions.

Method (methodology). The following methods have become the methodological basis of the research: methods of system and structural analysis, method of causal analysis, method of synthesis and argumentation. On their basis the directions of investment development of regions are determined.

Result. *The identification of the features of public and private partnership and the formation of the principles of cooperation in tourism have become the main results of the article.*

Keywords: *tourism, public and private partnership; development; collaboration.*

JEL classification: **O18, R13**

Вступ

Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму 2017 року, відповідно до якого Україна отримала оцінку в 3,5 бали з семи можливих і опинилась на 88 місці. Внесок туристичної індустрії України експертами оцінюється у 1,3 млн дол. США або 1,4 % ВВП країни. В українській сфері туризму зайнято 214,4 тис. осіб або 1,2 % від загального числа зайнятих [1]. Слід зазначити, що за оцінками експертів Всесвітньої туристичної організації, світовий ринок туризму багато років поспіль зростає та продовжує демонструвати стійкість, незважаючи на труднощі, які передусім пов'язані із забезпеченням безпеки. У нашій країні бізнес-середовище не сприяє розвитку сфери туризму, про що свідчить 124 місце за цією складовою [2].

Загалом такі дані показують, що Україна сьогодні не може конкурувати з розвинутими туристичними державами. Для покращення ситуації, що склалася, уряд країни повинен вживати заходи для зростання конкурентоспроможності України у туристичній сфері. Основними завданнями, на нашу думку, є: реальне визнання туризму одним із основних пріоритетів держави, сприяння створенню саморегульованих туристичних організацій, упровадження апробованих у світі економічних механізмів успішного ведення туристичного бізнесу і заохочення інвесторів.

Важливою складовою розвитку системи державного регулювання туристичної сфери України також має стати тісна співпраця держави та приватного сектору. Це підтверджують результати досліджень, проведених Всесвітньою туристичною організацією, за підсумками яких було зафіксовано збільшення впливу приватних структур у системі розвитку туризму та активну підтримку цих структур з боку держави. Державно-приватне партнерство є відносно новим напрямом не лише у туристичній сфері країни, а й у економіці України взагалі. Воно потребує детального дослідження як одна з ефективних форм об'єднання організаційних, фінансових та інноваційних ресурсів держави і приватного сектору, що широко застосовується у світовій практиці [3].

Питання державно-приватного партнерства (далі ДПП) у розвитку регіонів досліджували такі науковці: О. Баталов, О. М. Бородіна, В. Бурдейний, І. Валюшко, В. Варнавський, В. Геєць, Н. Гриценко, А. Гутаров, С. Демченко, І. Дмитрієва, В. Добровольський, І. Кабіров, О. Кальченко, Р. Кундрик, М. Ніколова, М. Линкова, Н. Святохо, О. Степанова, Г. Степурко та ін. Різні аспекти регіонального розвитку розглядали: А. Гуменюк, Г. Мелеганич, Ю. Петрушенко та ін. Питання державно-приватного партнерства, в тому числі в рекреаційно-туристичній галузі, розглядали у своїх працях М. Айрапетян, Ю. Алексєєва, А. Дурович, В. Кифяк, І. Крюкова, К. Павлюк, М. Портер, Р. Харрод, В. Цибух та ін. Водночас питання особливостей застосування державно-приватного партнерства як інструмента розвитку туристичної сфери вимагає додаткового розгляду.

Мета статті

Мета статті – дослідити напрями використання державно-приватного партнерства як основи інвестиційного розвитку туризму регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження

На основі сучасних практик країн – світових лідерів у сфері туризму можемо зазначити, що державне регулювання туристичної сфери має здійснюватися на інноваційній основі шляхом застосування методів планування (у тому числі стратегічного) та прогнозування, кадрового, фінансово-економічного, науково-методичного і технічного забезпечення туристичної галузі. Це вимагає оновлення відповідної законодавчої бази та наявності політичної волі керівництва держави.

В Україні застосування ДПП унормовується Законом «Про державно-приватне партнерство» (від 1 липня 2010 р. № 2404-VI з останніми змінами та доповненнями від 16.10.2012 р.), базові положення якого, за оцінками експертів, відповідають сучасним європейським правовим орієнтирам [4].

Закон визначає, що проекти ДПП повинні відповідати таким основним критеріям:

- мати довготривалий характер (понад 5 років);
- передбачати передання приватному партнеру частини ризиків у процесі реалізації проектів;
- мати вищі техніко-економічні показники ефективності, ніж у разі реалізації без участі приватного партнера.

Водночас зазначений Закон має й певні недоліки.

-
- не встановлено мінімальну частку участі у проекті приватного партнера (зокрема, у розвинених країнах мінімальна частка приватного фінансування складає 25 %). У зв'язку з цим навіть мінімальна частка приватного фінансування у спільному проекті дозволяє відносити його до категорії ДПП, перекладаючи більшу частину відповідальності на державу.
 - відсутні чітко визначені механізми практичної реалізації (визначення етапів реалізації проектів ДПП, створення мотивації для іноземних інвесторів тощо).
 - залишається невизначеною роль Державного фонду регіонального розвитку у фінансуванні проектів ДПП.

Аналіз низки державних програмних документів щодо ДПП свідчить, що лише в деяких з них відображено туристичну сферу, а саме:

- Коаліційна угода (2014), в якій визначено пріоритетні галузі: підвищення енергоефективності адміністративних будівель, розвиток портової інфраструктури, модернізація автодоріг. Як бачимо, розвиток туристичної сфери не враховано;
- «Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки», де враховано пріоритет таких галузей: транспорту, енергетики, промисловості, будівництва, сільськогосподарської інфраструктури, житлово-комунальної інфраструктури (опалення, водопостачання та водовідведення, переробки відходів тощо), охорони здоров'я, освіти, культури, туристичної інфраструктури, науки тощо.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України на засадах державно-приватного партнерства реалізується 243 проекти (210 договорів концесії та 33 договори про спільну діяльність) [5]. Зазначені проекти реалізуються в різних сферах господарської діяльності, у структурі яких туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт становить 1 проект, що складає 0,4 % від укладених угод);

Як бачимо, результати невтішні, хоча туристична сфера у всьому світі має мультиплікативний ефект і є локомотивом розвитку інфраструктури кожного окремого регіону, наповнення його бюджету та інше. Але в українських реаліях це унеможливлено відсутністю системної інвестиційної політики.

Практична реалізація державної регіональної політики безпосередньо залежить від інтенсивності процесів пошуку та залучення внутрішніх ресурсів розвитку на регіональному і місцевому рівнях. З-поміж апробованих у світі механізмів активізації економічного зростання на регіональному і місцевому рівнях, здатних сформувати мультиплікативний ефект, провідного значення для України набуває державно-приватне партнерство [6].

Державно-приватне партнерство (далі – ДПП) є рівноправним та взаємовигідним співробітництвом між державою, територіальними громадами (в особі відповідних органів державної влади чи місцевого самоврядування) та приватними інвесторами у межах реалізації проектів, спрямованих на вирішення важливих для території соціально-економічних проблем.

Зростання зацікавленості держави у розвитку ДПП пов'язане з його перевагами щодо залучення ресурсів (у першу чергу фінансових та інвестиційних). Поява приватного інвестора забезпечує більш ефективне використання фінансового ресурсу на стадії реалізації проекту та здатна підвищити дохідність об'єктів у ході їх подальшої експлуатації.

ДПП є ефективним та перспективним інструментом економічного і соціального розвитку на регіональному та місцевому рівні, засобом залучення коштів у проекти, де державні та місцеві органи влади намагаються зберегти контроль та налагодити співпрацю з інвесторами

Широкі потреби України в інфраструктурі у поєднанні з обмеженим фіскальним простором вимагають об'єднаних зусиль для посилення управління державними інвестиціями. Інвестиції в інфраструктуру є важливими для стимулювання економічного розвитку. Трансформація державних інвестицій в активи значною мірою залежить від того, наскільки ефективно відбувається управління всіма видами державних інвестицій.

На сьогодні структура управління ДПП не відповідає вимогам світового ринку ДПП. Оскільки ця система має ґрунтуватися на основах працюючої системи управління державними інвестиціями, перспективи України у залученні міжнародних інвестицій з глобального ринку ДПП наразі можуть виявитися недосяжними.

Останніми роками Україна пережила зростаючий макроекономічний дисбаланс та економічну стагнацію. Це було спричинено незадовільним рівнем макрофінансового управління та падінням інвестицій і зовнішнього попиту. Неefективне управління та корупція призвели до нераціональних державних витрат, зруйнували здатність Уряду формувати державну політику та управляти державними програмами, що підірвало довіру суспільства до державних установ. Водночас корупція та погіршення захисту майнових прав, а також недосконале правове регулювання інвестиційної діяльності й оподаткування суттєво послабили інвестиційний клімат та перешкоджають внутрішнім та зовнішнім приватним інвестиціям.

Задля здобуття початкової підтримки з цим поняттям пов'язуються проекти, державна політика та інші ініціативи в профільних міністерствах й інших організаціях державного сектору. Не існує всеохопного і повного розуміння державно-приватних партнерств. ДПП – це широке визначення, яке охоплює велику кількість видів економічної діяльності і постійно розвивається.

З промови уповноваженого представника Фрітса Болькештейна (Генеральний директорат з питань внутрішнього ринку, Європейська комісія) державно-приватні партнерства (ДПП) – це домовленості між підприємствами державного та приватного сектору з метою забезпечення громадської інфраструктури, комунального господарства та пов'язаних послуг. Такі партнерства характеризуються розподілом інвестицій, ризиків, відповідальності та винагород між партнерами. Причини створення таких партнерств дуже різні, але переважно – це фінансування, проектування, будівництво, експлуатація та обслуговування громадської інфраструктури та послуг [7].

У рекомендаціях для місцевих органів влади Канади зазначено, що державно-приватне партнерство (ДПП) – це партнерство між державним і приватним сектором для реалізації проекту або послуг, що традиційно надаються державним сектором. Державно-приватне партнерство визнає, що державний сектор та приватний сектор мають певні переваги у виконанні спеціальних задач.

Отже, державно-приватне партнерство – найбільш перспективний напрямок інвестування, в тому числі й у галузь туризму (створення локальних кластерів). В Україні прийнято Закон щодо регулювання сфери державного приватного партнерства. Його суть полягає в створенні законодавчої бази, яка стимулює розвиток співробітництва між державним і приватним секторами, підвищує конкурентоспроможність економіки держави та заохочує інвестиції в економіку України [8].

Сучасна практика регіонального розвитку явно демонструє тенденцію відокремленого розвитку територій. Регіони знаходяться в перманентному стані «війни» за зовнішні ресурси, в основному за преференції від федеральних органів влади у вигляді дотацій та субвенцій [9]. Підкреслимо, що проблема сталого конкурентоспроможного розвитку регіонів України може бути вирішена винятково за рахунок розвитку механізмів колаборації між регіонами в різних сферах і галузях народного господарства та інноваційного розвитку.

Перспективною сферою для міжрегіональної колаборації є індустрія туризму, що відрізняється високою затребуваністю з боку споживачів і володіє високим синергетичним і мультиплікативним ефектом для соціально-економічного розвитку територій. Відтак створена Національна туристична організація, яка спрямована на приведення сектора туризму до найбільш збалансованої і стійкої моделі розвитку, є прикладом колаборації.

Мета Національної туристичної організації — створити постійно діючу мережу-платформу об'єднання регіональних, міських і галузевих туристичних організацій для підвищення якості національного туристичного продукту, розвитку системи професійних знань і підготовки фахівців, а також всього комплексу маркетингу туристичного бренду України на внутрішньому і глобальному ринку.

Сутність та зміст колаборації демонструє Національна туристична організація, яка повинна забезпечити умови для ефективної взаємодії регіонів, використання ресурсів для розвитку туризму в регіонах. Крім того, учасники асоціації планують об'єднати зусилля для пошуку потенційних інвесторів у проектах державно-приватного партнерства і займатимуться розробкою і просуванням спільних туристичних продуктів на території України та за її межами.

Слід зазначити, що колабораційний процес у туризмі повинен базуватися на ключових принципах участі, колективності, прозорості, незалежності, взаємоузгодженості, орієнтації на результат, синергії.

Отже, вважаємо, що необхідні системні, комплексні дії як з боку Уряду, так і з боку регіональної влади, об'єднаних територіальних громад для розробки нормативно-правової та маркетингової основи розвитку колабораційних механізмів розвитку туризму регіонів.

Практичні кроки в цьому питанні, з урахуванням туристичної сфери, можуть бути зроблені в таких напрямках:

- надання більшої економічної самостійності регіонам. Економічна самостійність регіонів можлива лише за умови лібералізації податкової політики в плані надання більших фінансових можливостей регіонам-донорам, що на наш погляд, буде сприяти формуванню мотиваційної моделі регіонального розвитку;
- профілювання прилеглих територій з виявленням основних напрямків співпраці. У нашому випадку акцент робиться на наявних спільних ресурсах у державно-приватному партнерстві для спільного розвитку індустрії туризму;
- розробка маркетингової стратегії розвитку туристських галузей регіонів.;
- розробка комунікаційної моделі між стейкхолдерами колабораційних процесів;
- розробка механізму реалізації проектів державно-приватного партнерства у сфері туризму. Необхідний не тільки маркетинговий, «креативний» план реалізації, а важливий фінансово-

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті проаналізовано сутність державно-приватного партнерства як механізму державного управління розвитком туристичної сфери та проведено теоретичний аналіз змісту термінів, що визначають цю економічну категорію шляхом систематизації праць зарубіжних і українських авторів. На основі проведеного дослідження доведено доцільність інвестиційного стимулювання розвитку регіонів через форми державно-приватного партнерства на основі запропонованих принципів колабораційних процесів у туризмі.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на вивчення процесів у туризмі, що мають колабораційну природу, зокрема кобрендинг маркетингу для членів Національної туристичної організації, а також комунікаційної взаємодії між усіма учасниками проектів державно-приватного партнерства.

Список літератури

1. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017> – Назва з екрана.
2. Рейтингові оцінки конкурентоспроможності українського туризму 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/rejtingovi-ocinky-konkurentospromozhnosti-ukrayinskogo-turyzmu-2017> – Назва з екрана.
3. Соловійов, Д. І. впровадження елементів державно-приватного партнерства у функціонування туристичної сфери України [Текст] / Д. І. Соловійов // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 4 (24). – С. 33-36
4. Про державно-приватне партнерство: закон України редакція від 24.05.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17> – Назва з екрана.
5. Міністерство економічного розвитку та торгівлі. Державно-приватне партнерство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo> – Назва з екрана.
6. Національний інститут стратегічних досліджень. Аналітична записка. Особливості застосування державно-приватного партнерства як механізму реалізації нової регіональної політики" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239> – Назва з екрана.
7. Державно-приватне партнерство в контексті управління державними інвестиціями в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://documents.worldbank.org/curated/en/495131467995051959/pdf/106249-UKRANIAN-WP-P153935-PUBLIC-Public-Investment-UKR-Web-cover.pdf>. – Назва з екрана.
8. Петрова, Н. Б. Роль державно-приватного партнерства в формуванні туристських кластерів [Текст] / Н. Б. Петрова, Н. Ю. Мушинська // Комунальне господарство міст. — 2011. — № 100. — С. 373–393.
9. Василенко, Н. В. Институциональные особенности коллаборации в организационных структурах инновационной экономики [Електронний ресурс] / Н. В. Василенко. – Режим доступу: <http://instituciones.com/innovations/2866-institucionalnye-osobennosti-kollaboracii.html> – Назва з екрана.

References

1. *The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017*. (2017). Retrieved from: <https://www.weforum.org/reports/the-travel-tourism-competitiveness-report-2017>.
2. *Reytinghovi otsinky konkurentospromozhnosti ukrayinskoho turyzmu 2017*. (2017). Retrieved from: <http://edclub.com.ua/analitika/rejtingovi-ocinky-konkurentospromozhnosti-ukrayinskogo-turyzmu-2017>
3. Solovyov, D. I. (2013). Vprovadzhennya elementiv derzhavno-pryvatnoho partnerstva u funktsionuvannya turystychnoy sfery Ukrayiny. *Visnyk Berdyanskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 4, 33-36
4. *Zakon Ukrayiny «Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo»*. (2016). redaktsiya vid 24.05.2016. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
5. *Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku ta torhivli. Derzhavno-pryvatne partnerstvo*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&tag=Derzhavno-privatnePartnerstvo>.
6. *Natsionalnyy instytut stratehichnykh doslidzhen. (n.d.). Analitichna zapyska. Osoblyvosti zastosuvannya derzhavno-pryvatnoho partnerstva yak mekhanizmu realizatsiyi novoyi rehionalnoyi polityky"*. Retrieved from: <http://www.niss.gov.ua/articles/1239>.
7. *Derzhavno-pryvatne partnerstvo v konteksti upravlinnya derzhavnymy investytsiyamy v Ukrayini*. (n.d.). Retrieved from: <http://documents.worldbank.org/curated/en/495131467995051959/pdf/106249-UKRANIAN-WP-P153935-PUBLIC-Public-Investment-UKR-Web-cover.pdf>.

-
8. Petrova, N. B. & Mushchynska, N. Yu. (2011). Rol derzhavnopryvatnoho partnerstva v formuvanni turystykykh klasteriv. *Komunalne hospodarstvo mist*, 100, 373–393.
 9. Vasylenko N. V. (n.d.). *Institutsyonalnye osobennosti kollaboratsii v orhanizatsyonnykh strukturakh innovatsionnoy ékonomiki*. Retrieved from: <http://institutions.com/innovations/2866-institucionalnye-osobennosti-kollaboracii.html>.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2017 р.

Євген Валерійович НІКІШИН

кандидат економічних наук,
Університет економіки і права «КРОК»
E-mail: niki_nik@ua.fm

**УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ПЕРЕХІДНОГО ПЕРІОДУ
ПРИ ЕКОНОМІЧНІЙ ІНТЕГРАЦІЇ**

Нікішин, Е. В. Умови забезпечення економічної безпеки держави перехідного періоду при економічній інтеграції [Текст] / Євген Валерійович Нікішин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 59-64. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена теоретичним та методологічним аспектам структурної перебудови економіки України для успішної інтеграції та ефективної співпраці зі структурами та країнами ЄС з метою досягнення в період асиміляції рівня економічної та продовольчої безпеки не нижче ніж у розвинутих країнах. У статті сформульовані основні проблеми економічної безпеки держави перехідного періоду при зміні курсу економічної інтеграції.

Виявлено основні закони і чинники, які необхідно враховувати для визначення проблем економічної безпеки України при зміні курсу інтеграції. Сформульовано основні принципи успішної інтеграції країни в Європейський економічний союз. Проаналізовано основні підсумки інтеграції країн Центральної та Східної Європи та виявлено фактори асиметричності партнерства і консервації відсталості деяких країн-членів ЄС. Сформульовано завдання забезпечення економічної та продовольчої безпеки України, які необхідно вирішувати при асиміляції в Європейський економічний Союз.

Ключові слова: економічна безпека; інтеграція; конкурентоспроможність; перехідний період; Європейський Союз; Україна.

Yevhen Valeriyovych NIKISHYN

PhD in Economics,
"KROK" University, Kyiv
E-mail: niki_nik@ua.fm

**CONDITIONS OF PROVISION THE ECONOMIC SECURITY OF A STATE IN
TRANSITION PERIOD IN TERMS OF ECONOMIC INTEGRATION**

Abstract

The article is devoted to the theoretical and methodological aspects of the structural adjustment of the Ukrainian economy for successful integration and effective cooperation with the structures and countries of the EU in order to achieve in the period of assimilation of the level of economic and food security not lower than in developed countries. The article outlines the main problems of economic security of a state in transition with a change in the course of economic integration. The main laws and factors that need to be taken into account to determine the problems of Ukraine's economic security when changing the course of integration are analysed. The factors that determine the country's tasks of integration into the European Economic Union are determined. The basic principles of the country's successful integration into the European Economic Union are formulated. The main results of the integration of the countries of Central and Eastern Europe are analysed. The reasons for the asymmetry of partnership and the preservation of the backwardness of some EU member states are revealed. The tasks of ensuring the economic and food security of Ukraine are formulated. They must be resolved during the assimilation into the European Economic Union.

Keywords: economic security; integration; competitiveness; transition period; European Union; Ukraine.

JEL classification: C10, F63, O11, O29

Вступ

Розвиток світової економіки, який проходить шляхом глобалізації виробництва і розподілу, міжнародна інтеграція в економічний союз можуть допомогти економіці країни, яка знаходиться на перехідному етапі розвитку, швидше подолати своє відставання, забезпечити економічну і продовольчу безпеку, спираючись на підтримку розвинених країн інтеграційного союзу. Така міжнародна інтеграція є одним з основних факторів, який сприяє економічному зростанню та подоланню розриву в рівні економічного розвитку країни і передових країн світу.

Ситуація, яка склалася нині, активізує діяльність щодо інтеграції України в економічне співтовариство з метою вирішення конкретних економічних завдань: структурної перебудови і модернізації промисловості для випуску наукомісткої високорентабельної продукції, розвитку сільського господарства і раціонального використання природних ресурсів, вирішення соціально-економічних проблем і створення сучасної логістичної інфраструктури, яка використовує всі геостратегічні вигоди України.

Здійснення таких планів неможливе в межах однієї країни і вимагає об'єднання зусиль у потужному інтеграційному об'єднанні. Таке об'єднання визначає умови і ціну інтеграції країни, пріоритети та етапи економічного розвитку. Вихід на якісно інший рівень економічного розвитку вимагає кардинальної перебудови і великих витрат фінансових, економічних та інших ресурсів не тільки країни, але всього Європейського економічного союзу. Такий шлях, незважаючи на складне економічне становище в ЄС, виглядає перспективним. Поль Кругман переконаний, що рецептом виходу зі стагнації в ЄС є: «менше суворой економії в країнах-боржниках, деяка фінансова експансія в країни-кредитори і експансіоністська політика Європейського центрального банку» [1, с. 229].

Виникаючі економічні завдання, проблеми та шляхи їх вирішення для багатьох країн з перехідною економікою, що інтегруються у світові економічні співтовариства, багато в чому схожі і є актуальним напрямком наукових досліджень.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження основних тенденцій, характерних рис, проблем і перспектив економічної інтеграції України в Європейський Союз.

Для досягнення мети необхідно провести детальний огляд підсумків інтеграції країн Центральної та Східної Європи, визначити основні принципи утворення стійких економічних союзів та завдання забезпечення економічної та продовольчої безпеки України в період асиміляції в ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження

Необхідність інтеграції України в нове економічне співтовариство визначається тим, що «сучасний етап міжнародної економічної інтеграції відрізняється інтенсивністю і новими якісними характеристиками, обумовленими активізацією західноєвропейської інтеграції; початком інтеграційних процесів у Північній Америці; поживаленням інтеграційних процесів у світі, що розвивається» [2, с. 69].

На цьому етапі світового розвитку для України важливо знайти власне місце у світовому інтеграційному союзі. У період зміни інтеграційного курсу і входження в новий економічний союз набуває особливої ролі економічна і продовольча безпека держави. На цьому етапі неминуча перебудова галузевої структури економіки, розрив колишніх і утворення нових економічних зв'язків, формування нових технологічних укладів та інноваційні зміни в промисловості. Такі зміни для країн, економіка яких перебуває в перехідному періоді, при зміні курсу економічної інтеграції породжує проблеми, пов'язані з відсутністю належного організаційного, фінансового, економічного і технологічного забезпечення економічної безпеки.

Становище ускладнюється низкою помилок і прорахунків, серед яких типові такі. Значною мірою не враховується падіння економіки і спаду виробництва при розриві колишніх зв'язків, які забезпечували необхідні ресурси для задоволення потреб народного господарства і потреб населення в товарах першої необхідності.

Недостатнє врахування умов входження і функціонування держави в новому економічному співтоваристві, недооцінка необхідності структурної перебудови економічної системи відповідно до структури економічного союзу.

Спрощено процедуру розуміння планування і оперативного управління перебудови економіки та важливості системного контролю її на етапі інтеграції.

Для продовольчої безпеки України особливо тривожним є становище в продуктовому комплексі, яке спричинене низкою інституційних прорахунків державних органів влади, серед яких: велика частка імпортих продуктів і незахищеність вітчизняного виробника через недосконалість митної політики, недостатня у зіставленні з розвиненими країнами державна підтримка сільського господарства [3, с. 77]. Такі прорахунки ведуть до виникнення проблем, які вкрай ускладнюють повноцінну, органічну і рівноправну інтеграцію.

Україна розпочала зміну курсу економічної інтеграції в період глобальної нестабільності. Потреба цілісної концепції перебудови економіки змушує до дослідження складових процесу переформування народного господарства відповідно до нових структурних і виробничих вимог, а також потребує наукового обґрунтування і вдосконалення логістизації економіки для забезпечення економічної безпеки країни. Актуальність теми обумовлена вимогами формування нових економічних зв'язків замість втрачених, підвищення конкурентоспроможності економічних структур, забезпечення ресурсної бази в перехідний період, а також прожиткового рівня населення не нижче раніше досягнутого, із загальною метою збереження стійкості економічної системи держави. У цей перехідний період необхідна істотна фінансова допомога на прийнятних умовах [4, с. 35].

Загальною тенденцією є різке зменшення кількості прямих іноземних інвестицій і виведення з країни раніше виданих кредитів у кризовий період, викликаний зрослими ризиками екзогенного і ендогенного походження. У період, необхідний для перебудови економіки, її нової логістизації і вибудовування логістичних мереж, модернізації виробництва та освоєння нових технологій, зниження капіталізації тягне за собою подальше падіння виробництва і рівня економічної безпеки. У таких умовах необхідні перетворення і реформи стають малоздійсненними.

Стратегічна необхідність інтеграції України в економічний союз з Європою і практичні шляхи вирішення проблем на цьому шляху зумовили актуальність статті.

Вивченню ходу економічного розвитку країн, що вступили в ЄС на початку XXI століття, а також загальних проблем їх економіки при трансформації економіки в умовах загальної економічної нестабільності при переході до постіндустріального ладу присвячені роботи зарубіжних вчених, серед яких Асаул А. Н. [9], Байдурін М. С. [2], Белов, М. І. [6], Люхіна І. Б. [5], Кругман П. [1] та ін. Кожен з них використовує власні підходи в дослідженні проблем міжнародної інтеграції в умовах глобалізації економіки. Аналізували ці проблеми з точки зору проблем інтеграції країн з перехідною економікою в ЄС такі українські вчені, як Висоцька О. М. [3], Медведчук В. В. [8], Мунтіян В. І. [4], Нелеп В. М. [3].

При визначенні основних проблем економічної безпеки України на етапі зміни курсу інтеграції і для подолання негативних наслідків у цей період необхідно враховувати наступні закони і чинники.

1. Закон поступального розвитку світового економічного процесу.

Світова економічна система перебуває на початку нового етапу глобалізації і, можливо, формування нового способу виробництва, поки невизначено названого «постіндустріалізація», «інформаційна економіка». У ході економічного розвитку економіки країн проходять подібні етапи і стикаються з однотипними проблемами.

2. У світовому економічному процесі при консолідації країн у геоекономічні союзи різні країни проходять етапи розвитку не одночасно.

Об'єднуючись в економічні союзи, встановлюючи зв'язки і взаємні економічні потоки, країни формують відповідну їм економічну структуру. При зміні державою свого економічного курсу відбувається розрив колишніх економічних зв'язків і вибудовування нових. При цьому економіки країн стикаються з одними і тими ж проблемами і типовими труднощами.

3. Вступаючи в новий економічний союз, країна змушена приймати нові вимоги і обов'язкові правила ведення економіки та її логістики.

Ці вимоги і правила можуть виявитися кардинально іншими, ніж раніше існуючі. Вони продиктовані економічною структурою і економічними потоками, які сформовані тією системою, в яку інтегрується держава. Ця структура зумовлена міжнародним розподілом праці всередині цієї системи, вимогами логістики та існуючими технологіями.

4. Відмінності в економічному рівні країни і союзу, в який вона інтегрується, викликає необхідність революційних перетворень в економіці.

Якщо економічний рівень країни виявляється невідповідним вимогам нового економічного союзу, то країна проходить через економічну революцію, в ході якої змінюється структура системи та економічних потоків. Завдання інтеграції на цьому етапі визначаються наступними факторами:

Об'єктивними:

- зацікавленість економічного союзу, в який вступає держава, в її економічному потенціалі (ресурси, економічне становище, ресурсна база, технологічний рівень);
- соціально-економічне становище основної маси населення, його кваліфікація, освітній рівень;
- військова і економічна спроможність держави;
- стан економічної та продовольчої безпеки країни.

Суб'єктивними:

- економічний базис і здатність кардинальної перебудови при зміні напрямків економічного розвитку країни з урахуванням нових вимог;
- бажання і здатність населення країни до змін, продиктованих інтеграцією;
- здатність керівництва країни управляти процесами перебудови економіки, зберігаючи економічну і продовольчу безпеку держави.

Ці фактори визначають концепцію, за якою країна буде прийнята в союз, а також її цінність як союзника, рівень і місце в новій мережі економічних зв'язків.

Головною проблемою перебудови є визначення пріоритетів розвитку і консолідації, а також умов забезпечення економічної та продовольчої безпеки, самостійності держави в цей період. Зацікавленість нового союзу в інтеграції висуватиме вимоги розвитку нових галузей і послуг, що задовольняють запити і інтереси всіх учасників економічних мереж.

Позитивним фактором є доступ та впровадження нових технологій, підвищення рівня виробництва і послуг.

Негативним фактором є те, що на ринок країн починають надходити дешеві товари і продукти харчування, що призводить до деградації традиційних галузей народного господарства країни, що вступає в новий економічний союз.

Тому державі при асиміляції в нові структури головне не втратити свої переваги; підтримувати і розвивати галузі, що забезпечують потребу в товарах першої необхідності власного населення, і тим самим зберігати економічну незалежність.

Відмінними рисами сучасних умов вступу України в ЄС є:

1. Політична нестабільність, відсутність національної стратегії економічного розвитку;
2. Стан глибокої економічної кризи, викликаній розпадом колишньої економічної системи;
3. Розрив більшості економічних зв'язків;
4. Деградація морально і фізично застарілої промислової бази;
5. Значна частка продукції, виробленої нижчими технологічними укладами, її висока ресурсо- та енергоємність;
6. Відсутність фінансового та ресурсного забезпечення економічних і технологічних реформ, а також необхідного рівня продовольчої та економічної безпеки населення;
7. Невідповідність інфраструктури логістики структурі змінених економічних потоків.

Необхідні умови успішної інтеграції.

Світовий досвід економічної інтеграції показує, що вона, як фактор економічної безпеки країн, що входять в інтеграційне об'єднання, може бути успішною при дотриманні основних принципів:

- наявність спільної мети, шляхом досягнення якої є інтеграція;
- спільність політичних, економічних і соціальних інтересів;
- дотримання принципів взаємовигідного економічного партнерства;
- готовність економічного «ядра» інтеграційного об'єднання до покриття недостатності економічного розвитку країни, що, вступає шляхом інвестицій, позик і розвитку її промислової і науково-технічної бази;
- обопільна готовність до посилення відкритої конкуренції з одночасною відмовою від преференцій для національних суб'єктів;
- рівноправне економічне конкурентне партнерство, в основі якого лежить мета взаємного посилення позицій на світовому та регіональному ринках;
- узгодженість у збереженні економічного суверенітету в області прийняття обопільних рішень з питань економічної безпеки;
- участь у діяльності наднаціональних макроекономічних регуляторів і створення умов для їх дій на національному рівні;
- виконання зобов'язань по дотриманню рівня основних макро- і мікроекономічних показників країною, що вступає, і формування необхідних умов і сприяння всім економічним союзом.

Кризи, які протягом років виникають і існують у країнах Євросоюзу, свідчать, перш за все, про недотримання цих основоположних принципів. Підсумки прийняття у 2004 році до складу ЄС 10 країн Центральної та Східної Європи показують, що тільки дві з них – Чехія і Словенія – частково відповідають вимогам, які висуваються до країн Євросоюзу. Решта країн, зокрема Польща, Естонія, Латвія, Литва, Угорщина, є економічної тягарем, перетворившись на «відсталу Європу» [5, с. 117]. Водночас стан економічного базису країн «ядра» Європи не дозволяє вирішувати проблеми останніх.

Така ситуація сформувалася спочатку, оскільки країни, які були прийняті в Євросоюз в 2004 році, по всьому спектру макроекономічних показників (дефіцит бюджету, продуктивність праці, ресурсомісткість виробництва, рівень безробіття та інфляції, сума зовнішнього боргу та т. п.) багаторазово перевищували нормативний рівень існуючого Союзу.

Загальним підсумком інтеграції в ЄС для країн Східної та Центральної Європи є те, що асиметрія партнерства, яка виражалася в перевагах «ядра» ЄС за рівнем продуктивності праці, впровадження інновацій у промисловість, секторальної підтримки пріоритетних для економічної і продовольчої безпеки держав ЄС галузей, низькою енерго- і ресурсоемності продукції, зберігається на користь «ядра». Необхідна масштабна модернізація економіки країн, які недавно вступили в ЄС, стримується відсутністю переданих та власних технологій, браком коштів, прямою протидією з боку іноземних компаній такої модернізації.

Асиметрія партнерства і технологічна відсталість консервуються об'єктивними і суб'єктивними факторами, серед яких об'єктивними є:

1. Відсутність коштів і ресурсів для підтримки стратегічно важливих для економічної і продовольчої безпеки галузей;
2. Відсутність можливостей і засобів підвищення рівня технологічної та інфраструктурної оснащеності економіки, що зберігає низьку конкурентоспроможність продукції;
3. Провідними для економіки галузями і підприємствами є виробництва сировинного і видобувного сектору;
4. Провідні підприємства виведені з управління держави і, замість модернізації і переоснащення, закриті через неконкурентоспроможність;
5. Інтеграції національного та іноземного секторів промисловості не відбувається. Іноземні виробництва, як правило, створюються за модульним типом у високоприбуткових галузях виробництва. Розвиток галузей у бік випуску одного виду продукції створюють загрозу економічній безпеці в разі виникнення проблем у материнських компаній і різкого скорочення виробництва [6].
6. Відсутність коштів на модернізацію власного виробництва обумовлена високим негативним сальдо імпорто-експортних операцій. Обсяги вивезеної продукції значно перевищують обсяги прямих іноземних інвестицій, кредитів і позик.
7. Ставка на іноземні компанії як джерело інновацій виявилася неправильною. Застосування інновацій зводиться до принципу «ноу-хау». Власна науково-дослідницька діяльність перестала забезпечувати промислове виробництво високотехнологічними розробками. Наукові кадри значною мірою втрачені для вітчизняного виробництва.

Суб'єктивними факторами є:

1. Адміністративний контроль цін сільськогосподарської продукції та бюджетна підтримка певних секторів сільського господарства в країнах «ядра» робить нерентабельною продукцію країн, що вступають [7, с. 8];
2. Європейський Союз має консолідовану систему, яка склалася протягом тривалого часу на основі безлічі економічних угод і погоджень, вибудовування зв'язків між державами Західної Європи. У ЄС входять країни, які найчастіше змушені перебудовувати свою економіку, її структуру та зв'язки як усередині країни, так з державами ЄС відповідно до вже сформованої структури, без урахування особливостей національного розвитку і економічних інтересів [8, с. 39]. Але країни «ядра» Європи стурбовані створенням власної економічної безпеки, перетворивши країни п'ятої хвилі інтеграції по суті в зони, що їх забезпечують.

З огляду на виняткову складність і важливість перехідного періоду, який визначає стартові умови входження в ЄС і подальший розвиток економіки в Союзі, слід зазначити роль держави на цьому етапі.

Державний сектор містить транспортну та енергетичну систему, об'єкти яких є вельми капіталомісткими, при цьому виробництво і послуги цих галузей мають характер колективного користування. Ефективне використання ресурсів природних монополій повинні забезпечуватись контролем держави і оптимальним розподілом ресурсів у суспільстві. Значною має залишатись роль держави в субсидуванні охорони здоров'я та освіти як необхідних умов створення високого рівня трудових ресурсів і основи успішної інтеграції країни. На цьому етапі держава повинна реалізовувати програми ефективного регулювання ринку робочої сили, соціальної підтримки людей, які втратили роботу, подолання нерівномірності регіонального розвитку, боротьби з інфляцією, монополізмом і корупцією, реалізації великих інвестиційних проектів [9, с. 42].

Основними напрямками державного регулювання для країн транзитивної економіки повинні бути наступні:

1. Забезпечення правової бази, регуляторних механізмів, підтримка конкуренції, в тому числі захист внутрішніх ринків, стимулювання національного бізнесу, формування інвестиційного клімату, розвиток окремих видів інноваційних виробництв, здатних змінити структуру економіки в майбутньому.
2. Рівномірний розподіл ресурсів суспільства між верствами населення.
3. Підтримка рівня необхідних резервів в економіці, створення факторів стабільності і можливостей зростання економіки [9, с. 43].

Через принципову важливість цих напрямків для успішного вирішення завдань інтеграції держава не повинна делегувати ці напрямки наднаціональним структурам, а мати можливість контролювати та терміново впливати на ці процеси.

Висновки і перспективи подальших розвідок

У результаті дослідження доведено, що ефективність та успішність інтеграції України до ЄС можлива за умови збереження необхідного рівня економічної та продовольчої безпеки, а також

створення резервів та ресурсів, які компенсують тимчасовий спад виробництва на період перебудови економіки.

Зазначене зумовлює наступні завдання забезпечення економічної та продовольчої безпеки України в період асиміляції в ЄС:

1. Інтеграція економічної системи України повинна здійснюватися не ціною руйнування власної структури, а шляхом консолідації зі збереженням на перехідному етапі існуючої структури і зв'язків з подальшим розвитком за умови забезпечення економічної та продовольчої безпеки;

2. Перехід України до ЄС повинен здійснюватися з дотриманням балансу всіх народногосподарських інтересів, перш за все інтересів держави та населення.

3. У період інтеграційних процесів для країни транзитивної економіки роль державного регулювання залишається досить значною і повинна здійснюватися за трьома основними напрямками: правовим та економічним захистом внутрішнього ринку; рівномірним розподілом ресурсів; підтримкою необхідного рівня резервів та гарантування стабільності.

З цих завдань та основних напрямків державного регулювання випливає умова формування договорів по інтеграції на принципах прийняття рішень на основі консенсусу, паритетності і узгодженості дій з усіма членами інтегруючого союзу.

Розробка і дослідження стратегії переходу на якісно новий рівень розвитку економіки, подолання існуючих і своєчасне виявлення виникаючих проблем для країн, що розвиваються, є перспективою подальших наукових досліджень.

Список літератури

1. Кругман, П. Выход из кризиса есть! / Пер. с англ. Ю. Гольдберга. – М., Азбука Базис. – 2013. – 320 с.
2. Байдурын, М. С. Современные тенденции глобальной интеграции в мировом экономическом пространстве / М. С. Байдурын // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2014. – № 5. – С. 69-78.
3. Нелеп, В. М., Висоцька, О. М. Перспективи експорту продукції сільського господарства і харчової промисловості України. / В. М. Нелеп, О. М. Висоцька // Економіка АПК. – 2014. – №3. – С. 73-78.
4. Мунтиян, В. И. Риски от интеграции Украины с Европейским Союзом. / В. И. Мунтиян // Проблемы современной экономики. – 2013. – №4(48). – С. 32-37.
5. Илюхина, И. Б. Проблемы экономической интеграции в Европейском Союзе / И. Б. Илюхина // Известия Тульского государственного университета. – 2015. – № 3. – С. 113-124.
6. Белов, М. И. Инновационная модель развития – путь к европейской интеграции [Электронный ресурс]- <http://www.courier-edu.ru/cour0589/2400.htm>. Дата останнього звернення: 08/12/2017.
7. Игрицкий, Ю. А. Центрально-Восточная Европа: Пейзаж после расширения ЕС [Текст] / Ю. А. Игрицкий // Европейская безопасность: события, оценки, прогнозы. – 2005. – №16. – С. 6-10.
8. Медведчук, В. В. Мы не имеем права на ошибку / В. В. Медведчук // Проблемы современной экономики. – 2013. – №4(48). – С. 37-39.
9. Асаул, А. Н. Проблемы трансформации экономики при переходе к постиндустриальному строю / А. Н. Асаул // Економічний вісник Донбасу– 2008. – №3 – С. 42-45.

References

1. Krugman, Paul. (2012). *End this depression now!* Moskow: Basis.
2. Bayduryn, M. S. (2014). Modern trends of global integration in the global economic space. *Rehional'ni problem preobrazovania ekonomiky*, 5, 69-78.
3. Nelep, V. M., Vysots'ka, O. M. (2014). Prospects for export of agricultural products and food industry in Ukraine. *Ekonomika APK*, 3, 73-78.
4. Munttyan, V. Y. (2013). Risks from the integration of Ukraine with the European Union. *Problemy sovremenoy ekonomiky*, 4, 32-37.
5. Ylyukhyna, Y. B. (2015). The problems of economic integration in the European Union. *Izvyestiya Tul'skoho gosudarstvenoho universytetu*, 3, 113-124.
6. Belov, M. Y. (2006). *Innovative development model – the way to European integration*. Retrieved from: <http://www.courier-edu.ru/cour0589/2400.htm>.
7. Yhrytskyu, Yu. A. (2005). Central-Eastern Europe: Landscape after the enlargement of the EU. *Evropeyskaya bezopasnost': sobityya, otsenky, prohnozy*, 16, 6-10.
8. Medvedchuk, V. V. (2013). We do not have the right to make a mistake. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, 4, 37-39.
9. Asaul, A. N. (2008). Problems of economic transformation in the transition to the postindustrial formation. *Ekonomichnyy visnyk Donbasu*, 3, 42-45.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2017 р.

Павло Віталійович ПІРНИКОЗА

аспірант,
кафедра податків та фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: PavloPirnykoza@gmail.com

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ «ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ»

Пірникоза П. В. Теоретична сутність економічної категорії «детінізація економіки» [Текст] / Павло Віталійович Пірникоза // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 65-74. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Особливої актуальності світова проблема тіньової економіки набула впродовж останньої декади. Близькою ця тематика є й для України, оскільки частка тіньового сектору у вітчизняній економіці є досить значною. У вітчизняних наукових працях, присвячених боротьбі з тіньовою економікою, часто зустрічається термін «детінізація економіки», проте не надається його визначення. Разом з тим ця категорія ні разу не була помічена в зарубіжній економічній літературі.

Мета. Мета статті – дослідження наявних підходів до визначення економічної категорії «детінізація економіки» та формування авторського тлумачення її сутності з урахуванням українського та зарубіжного досвіду. Для цього нами також було проаналізовано теоретичне підґрунтя тіньової економіки, надано авторське тлумачення її сутності та структури.

Ключові слова: економіка; детінізація економіки; мінізація; легалізація; тіньова економіка; неформальний сектор; інституції.

Pavlo Vitaliiovich PIRNYKOZA

PhD Student,
Department of Taxes and Fiscal Policy,
Ternopil National Economic University
E-mail: PavloPirnykoza@gmail.com

THEORETICAL ESSENCE OF ECONOMIC CATEGORY «ECONOMY UNSHADOWING»

Abstract

The world's issue of the shadow economy gained the particular actuality during last decade. This topic is also close to Ukraine, as the share of the shadow sector in the domestic economy is quite significant. The term "economy unshadowing" is often met in Ukrainian scientific articles, but its definition has not been given yet. At the same time, this category has never been seen in foreign economic literature. Such a paradox has set the goal of this article. The exploration of existing approaches to the definition of the economic category "economy unshadowing" and the formation of the author's interpretation of its essence, taking into account Ukrainian and foreign experience have become the main tasks of this research. The theoretical basis of the shadow economy has been analysed. The author's interpretation of its essence and structure has been provided.

Keywords: economy; economy unshadowing; shadowing; legalization; shadow economy; informal sector; institutions.

JEL classification: O170

Вступ

Тіньова економіка властива будь-якій державі незалежно від рівня соціально-економічного розвитку, це підтверджується великою кількістю досліджень відомого науковця Ф. Шнайдера та його колег. Її обсяги відображають рівень недовіри до фінансової політики уряду та неефективності національної економічної політики. Зважаючи на деструктивний характер значних обсягів тіньової

© Павло Віталійович Пірникоза, 2017

економіки, протягом останнього десятиліття актуалізувалась тематика щодо боротьби з цим явищем. У більшості вітчизняних наукових праць, присвячених цій тематиці, часто зустрічається термін «детінізація економіки», проте не надається його визначення. Без надання визначення ця категорія також зустрічається в офіційному українському законодавстві, наприклад: Указ Президента України «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» №1615 від 18.11.2005 р.; Указ Президента України «Про Заходи щодо детінізації економіки України на 2002-2004 роки» №216 від 05.03.2002 р. та ін. Використання терміну «детінізація економіки» без розуміння його значення заважає багатьом науковцям повною мірою окреслити теоретичне підґрунтя для формування ефективної системи заходів боротьби з тіньовою економікою.

Серед науковців, які досліджували проблему тіньової економіки, слід виокремити таких, як А. Базилюк, А. Буен, З. Варналій, П. Гутманн, Т. Корягіна, Ю. Латов, І. Мазур, В. Мандибура, К. Монтенегро, Ю. Попов, В. Попович, Е. де Сото, В. Танзі, О. Турчинов, Е. Фейг, Ф. Шнайдер та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень цієї проблематики, актуальність цієї статті зумовлюється тим, що категорія «детінізація економіки» використовується винятково українськими науковцями, а її визначення майже ніким не дається.

Мета статті

Метою статті є дослідження наявних підходів до визначення економічної категорії «детінізація економіки» та формування авторського тлумачення її сутності з урахуванням українського та зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження

Правильне формування авторського тлумачення категорії «детінізація економіка» спочатку потребує дослідження теоретичних основ тіньової економіки, зокрема її сутності та структури. Незважаючи на велику кількість досліджень, які стосуються тіньової економіки, досі не існує єдиного загальноприйнятого її визначення. Аналіз вітчизняної та зарубіжної фахової літератури свідчить, що вчені-економісти надають досить різноманітні визначення цьому поняттю через використання різних наукових підходів до його концептуалізації, зокрема правового, економіко-статистичного, інституційного, кримінологічного, фіскального, кібернетичного, соціального, мотиваційного, морального та міждисциплінарного (табл. 1).

Таблиця 1. Наукові підходи до визначення поняття «тіньова економіка»

Підхід	Трактування поняття «тіньова економіка»
Економіко-статистичний	будь-яка економічна діяльність, яка не враховується офіційною статистикою. Прихильники цього підходу акцентують увагу на прихованості економічної діяльності від державного обліку та контролю, тобто відсутність фіксації в офіційній статистиці.
Правовий	економічна діяльність заборонена законодавством. Прихильники цього підходу основну увагу фокусують на дослідженні суспільно небезпечних форм економічної діяльності, запобіганні правопорушенням і боротьбі з ними правовими засобами.
Інституційний	економічні відносини, що складаються в суспільстві на протигагу законам, правовим нормам, формальним правилам господарського життя, це всі види економічної діяльності, що не відображені в статистиці. Прихильники цього підходу ставлять у центр соціально-економічні інституції, тобто систему офіційних і неофіційних правил поведінки, механізми санкцій та закономірності їхнього розвитку.
Фіскальний	та частина економіки, яка прихована від оподаткування.
Кримінологічний	та частина економіки, яка має об'єктивно деструктивний характер і знаходиться поза сферою контролю економічних регуляторів. У центрі уваги прихильників такого підходу лежить ступінь шкідливості економічної діяльності.
Кібернетичний	самодостатня керована система. Прихильники цього підходу розробляють економіко-математичні моделі прогнозування та управління тіньовою економікою, закономірностей її розвитку і взаємодії з офіційним сектором.
Соціологічний	взаємодія соціальних груп, які відрізняються становищем у системі тіньових інституцій та мотивами економічної поведінки суб'єктів у різних ситуаціях.
Моральний	економічна діяльність, яка порушує загальноприйняті моральні норми.
Мотиваційний	всі види діяльності, спрямовані на формування та задоволення потреб, що культивують у людини різні вади.

*Складено на основі [1-6].

Найпершим та нині найпоширенішим серед західних науковців є економіко-статистичний підхід. Це зумовлено тим, що цей підхід використовувався американськими економістами Е. Фейгом та П. Гутманном, які були одними з перших науковців, хто звернув увагу на проблему тіньової економіки. Найбільшого поширення в наукових колах Заходу отримало таке визначення тіньової економіки: «це економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою і не потрапляє до валового національного продукту». Саме так це поняття й визначають П. Гутманн [7], Е. Фейг [8], Ф. Шнайдер [9] та ін. Ідентичним за суттю, але іншим за формою є визначення, надане В. Танзі: «це частина валового національного продукту, яка завдяки відсутності у звітності та/ або зниження її величини, не відображається в офіційній статистиці» [10, с. 428]. Поширеними на Заході також є визначення, надані П. Смітом [11] та Дж. Томасом. Перший у своїх працях зазначав, що тіньова економіка – це ринкове виробництво товарів та послуг як заборонених, так і не заборонених законодавством, яке не враховується офіційною статистикою при розрахунку ВВП.

Сьогодні широкого вжитку до визначення поняття «тіньова економіка» набув також правовий підхід, який був сформований у 80-х рр. зусиллями Б. Даллаго, А. Ділнота, С. Морісса, Т. Корягіної, Д. Макарова та інших вчених. Як ключовий критерій виокремлення тіньових економічних явищ тут виступає відношення до нормативної системи регулювання. Б. Даллаго [12], використовуючи термін «ірегульована економіка», трактував його як діяльність економічних агентів, які здійснюють свою господарську діяльність всупереч визначених правил та чинного законодавства або приховують її від державних органів управління і контролю. А. Ділнот та С. Морріс [13] визначають тіньову економіку як сукупність заборонених законом видів економічної діяльності. Д. Макаров головною відмінною рисою тіньової економіки вважає її неконтрольований характер, це проявляється в неможливості отримання державою економічної інформації відкритими контрольними методами [14].

Інституційний підхід трактує тіньову економіку як сукупність неофіційних правил, які поряд з офіційними нормами регулюють господарську практику. Тіньова економіка у цьому підході розглядається не як частина реальності, а як універсальна характеристика економічної практики. У межах інституційного підходу Ю. В. Латов визначає тіньову економіку як функціонально значущий структурний елемент системи економічних інституцій [15, с. 9].

У межах фіскального підходу основна увага акцентується на ухиленні від оподаткування, оскільки рахується, що воно становить основну частину тіньового сектору. З фіскальної точки зору цю проблематику розглядав Н. Брукс, визначивши тіньову економіку як вартість економічної діяльності, яка була б оподаткованою у випадку її декларування у податкових інституціях [16].

На нашу думку, решта підходів, серед яких кримінологічний, кібернетичний, соціальний, мотиваційний, моральний, слід розглядати в комплексі з першими чотирма, оскільки відокремлено жоден з них не дає повного уявлення про сутність тіньової економіки.

Зважаючи на те, що різні підходи до визначення тіньової економіки акцентують увагу на різних її особливостях, більшість вітчизняних науковців дійшли висновку, що найвдалішим є використання комплексного (міждисциплінарного) підходу. Так, використовуючи його, І. Мазур надала такого визначення тіньовій економіці: «...– складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але переважно аморальних економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної діяльності з метою отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків» [17, с. 69]. О. Турчинов надає таке його трактування: «це економічна діяльність суб'єктів господарювання (фізичних і юридичних осіб), яка не враховується, не контролюється і не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства» [18, с. 11].

Аналіз цих визначень дозволяє нам погодитися з точкою зору І. І. Мазур, що на відміну від зарубіжних вчених, які надають перевагу операційному визначенню поняття тіньової економіки, вітчизняні науковці використовують теоретичний підхід, за якого тіньову економіку розглядають насамперед як економічну категорію.

Досить часто тіньову економіку визначають як саморегульовану систему або ж підсистему ринкового господарства. Так Ю. Попов та М. Тарасов під тіньовою економікою розуміють об'єктивно існуючу й постійно відтворювальну підсистему ринкового господарства, у якій господарюючі суб'єкти прагнуть отримати економічні вигоди методами недобросовісної конкуренції, тобто зі своєї власної ініціативи або під впливом зовнішніх обставин вдаються до дій, які суперечать закону, діловій етиці, правилам гри між бізнесом і владою, моральним нормам суспільства [19, с. 50]. В. Попович зазначає, що: «тіньова економіка – це складна, саморегулятивно-відтворювальна система, яка містить криміногенні і некриміногенні, різнорівневі і різнопрофільні джерела тіньового капіталообороту» [20, с. 6]. На нашу думку, такий підхід має сенс, оскільки за своєю економічною суттю тіньова економіка нічим не відрізняється від економіки офіційної. Різниця лише в тому, що

функціонує вона у межах інших інституційних рамок, які виходять за межі встановленого в країні законодавства. З цього випливає, що офіційна економіка та тіньова економіка є складовими ринкової системи країни, перша з яких діє в межах правового поля, а друга – поза цими межами.

1. У ході роботи над визначенням поняття «тіньова економіка» вибудовується розуміння, що цей феномен не є якісно однорідним за своїми структурними складовими. На жаль, науковці також не можуть дійти згоди щодо єдиної структури тіньової економіки. Чітких критеріїв градації цього різновиду економіки немає. Дослідники цієї проблематики виказують різні точки зору щодо поділу та форм тіньової економіки. У науковій літературі часто зустрічається поділ тіньової економіки на дві складові [21, с. 31-32]:

1) Неформальна економіка – легальна, не приховувана економічна діяльність, що не підлягає оподаткуванню і не враховується офіційною статистикою. Сюди відносять діяльність у домогосподарствах, невеликі підробітки надання послуг на епізодичній основі та ін.. Ця діяльність не враховується при визначенні обсягу валового національного доходу.

2) Підпільна економіка – протизаконна, свідомо приховувана економічна діяльність. Сюди ж належать заборонена в державі економічна діяльність, кримінальні діяння, а також інші види діяльності, які повинні контролюватися державою, проте суб'єкти такої діяльності умисно її приховують для ухилення від сплати податків чи інших протиправних цілях.

2. На нашу думку, такий підхід до структурування тіньової економіки хоча й має право на існування, проте не є оптимальним. Виокремлення діяльності у домогосподарствах в окрему структурну складову тіньової економіки є недоречним. Виробництво у домашніх господарствах та невеликі підробітки є у всіх країнах, разом із високорозвиненими. Контроль за ними зі сторони держави є неможливим й не доцільним з огляду на те, що їх частка в загальній структурі тіньової економіки наскільки незначна, що впровадження будь-яких законодавчих норм щодо боротьби з цим видом економічної діяльності є пустою тратою часу. Деякі науковці взагалі вважають, що до тіньової економіки не слід зараховувати сектор домашніх господарств і общинну економіку [22]. Також не зовсім правильним є і об'єднання свідомо приховуваної легальної діяльності з незаконною діяльністю, називаючи це підпільною економікою.

Цікаву структуру тіньової економіки запропонував Ю. Латов [23, с. 10 – 13], пропонуючи брати за критерій типологізації її *відношення до офіційної економіки*. За цим критерієм він визначає таку структуру тіньової економіки:

- друга («білокомірцева») тіньова економіка;
- сіра (неформальна) тіньова економіка;
- чорна (підпільна) тіньова економіка.

Друга економіка – приховувана економічна діяльність працівників «білої» (офіційної) економіки, прямо та опосередковано пов'язана з їхньою офіційною професійною діяльністю. Така економічна діяльність не створює товарів або послуг, вона лише перерозподіляє вже створений суспільний дохід.

Сіра економіка або неформальний сектор економіки – це дозволена законом легальна або напівлегальна економічна діяльність (переважно малий бізнес), яка не враховується офіційною статистикою.

У широкому розумінні чорна економіка – це всі види діяльності, які повністю усунені з нормального економічного життя, оскільки вважаються руйнівними для нього. До таких належать: крадіжки, пограбування, домагання. *У вузькому розумінні* – це заборонена законом (нелегальна) економічна діяльність, пов'язана з виробництвом та реалізацією заборонених і гостродефіцитних товарів і послуг (організація наркобізнесу, проституції, азартних ігор, рекету тощо).

Проаналізувавши чинні в економічній науці підходи до визначення тіньової економіки та її структурування, вважаємо, що під тіньовою економікою слід розуміти невід'ємну складову будь-якої економічної системи, яка не враховується в офіційні статистиці та перебуває поза межами державного контролю та регулювання. Величина цієї складової відображає рівень невідповідності офіційних інституцій своєму призначенню та запитам суспільства. Ернандо де Сото у своїй книзі «Загадка капіталу», на нашу думку, дуже вдало зазначив, що більшість людей переходить до нелегального сектору через те, що чинні державні закони, зокрема і у фіскальній сфері, не відповідають їх потребам і прагненням. Ті закони, які ефективно працюють і виконуються суспільством у високорозвинених країнах Заходу, можуть з тріском «провалюватися» в країнах, що розвиваються, провокуючи зростання обсягів тіньової економіки [24]. З огляду на надане нами визначення тіньової економіки, на рисунку 1. відображене авторське бачення її сутності та структури, відповідно до якого формуватимуться погляди на економічну категорію «детінізація економіки».

Проаналізувавши вітчизняну та зарубіжну економічну літературу, у тому числі й словники економічних термінів, зазначимо, що економічна категорія «детінізація економіки» є винятково українською й майже не має аналогів у зарубіжних джерелах, зокрема рідко зустрічається й у доробку російських науковців.

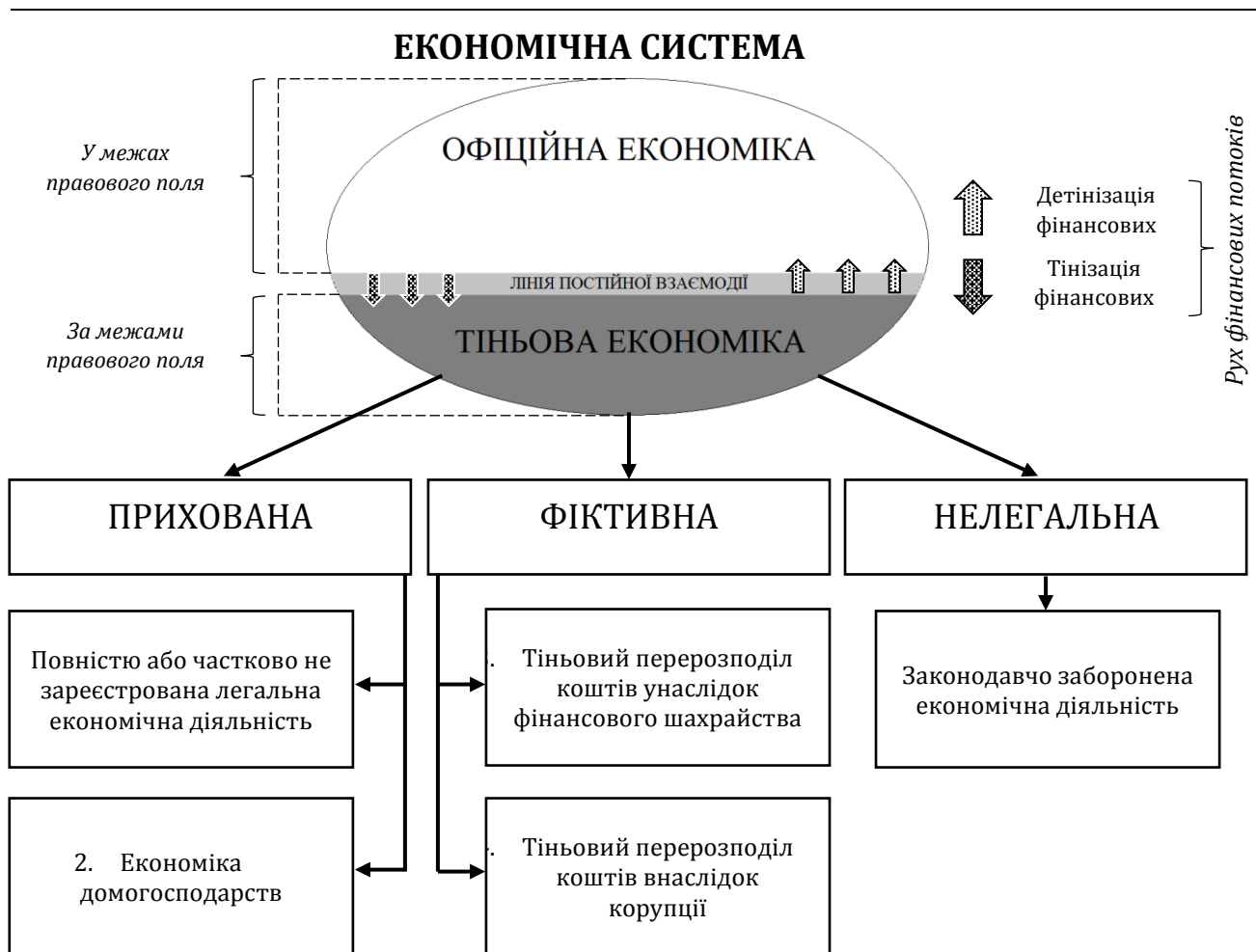


Рис. 1. Авторське бачення сутності та структури тіньової економіки

**Розроблено автором на основі власних теоретичних узагальнень.*

Тому при написанні наукових статей вітчизняні вчені часто зустрічаються з проблемою перекладу цього поняття й використовують слова «unshadowing», «de-shadowing», визначення яких не дається в будь-якому зарубіжному економічному словнику. Західні експерти вивчають тіньову економіку в трьох аспектах: вимір її масштабів, пошук причин та наслідки для економічного та рідше соціального середовищ. Так зарубіжні економісти зазвичай не досліджують шляхи «детінізації» та боротьби з тіньовою економікою. Натомість вони досліджують методи боротьби з її практичним втіленням: ухиленням від оподаткування, корупцією, провадження незаконних видів діяльності тощо.

В Україні ж поняття «детінізація економіки» набуло широкого вжитку в багатьох наукових працях та має декілька авторських підходів до його трактування. Вітчизняні науковці розглядають поняття «детінізація економіки» з двох ракурсів:

1) як систему дій держави, яка спрямована на викорінення причин тіньової економіки та/або на створення сприятливого інституційного середовища;

2) як процес зменшення обсягів тіньової економіки, внаслідок сприятливої державної політики.

Буркальцева Я. А. під детінізацією економіки розуміє цілісну систему дій, яка спрямована передусім на подолання, викорінення причин та передумов тіньових явищ та процесів [25, с. 218]. На нашу думку, це визначення не є повним, оскільки не вказує на суб'єкта, який ці дії виконує, а лише дозволяє припустити, що цим суб'єктом є держава. Розширений варіант цього визначення подає Мазур І. І.: «детінізація економіки – це процес зменшення обсягів тіньової економіки через створення цілісної системи дій, спрямованих на подолання та викорінення причин і передумов тіньової економіки, або залучення нелегально отриманих доходів до легальної економіки.» [26, с. 30]. На нашу думку, таке визначення також не повністю відображає сутність цієї категорії. Припустимо, що державою не було зроблено ніяких заходів, спрямованих на подолання та викорінення причин і передумов тіньової економіки, проте її рівень все ж таки знизився. Чи можна говорити в такому випадку про детінізацію? Ми вважаємо, що так.

Окрім цього визначення, І. І. Мазур концептуалізує це поняття ще у декількох варіаціях, зокрема: «детінізація економіки – це створення такого інституційного середовища, де були б гарантовані права і визначеність права власності, де тіньова економіка була б неефективною. Інституційні перетворення мають здійснюватися в спосіб максимального врахування інтересів суб'єктів господарювання в сприятливих для легальної економічної діяльності умовах» [27, с. 82]; «детінізація економіки – це процес комплексного поєднання адміністративно-обмежувальних заходів щодо кримінальної частини тіньової економіки із стимулюючими економічними заходами в легальній економіці з метою виведення прихованої економічної діяльності некримінального походження в легальне русло та офіційного обліку неформальної її частини» [28, с. 295].

Надати визначення відповідному поняттю намагався Савич І. В., який зазначав, що детінізація економіки – це процес зменшення тіньового сектора через провадження комплексної державної політики, спрямованої на викорінення причин тінізації економіки, створення передумов для ведення легальної економічної діяльності та усунення чинників, що сприяють відтворенню джерел її тінізації [29, с. 75]. На нашу думку, це трактування дуже схоже на трактування І. І. Мазур, проте занадто ускладнене й недосконале. Зокрема фрази «викорінення причин тінізації економіки» та «усунення чинників, що сприяють відтворенню джерел її тінізації» несуть у собі ідентичний зміст.

Часто зустрічається визначення, надане З. С. Варналієм: «детінізація економіки – це сукупність макро- і мікрорівневих економічних, організаційно-управлінських, технічних, технологічних і правових державних заходів щодо створення економічних передумов зацікавлено ініціативного повернення взаємовідносин між учасниками фінансово-господарського обороту речей, прав, дій з тіньового, тобто з різних причин невраховуваного у враховуваний державою економічний оборот, а також побудови організаційно-правової інфраструктури превентивного впливу на усунення причин та умов, що сприяють відтворенню джерел тіньової економіки» [30, с. 30-31]. Стратегічною метою детінізації економіки, на його думку, має стати істотне зниження рівня тінізації шляхом створення сприятливих умов для залучення тіньових капіталів у легальну економіку та примноження національного багатства. Також у своїх дослідженнях цей вчений вказує, що детінізація економіки є першопріоритетним та принципово важливим напрямком сучасної економічної політики України [31, с. 50].

Неодноразово у вітчизняній економічній літературі трапляються випадки, коли науковцями категорія «детінізація» ототожнюється з іншою категорією – «легалізацією». Остання походить від латинського слова «legalis», що означає «законний». Поняття «легалізація» визначається у багатьох словниках і зводиться до певних легалізаційних процедур: легалізація документів (вчинення дій, що надають документу юридичної сили), легалізація громадських формувань (офіційне визнання громадських організацій, професійних спілок та інших громадських формувань); легалізація доходів (перехід грошових мас із тіньової економіки до офіційної); легалізація міграції (визнання прав іноземних громадян на працю, проживання та ін.); легалізація наркотиків (визнання законним вживання, зберігання, виробництва і передання іншій особі усіх або деяких наркотичних засобів); легалізація зброї (дозвіл громадянам мати зброю); легалізація програмного забезпечення, проституції, одностатевих шлюбів, алкогольних напоїв, порнографії та інше [32, с. 80]. Враховуючи вищевикладене, можемо стверджувати, що ототожнювати ці категорії не можна, оскільки вони несуть у собі різний зміст. Так, до прикладу, легалізація грального бізнесу в Україні може призвести до певного рівня детінізації вітчизняної економіки. У цьому прикладі легалізація є конкретним заходом зі сторони держави, а детінізація – процесом переходу економічної діяльності з тіньового сектору в офіційний.

Зважаючи на українське походження слова «детінізація», для концептуалізації його змісту необхідно прослідкувати його етимологію. Так воно є похідним від слова «тінізація» з додаванням словотворчого префікса «де-», який означає: 1) віддалення, виділення, скасування, припинення, усунення чого-небудь; 2) рух донизу, зниження [33]. Термін «тінізація» є похідним від поширеної економічної категорії «тіньова економіка». В орфографічному словнику української мови вказується, що тінізація – це поширення практики приховування прибутків від державних органів [34].

В. М. Попович у своїх роботах зазначає, що тінізація відносин – це переведення взаємовідносин учасників процесів цивільного обороту поза межі офіційних, враховуваних державою фактів руху, речей, прав, дій. Криміногенна тінізація відносин – переведення взаємовідносин учасників процесу цивільного обороту речей, прав, дій у сферу деструктивно-руйнівних, антисоціальних, криміногенних за своїм характером відносин, які негативно впливають на економічну безпеку держави, руйнують її економічну основу [35].

Проаналізувавши вищенаведені підходи до визначення категорії «тінізація», можна зробити висновок, що це поняття слід ототожнювати зі словом «приховування», до прикладу, тінізація відносин є нічим іншим як приховуванням відносин. Зважаючи на значення префікса «де-», під детінізацією слід розуміти скасування або зниження рівня приховування.

З огляду на вищесказане, ми вважаємо, що розглядати категорію «детінізація економіки» як систему дій держави є з сутнісної точки зору неправильним, адже держава не може детінізувати

економіку, а може лише сприяти її детінізації. Тіньова економіка як складова національної економіки також здатна до саморегулювання залежно від наявного інституційного середовища. Коли таке середовище є сприятливим для офіційного ведення господарської діяльності, то її обсяги знижуються, тобто відбувається процес детінізації. На нашу думку, під поняттям «детінізація економіки» слід розуміти процес зниження рівня тіньової економіки, а під «політикою детінізації економіки» – державну політику, яка спрямована на зниження рівня тіньової економіки. Така політика повинна бути спрямованою на ліквідацію чинників, які сприяють існуванню тіньової економіки, та створення сприятливого інституційного середовища, у якому, як зазначала І. І. Мазур, тіньова економічна діяльність була б занадто ризиковою та неефективною.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Грунтовний аналіз наукової літератури підтверджує наше припущення щодо відсутності належного трактування сутності економічної категорії «детінізація економіки». Для вирішення цієї проблеми нами було досліджено теоретичне підґрунтя тіньової економіки, внаслідок чого під останньою ми розуміємо невід’ємну складову будь-якої економічної системи, яка не враховується в офіційні статистичні та перебуває поза межами державного контролю та регулювання. Величина цієї складової відображає рівень невідповідності офіційних інституцій своєму призначенню та запитам суспільства. Тіньова економіка є явищем складним та неоднорідним за своєю структурою. Так до неї слід відносити:

- 1) приховану економіку – легальна економічна діяльність, яка приховується від держави для ухилення від оподаткування;
- 2) фіктивну економіку – економічна діяльність, яка приховується від держави та не створює додатковий тіньовий продукт, а перерозподіляє його;
- 3) нелегальну економіку – законодавчо заборонена економічна діяльність.

Виходячи з такого трактування тіньової економіки та відслідкувавши етимологію слова «детінізація», ми зробили висновки, що, по-перше, термін «детінізація економіки» використовується лише українськими науковцями та не має відповідного аналога за кордоном. По-друге, не варто ототожнювати категорії «детінізація» та «легалізація». По-третє, розглядати категорію «детінізація економіки» як систему дій держави є з сутнісної точки зору неправильним, оскільки держава не може детінізувати економіку, а може лише сприяти її детінізації. Під поняттям «детінізація економіки» слід розуміти процес зниження рівня тіньової економіки, а під «політикою детінізації економіки» – державну політику, яка спрямована на зниження рівня тіньової економіки.

Результати цієї статті є важливими для подальших досліджень цієї проблематики. Правильне розуміння та використання досліджуваної економічної категорії дасть змогу українським науковцям розробляти теоретичні та практичні шляхи детінізації вітчизняної економіки у майбутньому.

Список літератури

1. Бекряшев, А. К. Теневая экономика и экономическая преступность [Електронний ресурс] / А. К. Бекряшев, И. П. Белозеров. – Режим доступу: http://adhdportal.com/book_1766.html.
2. Мазур, І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика: монографія. – К: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
3. Ангелко І. В. Тіньова діяльність у господарській системі України: монографія. – Дрогобич: Посвіт, 2014. – 232 с.
4. Награда, В. І. Тіньові економічні практики в системі соціальних ризиків / В. І. Награда // Укр. соціум. – 2013. – № 3. – С. 126-137.
5. Барсукова, С. Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ / С. Ю. Барсукова. – Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2004. – 448 с.
6. Мазур І. І. Детінізація економіки України: теорія та практика: монографія / І. І. Мазур. – К: ВПЦ «Київський університет», 2006. – 329 с.
7. Gutmann, P. The Subterranean Economy [Електронний ресурс] / P. Gutmann // Financial Analysts Journal. – 1977. – Режим доступу: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-88408-5_1.
8. Feige, E. The underground economies: tax evasion and information distortion / E. Feige. – New York: Cambridge University Press, 1989. – 378 p.
9. Schneider, F. The Shadow Economy – An International Survey. / F. Schneider, D. Enste. – UK: Cambridge University Press, 2002. – 226 p.
10. Tanzi, V. The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications / V. Tanzi // Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review. – 1980. – 135 (4). – P. 427-453.
11. Smith, P. Assessing the size of the underground economy: the Canadian statistical perspectives / P. Smith. – Ottawa: Statistics Canada, 1994. – P. 16-33.
12. Dallago, B. The irregular economy in transition: features, measurement and scope. / B. Dallago // Output Decline in Eastern Europe: Unavoidable, External influence or Homemade? – 1994. – P 31-63.

-
13. Dilnot, A. What do we know about the Black Economy? / A. Dilnot, C. Morris. – Institute for Fiscal Studies, 1981. – № 1 – P. 58-73.
 14. Макаров, Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России / Д. Макаров // Вопросы экономики. – 1998. – № 3. – С. 40-49.
 15. Латов, Ю. В. Социальные функции теневой экономики в институциональном развитии постсоветской России: автореф. дис. на соискание учен. степени д-ра социолог. наук: спец. 22.00.03 «Экономическая социология и демография» (специализация 22.00.03-06 «Девиантное поведение в экономике») / Латов Юрий Валерьевич; Тюмен. гос. ун-т. – Тюмень, 2008. – 54 с.
 16. Brooks, N. Key Issues in Income Tax: Challenges of Tax Administration and Compliance [Электронный ресурс] / N. Brooks. – Asian Development Bank, 2001. – Режим доступа: file:///C:/Users/%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%BE/Downloads/Key_Issues_in_Income_Tax_Challenges_of_Tax_Admin.pdf.
 17. Мазур, І. І. Корупція як інститут тіньової економіки / І. І. Мазур // Економіка України. – 2005. – № 8 – С. 68-75.
 18. Турчинов, О. В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / О. В. Турчинов. – К., 1996. – 199 с.
 19. Попов, Ю. Н. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: учебник. / Ю. Н. Попов, М. С. Тарасов. – М.: Дело, 2005. – 240 с.
 20. Попович, В. М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра юрид. наук: спец. 12.00.08 «Кримінальне право та кримінологія; кримінально-виконавче право» / Попович Володимир Михайлович; Нац. акад. внутр. справи. – К., 2002. – 38 с.
 21. Ганжа, Б. О. Економічна сутність тіньової економіки та теоретичні основи визначення її структури / Б. О. Ганжа // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 2. – С. 29-34.
 22. Нафиков И. С. Понятие теневой экономики (в контексте ее изучения как материальной основы организованной преступности) / И. С. Нафиков // Вестник Казан. технолог. университета. – 2012. – Т. 15. – № 12. – С. 277-284.
 23. Латов Ю. В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики / Ю. В. Латов. – М.: Московский общественный научный фонд, 2001. – 284 с.
 24. Сото, де Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире [Электронный ресурс] / Э. де Сото. – Режим доступа: <https://www.e-reading.club/book.php?book=137496>.
 25. Буркальцева, Д. Інституційне забезпечення економічної безпеки України: монографія / Д. Буркальцева. – Наук.-дослід. екон. інс-т. – К: Знання України, 2012. – 347 с.
 26. Мазур, І. І. Детінізація економіки в контексті глобалізації / І. І. Мазур // Вісник КНУ ім. Шевченка. Економіка. – 2005. – № 73. – С. 30-32.
 27. Мазур, І. І. Детінізація економіки як пріоритет економічної безпеки України / І. І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3 (9). – С. 76-84.
 28. Мазур, І. І. Детінізація економіки в трансформаційних суспільствах: дис. д-ра екон. наук: 08.00.01 – К., 2007.
 29. Савич, І. В. Детінізація економіки: теоретичні надбання та перспективи дослідження / І. В. Савич // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 2. – С. 72-76.
 30. Варналій, З. С. Детінізація економіки як чинник розвитку підприємництва [Текст] / З. С. Варналій, З. Б. Живко // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4. – С. 29-37.
 31. Варналій, З. С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З. С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46-53.
 32. Журенок, Т. В. Легалізація як загальнотеоретична категорія / Т. В. Журенок // Актуальні проблеми держави і права. – 2012. – Вип. 63. – С. 79-85.
 33. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%EF%F0%E5%F4%B3%EA%F1&found=41&action=search>.
 34. Орфографічний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rozum.org.ua/index.php?a=term&d=21&t=348708>.
 35. Попович, В. М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки: монографія [Електронний ресурс] / В. М. Попович. – Режим доступа: <https://books.br.com.ua/43888>.
-

References

1. Bekryashev, A. K. & Belozеров, Y. P. (n.d.). *Tenevaya ekonomika i ekonomicheskaya prestupnost*. Retrieved from: http://adhdportal.com/book_1766.html.
2. Mazur, I. I. (2006). *Detinizatsiya ekonomiky Ukrainy: teoriya ta praktyka*. Kyiv: Kyyivs'kyy universytet.
3. Anhelko, I. V. (2014). *Tin'ova diyal'nist' u hospodars'kiy systemi Ukrainy*. Drohobych: Posvit.
4. Nahrada, V. I. (2013). Tin'ovi ekonomichni praktyky v systemi sotsial'nykh ryzykiv. *Ukr. Sotsium*, 3, 126-137.
5. Barsukova, S. Yu. (2004). *Neformal'naya ekonomika: ekonomiko-sotsyolohicheskyy analiz. Vysshaya shkola ekonomiki*. Moscow: Izd. dom HU-VShЭ.
6. Mazur, I. I. (2006). *Detinizatsiya ekonomiky Ukrainy: teoriya ta praktyka*. Kyiv: Kyyivs'kyy universytet.
7. Gutmann, P. (1977). The Subterranean Economy. *Financial Analysts Journal*. Retrieved from: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-642-88408-5_1.
8. Feige, E. (1989). *The underground economies: tax evasion and information distortion*. New York: Cambridge University Press.
9. Schneider, F. & Enste, D. (2002). *The Shadow Economy – An International Survey*. UK: Cambridge University Press.
10. Tanzi, V. (1980). The Underground Economy in the United States: Estimates and Implications. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 135 (4), 427-453.
11. Smith, P. (1994). *Assessing the size of the underground economy: the Canadian statistical perspectives*. Ottawa: Statistics Canada.
12. Dallago B. (1994). *The irregular economy in transition: features, measurement and scope. Output Decline in Eastern Europe: Unavoidable, External influence or Homemade?* 31-63.
13. Dilnot, A. & Morris, C. (1981). *What do we know about the Black Economy? Institute for Fiscal Studies*, 1, 58-73.
14. Makarov, D. (1998). Ekonomicheskie i pravovye aspekty tenevoy ekonomiki v Rosii. *Voprosy ekonomiki*, 3, 40-49.
15. Latov, Yu. V. (2008). *Sotsial'nye funktsii tenevoy ekonomiki v instyutsonal'nom razviii postsovetsoy Rossii: avtoref. dys. na soyskanye uchen. stepeny d-ra sotsyoloh. nauk: spets. 22.00.03 «Экономическая социология и демография» (spetsyalyzatsyya 22.00.03-06 «Devyantnoe povedeniye v эkomomyke»)» / Latov Yuryy Valer'evych; Tyumen. hos. un-t. – Tyumen'.*
16. Brooks, N. (2001). *Key Issues in Income Tax: Challenges of Tax Administration and Compliance*. Asian Development Bank, 2001. Retrieved from: file:///C:/Users/%D0%9F%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%BE/Downloads/Key_Issues_in_Income_Tax_Challenges_of_Tax_Admin.pdf.
17. Mazur, I. I. (2005). Koruptsiya yak instytut tin'ovoyi ekonomiky. *Ekonomika Ukrainy*, 8, 68-75.
18. Turchynov, O. V. (1996). *Tin'ova ekonomika: zakonmirnosti, mekhanizmy funktsionuvannya, metody otsinky*. Kyiv.
19. Popov, Yu. N. & Tarasov, M. Ye. (2005). *Tenevaya ekonomika v sisteme rynochnoho khozyaystva*. Moscow: Delo.
20. Popovych, V. M. (2002). *Ekonomiko-kryminolohichna teoriya detinizatsiyi ekonomiky: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya d-ra yuryd. nauk: spets. 12.00.08 «Kryminal'ne pravo ta kryminolohiya; kryminal'no-vykonavche pravo»*. Kyiv.
21. Hanzha, B. O. (2016). Ekonomichna sutnist' tin'ovoyi ekonomiky ta teoretychni osnovy vyznachennya yiyi struktury. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, 2, 29-34.
22. Nafykov, Y. S. (2012). Ponyatye tenevoy ekonomiki (v kontekste ee izucheniya kak material'noy osnovy orhanyzovannoy prestupnosti). *Vestnyk Kazan. tekhnoloh. unyversyteta*, 15(12), 277-284.
23. Latov, Yu. V. (2001). *Ekonomika vne zakona. Ocherki po teorii i istorii tenevoy ekonomiki*. Moscow: Moskovskyy obshchestvennyy nauchnyy fond.
24. Soto, de E. (n.d.). *Zahadka kapitala. Pochemu kapitalizm torzhestvuet na Zapade i terpit porazhenie vo vsem ostal'nom mire*. Retrieved from: <https://www.e-reading.club/book.php?book=137496>.
25. Burkal'tseva, D. (2012). *Instyutsiyne zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy*. Nauk-doslid. ekon. ins-t. Kyiv: Znannya Ukrainy.
26. Mazur, I. I. (2005). Detinizatsiya ekonomiky v konteksti hlobalizatsiyi. *Visnyk KNU im. Shevchenka. Ekonomika*, 73, 30-32.
27. Mazur, I. I. (2008). Detinizatsiya ekonomiky yak priorytet ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy. *Stratehichni priorytety*, 3 (9), 76-84.
28. Mazur, I. I. (2007). *Detinizatsiya ekonomiky v transformatsiynykh suspil'stvakh: dys. d-ra ekon. nauk: 08.00.01*. Kyiv.
29. Savych I. V. (2013). Detinizatsiya ekonomiky: teoretychni nadbannya ta perspektyvy doslidzhennya. *Visnyk Akademiyi pratsi i sotsial'nykh vidnosyn Federatsiyi profspilok Ukrainy*, 2, 72-76.

-
30. Varnaliy, Z. S. & Zhyvko, Z. B. (2013). Detinizatsiya ekonomiky yak chynnyk rozvytku pidpryyemnytstva. *Stratehichni priorytety*, 4, 29-37.
 31. Varnaliy, Z. S. (2014). Teoretychni zasady detinizatsiyi ekonomiky Ukrainy. *Visnyk Vinnyts'koho politekhnichnoho instytutu*, 1, 46-53.
 32. Zhurenok, T. V. (2012). Lehalizatsiya yak zahal'noteoretychna katehoriya. *Aktual'ni problemy derzhavy i prava*, 63, 79-85.
 33. *Slovnyk inshomovnykh sliv*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Qry=%EF%F0%E5%F4%B3%EA%F1&found=41&action=search>.
 34. *Orfohrafichnyy slovnyk ukrayins'koyi movy*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.rozum.org.ua/index.php?a=term&d=21&t=348708>.
 35. Popovych, V. M. (n.d.). *Ekonomiko-kryminolohichna teoriya detinizatsiyi ekonomiky*. Retrieved from: <https://books.br.com.ua/43888>.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2017 р.

Алла Іванівна РУДИЧ

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

**ОЦІНКА ДИНАМІКИ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ПОКАЗНИКІВ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ**

Рудич, А. І. Оцінка динаміки та тенденції показників продовольчої безпеки регіонів України [Текст] / Алла Іванівна Рудич // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 75-82. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Одним з головних завдань агропромислового комплексу є забезпечення населення країни якісними продовольчими товарами в необхідних обсягах. Проте рівень споживання продуктів харчування залежить від світової кон'юнктури рівня внутрішніх цін, доходів громадян та інших чинників, які сукупно визначають виробничі та інвестиційні пріоритети виробників продовольства і споживчі вподобання населення. В умовах обмеженості доходів населення та перегляду соціальних гарантій виняткового значення набувають питання доступності та достатності продуктів харчування в країні.

Метою статті є оцінка рівня продовольчої безпеки в регіонах України, дослідження динамічних змін основних показників обсягів та структури споживання базових продуктів харчування, індикаторів фізичної та економічної доступності продовольства, взаємозв'язок виробництва продукції, споживання продуктів харчування та доходів населення.

Метод (методологія). На основі даних спостереження і статистико-економічних та абстрактно-логічних методів аналізу виявлено стан, тенденції та екстраполяцію основних показників продовольчої безпеки.

Результати досліджень. Комплексне оцінювання рівня продовольчої безпеки регіонів містить аналіз регіональних особливостей виробництва та споживання базових продуктів харчування та дослідження основних факторів, що їх обумовлюють; оцінку рівня продовольчої безпеки регіонів України та визначення факторів, що впливають на її рівень і тенденції.

Державна політика має бути спрямована на вирішення основних завдань: підвищення рівня доходів громадян України, стимулювання та нарощування виробництва сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів, що створить умови для насичення внутрішнього ринку та стабілізації цін на базові продукти харчування.

Ключові слова: продовольча безпека; доходи населення; динаміка виробництва продукції; продукти харчування; індекс цін; екстраполяція; тенденції; ринок продуктів; індикатори достатності споживання продуктів харчування; раціональні норми споживання.

Alla Ivanivna RUDYCH

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

**ESTIMATION OF DYNAMICS AND TRENDS OF THE FOOD SECURITY INDICATORS
OF THE REGIONS OF UKRAINE**

Abstract

Introduction. One of the main tasks of the agro-industrial complex is to provide the population with quality food

products in the required volumes. However, the level of consumption of food depends on the world situation of domestic prices, incomes and other factors that collectively determine the production and investment priorities of food producers and consumer preferences of the population. In the context of the limited income of the population and the revision of social guarantees, issues of the availability and adequacy of food in the country are becoming of paramount importance.

Purpose. The article aims to assess the level of food security in the regions of Ukraine, to study the dynamic changes of the main indicators of volume and structure of consumption of basic food products, indicators of physical and economic availability of food, the relationship of production, consumption of food and income of the population.

Method (methodology). On the basis of observation data and statistic and economic and abstract and logical methods of analysis, the state, tendencies and extrapolation of the main indices of food safety have been identified.

Results. The comprehensive assessment of food security in the regions includes the analysis of the regional peculiarities of production and consumption of basic food products and the study of the main factors that cause them; the assessment of the level of food security of the regions of Ukraine and the identification of factors that affect its level and trends.

The state policy should be aimed at solving the main tasks. Among them we can distinguish the increase of the incomes of Ukrainian citizens, the stimulation and increase of the agricultural products and food products manufacturing. It will create conditions for saturation of the domestic market and stabilization of prices for basic food products.

Keywords: food safety; income of the population; the dynamics of production; food; price index; extrapolation; trends; product market; indicators of adequacy of food consumption; rational consumption standards.

JEL classification: Q10, Q18

Вступ

В Україні продовольча безпека як окрема економічна категорія стала предметом обговорення як науковців, так і політиків ще на початку 90-х років, що було спричинено загальною економічною кризою в країні, падінням рівня життя населення, спадом виробництва сільськогосподарської та промислової продукції.

Особливої гостроти проблема продовольчої безпеки набуває і в нинішніх умовах економічної нестабільності, що супроводжується високим рівнем інфляції, падінням рівня життя населення, зростанням соціальних суперечностей. Сьогодні, на перший погляд, відбуваються позитивні зміни соціально-економічного життя населення України: зростання рівня прожиткового мінімуму, підвищення мінімальної заробітної плати та тенденції її зростання, перерахунок пенсій, проте ці заходи далеко не покращують якість життя.

Якість життя – ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або визначеним стандартам, тобто задоволеність населення життям з точки зору широкого набору потреб та інтересів. Якість життя характеризується досягнутим за певний проміжок часу ступенем задоволення різноманітних потреб населення. Гідний рівень якості життя всіх категорій населення потребує запровадження та дотримання високих соціальних стандартів, що є однією з основних функцій соціального захисту населення [1].

Підвищення якості життя виступає критерієм і необхідною умовою людського розвитку. Метою останнього є створення середовища, яке надає людям можливість прожити довге, здорове і творче життя.

Україна – це держава, де адміністративно-територіальні регіони мають свої особливості та відмінності розвитку, які спричинені різними соціально-економічними та історичними умовами їх існування. Це обумовлює існування суттєвих розбіжностей у рівнях їх продовольчої безпеки. Зусилля державних та регіональних органів влади повинні бути спрямовані на зменшення цих розбіжностей та забезпечення високого рівня якості життя населення різних регіонів [2].

Теоретичним та практичним питанням продовольчої безпеки присвячена низка наукових праць зарубіжних та українських вчених. Проблема оцінювання продовольчої безпеки на регіональному рівні із застосуванням апарату економіко-математичного моделювання є і залишається актуальною. Питанням економічної безпеки, складовою якої є продовольча, присвячені роботи Н. П. Баранової, О. М. Гладуна, Л. С. Гур'янової, М. О. Кизима, Т. С. Клебанової, О. Л. Кардаш, Е. М. Лібанової, О. М. Ляшенко, О. І. Осипової, О. В. Піскунова, Т. Л. Попової, Л. О. Чаговець, Н. Л. Чернової, О. І. Черняка.

Мета статті

Метою статті є оцінка рівня продовольчої безпеки в регіонах України, дослідження динамічних змін основних показників обсягів та структури споживання базових продуктів харчування, індикаторів фізичної та економічної доступності продовольства, взаємозв'язок виробництва продукції, споживання

продуктів харчування та доходів населення. Обґрунтування стратегічних засад оцінювання диференціації продовольчої безпеки регіонів за обсягами виробництва і споживання базових продуктів харчування на підґрунті теорії конвергенції, що дозволяє визначити загальну тенденцію їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ефективність вирішення проблеми продовольчої безпеки відображає рівень розвитку економіки країни загалом та АПК, політичну незалежність та фінансову стабільність, здатність держави задовольняти одну із першочергових потреб своїх громадян – потребу в продуктах харчування. Забезпечення населення продуктами харчування належної якості та в достатній кількості сприяє високому рівню його фізичної та розумової активності, підтриманню здоров'я людини, зменшенню соціальної напруги в суспільстві. Закон України «Про продовольчу безпеку України» визначає стан продовольчої безпеки на основі наступної системи індикаторів: рівень споживання населенням харчових продуктів; економічна доступність харчових продуктів; фізична доступність харчових продуктів; стійкість продовольчого ринку; ступінь незалежності продовольчого ринку; якість і безпечність харчової продукції; рівень розвитку агропродовольчої сфери; природно-ресурсний потенціал і ефективність його використання [3].

Згідно з Наказом «Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України» продовольча безпека є складовою економічної безпеки та визначається як «...стан виробництва продуктів харчування в країні, що здатний повною мірою забезпечити потреби кожного члена суспільства в продовольстві належної якості за умови його збалансованості та доступності для кожного члена суспільства» [4].

Відповідно до розробленої методики рівень продовольчої безпеки визначається як інтегральний індикатор, що розраховується на основі наступних індикаторів: добова калорійність харчування людини, співвідношення обсягів виробництва та споживання основних видів продуктів харчування, виробництво зерна на 1 особу на рік, рівень запасів зернових культур на кінець періоду, частка продажу імпортованих продовольчих товарів через торговельну мережу підприємств [5].

Основної уваги при оцінюванні рівня продовольчої безпеки заслуговує саме індикатор обсягу та структури споживання населенням харчових продуктів. Набір базових продуктів харчування, на основі яких проводиться оцінювання рівня продовольчої безпеки, визначається чинними нормативними актами України та складається з м'яса та м'ясопродуктів; молока і молочних продуктів; яєць; риби і рибопродуктів; цукру; олії; картоплі; овочів та баштанних продовольчих культур; плодів, ягід та винограду; хліба та хлібних продуктів [6].

Найбільш інформативним та узагальнювальним показником стану продовольчої безпеки виступають обсяги та структура споживання базових продуктів харчування. Показниками другого рівня ієрархії визначено індикатори фізичної та економічної доступності продовольства.

Індикатором фізичної доступності продовольства можуть виступати обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, індикатором економічної доступності продовольства – доходи населення.

Проведений статистичний моніторинг динаміки зазначених показників соціально-економічних районів України (за Ф. Заставним) дає можливість побачити, що з 2013 року спостерігається тенденція зниження виробництва сільськогосподарської продукції в усіх регіонах країни. Проте інтенсивність динаміки та швидкість змін коливається з різною силою (табл. 1).

Таблиця 1. Індекс виробництва сільськогосподарської продукції

№ п/п	Регіони	Індекс виробництва сільськогосподарської продукції (до попереднього року)						
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
	Україна	98,5	119,9	99,2	113,3	102,2	95,2	106,3
1	Столичний	111,3	98,4	95,4	103,3	106,1	92,8	110,3
2	Північно-Східний	115,2	103,0	89,3	118,0	103,2	99,9	104,5
3	Донецький	106,2	111,6	96,5	104,6	86,4	71,3	113,8
4	Придніпровський	107,9	106,5	101,7	132,7	95,4	107,8	99,5
5	Центральний	116,9	103,1	103,1	117,2	98,3	98,5	105,9
6	Подільський	114,4	96,4	98,2	109,6	113,4	91,4	109,9
7	Карпатський	109,6	99,7	99,2	102,2	104,0	94,7	100,3
8	Північно-Західний	106,2	97,0	102,1	104,3	105,7	94,1	103,4
9	Причорноморський	97,0	94,4	102,5	123,8	98,6	101,1	107,9

Індекси виробництва сільськогосподарської продукції за регіонами мають відносно схожу тенденцію, проте інтенсивність змін у регіонах відрізняється. Мінімальний рівень змін індексу

виробництва за останні сім років спостерігається у Північно-Західному та Карпатському регіонах – 12,1 та 14,9 відсоткових пункти відповідно.

Високий рівень розмаху варіації індексу спостерігається у Донецькому (42,5 в. п.) та Придніпровському регіоні (37,3 в. п.). Це свідчить про нестабільну ситуацію виробництва як сільськогосподарської продукції, що є сировиною для харчової промисловості, так і виробництва продуктів харчування. Такі динамічні коливання впливають і на формування цінової політики в регіоні.

Доходи населення є індикатором економічної доступності продовольства. За даними Державної служби статистики, реальні доходи українців у 2016 році у зіставленні з попереднім роком збільшились на 9,0 %, а у 2015 році у зіставленні з попереднім 2014 роком спостерігалось зменшення доходів на 22,0 %. Номінальні доходи населення минулого року зросли на 15 %, а наявний дохід, який може бути використаний населенням на придбання товарів та послуг, збільшився на 15,6 %. У розрахунку на одну людину наявний дохід у 2016 році становив 49,1 тис. грн, що на 5,1 тис. грн більше, ніж у 2015 році.

Домінуючою складовою доходів громадян України є заробітна плата і соціальна допомога. У структурі доходів українців заробітна плата у 2016 році становила 41,8 %, тоді як у 2015 році її частка становила близько 39,0 %. Соціальні виплати у 2016 році становили 35,9 % доходів громадян проти 37,8 % у 2015 році. Динаміка рівня заробітної плати за останні роки хоча і має тенденцію до зростання, проте на фоні інфляційних процесів не забезпечує реальну її вартість. При ланцюговому зіставленні індекс заробітної плати показує підвищення рівня, причому сила та інтенсивність змін є пропорційною по усіх регіонах України (табл. 2).

Таблиця 2. Індекс заробітної плати за регіонами

№ п/п	Регіони	Індекс заробітної плати (до попереднього року)						
		2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
	Україна	1,138	1,176	1,149	1,079	1,065	1,205	1,235
1	Столичний	1,139	1,174	1,152	1,074	1,062	1,198	1,234
2	Північно-Східний	1,141	1,172	1,147	1,069	1,061	1,188	1,208
3	Донецький	1,134	1,204	1,134	1,077	1,020	1,162	1,264
4	Придніпровський	1,114	1,184	1,123	1,068	1,092	1,211	1,185
5	Центральний	1,123	1,169	1,156	1,072	1,062	1,182	1,222
6	Подільський	1,118	1,151	1,170	1,086	1,074	1,188	1,221
7	Карпатський	1,105	1,136	1,151	1,072	1,062	1,208	1,253
8	Північно-Західний	1,128	1,151	1,168	1,103	1,061	1,192	1,225
9	Причорноморський	1,119	1,153	1,147	1,087	1,067	1,210	1,248

Рівень доходів, заробітна плата, споживчі уподобання, вартість продукції на внутрішньому ринку впливають на обсяги споживання продукції.

Аналіз динаміки обсягів споживання основних груп продовольства показує, що з 2013 року їх рівень має тенденцію до зниження, хоча рівень заробітної плати в цей період зростає. Така ситуація підкреслює нестабільність економічного розвитку та прискорене підвищення рівня інфляційних процесів у країні.

Як бачимо з табл. 3, за останні роки споживання хліба на одну особу зменшилося на 10 кг (на 8,2 %); молока – на 22 кг (7,5 %); яєць на 14,5 %; риби на 33,6 %; цукру на 15,4 %; овочів на 14,3 %. Збільшення споживання відбулося по картоплі на 11,6 % та овочах на 13,2 %.

Слід зазначити, що збільшення споживання картоплі та овочів, є корелюючою ознакою зростання їх обсягів виробництва у домогосподарствах населення та сезонності формування ціни.

З огляду на фактичні обсяги споживання харчових продуктів, які загалом знижуються останніми роками, вони не досягали і раціональних норм споживання, затверджених МОЗ України (табл. 5).

Після 2010 р. ми спостерігаємо суттєве зниження обсягів споживання від раціональних норм майже по всіх видах продуктів. Найбільше скоротилося споживання риби і рибопродуктів на 51,5 %, плодів та ягід на 46,7 %, молока і молокопродуктів на 44,5 % та м'ясо і м'ясопродуктів на 36,3 %. Проте, незважаючи на зменшення споживання протягом останніх років, обсяги споживання хліба і хлібопродуктів є достатніми, а картоплі та овочів перевищують рівень раціональних норм на 16,1 та 1,2 % відповідно.

Крім зіставлення фактичних обсягів споживання харчових продуктів з раціональними нормами харчування, доцільним також є їх зіставлення з мінімальними нормами.

Таблиця 3. Динаміка фактичного споживання продуктів харчування на одну особу за рік, кг

Види продукції	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Хлібні продукти	111	110	109	108	109	103	101
М'ясо і м'ясопродукти	52	51	54	56	54	51	51
Молоко і молокопродукти	206	205	215	221	223	210	211
Яйця, шт	290	310	307	309	310	280	265
Риба і рибопродукти	14,5	13,4	13,6	14,6	11,1	8,6	9,7
Цукор	37	39	38	37	36	36	33
Олія	14,8	13,7	13,0	13,3	13,1	12,3	12,4
Картопля	129	139	140	135	141	138	144
Овочі	144	163	163	163	163	161	163
Плоди та ягоди	48	53	53	56	52	51	48

Таблиця 4. Індикатор достатності споживання різних груп продуктів в Україні у 2016 році, кг/особа

Види продукції	Мінімальні норми харчування	Раціональна норма споживання (за даними МОЗ)	Україна	
			фактичне споживання	індикатор достатності споживання
М'ясо і м'ясопродукти	52	80	51	0,637
Молоко і молокопродукти	341	380	211	0,555
Яйця, шт	231	290	265	0,914
Хліб і хлібопродукти	94	101	101	1,000
Риба і рибопродукти	12	20	9,7	0,485
Цукор	32	38	33	0,868
Олія	8	13	12,4	0,954
Картопля	96	124	144	1,161
Овочі	105	161	163	1,012
Плоди та ягоди	68	90	48	0,533

Мінімальні норми харчування згідно з Постановою КМУ «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» відповідають наступним обсягам споживання яєць, хліба і хлібопродуктів, олії, картоплі та овочів. Минулий 2016 рік став третім роком поспіль, коли відбувалося скорочення середньодобової поживності раціону, яка скотилася до рівня початку 2000 року. Статистичні дані доводять, що середньостатистичний українець тяжіє до вегетаріанства. Щоправда у більшості випадків це викликано не життєвими переконаннями, а переважно фінансовими можливостями. Так у 2016 році лише 29 % середньодобового раціону забезпечувалося за рахунок продукції тваринництва, що майже у 2 рази менше від необхідного (55 %) для здорового харчування рівня [6].

Споживання продовольства в обсягах, що є нижчими за встановлені раціональні норми, призводить до зниження фізичної та розумової активності людини, може спричинити погіршення здоров'я та викликати аліментарно-залежні захворювання [8].

Для отримання комплексного порівняльного аналізу доцільно розглянути обсяги споживання базових продуктів харчування у різних країнах світу. У табл. 5 наведено обсяги споживання продуктів у розрахунок на 1 особу на рік (кг) у європейських країнах у 2014 році: м'яса (x_1); молока (x_2); хліба (x_3); картоплі (x_4); овочів (x_5); фруктів (x_6); риби (x_7); цукру (x_8); олії (x_9). Дані, наведені у табл. 5, взято з джерела [9].

Серед розглянутих країн (за винятком Молдови та Сербії), середньодушові обсяги споживання м'яса в Україні у 2014 р. були найнижчими, також в Україні спостерігаються недостатні обсяги споживання молока на душу населення. Порівняно низькими були також середньодушові обсяги споживання фруктів (нижчими, ніж в Україні, вони були лише у Молдові, Болгарії, Латвії, Литві і Польщі). Водночас в Україні спостерігалися відносно високі середньодушові обсяги споживання картоплі (вищими вони були в Естонії, Росії, Литві, Польщі та Білорусі) і цукру (вищі обсяги були лише в Росії та Польщі).

Слід зазначити, що обсяги споживання м'яса, фруктів, картоплі та цукру суттєвим чином залежали від рівня економічного розвитку країни: що вищим був цей рівень, то, як правило, вищими

були обсяги споживання м'яса та фруктів і нижчими – картоплі та цукру. Аналіз табл. 5 показує, що споживання в різних європейських країнах таких харчових продуктів, як хліб, овочі, риба, значною мірою залежать від національних традицій та звичок у харчуванні. Відносно інших європейських країн в Україні були достатньо високими середньодушові обсяги споживання овочів (вищі обсяги були лише в Румунії і Чорногорії), те ж саме можна сказати і про обсяги споживання хліба.

Таблиця 5. Середньодушові обсяги споживання продуктів харчування в країнах Європи та СНД

Країна	x ₁	x ₂	x ₃	x ₄	x ₅	x ₆	x ₇	x ₈	x ₉
Україна	49	139	141	101	164	56	13	40	13
Молдова	38	140	154	60	113	32	14	24	13
Сербія	49	141	134	40	117	92	5	26	7
Румунія	53	236	180	99	187	75	6	19	14
Болгарія	57	140	166	31	73	47	7	24	13
Словаччина	59	235	129	53	95	62	8	32	12
Естонія	60	238	130	114	122	71	15	31	6
Росія	67	169	150	112	110	68	22	42	13
Латвія	69	207	121	93	123	49	28	39	15
Литва	73	319	147	102	125	42	43	29	10
Угорщина	74	161	101	59	94	66	5	13	19
Польща	76	192	151	115	129	54	12	41	13
Чорногорія	77	178	142	48	242	156	10	18	11
Білорусь	79	140	121	185	147	63	17	32	17
Чехія	80	173	119	66	74	69	10	31	32
Словенія	82	235	143	33	80	128	11	17	13
Великобританія	83	234	114	56	94	126	19	36	18
Італія	87	253	156	39	145	141	25	25	28
Німеччина	88	248	112	71	94	80	14	34	17
Франція	89	243	125	55	104	110	35	32	21
Іспанія	93	175	89	58	124	80	42	22	33
Австрія	106	233	112	58	109	146	13	38	22

Станом на травень 2015 року Україна посіла 59-те місце з-поміж 109 країн за показником глобального індексу продовольчої безпеки. Цей індекс розраховується дослідним підрозділом ВД The Economist (Economist Intelligence Unit) спільно із компанією DuPont і міжнародними експертами та розглядає ключові фактори продовольчої безпеки, пов'язані з такими показниками, як економічна та фізична доступність продовольства, а також його якість і безпечність. За рівнем економічної доступності продовольства Україна посіла 54-те місце, фізичної доступності – 71-е місце та за показниками якості і безпечності харчових продуктів – 48-е місце [11; 12].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Формування загальнодержавної та регіональної продовольчої безпеки є ключовим пріоритетом політики держави. Суть продовольчої безпеки полягає у забезпеченні населення продуктами харчування згідно з фізіологічними нормами, а промисловості – сировиною і формування експортного потенціалу, що є не лише хибним, але й шкідливим.

Проблема продовольчої безпеки має вирішуватися не лише на національному, а й на регіональному рівні. Це зумовлено нерівномірністю соціально-економічного розвитку окремих територій держави, що є наслідком значних відмінностей у природно-кліматичних умовах, виробничо-економічному потенціалі та ін. Підвищення рівня відповідальності суб'єктів держави за забезпечення населення якісним продовольством вимагає формування адекватної регіональної політики продовольчої безпеки.

Частка витрат у доходах українців на продовольство значно перевищує її рівень у розвинутих країнах, що віддзеркалює нижчі фінансові можливості населення для купівлі продуктів харчування вищої якості за вищими цінами.

У харчовому наборі населення України переважають дешеві продукти з високою енергетичною та низькою біологічною цінністю (кондитерські, хлібобулочні вироби, крупи, картопля). Недостатнім є споживання м'ясних, молочних, рибних продуктів, яєць та фруктів. При цьому вартість фактичного набору продуктів харчування на 4,8 % або на 22,36 грн менша від вартості, розрахованої відповідно до затверджених законодавством України норм для працездатного населення, і на 177,40 грн або на 27,4 %

менша від раціональних рівнів.

Стратегія продовольчої безпеки має бути спрямована на: забезпечення необхідної кількості продовольства за рахунок власного виробництва і якщо необхідно – за рахунок імпорту; підтримку стабільності продовольчого постачання за рахунок скорочення коливань пропозиції і врожайності, адекватного управління національними запасами продовольства, розвитку транспортної інфраструктури та систем збуту; забезпечення доступу всіх верств населення до наявного продовольства. Необхідно забезпечити такі соціально-економічні відносини, які б гарантували доступ до продуктів харчування всьому без винятку населенню країни [13].

Отже, державна політика має бути спрямована на вирішення двох основних завдань: підвищення рівня доходів громадян України, стимулювання та нарощування виробництва сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів, що створить умови для насичення внутрішнього ринку та стабілізації цін на такі товари.

Список літератури

1. Попова, Т. Л. Рівень та якість життя населення України як показник дієвості соціальної державної політики. – Режим доступу: [academy.gov.ua /ej/ej13/txts/Popova.pdf](http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Popova.pdf).
2. Лібанова, Е. М. Вимірювання якості життя в Україні, Аналітична доповідь. Е. М. Лібанова, О. М. Гладун, Л. С. Лісогор та ін. – К.: 2013 Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України, Програма Розвитку ООН, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2013. – Режим доступу: [www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/74.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/74.pdf).
3. Закон України «Про продовольчу безпеку України». – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3498-17>.
4. Про затвердження методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки України [від 02.03.2007 № 60]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents /date_6s/pg_gewqwi.
5. Актуальний стан та проблеми діючої системи соціального захисту в Україні. – Режим доступу: <http://gurt.org.ua/news/recent/3803/6>.
6. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України [від 14.04.2000 № 656]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-p>.
7. Баранова, Н. П. Соціальні стандарти та соціальні гарантії в системі соціальної політики України / Н. П. Баранова, Т. В. Новікова. Центр перспективних соціальних досліджень // Національна академія наук України. – Режим доступу: http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=42:2010-06-13-21-23-56&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27.
8. Осипова, О. І. Концептуальні засади формування комплексу економіко-математичних моделей для оцінювання рівня продовольчої безпеки регіонів України [Електронний ресурс] / О. І. Осипова // Ефективна економіка. – 2015. – № 7. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4208115>.
9. Споживання продуктів харчування на душу населення по країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.helgilibrary.com/indicators/index>.
10. Піскунова, О. В. Статистичний аналіз динаміки рівня продовольчої безпеки України [Електронний ресурс] / О. В. Піскунова, О. І. Осипова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r>.
11. Глобальний індекс продовольчої безпеки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Ukraine>.
12. Україна займає 52-е місце в Глобальному індексі продовольчої безпеки. – Режим доступу: <http://ukrseeds.org.ua/ukra%D1%97na-zaima%D1%94-52-e-m%D1%96stse-v-globalnomu-%D1%96ndeks%D1%96prodovolcho%D1%97-bezpeki>.
13. Про стратегію національної безпеки України [Електронний ресурс]: указ Президента України [від 26.05.2015 р. № 287/2015]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/paran7#n7>.
14. Офіційний сайт Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
15. Статистичний щорічник України 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
16. Статистичний збірник «Україна в цифрах 2016 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

References

1. Popova, T. L. (n.d.). *Riven' ta yakist' zhyttya naselelnya Ukrainy yak pokaznyk diyevosti sotsial'noyi derzhavnoyi polityky*. Retrieved from: [academy.gov.ua /ej/ej13/txts/Popova.pdf](http://academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Popova.pdf).
2. Libanova, E. M., Hladun, O. M., Lisohor, L. S. (2013). *Vymiryuvannya yakosti zhyttya v Ukraini, Analychna dopovid'*. Kyiv: Instytut demohrafiyi ta sotsial'nykh doslidzhen' imeni M. V. Ptukhy NAN Ukrainy, Prohrama Rozvytku OON, Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. Retrieved from: [www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/74.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/74.pdf).
3. *Zakon Ukrainy «Pro prodovol'chu bezpeku Ukrainy»*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3498-17>
4. *Pro zatverdzhennya metodyky rozrakhunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky Ukrainy*. (2007). Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy [vid 02.03.2007 # 60]. Retrieved from: http://www.uazakon.com/documents /date_6s/pg_gewqwi.
5. *Aktual'nyy stan ta problemy diyuchoyi systemy sotsial'noho zakhystu v Ukraini*. (n.d.). Retrieved from: <http://gurt.org.ua/news/recent/3803/6>.
6. *Pro zatverdzhennya naboriv produktiv kharchuvannya, naboriv neprodovol'chykh tovariv ta naboriv posluh dlya osnovnykh sotsial'nykh i demohrafichnykh hrup naselelnya*. (2000). Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy [vid 14. 04. 2000 # 656]. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/656-2000-p>.
7. Baranova, N. P. & Novikova, T. V. (2010). *Sotsial'ni standarty ta sotsial'ni harantiyi v systemi sotsial'noyi polityky Ukrainy*. Tsentr perspektyvnykh sotsial'nykh doslidzhen' Natsional'na akademiya nauk Ukrainy. -. Retrieved from: http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=42:2010-06-13-21-23-56&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27.
8. Osypova, O. I. (2015). Kontseptual'ni zasady formuvannya kompleksu ekonomiko-matematychnykh modeley dlya otsinyuvannya rivnya prodovol'choyi bezpeky rehioniv Ukrainy. *Efektivna ekonomika*, 7. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4208115>.
9. *Spozhyvannya produktiv kharchuvannya na dushu naselelnya po krayinakh svitu*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.helgilibrary.com/indicators/index>.
10. Piskunova, O. V. & Osypova, O. I. (2015). Statystychnyy analiz dynamiky rivnya prodovol'choyi bezpeky Ukrainy. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 6. Retrieved from: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r>.
11. *Hlobal'nyy indeks prodovol'choyi bezpeky*. (n.d.). Retrieved from: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Ukraine>.
12. *Ukrayina zaymaye 52-e mistse v Hlobal'nomu indeksu prodovol'choyi bezpeky*. (n.d.). Retrieved from: <http://ukrseeds.org.ua/ukra%D1%97na-zaima%D1%94-52-e-m%D1%96stse-v-globalnomu-%D1%96ndeks%D1%96prodovolcho%D1%97-bezpeki>.
13. *Pro stratehiyu natsional'noyi bezpeky Ukrainy: Ukaz Prezydenta Ukrainy*. (2015). [vid 26. 05. 2015 # 287/2015]. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/287/2015/paran7#n7>.
14. Ofitsynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy. (n.d.). Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.
15. *Statystychnyy shchorichnyk Ukrainy 2016 rik*. (2016). Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
16. *Statystychnyy zbirnyk «Ukrayina v tsyfrakh 2016 rik»*. (2016). Retrieved from: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.

Стаття надійшла до редакції 24.11.2017 р.

Василь Федорович СЕМЕНОВ

доктор економічних наук,
професор,
кафедра туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

Айша Ельварівна НАБІЄВА

Одеський національний економічний університет

**ОСНОВНІ СХЕМИ І НАПРЯМИ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ РЕКРЕАЦІЇ І ТУРИЗМУ В
КРАЇНАХ ЄС**

Семенов, В. Ф. Основні схеми і напрями регулювання сфери рекреації і туризму в країнах ЄС [Текст] / Василь Федорович Семенов, Айша Ельварівна Набієва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 83-90. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено досвід країн ЄС у сфері управління туризмом і рекреацією на державному і регіональному рівні. На основі проведеного дослідження складено моделі управління туризмом і рекреацією, аналізується європейський досвід використання організаційного механізму державного управління розвитком туристично-рекреаційного сектору.

Ключові слова: туризм; рекреація; рекреаційно-туристична сфера; державне регулювання туризму; державна політика; туристична сфера регіонів.

Vasyl Fedorovych SEMENOV

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Tourism, Hotels and Restaurants Business,
Odessa National Economic University

Aisha Elvarivna NABIIEVA

Odessa National Economic University

**MAIN SCHEMES AND DIRECTIONS OF REGULATION OF RECREATION AND TOURISM
SPHERE IN THE EU COUNTRIES**

Abstract

The article examines the experience of the EU countries in the sphere of tourism and recreation management at the state and regional levels. According to the research, the models of tourism and recreation management are compiled. The European experience of using the organizational mechanism of public administration of the tourist and recreational sector development are analysed.

Keywords: tourism; recreation; recreation and tourist sphere; tourism state regulation; state policy; tourist sphere of regions.

JEL classification: L88

Вступ

Рекреація і туризм у багатьох країнах світу і в переважній більшості країн Європейського Союзу (ЄС) є пріоритетним напрямом розвитку національних економік і культур. Європа для туристів є найбільш привабливою у світі, а країни Західної Європи вирізняються найвищим і найефективнішим

рівнем використання туристично-рекреаційних ресурсів. Близько 60 % туристів планети цікавляться її культурним, історичним, етнічним і природним розмаїттям. За даними Всесвітньої туристичної організації, традиційними лідерами за кількістю туристів у Європі є Франція, Іспанія, Італія, Велика Британія, Німеччина, Греція [5], які разом складають близько 78 % відвідувань у світі.

Формування і розвиток рекреації і туризму як синтетичної, складної і динамічної економічної системи з високою прибутковістю, розгалуженою мережею зв'язків і контактів у Європі і в ЄС, зокрема, як правило, регулюється державою, тобто системою форм, методів, законодавчих актів, а також державних інститутів, які безпосередньо утворюють і регулюють умови для ефективного господарювання.

Дієве державне регулювання туризму і рекреації є актуальним і для України. Значного ефекту туристична сфера України може досягти не за рахунок вдосконалення колишнього механізму, а за умови створення принципово нового господарського механізму, коли ефективне господарювання досягається шляхом активної взаємодії економічного і інституційного механізмів, що певним чином й демонструють країни ЄС. Наразі ступінь ефективності державного регулювання в туристичній сфері України поки що не відповідає рівню ЄС, що й зумовлює необхідність розширення досліджень інструментів, механізмів і моделей державного регулювання рекреацією і туризмом на регіональному рівні в країнах, насамперед, Європейського Союзу з метою імплементації їхнього досвіду в розбудові вітчизняної туристично-рекреаційної сфери.

Питання у сфері управління туризмом і рекреацією на державному і регіональному рівні, зарубіжний досвід країн ЄС розглядали у своїх працях В. Б. Бессонова [1], Г. П. Горбань, В. М. Волощенко [2], С. В. Левцов [3], А. М. Мерзляк [4], Ю. В. Мігущенко [5], В. Ф. Семенов [6; 7; 9], О. О. Соловійова [8].

Узагальнення наукових і прикладних розробок з означеної проблематики свідчать про те, що залишаються недостатньо висвітленими питання регулювання через ринково-кон'юнктурне регулювання на місцях, у регіонах і централізоване державне регулювання.

Мета статті

Мета статті – дослідити і проаналізувати європейський досвід у сфері управління рекреацією і туризмом на регіональному рівні з рекомендаціями щодо їх застосування в регіонах України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Політика переважної більшості країн Європейського Союзу у туристично-рекреаційній сфері національної економіки визначає переважну кількість видів туризму як чинник: створення робочих місць, стимулювання місцевих ремесел, активізації розвитку ринку праці за рахунок залучення молоді та безробітних; джерело фінансових надходжень як джерела розвитку депресивних територій. Інтеграцію окремих пам'яток культурно-архітектурної спадщини в туристичну мережу стимулює розробка і затвердження окремих програм реставрації, створення нових музеїв, ресторанів традиційних страв, обладнання місцевими жителями гостьових кімнат для туристів та ін. [3]. При цьому зарубіжні країни мають досить розгалужену систему управління туризмом і рекреацією, яка представлена як на державному, так і на регіональному рівнях, що є досить важливим для України, оскільки остання не має чітко сформованої системи управління даною сферою, що потребує законодавчого удосконалення

В. Бессонова, В. Семенов, Д. Соловійов та ін., аналізуючи роль держави у сфері управління туризмом і рекреацією в різних країнах світу, виокремлюють три типи моделей державного управління цією важливою складовою національної економіки (табл. 1) [1; 9].

У дослідженні розглянемо механізм реалізації третьої моделі управління туристично-рекреаційним сектором на прикладі п'ятих європейських країн: Франції, Великої Британії, Іспанії, Італії та Угорщини.

Франція залучає до туристично-рекреаційної сфери всі види наявних рекреаційних ресурсів. Туристично-рекреаційна сфера територій Франції для того, щоб утримати перше місце у світі, постійно змінюється і реконструюється.

На регіональному рівні управління туризмом і рекреацією у Франції діють представники центральної виконавчої влади, які вирішують питання розвитку туристичної сфери, вони підпорядковані безпосередньо Державним префектам з питань туризму. Діяльність представників центральної виконавчої влади спрямована на координацію регіональних питань, оскільки повноваження місцевої влади в галузі туризму досить вагомі (рис. 1).

Державний секретаріат з питань туризму та Управління туризмом, які діють під керівництвом Міністерства транспорту та суспільних робіт Франції, відповідають за управління туристичною галуззю, її регулювання, міжнародні відносини та інвестування в туристично-рекреаційній сфері. Також діють ще інші органи, які беруть участь в управлінні туристично-рекреаційною сферою «із правом дорадчого голосу» [3].

Таблиця 1. Моделі управління туризмом і рекреацією

Моделі управління туризмом і рекреацією	Характеристика моделі управління туризмом і рекреацією
Перша модель	Припускається відсутність державної адміністрації туризму і рекреації, всі необхідні питання вирішуються на місцевому рівні, ґрунтується на принципах ринкової «самоорганізації». Така модель використовується урядовими органами у випадках, коли туризм не є основною ланкою національної економіки або коли суб'єкти туристично-рекреаційного ринку займають сильні позиції, тобто мають можливість здійснювати регіональне управління без залучення держави. Ця модель управління туризмом і рекреацією прийнята в 1997 р. в США після ліквідації державного органу U. S. Travel and Tourism Administration (USTTA), який відповідав за розвиток туризму в країні.
Друга модель	Передбачається наявність авторитетного центрального органу управління туризмом і рекреацією, який здійснює контроль над діяльністю підприємств цієї сфери. Реалізація моделі потребує відповідних умов, а саме: значних інвестицій і фінансових вкладень у туристично-рекреаційну інфраструктуру, в рекламну і маркетингову діяльність. Така модель управління туризмом і рекреацією реалізується в Мексиці, Єгипті, Туреччині, Тунісі та інших країнах, для яких туристична галузь є основною економічною ланкою держави і одним з основних джерел бюджетних валютних надходжень
Третя модель	Управління туризмом і рекреацією здійснюється в багатогалузевому міністерстві на рівні галузевого підрозділу, що відповідає за цю сферу. Діяльність підрозділу розвивається у двох напрямках: – вирішення або нормативна регламентація загальних питань державного регулювання туризму і рекреації (координація діяльності регіональної представницької й виконавчої влади, розробка нормативно-правових документів, міжнародне співробітництво на міждержавному рівні); – регулювання маркетингової діяльності (розробка маркетингових комунікацій, участь у туристичних виставках, управління туристичними представництвами своєї країни за кордоном тощо. Дана модель управління туризмом і рекреацією реалізується в розвинених європейських державах

**Власна розробка на основі [1; 9].*

Місцевими органами влади сфери туризму і рекреації впроваджуються і розробляються програми рекреаційного освоєння депресивних територій країни. Держава активно регулює ці процеси, вважаючи, що ресурси туристично-рекреаційної сфери ще далеко не вичерпані. Особлива увага звертається на туристично-рекреаційне використання Піренеїв, пошук мінеральних вод з метою розширення мережі бальнеологічних курортів, атлантичного узбережжя тощо.

Туристично-рекреаційний сектор Іспанії координується Державним секретаріатом з питань торгівлі, туризму та малого бізнесу, який безпосередньо підпорядковується Міністерству економіки (рис. 2).

Щодо повноважень самого Міністерства економіки, то вони є невеликими. Такі важливі функції, як сертифікація послуг, ліцензування, розробка стратегії розвитку туристично-рекреаційної індустрії, виконують представники місцевої влади.

З метою управління їх діяльності в країні створена Рада з розвитку туризму, до складу якої входять представники державних органів влади регіонального і місцевого рівнів та представники приватного сектору.

Таким чином, схема взаємодії органів з управління сферою туризму і рекреації на державному та регіональному рівнях сприяє тому, що Іспанія посідає перше місце у світі за обсягом наповнення річного бюджету за рахунок надання туристично-рекреаційних послуг за кордоном, 70 % якого надається урядом країни.

Департамент з туризму Італії підпорядковується Міністерству виробничої діяльності. Основними функціями Департаменту туризму є координація діяльності регіональних туристичних адміністрацій, розробка нормативно-правових документів туристично-рекреаційного сектору, дослідження та обробка статистичних даних, а також міжнародна діяльність [3] (рис. 3).

Повноваження місцевих туристичних адміністрацій в Італії значно розширені. Вони координують питання ліцензування туристично-рекреаційної діяльності, здійснюють класифікацію готелів, мають право проводити рекламну політику регіонів всередині Італії та за кордоном. Однак Національному управлінню з туризму належить провідна роль у репрезентації Італії на міжнародному

туристичному ринку [1].

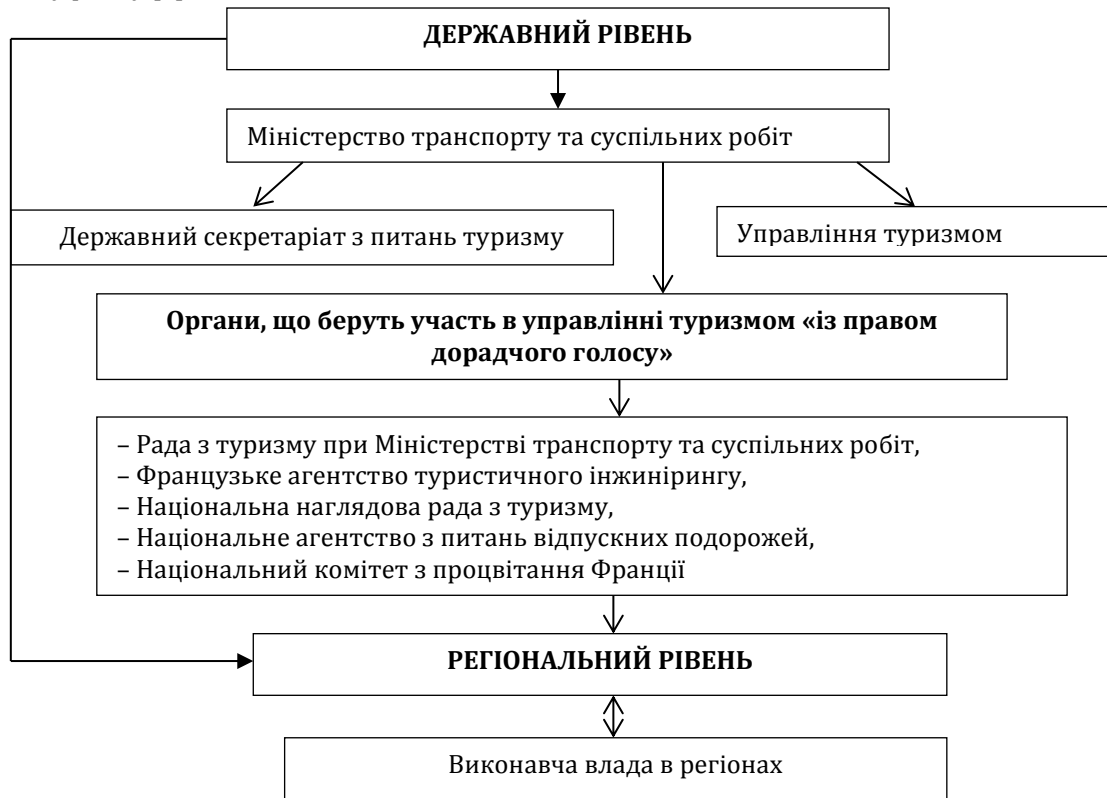


Рис. 1. Схема взаємодії органів з управління сферою туризму і рекреації на державному та регіональному рівнях у Франції

*Складено авторами з використанням [8].



Рис. 2. Схема взаємодії органів з управління сферою туризму і рекреації на державному та регіональному рівнях в Іспанії

*Складено авторами з використанням [6; 8; 9].



Рис. 3. Схема управління туристично-рекреаційним сектором Італії на державному і регіональному рівнях

**Складено авторами з використанням [6].*

У Великій Британії сферу туристично-рекреаційного сектору очолює Міністерство культури, засобів масової інформації та спорту. «VisitBritain» є органом, який безпосередньо координує діяльність у галузі туристично-рекреаційного сектору і підпорядковується Міністерству культури. «VisitBritain» координує залучення іноземних туристів у Велику Британію, розвиток внутрішнього туризму, а також консулює уряд та інші державні установи з питань туризму і рекреації (рис. 4).

Регіональні структури «Wales Tourist Board», «VisitScotland» та «England Marketing Advisory Board» схожі за своїми функціями з «VisitBritain» [6].

Далі звернемо увагу на досвід управління туризмом і рекреацією Угорщини. Управління туристично-рекреаційною сферою в Угорщині виконується на різних рівнях влади: від угорського парламенту до місцевих рад (рис. 5).

На жаль, сьогодні Україна може втратити частину своєї популярності й привабливості як туристичної країни, оскільки для в'їзного туризму деякі її території недоступні й через це за кордоном наша країна сприймається деякими іноземцями винятково як гаряча точка. Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних і комплексних передумов для розвитку туризму та курортів у державі має стати одним з пріоритетних напрямів прискорення економічного зростання країни, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів усіх рівнів.

Як показали дослідження, туристична адміністрація в розвинених європейських країнах тісно взаємодіє з регіональною і місцевою владою, а також з приватним бізнесом.

Така схема роботи є досить продуктивною, по-перше, з огляду на можливість знаходження форм ефективного співробітництва і взаємодії адміністративних органів на державному і регіональному рівнях, і, по-друге, для залучення фінансових коштів приватного сектору з метою виконання відповідних державних завдань у туристично-рекреаційному секторі.

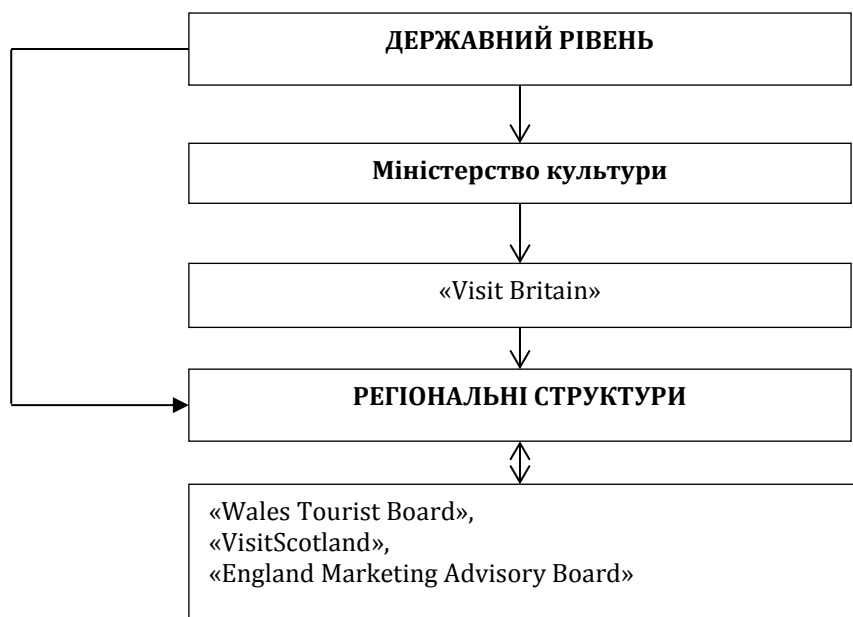


Рис. 4. Схема управління туристично-рекреаційним сектором Великої Британії

**Складено авторами з використанням [6; 9]*



Рис. 5. Управління туризмом і рекреацією Угорщини на державному і регіональному рівнях

**Складено авторами з використанням [6; 9]*

«Європейська модель» участі держави в розвитку рекреації і туризму, де централізоване регулювання вирішує протиріччя стихійно-ринкової економіки на користь стабільного розвитку цієї сфери господарювання є найбільш прийнятною і для України, адже наша країна, що перебуває в центрі Європи, має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму, оскільки посідає одне з провідних місць у Європі за рівнем забезпеченості цінними природними та культурними ресурсами. В умовах інтеграції України до світового економічного простору європейської інтеграції зростає роль туристично-рекреаційної галузі, розвиток якої сприятиме вирішенню завдань формування позитивного міжнародного іміджу країни, подоланню дефіциту платіжного балансу, забезпеченню зайнятості населення, поступовому реконструюванню регіональних господарських комплексів [2, с. 94]. Отже, потрібні якісні регіональні програми розвитку рекреації і туризму з наголосом на сприяння відновленню внутрішнього ринку рекреаційно-туристичних послуг з урахуванням розширення споживання їх іноземними рекреантами і туристами.

Висновки і перспективи подальших розвідок

Досвід країн ЄС доводить, що існує безліч форм і методів прямого і непрямого державного регулювання туристично-рекреаційної сфери, яке здійснюється через використання інституційного механізму на національному і регіональному рівнях з метою використання максимального обсягу існуючих місцевих туристично-рекреаційних ресурсів. Однією з головних умов подолання сучасних негативних тенденцій, які склалися в туристично-рекреаційній сфері України, має стати активна і науково обґрунтована регіональна політика розвитку туризму з урахуванням європейського досвіду у сфері управління туризмом і рекреацією, яка дозволить: підвищити імідж України як рекреаційної країни за кордоном та серед місцевого населення; сприяти збереженню природного середовища та місць рекреації, створених людиною; встановити та розвивати партнерські зв'язки з питань туризму та рекреації в Україні та за кордоном; підвищити рівень рекреаційних послуг; забезпечити надання повної інформації про рекреаційні послуги країни; підтримувати розвиток зв'язків між регіонами в галузі туристично-рекреаційної політики.

Список літератури

1. Бессонова, В. Б. Государственная политика в сфере туризма: правовой аспект [Електронний ресурс] / В. Б. Бессонова. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_tourism/bessonova.htm.
2. Волощенко, В. М. Удосконалення механізмів державного управління розвитком ринку рекреаційних послуг: українські реалії в контексті європейської інтеграції / В. М. Волощенко // Вісник НАДУ при Президенті України. – 2016. – №2. – С. 93-99.
3. Левцов, С. В. Зарубіжний досвід організації надання рекреаційних послуг та його імплементація в Україні [Електронний ресурс] / С. В. Левцов // Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. – 2015. – №9. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=889>.
4. Мерзляк, А. Удосконалення державного регулювання сфери рекреаційних послуг в Україні [Електронний ресурс] / А. Мерзляк, О. Соловйова // Державне управління та місцеве самоврядування. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/merzlyak.htm.
5. Мігущенко, Ю. В. Напрями регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері країн центрально-східної та південної Європи: досвід для України в контексті розширеної зони вільної торгівлі [Електронний ресурс] / Ю. В. Мігущенко. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/august08/13.htm>.
6. Семенов, В. Ф. Державне регулювання та управління регіональним розвитком туризму / В. Ф. Семенов // Економіка і управління. – 2010. – № 1. – С. 40-45.
7. Регіональний вимір рекреаційно-туристичної діяльності / За ред. В. Ф. Семенова. - Монографія, Одеса, Оптимум. – 2008. – 201 с.
8. Соловйова, О. О. Організаційний механізм державного управління розвитком ринку рекреаційних послуг (європейський досвід) / О. О. Соловйова // Державне управління та місцеве самоврядування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/solovjova2.htm.
9. Управління регіональним розвитком туризму: навч посібник/ За ред. В. Ф. Семенова. – Одеса – Сімферополь: ВД «Аріал», 2012. – 340с.

References

1. Bessonova, V. B. (n.d.). *Hosudarstvennaya polytyka v sfere turyzma: pravovoy aspekt*. Retrieved from: http://tourlib.net/statti_tourism/bessonova.htm.
2. Voloshchenko, V. M. (2016). *Udoskonalennya mekhanizmiv derzhavnoho upravlinnya rozvytkom rynku rekreatsinykh posluh: ukrayins'ki realiyyi v konteksti yevropeys'koyi intehratsiyi*. *Visnyk NADU pry Prezidentovi Ukrayiny*, 2, 93-99.

-
3. Levtsov, S. V. (2015). Zarubizhnyy dosvid orhanizatsiyi nadannya rekreatsinykh posluh ta yoho implementatsiya v Ukraini. *Dnipropetrovs'kyi derzhavnyi ahrarno-ekonomichnyi universytet*, 9. Retrieved from: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=889>.
 4. Merzlyak, A. & Solovyova, O. (n.d.). Udoskonalennya derzhavnoho rehulyuvannya sfery rekreatsinykh posluh v Ukraini. *Derzhavne upravlinnya ta mistseve samovryaduvannya*. Retrieved from: http://tourlib.net/statti_ukr/merzlyak.htm.
 5. Mihushchenko, Yu. V. (2008). *Napryamy rehulyuvannya strukturnykh dysproportsiy v turystychniy sferi krayin tsentral'no-skhidnoyi ta pivdennoyi Yevropy: dosvid dlya Ukrainy v konteksti rozshyrenoyi zony vil'noyi torhivli*. Retrieved from: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/august08/13.htm>.
 6. Semenov, V. F. (2010). Derzhavne rehulyuvannya ta upravlinnya rehional'nym rozvytkom turyzmu. *Ekonomika i upravlinnya*, 1, 40-45.
 7. Semenov, V. F. (2008). *Rehional'nyy vymir rekreatsinyo-turystychnoyi diyal'nosti*. Odesa: Optimum.
 8. Solovyova, O. O. (n.d.). Orhanizatsiynyy mekhanizm derzhavnoho upravlinnya rozvytkom rynku rekreatsinykh posluh (yevropeys'kyi dosvid). *Derzhavne upravlinnya ta mistseve samovryaduvannya*. Retrieved from: http://tourlib.net/statti_ukr/solovjova2.htm.
 9. Semenov, V. F. (2012). *Upravlinnya rehional'nym rozvytkom turyzmu*. Odesa-Simferopol': Arial.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017 р.

Ольга Миколаївна СЕРІКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент,
кафедра обліку і оподаткування,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля
E-mail: olga.sm.mymail@gmail.com

**СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС
ДЛЯ МАШИНОБУДУВАННЯ**

Серікова, О. М. Соціально-економічні наслідки Угоди про асоціацію між Україною та ЄС для машинобудування [Текст] / Ольга Миколаївна Серікова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 91-99. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена висвітленню результатів дослідження соціально-економічних наслідків підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, для машинобудування. Наведено як ризики, так і можливості для вітчизняного машинобудування. Проаналізовано перші наслідки для машинобудування на основі тенденцій за такими показниками, як: товарна структура експорту та імпорту; середньооблікова кількість працівників, використання фонду робочого часу, середньомісячна номінальна заробітна плата, рівень вимушеної неповної зайнятості, рівень рентабельності та інноваційна активність. Наведено тенденції використання трудового потенціалу в промисловості та машинобудуванні. Доведено важливість розвитку машинобудування в системі розвитку національної економіки. Опрацьовано досвід, який може бути корисним для збільшення обсягів експорту продукції машинобудування, а також чинники, які слід враховувати при формуванні політики розвитку вітчизняної промисловості та машинобудування зокрема.

Ключові слова: машинобудування; Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом; експорт; імпорт; праця; трудовий потенціал; рентабельність; інноваційна активність.

Olha Mykolayivna SERIKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
East-Ukrainian National University named after Volodymyr Dahl
E-mail: olga.sm.mymail@gmail.com

**SOCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF THE ASSOCIATION AGREEMENT BETWEEN
UKRAINE AND THE EU FOR MACHINE BUILDING**

Abstract

The article is devoted to the study of the social and economic consequences of signing the Association Agreement for machine building between Ukraine, on the one hand, and the European Union, the European Atomic Energy Community and their member states, on the other hand. The risks and opportunities for domestic engineering are presented. The first consequences for the machine building on the basis of trends according to the following indicators are analysed. Among them we can distinguish commodity structure of export and import; the average number of employees, the use of the working time fund, the average monthly nominal wage, the level of involuntary part-time employment, the level of profitability and innovative activity. The tendencies of use of labour potential in industry and machine-building are presented. The importance of development of mechanical engineering in the system of development of the national economy is proved. It is presented the experience which can be useful for increasing the volume of exports of machine building products, as well as factors that should be taken into account when developing the policy of development of domestic industry and machine building including.

Keywords: *engineering; Association Agreement between Ukraine and the European Union; export; import; labour, labour potential; profitability; innovative activity.*

JEL classification: F10, F15, F18

Вступ

Подальший процес євроінтеграції України підвищив актуальність досліджень, спрямованих на оцінку наслідків для сфер економічної діяльності з урахуванням вимог Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами (далі – Угода) [1], з іншої сторони. Виникає проблема формування позитивних тенденцій у структурі виробництва в секторах економіки України з урахуванням національних особливостей та зміни напрямів експорту та імпорту. Вчені стурбовані питанням: які сфери економічної діяльності є пріоритетними у своєму розвитку, які є ризики та позитивні моменти Угоди для України та які існують шляхи формування конкурентних переваг.

Однією зі сфер економічної діяльності, яка належить до топ-10 експортних сфер останньої, є машинобудування. Попри те, що у 2014 р. обсяги експорту скоротилися до 7,1 млрд \$ у зіставленні з 2012 р., коли експорт становив 13,3 млрд \$, машинобудування посідає позиції лідера, залишаючись на третьому місці після металургії та рослинництва [2; 3].

Важливість машинобудування в розвитку економіки країни обумовлюють різні аспекти. Машинобудування як сфера економічної діяльності забезпечує інші сфери засобами виробництва, предметами праці; сприяє науково-технічному прогресу, технічному переозброєнню економіки; задовольняє попит населення на побутову техніку; формує економічний та оборонний потенціал країни; надає можливість створювати робочі місця та забезпечує значну питому вагу зайнятих в окремих регіонах; є пріоритетною сферою економічної діяльності промисловості; обсяг продукції машинобудування в структурі експорту впливає і на розвиток країни. Важливість машинобудування підкреслюють дані щодо товарної структури експорту промислової продукції та машинобудування в тому числі. Подальший розвиток підприємств цієї сфери економічної діяльності може стати резервом підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Проблемам євроінтеграції та можливим наслідкам присвячено чимало праць вітчизняних науковців. Сучасні тенденції зрушень у структурі виробництва і продуктивності праці в основних секторах національної економіки в умовах формування постіндустріального суспільства досліджує Ю. Біцюра [4, с. 90-97]. Розглядає економічні вигоди та історичні засади євроінтеграції Н. Резнік [5].

Оцінка наслідків євроінтеграції різними вченими є неоднозначною. Одні науковці наголошують на можливостях покращення бізнес-клімату для України. На думку І. Шовкун, асоціація з ЄС диктує необхідність відродження промисловості, проведення нової індустріалізації [6].

Інші вказують на негативні економічні наслідки для різних сфер економічної діяльності (І. Єгоров [7]). Експерти наголошують на тому, що вітчизняним виробникам буде складно знайти нішу для реалізації своїх товарів, оскільки європейські технологічні лінії є вже сформованими, а українська продукція не є конкурентоспроможною відносно європейської.

Дослідження функціонування машинобудівного комплексу України висвітлено в працях Б. Данилишина [8], І. Корнілова [9], І. Кривов'язюк [10] та ін.

Ознайомлення із зазначеними та іншими науковими працями доводить неоднозначну оцінку євроінтеграції для економіки України загалом та окремих сфер економічної діяльності зокрема. Одні фахівці схиляються до думки, що це сприятиме її перебудові з розвитком конкурентних секторів, інші наголошують на великих економічних та соціальних ризиках.

Мета статті

Метою статті стало визначення соціально-економічних наслідків євроінтеграції для машинобудування України в умовах підписання Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (УАЕС).

Виклад основного матеріалу дослідження

Необхідність ґрунтовних досліджень, спрямованих на визначення пріоритетів удосконалення регулювання комерційної діяльності підприємств машинобудування обумовлена дією чинників як позитивного, так і негативного характеру, що супроводжують підписання Угоди. Враховуючи те, що цей документ було ратифіковано Законом № 1678-VII від 16. 09. 2014 [11], проаналізуємо перші наслідки для машинобудування на основі тенденцій за такими показниками, як: товарна структура експорту та

імпорту; середньооблікова кількість працівників, використання фонду робочого часу, середньомісячна номінальна заробітна плата, рівень вимушеної неповної зайнятості, рівень рентабельності та інноваційна активність.

Як видно з табл. 1, відбулося загальне скорочення експорту продукції машинобудування. Найбільші втрати відбулися за такими товарами, як реактори ядерні, котли, машини; засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби. Аналіз торгової діяльності машинобудування доводить зменшення експорту та збільшення імпорту.

Таблиця 1. Товарна структура експорту та імпорту машинобудування за 2014-2016 рр.

	Товарна структура експорту, млн дол. США			Товарна структура імпорту, млн дол. США		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	5657,2	3940,9	3637,9	8720,8	6273,4	7889,4
реактори ядерні, котли, машини	2977,1	1961,6	1561,3	4914,2	3578,2	4686,1
електричні машини	2680,1	1979,2	2076,7	3806,6	2695,2	3203,2
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1472,1	679,2	555,7	2648,2	1743,6	2959,5
залізничні локомотиви	839,4	210,8	237,8	123,7	37,2	81,9
засоби наземного транспорту, крім залізничного	293,1	175,6	132,5	2451	1619,9	2814
літальні апарати	246,3	190,6	78,9	49,2	54,9	50,5
судна	93,4	102,1	106,5	24,3	31,7	13,1

*За даними [12].

На такі тенденції вплинула зміна траєкторії експорту та імпорту. Раніше найбільші обсяги експорту були спрямовані до Росії. Втрата останніх, навіть при збереженні деяких економічних зв'язків з країнами пострадянського простору, не дає можливості вирішити це питання. За даними сайту <http://news.finance.ua>, асоціація з ЄС знижує виробництво української промисловості на 20 %, машинобудування на 17 % [3]. У табл. 2 наведено найбільших споживачів товарної продукції машинобудування в роки до конфлікту на Сході України.

Таблиця 2. Найбільші покупці машинобудівельної продукції України у 2012-2014 рр., млрд дол.

Країна	2012 р.	2013 р.	%	2014 р.	%
РФ	6909,8	5491	-20,5	3337,6	-39,2
Угорщина	684,2	533,3	-22,1	602,1	12,9
Німеччина	560,4	445,3	-20,5	483,9	8,7
Польща	271,1	356,7	31,6	402,2	12,8
Казахстан	1123,6	676,9	-39,8	336,9	-50,2
Білорусь	533,2	311,1	-41,7	198,0	-36,4
Китай	86,6	287,9	235,5	177,2	-38,5
Чехія	92,5	131,1	41,7	159,0	21,3
Індія	186,1	150,8	-19,0	114,7	-23,9
Іран	252,3	170,8	-32,3	106,4	-37,7
Словаччина	79,4	90,9	14,5	100,4	10,5
Узбекистан	187,3	92,9	-50,4	95,2	2,5
Єгипет	60,2	44,7	-25,8	83,4	86,6
Туркменістан	132,7	134,9	1,7	80,2	-40,6

*За даними [2].

Як видно з табл. 2, знизився експорт у пострадянські країни, а європейським ринком їх замінити не вдалося. Водночас слід зазначити, що в Україні існували економічні стосунки з деякими країнами Європи. І наразі відбуваються позитивні зрушення у вигляді незначних замовлень на продукцію машинобудування. Але для об'єктивного аналізу слід навести висловлювання д. е. н. І. Єгорова. Він звертає увагу на те, «...що матеріали та комплектуючі українські компанії купують у європейських країн. Це призводить до того, що основний прибуток надходить до країн ЄС. Не покривають втрати виробництва автотранспортних засобів і ремонт військової техніки та виробництво стрілкової зброї» [7,

с. 88].

Не вирішує питання розвитку вітчизняного машинобудування і відкриття українських кордонів для європейських автомобілів, що, на перший погляд, викликає ажіотаж з боку українських споживачів, але зменшує попит на вітчизняні автомобілі.

Серед стримувальних чинників експорту є низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світовому ринку. Д. Малащук пояснює це тим, що історично продукція машинобудування експортувалась у країни невисокого індустріального розвитку – Росію, Білорусь, Туркменістан, Казахстан, Узбекистан, Угорщину, Польщу, Чехію, Туреччину, Індію, Китай, Лівію [13, с. 29].

Багато говориться в науковій літературі про зношеність основних засобів, відсоток у промисловості у 2015 р. становив 76,9 %. У виробництві машин і устаткування ступінь зношення підвищився до 57,1 % у 2015 р., у виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів до 94 % [14, с. 71].

Незадовільним залишається рівень рентабельності на підприємствах промисловості та машинобудування зокрема. В Україні рівень рентабельності в промисловості має стійку тенденцію до зниження і становив у 2015 р. 0,9 %, у т. ч. в машинобудуванні, крім ремонту і монтажу машин і устаткування – 3,4 % [14, с. 127]. Це при тому, що мінімальна норма рентабельності має становити 15 % [15, с. 262]. Тенденція за останні роки наведена на рис. 1.

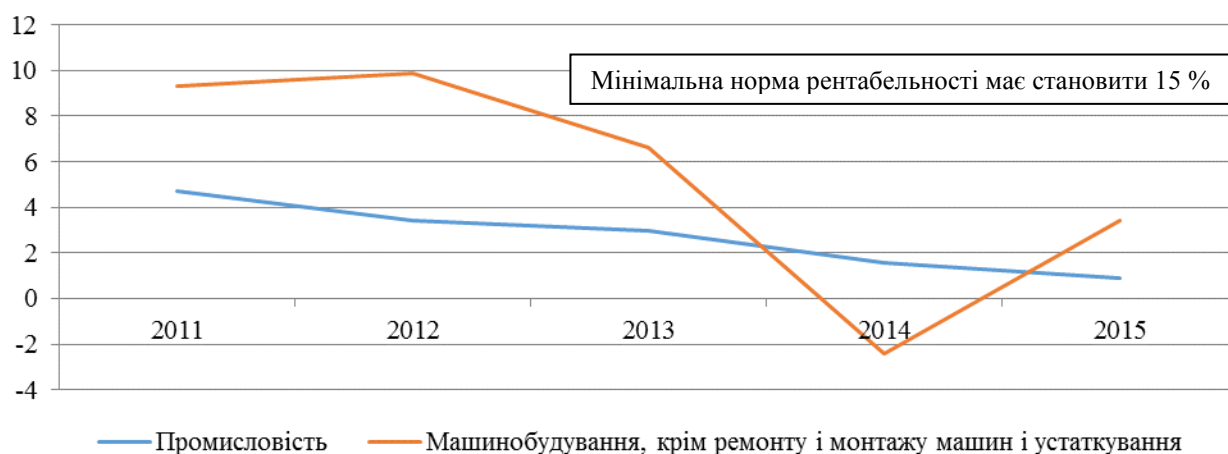


Рис. 1. Рівень рентабельності в промисловості та машинобудуванні у 2011-2015 рр.

**За даними [14, с. 127].*

Залишається невисокою частка підприємств, які займалися інноваційною діяльністю. У 2015 р. вона становила 17,3 % до загальної кількості промислових підприємств [14, с. 72]. Деталізація за напрямками інноваційної діяльності наведена в табл. 3.

Таблиця 3. Інноваційна активність промислових підприємств за напрямками проведених інновацій¹

	Усього			У % до загальної кількості промислових підприємств		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Кількість підприємств, що займалися інноваційною діяльністю	1715	1609	824	16,8	16,1	17,3
у тому числі витрачали кошти за напрямками інноваційної діяльності:						
внутрішні НДР	215	189	151	2,1	1,9	3,2
зовнішні НДР	114	94	70	1,1	0,9	1,5
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	1082	993	467	10,6	9,9	9,8
придбання інших зовнішніх знань	85	83	32	0,8	0,8	0,7
навчання та підготовка персоналу	333	319	...	3,3	3,2	...
ринкове запровадження інновацій	95	79	...	0,9	0,8	...
інші	165	140	210	1,6	1,4	4,4

**За даними [14, с. 72].*

Серед проблем, які гальмують розвиток машинобудування в Україні, слід назвати АТО на території Донецької та Луганської областей. Втрачено зв'язки з такими підприємствами, як публічне акціонерне товариство «Холдінгова компанія «Луганськтепловоз», ТОВ «Луганський завод колінчастих валів», ТОВ «Луганський машинобудівний завод імені Пархоменка», ТОВ «Луганський машинобудівний завод», ТОВ «Гірничі машини України», ПАО «Луганський завод гірничого машинобудування», ПАО «Луганський ливарно-механічний завод», публічне акціонерне товариство «Свердловський машинобудівний завод», ДП ПО «Луганський верстатобудівний завод» та інші.

Спади вітчизняного виробництва призводять і до негативних соціальних наслідків, серед яких: безробіття, падіння рівня доходів, соціальна напруга. За п'ять років кількість працівників у промисловості зменшилася майже на 28 %, у машинобудуванні – на 27 %. Станом на 2015 р. в зіставленні з 2013 р. відбулося зменшення відпрацьованого робочого часу. Тенденції використання трудового потенціалу в промисловості та машинобудуванні за 2011-2015 рр. у т. ч. наведено в табл. 4.

Таблиця 4. Показники використання трудового потенціалу в промисловості та машинобудуванні в 2011-2015 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	2828	2804	2673	2297	2040
промисловість					
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	473	463	456	402	346
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	50	46	45	33	30
виробництво електричного устаткування	62	64	61	61	53
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	185	179	177	142	121
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	175	181	174	166	142
Використання фонду робочого часу працівників, в середньому на одного штатного працівника відпрацьовано, відсотків до фонду робочого часу					
промисловість			84,5		82,8
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування			81,1		77,1
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції			79,8		80,2
виробництво електричного устаткування			80,7		74,3
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань			82,8		80,8
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів			79,9		74,3
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, нараховано штатному працівнику, грн					
промисловість					
машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	3107	3478	3763	3988	4789
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	2741	3091	3229	3336	4211
виробництво електричного устаткування	2503	2615	3083	3211	4619
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	2547	2818	3058	3159	3870
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	2728	3046	3282	3433	4120
	2892	3226	3274	3343	4331

*За даними [14, с. 55, 57-59, 61].

У зіставленні з періодом 2007-2010 рр. дещо знизився рівень вимушеної неповної зайнятості, але це відбулося на фоні масштабного скорочення кількості працівників у промисловості та в машинобудуванні зокрема (рис. 2). За даними табл. 4 помітні значні скорочення працівників. Аналіз даних за 2007-2015 рр. показує ще більші проблеми щодо зайнятості. Так з 2007 р. кількість працівників у промисловості скоротилася на 1247 тис. осіб, в машинобудуванні – на 364 тис. осіб [16, с. 55].

Попри деяке підвищення середньомісячної номінальної заробітної плати штатних працівників у машинобудуванні, у відсотках до середнього по економіці в 2015 р. вона становила лише 87,9 [14, с. 58].

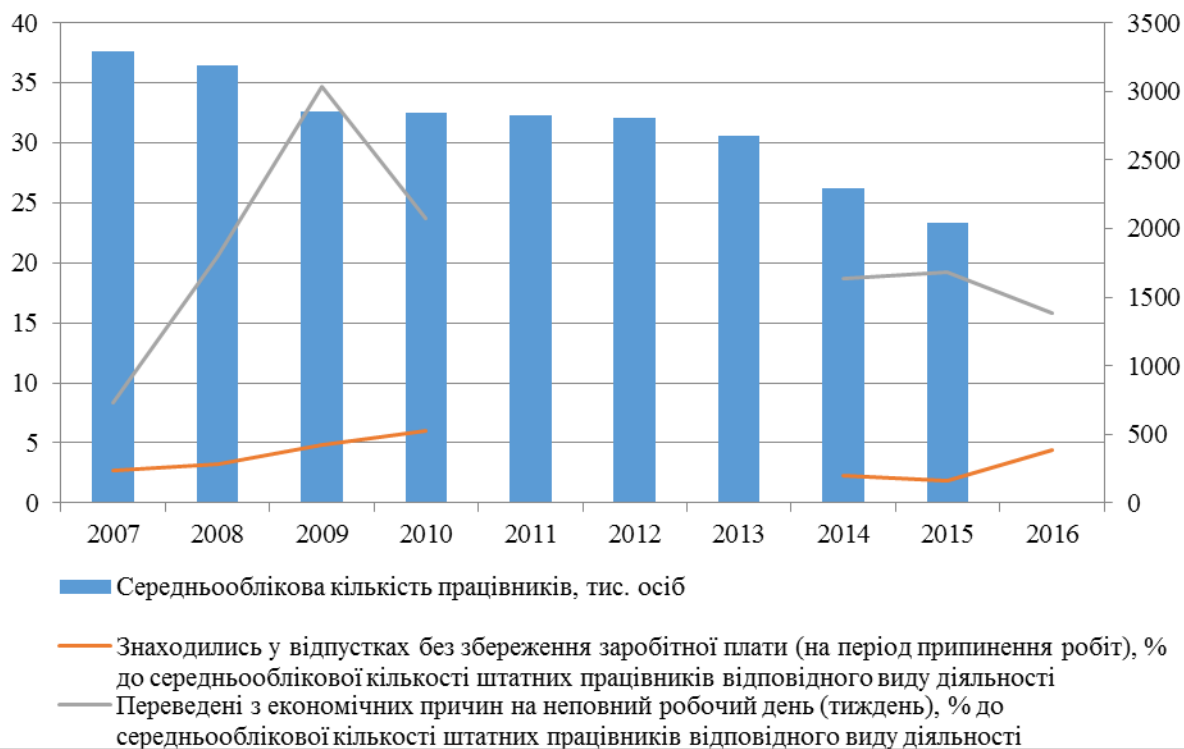


Рис. 2. Рівень вимушеної неповної зайнятості в промисловості України в 2007-2016 рр.

**За даними [14, с. 55; 16, с. 59].*

Неефективне використання трудового потенціалу машинобудівного комплексу України призводить до зниження мотивації праці, недотримання регіонального та, відповідно, національного продукту.

Розвиток машинобудування в Україні в умовах євроінтеграції потребує дотримання принципів концепції сталого розвитку з урахуванням європейських стандартів якості та ведення господарської діяльності. Важливим питанням у формуванні конкурентних переваг вітчизняного машинобудування є подолання проблем ресурсно-екологічної кризи, що обумовлює важливість раціонального використання природних ресурсів та пошук нових можливостей ресурсозбереження. Машинобудівні підприємства також мають певний негативний вплив на навколишнє середовище. Про загрозливий стан у екологічній відповідальності підприємств вказують такі дані: близько 33,8 % технологій, що використовуються на підприємствах України, є потенційно небезпечними з позицій промислових аварій; приблизно 80 % населення проживає в екологічно небезпечних регіонах [17].

Досліджуючи питання підвищення екологічної безпеки та відповідальності, хочемо сказати, що в 1997 р. 160 країн світу підписали Кіотський протокол, який зобов'язує індустріально розвинені країни скоротити викиди вуглекислого газу [18]. Цей документ дає певні можливості для забезпечення екологічної безпеки. По-перше, це надання квот на викиди. По-друге, надання можливості вітчизняним державним та приватним організаціям інвестувати кошти у діяльність з питань зниження парникових газів у країнах, що розвиваються [19, с. 210].

З метою розвитку соціальної та екологічної відповідальності підприємств машинобудування вкрай важливим є удосконалення правової бази проектів щодо участі у проектах на отримання квот; покращення інвестиційного клімату та підвищення впевненості західних компаній у своїх вкладеннях у розвиток українських підприємств; упровадження нових технологій; забезпечення інноваційної активності персоналу в напрямі оптимізації технологічного, управлінського процесів.

Проведений аналіз функціонування підприємств машинобудування вказує, з одного боку, на

існування проблемних аспектів функціонування, серед яких зношеність основних засобів, низький рівень інноваційної активності, зниження рівня зайнятості працівників у сфері машинобудування; з іншого – на можливості цієї сфери економічної діяльності в розвитку національної економіки.

Попередні наші дослідження доводять: для підвищення ефективності підприємств машинобудування необхідно враховувати наступні чинники: сприяння інноваційній активності персоналу; підвищення професійного рівня працівників; посилення мотивації праці; покращення стану основних засобів виробництва, умов праці та рівня її організації; створення сприятливого інвестиційного клімату машинобудівних підприємств.

На думку І. Шовкун, основними елементами нової промислової політики мають стати її відродження як ключової галузі економіки, фінансова стабілізація, структурна перебудова промисловості та стимулювання її розвитку в регіонах [6].

На противагу українському досвіду щодо зменшення обсягів експорту після підписання Угоди варто навести приклад країн Латинської Америки. Мексика, яка підписала у 2000 р. «Глобальну угоду» про асоціацію з Євросоюзом, не тільки зміцнила свої позиції, а значно розширила експорт. Набрання її чинності у 2000 р. сприяло розвитку малих і середніх підприємств. Якщо в 2013 р. експорт ЄС до Мексики склав майже 27 млрд євро, а імпорт з Мексики майже 17 млрд євро, то в 2016 р. експорт з ЄС вже був більше 33 млрд євро, а імпорт майже 20 млрд євро. Слід зазначити, що у 2013 р. 38 % експорту Мексики припадало на машинобудування, а у 2016 р. – майже 45 % [20].

Важливим у розвитку економічних зв'язків України має стати експорт високотехнологічних та інноваційно-промислових товарів з доданою вартістю, що також стало характерною рисою Мексики.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, з'ясування важливості та пріоритетності чинників, що впливають на використання трудового потенціалу, сприятиме удосконаленню системи управління підприємствами машинобудування та раціональному використанню працівників для досягнення економічних і соціальних цілей із підвищенням рівня конкурентоспроможності. Державне регулювання розвитку машинобудування має бути спрямоване на мінімізацію ризиків Угоди з розробкою стратегії розвитку машинобудівної сфери економічної діяльності. Важливими завданнями залишається створення механізмів захисту національного виробника та створення умов успішної реалізації на світовому ринку. Необхідною є розробка стратегії розвитку вітчизняного машинобудування.

Список літератури

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
2. Экспорт продукции машиностроения Украины в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://liberal.in.ua/statistika/eksport-produktsii-mashinostroeniya-ukraini-v-2014godu.html>.
3. 10 трендів в експорті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/347688/10-trendiv-v-eksporti-ukrayiny>.
4. Біцюра, Ю. В. Сучасні тенденції зрушень у структурі виробництва і продуктивності праці в основних секторах національної економіки в умовах формування постіндустріального суспільства / Ю. В. Біцюра // Стратегія розвитку України. Економіка. Соціологія. Право. – 2016. – № 1. – 204 с. – С. 90-97.
5. Резнік, Н. П. Український вибір – євроінтеграція: економічні вигоди та історичні засади / Н. П. Резнік // Проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 8. – С. 282-301. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pmv_2014_8_19.
6. Шовкун, І. Асоціація с ЕС диктує необхідність возродження промисленности / І. Шовкун // ZN №1063, 9 октября — 16 октября [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://zn.ua/promyshliennost/associaciya-s-es-diktuet-neobhodimost-vozrozhdeniya-promyshlennosti_.html.
7. Егоров, И. Экономические последствия соглашения об ассоциации между ЕС и Украиной: первые итоги / И. Егоров // Мир перемен. – 2016. – С. 76-89.
8. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи / за заг. ред. чл. -кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Ніжин: Вид-во "Аспект-Поліграф", 2007. – 308 С. 2. Національний інститут стратегічних досліджень.
9. Корнілова, І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України: управлінський аспект / І. Корнілова, Н. Боклан // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка / Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ: ВПЦ "Київський університет", Випуск № 137 за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/137_5.pdf.

-
10. Кривов'язюк, І. Методологічні засади дослідження розвитку машинобудівного комплексу України / І. Кривов'язюк, Л. Кривов'язюк // ЕКОНОМІСТ. - №7. - ЛИПЕНЬ. - 2012. - С. 68-72.
 11. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» - м. Київ. - 16 вересня 2014 року № 1678-VII [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>.
 12. Зовнішня торгівля України. Державна служба статистики / Відповідальний за випуск Фризоренко А. О. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
 13. Малащук, Д. В. Україна на світовому ринку машинобудівної продукції / Д. В. Малащук // Зовнішня торгівля. - 2007. - №1 (30). - С. 27-32.
 14. Промисловість України у 2011-2015 роках: статистичний збірник / За редакцією І. С. Петренко. Відповідальний за випуск Ю. М. Лосева. - Державна служба статистики України. - Київ. - 2016. - 382 с.
 15. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення... За О. М. Алимов, А. І. Даниленко, В. М. Трегобчук та ін. - С. 262.
 16. Промисловість України у 2007-2010 роках: статистичний збірник / За редакцією І. С. Овденко. Відповідальний за випуск І. С. Петренко. - Державна служба статистики України. - Київ. - 2011. - 307 с. - С. 55.
 17. Обзоры результативности экологической деятельности. Украина. Второй обзор / Европейская экономическая комиссия. Комитет по экологической политике. - ООН: Нью-Йорк и Женева, 2007. - 265 с.
 18. Кіотський протокол до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату: [офіційний переклад від 11. 12. 1997] / ООН. - 1997. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_801.
 19. Иванова, В. В. Анализ тенденций экологического развития горно-металлургического комплекса Украины / В. В. Иванова // Наука і економіка. - 2010. - № 1 (17). - С. 208-218.
 20. European Union, Trade with Mexico. Total goods: EU Trade flows and balance, annual data 2004-2013. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113418.pdf.

References

1. *Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony.* (n.d.). Retrieved from: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
 2. *Ekспорт produktsiy mashinostroeniya Ukrainy v 2014 hodu.* (2014). Retrieved from: <https://liberal.in.ua/statistika/eksport-produktsii-mashinostroeniya-ukraini-v-2014godu.html>.
 3. *10 trendiv v eksporti Ukrayiny.* (n.d.). Retrieved from: <http://news.finance.ua/ua/news/-/347688/10-trendiv-v-eksporti-ukrayiny>.
 4. Bitsyura, Yu. V. (2016). Suchasni tendentsiyi zrushen' u strukturi vyrobnytstva i produktyvnosti pratsi v osnovnykh sektorakh natsional'noyi ekonomiky v umovakh formuvannya postindustrial'noho suspil'stva. *Stratehiya rozvytku Ukrayiny. Ekonomika. Sotsiologiya. Pravo*, 1, 90-97.
 5. Reznik, N. P. (2014). Ukrayins'kyy vybir - yevrointehratsiya: ekonomichni vyhody ta istorychni zasady. *Problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, 8, 282-301. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pmv_2014_8_19.
 6. Shovkun, Y. (n.d.). *Assotsiatsiya s ES diktuє neobkhodymost' vozrozhdenyia promyshlennosti.* ZN #1063, 9 oktyabrya — 16 oktyabrya. Retrieved from: <https://zn.ua/promyshlennost/associaciya-s-es-diktuє-neobhodimost-vozrozhdeniya-promyshlennosti-.html>.
 7. Ehorov Y. (2016). Ekonomicheskie posledstviya sohlashenyia ob assotsiatsii mezhdou ES i Ukrainoy: pervye itohy. *Myr peremen*, 76-89.
 8. Danylyshyn, B. M. (2007). *Mashynobuduvannya v Ukrayini: tendentsiyi, problemy, perspektyvy.* Nizhyn: Aspekt-Polihraf.
 9. Kornilova, I., Boklan, N. (2012). Stan ta perspektyvy rozvytku mashynobudivnoho kompleksu Ukrayiny: upravlins'kyy aspekt. *Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika / Kyyivs'kyy natsional'nyy universytet imeni Tarasa Shevchenka.* Kyyiv: Kyyivs'kyy universytet, Vypusk # 137 za 2012 rik. Retrieved from: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2015/11/137_5.pdf.
 10. Kryvovyazyuk, I., Kryvovyazyuk, L. (2012). Metodolohichni zasady doslidzhennya rozvytku mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy. *EKONOMIST*, 7, 68-72.
 11. *Zakon Ukrayiny «Pro ratyfikatsiyu Uhody pro asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu, z odniyeyi storony, ta Yevropeys'kym Soyuzom, Yevropeys'kym spivtovarystvom z atomnoyi enerhiyi i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony».* (2014). 16 veresnya 2014 roku # 1678-VII. Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>.
-

-
12. Fryzorenko, A. O. (n.d.). *Zovnishnya torhivlya Ukrainy*. Derzhavna sluzhba statystyky. Retrieved from: ukrstat.gov.ua
 13. Malashchuk D. V. (2007). *Ukrayina na svitovomu rynku mashynobudivnoyi produktsiyi. Zovnishnya torhivlya*, 1 (30), 27-32.
 14. Petrenko, I. S. (2016). *Promyslovist' Ukrainy u 2011-2015 rokakh*. Statystychnyy zbirnyk. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv.
 15. Alymov, O. M., Danylenko, A. I., Trehobchuk, V. M. (n.d.). *Ekonomichnyy rozvytok Ukrainy: instytutsional'ne ta resursne zabezpechennya*.
 16. Ovdenko, I. S. (2011). *Promyslovist' Ukrainy u 2007-2010 rokakh*. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Kyiv.
 17. *Obzory rezul'tatyvnosti ekolohicheskoy deyatel'nosti*. (2007). Evropeyskaya ekonomicheskaya komissiya. Komitet po ekolohicheskoy politike. OON: N'yu-York y Zheneva.
 18. *Kiots'kyi protokol do Ramkovoyi Konventsiyi Orhanizatsiyi Obyednanykh Natsiy pro zminu klimatu*. (1997). Retrieved from: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_801.
 19. Ivanova V. V. (2010). Analiz tendentsii ekolohicheskoho razvitiya horno-metallurhicheskoho kompleksa Ukrainy. *Nauka i ekonomika*, 1 (17), 208-218.
 20. *European Union, Trade with Mehico. Total goods: EU Trade flows and balance, annual data 2004-2013*. (2014). Retrieved from: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113418.pdf.

Стаття надійшла до редакції 09.12.2017 р.

Nataliia STRELBITSKA

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

Olha KOVALCHUK

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

ANALYSIS OF DEPENDENCE OF ENERGY INTENSITY LEVEL OF THE ECONOMY ON THE ELECTRICITY PRICE FOR HOUSEHOLDS OF THE EU MEMBER-STATES

Strelbitska, N. Analysis of dependence of energy intensity level of the economy on the electricity price for households of the EU member-states [Текст] / Nataliia Strelbitska, Olha Kovalchuk // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 100-110. – ISSN 1993-0259.

Abstract

In the proposed article, we identified possible dependencies of the price of electricity for households and energy intensity of the economy of the EU Member States. For each of the EU countries we have established limiting values of electricity prices for households in which the energy intensity of the economy is likely to reduce. Association Rules, one of the methods of Data Mining, has been applied, which makes it possible to discover hidden dependencies and relationships between the studied variables at the stage of data exploration. This analysis is based on building Association Rules of relation between the observed processes. The results will be useful in the construction of regression and predictive models and during cluster analysis.

Keywords: electricity prices; energy intensity; infographics; data mining; association rules; EU countries.

JEL classification: Q41, C83

Introduction

Over the past century, energy and electricity have become vital contributors to the quality of our life. Directly or indirectly, energy and electricity use have stimulated improvements in many, if not most, aspects of society, including employment, through the creation of new jobs; health, through improved food preservation and medical technology; education, through better lighting and enhanced learning tools; and culture, through the availability of televisions, radios, and computers. As electricity consumption has continued to grow, electricity's role in these types of quality-of-life improvements has rapidly expanded.

Electricity consumption (energy) and energy intensity are generally influenced by income and prices. Thus rising per capita income and higher energy prices have played an important part in lowering energy intensity [1].

To study the relationship between electricity prices for households and energy intensity we selected EU countries, because energy policy in the region is aimed at more sustainable use of natural resources and the shift towards resource-efficient, low-carbon growth and reducing the dependence on traditional energy sources through the generating electricity from renewable resources. According to projections of EUREL (2013). the power demand in the EU27+ will rise until 2050 to approximately 4300 TWh (in 2008 this number was 3043 TWh). This is an increase of 1,2 % p. a.

There is a great number of researches on synergies between electricity prices and electricity (energy) consumption and energy intensity which are mostly based on classical methods of mathematics. In this article we try to identify possible dependency between electricity prices for households and energy intensity of the

economy of the EU Member States with the help of Association Rules method. We have defined the limiting values of electricity prices for households at which the energy intensity of the economy of each EU country is likely to reduce. The resulting dependencies may be useful for improving the energy policy of the EU, implementation of projections and further research in this area.

The article proceeds as follows. The next section provides a brief overview of previous research, related to the study of relationships between electricity (energy) prices, energy consumption and energy intensity. In the following section, we applied graphical analysis as one of the easiest ways to study the dynamics and the interdependence of economic indicators. In the penultimate section we revealed the main point of Data Mining application methodology to identify association rules. The final section is dedicated to the use of one of the Data Mining methods – Association Rules to determine hidden patterns and relationships between energy intensity and electricity prices for households of each EU country.

1. Literature overview

The relationship between electricity consumption and prices has been widely discussed by many researchers around the world [2; 3]. For instance, the researches held by John Garen, Christopher Jepsen and James Saunoris showed the presence of the sensitivity of electricity consumption to price [4]. Scientists have determined that the industrial sector is the most sensitive to price changes in both the short and long run. In the short run the commercial sector is also sensitive to price changes.

The Granger causality between energy price, energy consumption and economic growth of Turkey was examined by Deniz Aytacı and Mehmet Cahit Güran [5] for the 1987-2007 period using a VAR model and quarterly data. The results indicated that a bidirectional causality relation appears to exist between electricity consumption and GDP, and that there was a causality relation that runs from real GDP to electricity price.

Asafu [6] studied the causality between energy consumption, income and price for a number of Asian developing countries such as India, Indonesia, Philippine and Thailand. He used Granger causality analysis data for 1971 to 1995 period. The results showed that the directions of causality were different for different countries in Asia. He found a unidirectional causality from energy consumption to income in India and Indonesia whereas a bidirectional causality between energy consumption and income was found in Philippine and Thailand.

Asit Mohanty & Devtosh Chaturvedi examined whether electricity energy consumption drives economic growth or vice versa in the Indian context using the annual data covering the period from 1970-1971 to 2011-2012 [7].

A. Ciarreta and A. Zarraga used a panel data from 1970 to 2007 to analyze the causality of electricity consumption, prices and real GDP for a set of 12 European countries [8]. The results show evidence of a long-run equilibrium relationship between the three series and a negative short-run and strong causality from electricity consumption to GDP. Also, they found bidirectional causality between energy prices and GDP and weaker evidence between electricity consumption and energy prices.

Various researchers have studied the relationship between energy (electricity) consumption, prices, employment, real GDP, income etc. and they used different methodology for this. However, they usually used only methods of classical mathematics.

Whereas we offer to analyze the relationships between energy intensity of the economy and electricity prices for households and along with traditional graphic techniques of studying the relationship between economic indicators, use one of the methods of Data Mining – Association Rules. Such analysis makes it possible to detect the hidden non-obvious dependencies of the studied variables at the stage of initial analysis (intelligence data) and formulate association rules of their interference.

2. Graphic methods of investigation

One of the easiest ways to study the dynamics and the interdependence of economic indicators is a graphical analysis. It is used as a preliminary stage in the research of any complexity. The choice of further methods depends on the results of the graphical analysis.

Infographic tools were used for a comprehensive analysis of the dependence of energy intensity (variable EIE) of the economy on electricity prices for households (variable Price) (Figures 1-7). The study was conducted according to the figures of energy intensity of the economy (gross inland consumption of energy divided by GDP, kg of oil equivalent per 1, 000 EUR) in the EU Member States for 2005-2014, and the corresponding price of electricity for households of these countries over the years [9-14].

In most EU countries over the period there was a steady trend to the rising cost of electricity prices. Since 2008, the electricity prices in the EU have risen by 33%. However, in the Netherlands, Cyprus and Malta, the price of this strategic resource was not so stable. For instance, Cyprus experienced a price increase of electricity from 2005 to 2006, from 2007 to 2008 and from 2009 to 2012 and the reduction in other periods of monitoring. In Malta there was a significant leap in electricity prices in 2009 (Figure 1). Cyprus and Malta as island Member States are highly dependent on liquid hydrocarbons and because of isolation faced by these countries, they have to manage the island's cyclic demand by relying solely on their own power systems.

The average electricity price for households for a period from 2005 to 2014 was the highest in Denmark and Germany, and the lowest in Bulgaria and Estonia (Figure 2). The highest average electricity prices for households in Denmark and Germany can be explained by considerable share of taxes and levies in total household electricity prices in these countries, whereas the low average electricity price for households in Bulgaria can be explained by the lowest share of taxes and levies. Generally, taxes & levies for household consumers in the EU increased from €51/MWh to €67/MWh, a rise of 31%. The share of this component in the total price increased from 29% to 34% in the period 2008-2012 (5 p. p.).

As was mentioned above, energy intensity is the ratio between the gross inland consumption of energy and Gross Domestic Product (GDP) calculated for a calendar year. The Gross Inland Energy Consumption (GIEC) is calculated as the sum of the gross inland consumption of the five sources of energy: solid fuels, oil, gas, nuclear and renewable sources.

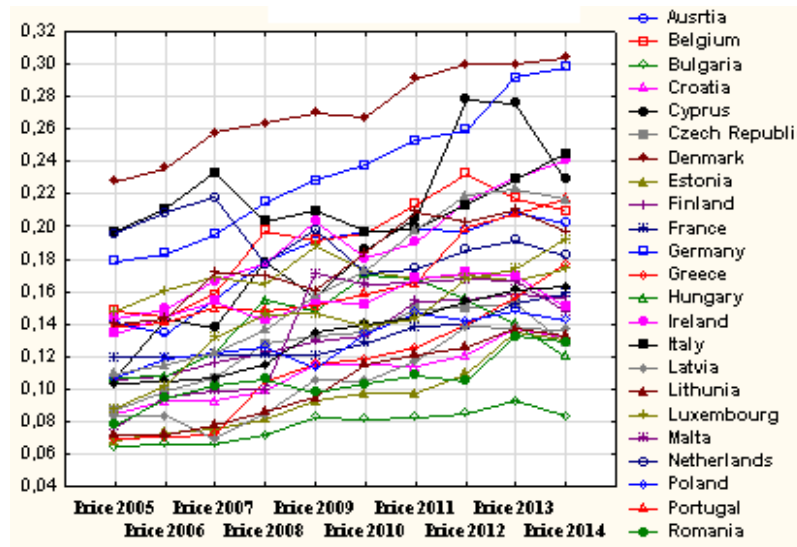


Figure 1. Changes in electricity prices for households in the EU for 2005-

Source: Self compiled.

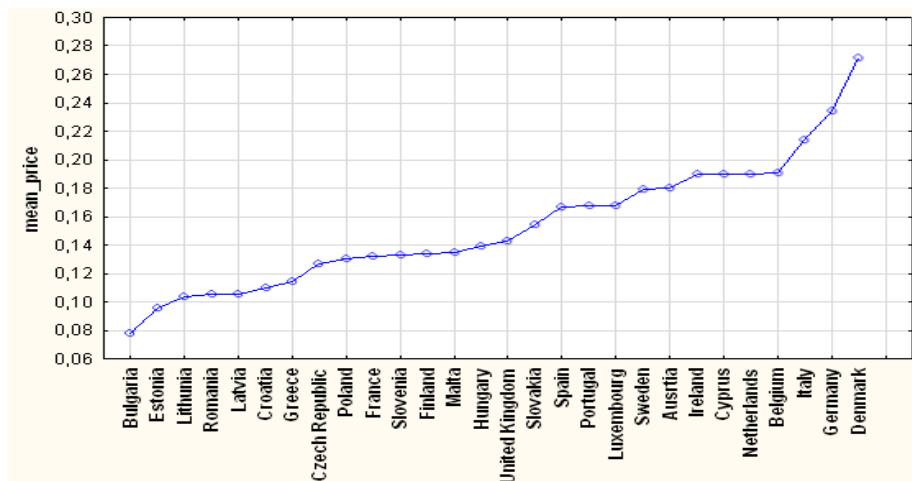


Figure 2. Line graph of average electricity price for households

Source: Self compiled.

Dynamics of energy intensity of the economies of the EU Member States for the observed period was characterized by a trend to decrease for most countries in the union. However, the steady reduction of energy use is not peculiar to Estonia, Slovenia, Croatia, Malta and Greece. (Figure 3). It should be noted that the economic structure of an economy plays an important role in determining energy intensity, as service based economies will, a priori, display relatively low energy intensities, while economies with heavy industries (such as

iron and steel production) may have a considerable proportion of their economic activity within industrial sectors, thus leading to higher energy intensity.

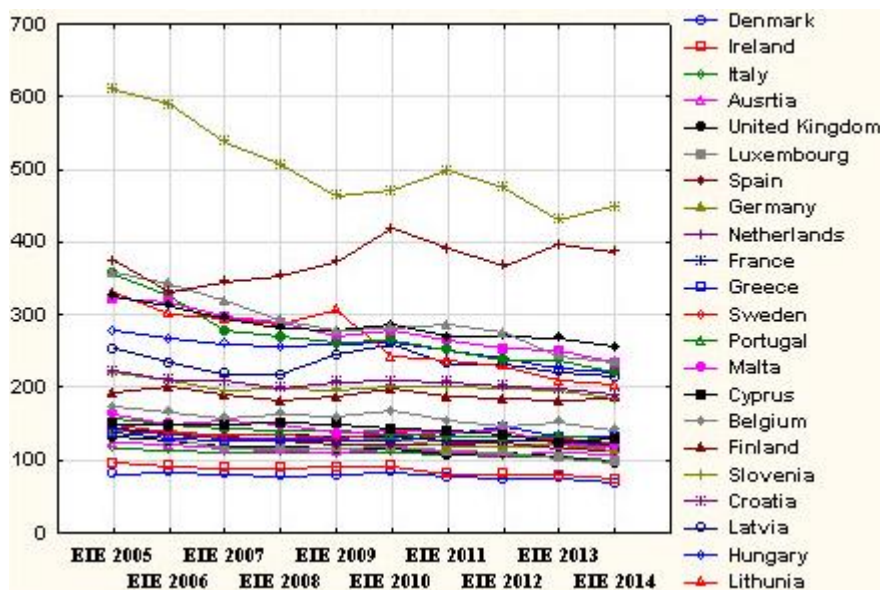


Figure 3. Dynamics of energy intensity in EU countries for 2005–2014

Source: Self compiled.

The maximum value of energy intensity of the economy, in average for the observed period, was characteristic of Bulgaria and Estonia. Denmark and Ireland proved to be the leanest in this respect (Figure 4).

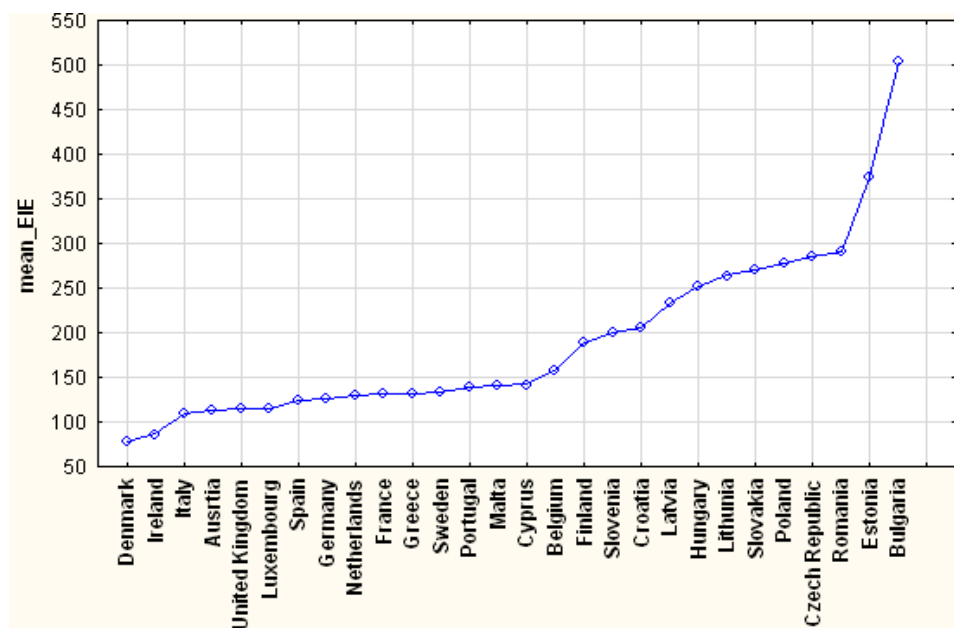


Figure 4. Line graph of average values of energy intensity of the economies for 2005-2014 in EU countries

Source: Self compiled.

Factors that influence on energy intensity are: energy prices; composition of an economic sector’s output (e. g., the mix or type of industrial or commercial activities); capacity utilization; capital investment and new construction; population and demographics; climate; technological innovation; energy policies and actions of national, state, and local governments. The price of energy (including electricity) is one of the key factors affecting the level of energy intensity of the economy. Electricity prices depend on the energy requirements of

fixed capital (e. g., commercial buildings), the types of technologies in use, fuel availability, the ability to move electricity across large areas (prior to recent innovations in electricity markets), and regulatory requirements etc.

In our study, we detected associative links in terms of empirical data on the energy intensity of the economy and electricity prices for households in EU Member States. For each of the EU countries we have identified limiting values of electricity prices for households at which the energy intensity of the economy is very likely to decrease.

Generally, over the period there was an inverse relation between energy intensity and electricity prices for households in EU Member States (Figure 5).

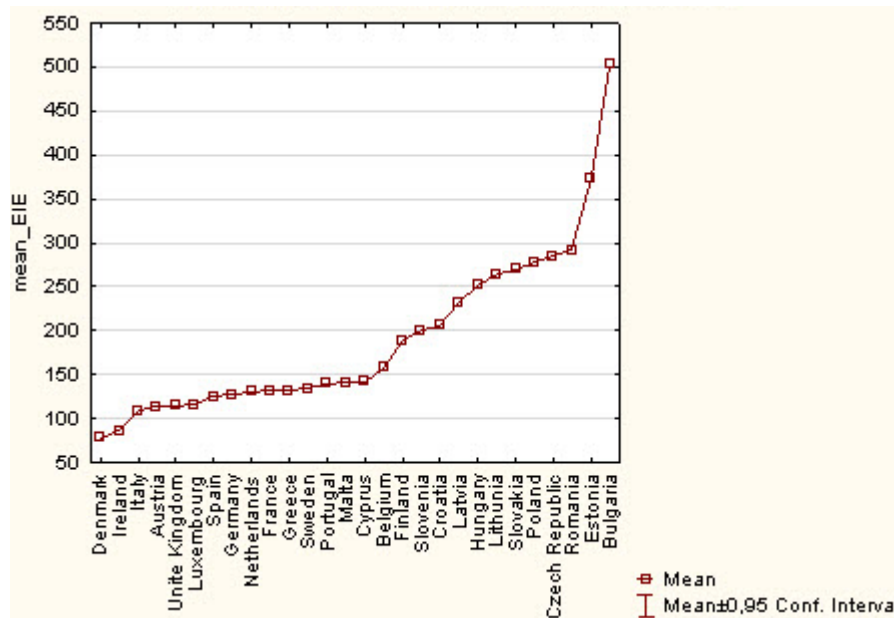


Figure 5. Graph of dependency of average values of energy intensity of the economies (for 2005-2014) on average electricity price for households (for 2005-2014) in EU countries

Source: Self compiled.

In the whole, from 2005 to 2014 there was a growth in electricity prices for households in EU countries, and only in 2013 a slight decline began (Figure 6).

At the same time from 2005 to 2009 the energy intensity in the EU was characterized by steady decline. From 2009 to 2010 there was a significant increase in energy intensity by members of the association. Since 2010 there has been a steady decline (Figure 7).

3. Data Mining application methodology for association rule mining

Data mining, or data intelligence is a process aimed to find new correlations, trends, patterns, relations and categories by sorting large volumes of data using sample recognition techniques as well as statistical and mathematical methods [15].

While data mining, the operations and transformations of "raw" data (feature selection, stratification – placement by layers, clustering, visualization and regression) are performed repeatedly and are intended to find:

- self-explanatory structures, better revealing the essence of the processes;
- models of predicting results or characterizing the real-world situations based on the analysis of historical and subjective evidence.

The essence and the aim of data mining are to find non-obvious, objective, useful in practice patterns within large information arrays.

Classical statistics operates averaged characteristics of retrieval, which are often fictitious variables. Therefore, its methods are effective primarily to test developed hypotheses, while formulating a hypothesis in some cases turns out to be a difficult and time consuming task. Modern data mining technologies analyze the information for the purpose of automatic search of patterns typical of separate pieces of non-homogeneous multivariable data.

The following data mining tasks are aimed to detect hidden patterns and relationships between

chronological events:

- Associations – search for patterns among related events in the data set;
- Sequential Association – detecting patterns of chronological events;
- Link Analysis – finding dependencies in the data set;
- Visualization, Graph Mining – use of graphical methods demonstrating the patterns within the data sets.

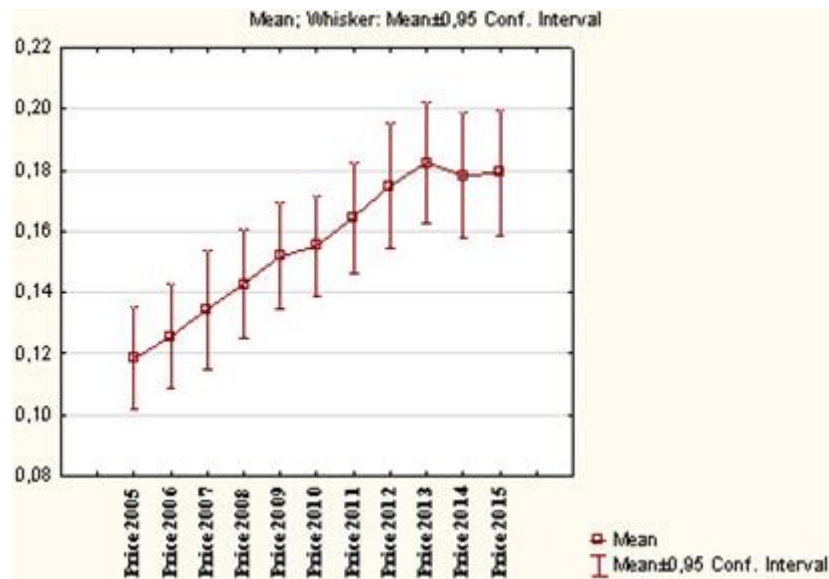


Figure. 6. Graph line of average electricity prices for households arranged by years

Source: Self compiled.

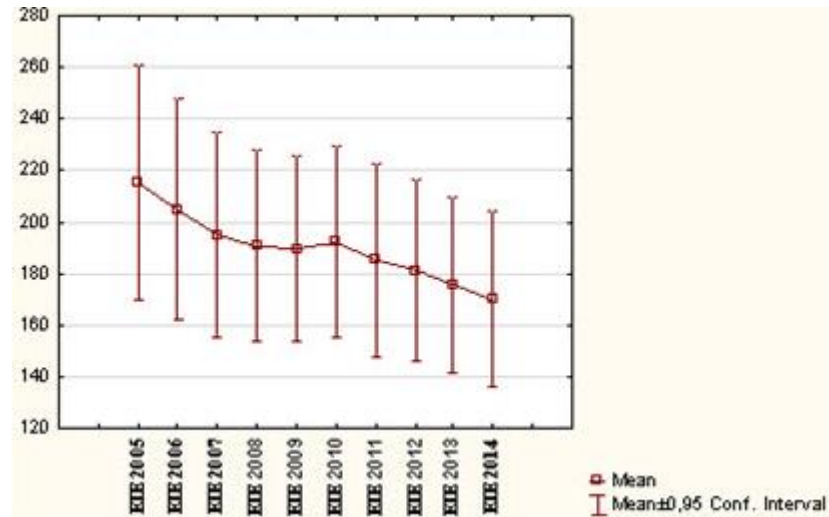


Figure. 7. Graph line of average values of energy intensity in EU countries arranged by years

Source: Self compiled.

Data mining is a set of a large number of different methods of knowledge discovery. The choice of a method often depends on the type of data available and the nature of the source information.

Association rules are applied in order to detect hidden patterns and relationships in large datasets. The association rules analysis is based on establishing the association rules of links between the observed processes. Association rules allow finding patterns among related events [16].

Association links – dependencies of “if the event *A* took place, correspondingly the event *B* is likely to

take place" type. Association rules allow finding patterns among related events. For the first time the problem of finding association rules was proposed for detecting typical patterns of purchases, made in supermarkets, that is why it is sometimes called market basket analysis [17].

The information base for analysis is a set of transactions. A set goods paid in one check can be an example of transaction. Such a transaction is called market basket.

A generalized mathematical description of the problem of determining the sets of items, which are often found, in a large set of elements.

Let us denote the items, which make the itemsets being investigated, a set [15]

$$I = \{i_1, i_2, \dots, i_j, \dots, i_n\},$$

in which i_j – items, that belong to analyzed itemsets, n – total number of items.

Itemsets from set I , which undergo the analysis, are called transactions. The transaction can be described as a subset of the set I :

$$T = \{i_j | i_j \in I\}.$$

Let us describe the set of transactions, information about which is available for analysis, as a set

$$D = \{T_1, T_2, \dots, T_r, \dots, T_m\},$$

in which m – the number of transactions available for analysis.

Let us denote the set of transactions, which includes item i_j , as

$$D_{i_j} = \{T_r | i_j \in T_r; j = \overline{1, n} \ r = \overline{1, m}\} \subseteq D.$$

Let us denote the undefined itemset as

$$F = \{i_j | i_j \in I; j = \overline{1, n}\}.$$

The itemset, which consists of k items, is called k -term itemset.

The set of transactions, which includes a set F , is set down as

$$D_F = \{T_r | F \subseteq T_r; r = \overline{1, m}\} \subseteq D.$$

The ratio of the number of transactions, which includes a set F , to the total number of transactions is called the itemset support:

$$Supp(F) = \frac{|D_F|}{D}.$$

While performing the mine the analyst can define minimum values of the support of the analyzed itemsets $Supp_{min}$. The itemset is called a large itemset if the value of its support is bigger than the defined minimum value of the support:

During association rules mining it is necessary to find the set of all large itemsets:

$$L = \{F | Supp(F) > Supp_{min}\}.$$

Association rules analysis is aimed to define dependencies of "if in the transaction there is a separate set of X elements, then on the basis of this we can conclude that another set of Y elements should also appear in this transaction" type. Defining such dependencies allows finding very simple and self-explanatory rules.

Algorithms of association rules mining are designed to find all the XY rules, what is more, the support and the confidence of these rules should be higher than pre-determined thresholds, which are called minsupport and minconfidence accordingly.

The task of association rules mining consists of two sub-tasks:

- finding all the sets of items that meet the threshold of minsupport;

- generating the rules from the found sets of items that correspond to minsupport with certainty, which meets the threshold of minconfidence.

The values for such parameters as minsupport and minconfidence are selected to limit the number of found rules. Association rules mining is not a trivial task. One of the problems is algorithmic complexity in finding the set of items that are often found. As the number of items in the set I increases, the number of potential sets of items increases exponentially.

During association rules mining the task becomes significantly easier – it is checked if there is an element in the transaction or not.

With the help of data mining it is possible to build a model that will lead to a radical improvement in the financial and market position of the company or even a position of the state on the international arena.

The scope of data mining is not limited.

4. Finding hidden dependencies among total gross of domestic consumption of energy and its price by means of Association Rules

Association Rules analysis is based on building association rules of links between the observed processes. Association Rules allow finding patterns among related events.

The main advantage of association rules is that it is easily perceptible by a human and simply interpretable by programming languages.

Finding insights between energy intensity of the economy and electricity prices for households in EU countries for 2005-2014 was performed within software environment of Statistica 10 Statistical Package by means of association rules.

As a result of the applied analysis the association rules that satisfy the restriction on the minimum value of 0.90% of support, 99% of reliability and tight correlation of 0.99 (Figure 8) were found:

“If in one of the EU countries the electricity price for households during the current year is higher than average electricity price for households in this country for 2005-2014, with probability of 99 % energy intensity of the economy in this country this year will be lower than average energy intensity of the economy in this country for the same period. And vice versa”.

Summary of association rules (article_association_Rules_binar)						
Min. support = 99,0%, Min. confidence = 99,0%, Min. correlation = 99,0%						
Max. size of body = 10, Max. size of head = 10						
	Body	==>	Head	Support(%)	Confidence(%)	Correlation(%)
1	0,	==>	1,	100,0000	100,0000	100,0000
2	1,	==>	0,	100,0000	100,0000	100,0000

Figure 8. The results of the Association Rules analysis

Utility evaluation of the found association rules

Support shows what percentage of transactions is generally supported by the found rule. In our case the maximum support is reached, i. e. the associations rule with can be extended to all EU countries with high reliability:

1. If in Denmark electricity price for households was higher than 0.2717 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 78.1 kg of oil equivalent per 1000 euros.
2. If in Ireland electricity price for households was higher than 0.1895 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 86.3 kg of oil equivalent per 1000 euros.
3. If in Italy electricity price for households was higher than 0.2136 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 108.8 kg of oil equivalent per 1000 euros.
4. If in Austria electricity price for households was higher than 0.1802 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 113.6 kg of oil equivalent per 1000 euros.
5. If in United Kingdom electricity price for households was higher than 0.1430 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 114.6 kg of oil equivalent per 1000 euros.
6. If in Luxembourg electricity price for households was higher than 0.1680 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 115.7 kg of oil equivalent per 1000 euros.
7. If in Spain electricity price for households was higher than 0.1670 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 124.8 kg of oil equivalent per 1000 euros.
8. If in Germany electricity price for households was higher than 0.2339 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 126.7 kg of oil equivalent per 1000 euros.
9. If in Greece electricity price for households was higher than 0.1146 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 132 kg of oil equivalent per 1000 euros.

-
10. If in Netherlands electricity price for households was higher than 0. 1902 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 130. 3 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 11. If in France electricity price for households was higher than 0. 1318 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 131. 5 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 12. If in Sweden electricity price for households was higher than 0. 1787 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 133. 9 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 13. If in Portugal electricity price for households was higher than 0. 1677 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 139. 5 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 14. If in Malta electricity price for households was higher than 0. 1351 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 141. 3 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 15. If in Cyprus electricity price for households was higher than 0. 1896 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 141. 8 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 16. If in Belgium electricity price for households was higher than 0. 1908 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 158. 1 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 17. If in Finland electricity price for households was higher than 0. 13379 EUR per kWh, to with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 188. 8 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 18. If in Slovenia electricity price for households was higher than 0. 1326 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 200. 3 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 19. If in Croatia electricity price for households was higher than 0. 1101 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 295. 6 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 20. If in Latvia electricity price for households was higher than 0. 1058 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 232. 6 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 21. If in Hungary electricity price for households was higher than 0. 1392 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 251. 4 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 22. If in Lithuania electricity price for households was higher than 0. 1035 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 264 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 23. If in Poland electricity price for households was higher than 0. 1299 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 277. 7 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 24. If in Slovakia electricity price for households was higher than 0. 1541 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 270. 4 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 25. If in Czech Republic electricity price for households was higher than 0. 1266 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 284. 4 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 26. If in Romania electricity price for households was higher than 0. 1055 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 291 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 27. If in Estonia electricity price for households was higher than 0. 0959 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 373. 5 kg of oil equivalent per 1000 euros.
 28. If in Bulgaria electricity price for households was higher than 0. 0774 EUR per kWh, with probability of 99 % energy intensity of the economy was lower than 503. 1 kg of oil equivalent per 1000 euros.

The confidence indicates the probability of the fact that if in a transaction there is X set there is also the Y set. While detecting hidden dependencies of energy intensity of the economy on the electricity price for households the 99% authenticity is applied, indicating the high utility of the resulting rules. It contains reliable information that was not previously known, but has a logical explanation. Such rules can be used to make decisions that bring benefit, for example, regulation of pricing policy in the individual EU countries.

Conclusions

The formal record of the detected Association Rule is as follows:

“IF $Prise_i > Mine_Prise_i$, THEN $EIE_i < Mine_EIE_i$ ”.

where Mean is the function of average computation in the Statistics program. $Prise$, $mean_Prise$, EIE and $mean_EIE$ denote the variables. $Mean_Prise$, and $mean_EIE$ are the average values of electricity prices and energy intensity for the whole period of observation correspondingly.

In our article, we detected associative links in terms of empirical data on the energy intensity of the economy and electricity prices for households in EU Member States. For each of the EU countries we have identified limiting values of electricity prices for households at which the energy intensity of the economy is very likely to decrease (Table 1).

Table 1. Limiting values of electricity prices for households and the energy intensity of the economy for EU Member States

<i>i</i>	Country	<i>Mean_Prise_i</i> , EUR per kWh	<i>Mean_EIE_i</i> , kg of oil equivalent per 1000 euros
1	Denmark	0,2717	78,1
2	Ireland	0,1895	86,3
3	Italy	0,2136	108,8
4	Austria	0,1802	113,6
5	United Kingdom	0,1430	114,6
6	Luxembourg	0,1680	115,7
7	Spain	0,1670	124,8
8	Germany	0,2339	126,7
9	Greece	0,1146	132
10	Netherlands	0,1902	130,3
11	France	0,1318	131,5
12	Sweden	0,1787	133,9
13	Portugal	0,1677	139,5
14	Malta	0,1351	141,3
15	Cyprus	0,1896	141,8
16	Belgium	0,1908	158,1
17	Finland	0,13379	188,8
18	Slovenia	0,1326	200,3
19	Croatia	0,1101	295,6
20	Latvia	0,1058	232,6
21	Hungary	0,1392	251,4
22	Lithuania	0,1035	264
23	Poland	0,1299	277,7
24	Slovakia	0,1541	270,4
25	Czech Republic	0,1266	284,4
26	Romania	0,1055	291
27	Estonia	0,0959	373,5
28	Latvia	0,1058	232,6

The use of association rules makes it possible to find possible hidden dependencies and relationships at the analysis stage of exploration. The results can be used for developing regressive and predictive models, clustering, and so on.

References

- Gilbert E. Metcalf (2008). An Empirical Analysis of Energy Intensity and Its Determinants at the State Level, *The Energy Journal*, 29(3), 1-26.
- Bernstein M. A., Fonkych K., Loeb S. & David S. L. (2003). *State-Level Changes in Energy Intensity and Their National Implications*, Rand Corporation. Retrieved from: https://www.rand.org/content/dam/rand/pubs/monograph_reports/MR1616/MR1616.ch3.pdf.
- Tucker, R., Schloss, Z., Leitman, M. & Olivier, D. (2014). Affordable Electricity and Economic Development. *The Role of Electric Cooperatives in the 21st Century*, NRECA.
- Garen J., Jepsen C. & Saunoris J. (2011). The Relationship between Electricity Prices and Electricity Demand, Economic Growth, and Employment (Draft Report), CBER, University of Kentucky.
- Aytaç D. & Güran M. C. (2011). The Relationship Between Electricity Consumption, Electricity Price And Economic Growth in Turkey: 1984-2007, *Argumenta Oeconomica*, 2 (27), 101-123.
- Artikel Khusus (2008). *Why Importing Energy Is Not A Big Issue For The Developed Countries*. Retrieved from: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/123754/2/Asafu.pdf>.
- Mohanty A. & Chaturvedi D. (2015). Relationship between Electricity Energy Consumption and GDP: Evidence from India. *International Journal of Economics and Finance*, 7(2), 186-202.
- Ciarreta A. & Zarraga A. (2010). Economic growth-electricity consumption causality in 12 European countries: A dynamic panel data approach. *Energy Policy*, 38(7), 3790-3796.
- Electricity prices by type of user*. (2016). (Medium size households). Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=ten00117> (referred on 30/05/2016).

-
10. *Energy intensity of the economy*. (2016). Retrieved from: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=tsdec360> (referred on 30/05/2016).
 11. *Energy prices in the EU in 2015 Household electricity prices rose by 2.4% while household gas prices fell by 1.7%* (27 May 2016), Eurostat Press Office, 6 p. Retrieved from: <http://www.economics-sociology.eu/files/sample.pdf>.
 12. *Eurelectric* (2014). *Analysis of European Power Price Increase Drivers*. A EURELECTRIC study, Brussels, Union of the Electricity Industry, 33p. Retrieved from: http://www.eurelectric.org/media/131606/prices_study_final-2014-2500-0001-01-e.pdf.
 13. *European Environment Agency*. (2016). *Energy Intensity*. Retrieved from: <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/total-primary-energy-intensity-1>, referred on 04/07/2016.
 14. *Eurostat Statistics Explained*. (2016). *Consumption of energy*. Retrieved from: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Consumption_of_energy, referred on 04/07/2016.
 15. Barsahenian, A. A., Kupriianov, M. S., Kholod, I. I., Tess, M. D. & Yelizarov, S. I. (2009). *Analysis of data and processes*. SPb.: BHV- Petersburg.
 16. Srikant, R. & Agrawal, R. (1996). *Mining Quantitative Association Rules in Large Relational Tables*, *ACM SIGMOD Conference*. Retrieved from: <https://www.semanticscholar.org/paper/Mining-Quantitative-Association-Rules-in-Large-Srikant-Agrawal/780e2631adae2fb3fa43965bdeddc0f3b885e20d/pdf>.
 17. Brin, S., Motwani, R., Ullman, J. D. & Tsur, S. (1997). *Dynamic Itemset Counting and Implication Rules for Market Basket Data*. Retrieved from: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.41.6476&rep=rep1&type=pdf>.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2017 р.

Ростислав Володимирович ТУЛЬЧИНСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач,
кафедра менеджменту і публічного адміністрування,
ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая»
E-mail: r_istu@ukr.net

КАТЕГОРІАЛЬНО-ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ

Тульчинський, Р. В. Категоріально-понятійний апарат становлення нового регіоналізму [Текст] / Ростислав Володимирович Тульчинський // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 111-117. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Предметом дослідження є процес становлення нового регіоналізму в Україні та уточнення його понятійного-категоріального апарату.

Мета. Метою статті є на основі ґрунтованого аналізу поняття «регіоналізація» наданими дослідниками різних наукових шкіл та їх критичного аналізу дати авторське трактування поняття «регіоналізація», що сприятиме уточненню категоріально-понятійного апарату нового регіоналізму.

Методи дослідження. Автором використовувалися загальнонаукові прийоми досліджень та специфічні методи наукового пізнання. Зокрема, використовувався монографічний метод та метод узагальнень – для зіставлення понять регіоналізація; метод аналізу та синтезу – для виокремлення найвагоміших сутнісних чинників поняття «регіоналізація».

Результати. Результати проведеного аналізу тлумачення сутності поняття «регіоналізація» дає можливість стверджувати наступне. З точки зору просторово-територіального аспекту регіоналізація має три форми: по-перше, так звана «регіоналізація – зверху», коли в середині держави визначаються регіони з адміністративними кордонами; по-друге, «регіоналізація – знизу», коли в середині вже утвореної адміністративної схематизації відокремлюється регіон; по-третє, «регіоналізація – горизонтальна», полягає у формуванні асоціацій регіонів або транскордонних регіонів та блоків. Регіоналізацію досить часто пов'язують із новими просторово-територіальними утвореннями на різних рівнях з метою отримання конкурентних переваг в умовах становлення інформаційного суспільства. Регіоналізацію за суттю розглядають як: механізм регіональної соціально-економічної політики, різновиди інноваційної діяльності, виникнення міждержавних стосунків; як процес інституційних змін, територіального поділу, регіоналізму, децентралізації, вибору політичного курсу. З'ясовано, що регіоналізація, на наш погляд, це перш за все певний процес, що підтверджується дискурсом щодо сутності цього поняття, який базується на принципі субсидіарності та децентралізації владних повноважень.

Сфера застосування результатів. Надано авторське тлумачення сутності «регіоналізація» як багатоаспектного та багатовимірного процесу збільшення автономності та підвищення значимості регіонів на рівні різних територіальних утворень, що супроводжується інституційними змінами, сприяє уточненню понятійно-категоріального апарату теорії нового регіоналізму.

Ключові слова: регіоналізація; новий регіоналізм; регіон; глобалізація; інтеграція, децентралізація.

Rostislav Volodymyrovich TULCHINSKY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Head,

Department of the of Management and Public Administration,
Academician Yuriy Bugay International scientific and technical university
E-mail: r_istu@ukr.net

CATEGORIAL AND CONCEPTUAL APPARATUS OF NEW REGIONALISM FORMATION

Abstract

Introduction. *The process of a new regionalism formation in Ukraine has become the subject of the study. Its conceptual and categorical apparatus has been determined.*

Purpose. *The article aims to ground the author's interpretation of the concept "regionalization" on the basis of analysis of the "regionalization" concept which is provided by researchers of various scientific schools and their critical analysis. It will help to clarify the categorical and conceptual apparatus of a new regionalism.*

Method. *The author has used general scientific methods of research and specific methods of scientific knowledge. In particular, there have been used the monographic method and the method of generalizations (to make the comparison of concepts regionalization); the method of analysis and synthesis (to determine the most important essential factors of the "regionalization" concept).*

Results. *The results of analysis of essence interpretation of the «regionalization» concept make it possible to come to the following conclusions. In terms of spatial and territorial aspects regionalization has three forms: first form is the so-called "regionalization – from the top" (when within the state the regions with administrative boundaries are determined); second form is the so-called "regionalization – from the bottom" (when within the already formed administrative schematization the region can be separated; third form is the so-called "regionalization – horizontal" (when the associations of the regions are formed or those can be the cross-border regions and units). Regionalization is often associated with new spatial and territorial entities at different levels in order to obtain competitive advantages in the context of the formation of an information society. Regionalization is considered as a mechanism of regional social and economic policy, a variety of innovation activities, and the emergence of interstate relations; as a process of institutional change, territorial division, regionalism, decentralization, the choice of a political course. It has been found out that regionalization, in our opinion, is primarily a certain process, which is confirmed by the discourse on the essence of this concept, which is based on the principle of subsidiarity and decentralization of authority.*

Scope of results. *It has been provided the author's interpretation of the "regionalization" essence as a multidimensional process of increasing autonomy and increasing the importance of regions at the level of different territorial entities, which is accompanied by institutional changes, can contribute to the clarification of the conceptual and categorical apparatus of a new regionalism theory.*

Keywords: *regionalization; new regionalism; region; globalization; integration; decentralization.*

JEL classification: F29; R58

Вступ

Сучасний етап розвитку економіки України в умовах глобалізації та інтеграції світового господарства багато в чому залежить від ефективності розвитку регіонів, тому особливої уваги вимагають питання становлення нового регіоналізму в Україні та його методологічне обґрунтування. У науковій літературі досі триває дискурс щодо теоретичних засад становлення нового регіоналізму та пов'язаних з ним процесом регіоналізації, що, у свою чергу, вимагає обґрунтування категоріального апарату. Так неоднозначними залишаються тлумачення сутності понять «регіоналізація» та «регіоналізм». Також, це підтверджується висновками Ради Європи при розгляді регіоналізації та її наслідків для місцевого самоврядування, в яких зазначено, що тенденції регіоналізації, які притаманні сучасній Європі «доводять слабкість традиційних визначень, оскільки регіоналізація відбувається і в державах, які не збираються створювати новий рівень управління, і в тих державах, де вже існують виборні представницькі органи на всіх рівнях. Регіоналізація відповідає, в загальному сенсі, новій інтерпретації територіальної організації держави, та, у вузькому сенсі, – новому підходу до проміжного рівня влади, його обов'язків і завдань» [17, с. 6].

Проблемам становлення нового регіоналізму в умовах глобалізації та інтеграції та обґрунтуванню його теоретичних засад, у тому числі категоріального апарату присвячено праці

вітчизняних дослідників, а саме: О. Білоруса, І. Бураковського, М. Бутко, Є. Василькова, А. Гальчинського, Б. Губського, М. Гетьманчука, І. Зварич, Т. Кальченка, Д. Лук'яненка, В. Новицького, Ю. Пахомова, В. Рокочої, О. Чугрини, В. Чужикова, Г. Щедрової, І. Яковюка й ін.

Неоднозначність тлумачення сутності понять «регіоналізація» та «регіоналізм», а також їх ототожнення ускладнює не тільки дослідження засад становлення нового регіоналізму, а й розробки практичних важелів його становлення в Україні.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження теоретичного апарату нового регіоналізму, а саме уточнення сутності поняття «регіоналізація» Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: проаналізовано поняття «регіоналізація» наданими різними авторами та науковими школами; висловлено власну думку щодо них; відведено підсумки проведеного аналізу та надано авторське трактування поняття «регіоналізація».

Виклад основного матеріалу дослідження

Новий регіоналізм створює сприятливі умови для інтеграції регіонів з різним рівнем соціально-економічного розвитку у світову економіку та підвищує їх конкурентоспроможність, сприяє створенню взаємовигідних відносин із державою, іншими регіонами та світовим ринком в цілому. Регіони набуваючи нових ознак суб'єктів просувають свої інтереси та пріоритети, стають більш самостійними економічними одиницями, при цьому залишаються відкритими для подальшої європейської інтеграції. Але при цьому новий регіоналізм не повинен нести загрозу суверенітету та цілісності державного устрою. В Україні сьогодні відбуваються процеси щодо децентралізації владних повноважень, реформи відносно регіонального розвитку становлення нового регіоналізму, але при цьому зустрічаються навидь полярні точки зору щодо однієї економічної категорії, наприклад «регіоналізація».

Так професор Мюнхенського університету І. Бек вважає, що «нова регіоналізація – це просторово-фрагментарна локалізація гуманітарної, економічної та інших видів діяльності, які узгоджуються в часі із світовими ритмами суспільного життя, базуються у новітніх соціальних практиках – розробці нових технологій і продуктів (в т. ч. управлінських), створенні інформаційно-комунікаційної інфраструктури та розвинутої системи соціально-культурних послуг» [2]. Визначає регіоналізацію як різновиди діяльності інноваційної спрямованості конкурентоспроможної на світовому ринку, враховуючи часові тренди суспільно-економічних змін.

Професор М. Бутко зазначає, що «світовий економічний розвиток характеризується збільшенням масштабів регіоналізації, що виявилось у збільшенні автономності й підвищенні ролі окремих регіонів у розвитку національних економік у цілому та як наслідок виникнення феномену «нового регіоналізму» [1, с. 101]. «Регіоналізацію можна розглядати як зміцнення економічних, соціальних, науково-технічних та інших зв'язків між територіями або державами; виникнення регіональних об'єднань держав» [1, с. 79]. Таким чином, науковець акцентує увагу на ролі регіонів у світовій економіці та становленні «нового регіоналізму».

У своїй монографії П. Ворона стверджує, що новітня регіоналізація – «є основним вектором цивілізаційного розвитку сучасного людства – інтеграції та диференціації, що передбачає виникнення міждержавних стосунків на рівні регіонів, особливо транскордонних» [5, с. 12]. Визначення зводить регіоналізацію до виникнення міждержавних стосунків на рівні транскордонних регіонів, не враховуючи інших аспектів.

Досліджуючи сучасні тенденції регіоналізації Н. Мирна зазначає, що регіоналізація «стосується процесу, за допомогою якого центральні, політичні й адміністративні інституції відповідають на регіональні вимоги» [10]. Тобто регіоналізація зводиться до інституційних процесів щодо регіонів. Також автор додає, що «регіоналізація – це прагнення регіонів тієї чи іншої країни до самоствердження, до збереження власної етнорелігійної самобутності та протидії надмірної централізації влади з боку держави, виступає як процес послідовних змін у територіальному поділі країни та його законодавчому закріпленні, для якого характерними ознаками виступають деконцентрація, розподіл повноважень всередині єдиної політичної системи та децентралізація» [10]. Визначення зводиться до процесу територіального поділу, при цьому виникає питання щодо дотримання територіальної цілісності країн. При цьому необхідно зауважити, що деконцентрація та децентралізація можуть бути, і на наш погляд, повинні бути процесами, при яких державна цілісність повинна зберігатися.

В. Кураков під регіоналізацією розуміє «розвиток, зміцнення економічних, політичних та інших зв'язків між областями або державами, що входять в один регіон; виникнення регіональних об'єднань держав» [14]. Таким чином, на думку автора, регіоналізація це певне об'єднання на міжобласному або міждержавному рівні.

Е. Топалова визначає регіоналізацію як «процес регіонального структурування простору, а також повноцінного включення регіонів до економічного, соціального та політичного життя на національному

і транснаціональному рівнях» [12, с. 109]. Вчена наголошує на тому, що регіони в процесі регіоналізації стають повноцінними окремими суб'єктами у національній та глобалізаційній економіці.

С. Маковський тлумачить регіоналізацію як «процес автономізації регіонів в якості системних акторів внутрішнього адміністративно-політичного та зовнішнього – європейського – поля» [9, с. 45].

Т. Козак під регіоналізацією тлумачить «практичний процес збільшення обсягу прав та повноважень регіональних органів влади (або створення таких органів), який здійснює, зазвичай, центральна влада. Правовою основою регіоналізації стає деволюція. Центральна влада проводить регіоналізацію переважно під тиском регіональних вимог, тобто під тиском проявів регіоналізму» [8, с. 62]. По суті автор визначає регіоналізацію як процес децентралізації, при чому тільки однієї із її форм (деконцентрацію, деволюцію, делегування та приватизацію), а саме деволюції, що полягає у делегуванні повноважень влади регіональним та місцевим органам виконавчої влади, а також можливості надання повноважень певним автономно сформованим демократичним шляхом та окремим функціонуючим закладам і/або установам.

З точки зору В. Дергачова регіоналізація – «процес формування і розвитку міждержавних економічних та інших об'єднань на основі близькості соціокультурних (морально-етичних, релігійних та ін.) чинників. У сучасному світі регіоналізація виступає одночасно як етап і відповідь на виклики глобалізації (інтернаціоналізації) (ЄС, АТЕК та ін.), прискорення модернізації через територіальну концентрацію, конкуренцію регіональних умов господарювання» [7]. Визначає сутність регіоналізації як процесу об'єднання для отримання конкурентних переваг на основі територіальної концентрації.

І. Свида визначає сутність регіоналізації, як «інституційне оформлення районів з метою підвищення ефективності соціально-економічного розвитку та подолання регіональних диспропорцій, усунення адміністративних обмежень на переміщення товарів, послуг, капіталу та робочої сили, а також більш повного використання внутрішніх ресурсів регіонів» [11, с. 159]. Автор акцентує увагу на інституційному оформленні утворених територіальних об'єднань. Погоджуючись з цим, необхідно наголосити, що це є важливим, але все ж таки не основним при утворенні територіальних утворень. Також є спірним твердження щодо того, що «регіоналізація розвивається завдяки децентралізації та делегуванню повноважень за владною вертикаллю, а в межах країни регіоналізація проявляється в збільшенні самостійності місцевих (регіональних) органів влади при реалізації стратегії сталого соціально-економічного розвитку держави». [11, с. 159]. На наш погляд, децентралізація і делегування владних повноважень є інструментами регіоналізму, а не регіоналізації та не головною рушійною силою розвитку самої регіоналізації.

Твердження автора, що «регіоналізацію можна розглядати як складний, суперечливий, але керований процес взаємовідносин між центром та периферією. При цьому центральна влада виступає активним суб'єктом у взаємовідносинах «центр – регіони» (останні є об'єктом), формує ієрархічну структуру та задає вектор регіональної політики [11, с. 159]. На наш погляд, відноситься до трактування сутності регіоналізму, що ще раз доводить методологічну необхідність розмежувань понять «регіоналізація» та «регіоналізм».

Автори хрестоматії з зарубіжної соціології регіонів під керівництвом І. Кононова наголошують, що регіоналізація «може виникнути внаслідок раціоналізації субнаціональних одиниць управління зверху-донизу. Вона може бути відповіддю на неефективність надцентралізованої управлінської адміністративної моделі держави. При цьому, інша модель трактування регіоналізації вбачає у ній антитезу політичному регіоналізмові як ідеології ствердження автономії або незалежності регіонів, рецепт центрального уряду з подолання негативних наслідків сепаратистських настроїв у певній частині країни» [6, с. 106-107]. Таким чином, автори визначають регіоналізацію під впливом розвитку процесів децентралізації влади.

Також, на наш погляд доречно було б з'ясувати визначення сутності поняття «регіоналізація» в різного роду словниках. Великий тлумачний словник сучасної української мови визначає, що регіоналізація – це «здійснення політики регіоналізму» [3]. Таке твердження визначає регіоналізацію як певний процес регіоналізму, але при цьому, що цей процес представляє собою, з даного тлумачення встановити неможливо.

Вільна енциклопедія дає таке пояснення щодо регіоналізації: «це форма сучасної глобалізації, за якої глобалізаційні процеси розвитку не мають єдиного вектору, а в обмеженому просторі існує сукупність конкуруючих цивілізаційних моделей в рамках однієї чи кількох сфер людської взаємодії» [4]. У даному випадку, на наш погляд, можна дискутувати з приводу того, чи є регіоналізація формою глобалізації, чи це є явище, що виникло на противагу глобалізаційним викликам. А також визначає, що регіоналізація це – «утворення економічних інтеграційних угруповань, що розташовані на певній території, з метою підвищення ефективності економіки шляхом уніфікації законодавства, ліквідації адміністративних обмежень на переміщення товарів, капіталів та робочої сили, а також повного використання факторів виробництва» [4]. Таким чином, регіоналізація зводиться до інтеграційних процесів глобалізації.

Необхідно наголосити, що при дослідженні дискурсу щодо сутності поняття «регіоналізація», встановлено, що інколи науковці ототожнюють його з «регіоналізмом». Так, О. Картунов та О. Маруховська визначають, що «регіоналізація є ідентичною регіоналізмові в якості аспекту зовнішньополітичних реалій» [13, с. 330]. Інший дослідник І. Яковюк вживає дані терміни синонімами [15]. Також є різні думки щодо співставлення «регіоналізації» та «регіоналізму», науковець Шмітта-Егнер вважає, що «регіоналізм є регіоналізацією «зверху», а регіоналізація – регіоналізмом «знизу»» [19, с. 186]. М. Калкуллі та М. Легренці, що ці поняття обґрунтовують «єдиний феномен, що приймає форму або політичного низхідного процесу, який називається регіоналізмом, або структурного висхідного процесу, який іменується регіоналізацією» [16]. Дещо інакше формулюють подібну тезу Л. Фосетт «якщо регіоналізм є або політикою, або проектом, то регіоналізація є водночас і проектом, і процесом» [18, с. 433].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, проведене дослідження щодо тлумачення сутності поняття «регіоналізація» дає можливість стверджувати:

- по-перше, що з точки зору просторово-територіального аспекту регіоналізація має три форми: по-перше, так звана «регіоналізація – зверху», коли в середині держави визначаються регіони з адміністративними кордонами; по-друге, «регіоналізація – знизу», коли в середині вже утвореної адміністративної схематизації відокремлюється регіон; по-третє, «регіоналізація – горизонтальна», полягає у формуванні асоціацій регіонів або транскордонних регіонів та блоків;
- по-друге, регіоналізацію досить часто пов'язують із новими просторово-територіальними утвореннями на різних рівнях з метою отримання конкурентних переваг в умовах становлення інформаційного суспільства;
- по-третє, регіоналізацію за суттю розглядають як: механізм регіональної соціально-економічної політики, різновиди інноваційної діяльності, виникнення міждержавних стосунків;
- по-четверте, як процес інституційних змін, територіального поділу, регіоналізму, децентралізації, вибору політичного курсу.

На, наш погляд, регіоналізацію необхідно розглядати, як багатоаспектний та багатовимірний процес збільшення автономності та підвищення значимості регіонів на рівні різних територіальних утворень, що супроводжується інституційними змінами.

Отже, проведене дослідження сутності поняття «регіоналізація» доводить, що цей процес, пов'язаний із європейськими тенденціями глобалізації й інтеграції та притаманний більшості країн світу, полягає у визначенні регіонів як вагомих суб'єктів світової економіки. Регіоналізація, на наш погляд, це перш за все певний процес, що підтверджується дискурсом щодо сутності цього поняття, який базується на принципі субсидіарності та децентралізації владних повноважень. Становлення нового регіоналізму під впливами глобалізації та інтеграції, розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва сприяє регіоналізації та спонукає до посилення ролі регіонів як на світовому так і на державному рівні.

Подальших теоретико-методологічних досліджень вимагає категоріальний апарат у частині уточнення сутності поняття «регіоналізм», а також обґрунтування управлінських та економічних детермінант становлення нового регіоналізму в Україні.

Список літератури

1. Бутко, М. П. Архітектоніка конкурентоспроможності регіонів України в контексті євроінтеграції: монографія / М. П. Бутко. – К.: АМУ, 2016. – 452 с.
2. Бэк, У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / У. Бэк. Пер. с нем. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / укл. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2001. – 1020 с.
4. Вікіпедія. Регіоналізація. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%B%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>.
5. Ворона, П. Місцеве самоврядування України в контексті розвитку представницької влади: монографія / П. Ворона; Вищий навч. закл. Укоопспілки «Полтав. ун-т економіки і торгівлі». – Полтава: ПУЕТ, 2012. – 342 с.
6. Глобалізація. Регіоналізація. Регіональна політика. [Хрестоматія з зарубіжної соціології регіонів] / Кононов І. Ф. (науковий редактор) – Луганськ: Альмамагер, Знання, 2002. – 664 с.
7. Дергачев, В. А. Геоэкономический словарь-справочник / В. А. Дергачев. – Одесса: ИПРЭИ НАНУ, 2004. – 177 с.

8. Козак, Т. М. Європейська інтеграція та проблеми регіонів: навчальний посібник / Т. М. Козак. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 236 с.
9. Маковський, С. О. «Регіон», «регіоналізм», «регіоналізація» в європейському контексті: у пошуку оптимальної наукової дефініції / С. О. Маковський // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 118, (частина I). – 2014. – С. 35-50.
10. Мирна, Н. В. Сучасні тенденції регіоналізації та її роль в європейських інтеграційних процесах / Н. В. Мирна // Державне будівництво. – 2013. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2013_1_34.pdf.
11. Свида, І. В. Актуальні тенденції регіоналізації та їх роль в інтеграційних процесах / І. В. Свида // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – № 13. – С. 157-160.
12. Топалова, Е. Х. Особливості вітчизняної та європейських моделей регіоналізації / Е. Х. Топалова // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології: збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (4). – С. 107-115.
13. Ушакова, Ж. С. Основні підходи до дослідження регіоналізму як об'єктивного процесу сучасної світової політики / Ж. С. Ушакова // Гілея (науковий вісник): Збірник наукових праць / Гол. ред. В. М. Вашкевич. – 2009. – Вип. 19. – С. 321-334.
14. Экономика и право: словарь-справочник / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков, А. Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2004. – 1288 с.
15. Яковюк, І. В. Європейський регіоналізм у контексті розбудови Європейського Союзу / І. В. Яковюк // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – Випуск 8. – 2004. – С. 57-68.
16. Calculli, M. Regionalism and Regionalization in the Middle East [Електронний ресурс] / Marina Calculli, Matteo Legrenzi // The International Relations and Security Study Network. – Режим доступу: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Articles/Detail/?lng=en&id=167930>
17. Council of Europe. Regionalization and its effects on local self-government / Council of Europe // Local and regional authorities in Europe, № 64. – Strasbourg: Council of Europe publishing, 1998. – P. 9.
18. Fawcett, L. Exploring regional domains: a comparative history of regionalism / Louise Fawcett // International Affairs. – Vol. 80. – No. 3. – May 2004. – P. 429-446
19. Schmitt-Egner, P. The concept of «region»: Theoretical and methodological notes on its reconstruction / P. Schmitt-Egner // European Integration. – Vol. 24. – No. 3. – 2002. – P. 179-200.

References

1. Butko, M. P. (2016). *Arkhitektonika konkurentospromozhnosti rehioniv Ukrainy v konteksti ievrointehratsii* [Architectonics of the Competitiveness of Ukrainian Regions in the Context of Eurointegration], AMU, Kyiv, Ukraine.
2. Back, U. (2001). *Chto takoe globalizaciya? Oshibki globalizma – otvety na globalizaciju* [What is Globalization? Mistakes of Globalism – Answers to Globalization], Progress-Tradiciya, Moscow, Russia.
3. *Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoi ukrains'koi movy* [Great explanatory dictionary of modern Ukrainian language], Perun, Kyiv, Ukraine.
4. Wikipedia (2017). *Regionalization*. Retrieved from: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D0%B3%D1%96%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F>
5. Vorona, P. (2012). *Mistseve samovriadvannia Ukrainy v konteksti rozvytku predstavnyts'koi vlady* [Local government of Ukraine in the context of the development of representative power], PUET, Poltava, Ukraine.
6. Kononov, I. F. (2002). *Hlobalizatsiia. Rehionalizatsiia. Rehional'na polityka* [Globalization. Regionalization. Regional policy], Znannya, Luhansk, Ukraine.
7. Derhachev, V. A. (2004). *Heoekonomycheskyj slovar'-spravochnyk* [Geo-economic dictionary-reference], IPREEI NANU, Odesa, Ukraine.
8. Kozak, T. M. (2008). *Yevropejs'ka intehratsiia ta problemy rehioniv* [European integration and regional problems], Vydavnychij tsentr LNU im. Ivana Franka, Lviv, Ukraine.
9. Makovskii, S. O. (2014). “Region”, “regionalism”, “regionalization” in the European context: in search of an optimal scientific definition”, *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, 118 (I), 35-50.
10. Mirna, N. V. (2013). “Modern tendencies of regionalization and its role in European integration processes”, *Derzhavne budivnytstvo*, 1. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2013_1_34.pdf.
11. Svida, I. V. (2015). “Current trends of regionalization and their role in integration processes”. *Naukovyj visnyk Mukachivs'koho derzhavnogo universytetu*, 13, 157-160.
12. Topalova, E. Kh. (2011). Features of domestic and European models of regionalization”, *Aktual'ni problemy derzhavnogo upravlinnia, pedahohiky ta psykholohii: Zbirnyk naukovykh prats'*, 1, 107-115.
13. Ushakova, Zh. S. (2009). Basic approaches to the study of regionalism as an objective process of contemporary world politics. *Hileia (naukovyj visnyk)*, 19, 321-334.

-
14. Kurakov, L. P. Kurakov, V. L. and Kurakov, A. L. (2004). *Ekonomyka y pravo: slovar'-spravochnyk* [Economics and law: dictionary-reference book], Vuz i shkola, Moscow, Russia.
 15. Yakovuk, I. V. (2004). European Regionalism in the Context of European Union Building” *Derzhavne budivnytstvo ta mistseve samovriaduvannia*, 8, 57-68.
 16. Calculli, M. and Legrenzi, M. (2013). “Regionalism and Regionalization in the Middle East”, *The International Relations and Security Study Network*. Retrieved from:: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Articles/Detail/?lng=en&id=167930>
 17. Council of Europe, (1998). “Regionalization and its effects on local self-government”, *Local and regional authorities in Europe*, 64, 9.
 18. Fawcett, L. (2004). “Exploring regional domains: a comparative history of regionalism”, *International Affairs*, 80(3), 429-446.
 19. Schmitt-Egner, P. (2002). “The concept of “region”: Theoretical and methodological notes on its reconstruction”. *European Integration*, 24(3), 179-200.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2017 р.

Сніжана Ігорівна ЮРЧИШИНА
аспірантка,
Хмельницький університет управління та права

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Юрчишина, С. І. Фінансова складова в системі державного регулювання розвитку підприємств агропромислового комплексу України [Текст] / Сніжана Ігорівна Юрчишина // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 118-123. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто сутність фінансового регулювання та визначено його місце у державному регулюванні економіки. Окреслено характерні ознаки фінансового регулювання розвитку підприємств агропромислового комплексу. Згруповано інструменти державного регулювання фінансового розвитку підприємств агропромислового комплексу. Охарактеризована бюджетна підтримка сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: агропромисловий комплекс; державне регулювання економіки; фінансове регулювання; кредит; страхування; сільське господарство; банківське фінансування.

Snizhana Ihorivna YURCHYSHYNA

PhD Student,
Khmelnytsky University of Management and Law

FINANCIAL COMPONENT IN THE SYSTEM OF STATE REGULATION OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

Abstract

The essence of financial regulation is considered in the article. Its place in the state regulation of the economy is determined. Characteristic features of financial regulation of development of enterprises of agro-industrial complex are outlined. The tools of state regulation of financial development of enterprises of the agro-industrial complex are grouped. The budget support of agricultural producers is characterized.

Keywords: agro-industrial complex; state regulation of economy; financial regulation; credit; insurance; agriculture; bank financing.

JEL classification: Q13, Q15, Q18

Вступ

У сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності, поряд із прагненням України до вступу у Європейський Союз, розвиток та підтримка аграрного сектору є пріоритетним та стратегічно важливим напрямком діяльності держави.

Сьогодні аграрний сектор характеризується низкою проблем, які можна пояснити специфікою сільськогосподарського виробництва, сезонністю, великою залежністю результатів господарювання від природно-кліматичних умов, нестабільними цінами на сільськогосподарську продукцію, низьким рівнем інвестицій у галузі, проблематичністю залучення кредитних коштів для розвитку. Сталий розвиток економіки України, у тому числі аграрної галузі, значною мірою залежить від ефективності державної політики у сфері сільського господарства і належної участі держави в її формуванні та реалізації.

В умовах браку бюджетних коштів особливого значення набуває необхідність активізації механізму державного регулювання економічних процесів, що реалізується методами правового, адміністративного та фінансово-економічного впливу. Ключове місце в державному регулюванні економіки належить методам фінансового регулювання, які містять використання інструментів бюджетної, податкової, митної, грошово-кредитної, цінової та інвестиційної політики. Тому дослідження

фінансового регулювання аграрного сектору економіки набуває особливого значення, з огляду на обмеженість фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, тенденцію до скорочення бюджетних видатків на розвиток галузі, загострення соціально-економічних проблем унаслідок політичної та економічної нестабільності в країні та інтеграцію України до світового економічного простору [10, с. 118].

Важливість і необхідність активізації механізму фінансового регулювання аграрного сектору економіки в умовах сучасних інтеграційних процесів свідчать про актуальність теми.

Теоретичні та прикладні аспекти фінансових відносин в аграрному секторі економіки досліджені такими українськими вченими, як В. Андрійчук, О. Бородіна, О. Гудзь, М. Дем'яненко, А. Діброва, С. Кваша, П. Лайко, Ю. Лузан, Ю. Лупенко, М. Малік, О. Могильний, О. Непочатенко, Т. Осташко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Ситник, П. Стецюк, Н. Танклевська, Л. Худолій, В. Чепка та інші.

Питання державної підтримки сільського господарства розглядали у своїх роботах такі науковці, як А. Головчук, В. Горьовий, Г. Зайбел, В. Збарський, І. Кириленко, М. Петрік, Н. Руденко, Д. Семенда, А. Череп та ін. Високо оцінюючи здобутки науковців, хочемо зазначити, що, зважаючи на постійну нестачу фінансових ресурсів у підприємств аграрної сфери, це питання потребує подальшого вивчення й удосконалення.

Мета статті

Метою статті є дослідження та запровадження на підставі цього рекомендацій для удосконалення процесу фінансового регулювання розвитку підприємств агропромислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення сутності поняття «регулювання». Певні труднощі в трактуванні цього терміна в економічному сенсі пов'язані з тим, що воно обов'язково супроводжується додатковим словом: державне, фінансове, банківське й т. д. Це означає, що зміст терміна «регулювання» частково розкривається в інших категоріях. Такий стан речей безпосередньо вказує на наявність проблем визначення суті поняття «регулювання» в економічній науці [8, с. 46].

Варто зауважити, що сам термін «регулювання» переважно використовується в країнах пострадянського простору. У західних країнах та в документах СОТ здебільшого застосовують термін «регламентування» [3, с. 112]. У широкому розумінні слова він ототожнюється з державним втручанням в економіку загалом, у вузькому – переважно з адміністративною чи правовою регламентацією діяльності бізнесу.

Варто звернути увагу на думку Р. А. Павлова, який пропонує розглядати регулювання економіки у вузькому розумінні як динамічний процес впливу у відповідних умовах державних органів влади, міжнародних організацій, об'єднань фізичних і юридичних осіб на діяльність економічних суб'єктів для досягнення визначеної мети з використанням методів та відповідних їм інструментів [2, с. 40].

Механізм державного регулювання економіки ґрунтується на сукупності взаємопов'язаних фінансово-економічних інструментів, форм, важелів і методів впливу на процес розширеного відтворення з урахуванням цілей та інтересів суб'єктів економічних відносин. Досить вдало систему засобів та інструментів державного регулювання описав О. Г. Мордвінов, які за спорідненими ознаками автор об'єднав у такі групи:

1. Засоби державного регулювання: адміністративні (стандарты, дозволи, ліміти, заборони, обмеження, нормативи, штрафи); економічні (податки, державні інвестиції, закупівлі, субсидії, дотації, кредити, позички, ціни на сільськогосподарську продукцію); інформаційні (публікації у засобах масової інформації, документи).

2. Інструменти державного регулювання: законодавчо-правові (закони, постанови, укази); нормативно-адміністративні (розпорядження, рішення, вказівки, накази, інструкції, правила, положення, договори); організаційно-економічні (плани, проекти, державний та місцевий бюджети, державне замовлення й державний контракт, договори, цільові програми, прогнози) [1, с. 79-80].

Державне регулювання за допомогою фінансово-економічних методів, на нашу думку, має стати запорукою економічного зростання усієї країни. Механізм державного впливу на фінансово-економічні процеси реалізується через фінансову політику як складову системи державного регулювання економіки (рис. 1).

Використовуючи інструменти фінансової політики, держава здійснює вплив на обсяг і структуру валового внутрішнього продукту, стан платіжного балансу й державних фінансів, рівень зайнятості, інфляції тощо. Також вважаємо за доцільне зупинитися детальніше на визначенні економічної категорії «фінансове регулювання» та окреслити її місце в системі державного регулювання економіки. Під сутністю фінансового регулювання, зазвичай, розуміють певну сукупність важелів фінансового

характеру щодо впливу на діяльність суб'єктів господарювання, у тому числі й в аграрному секторі [11].

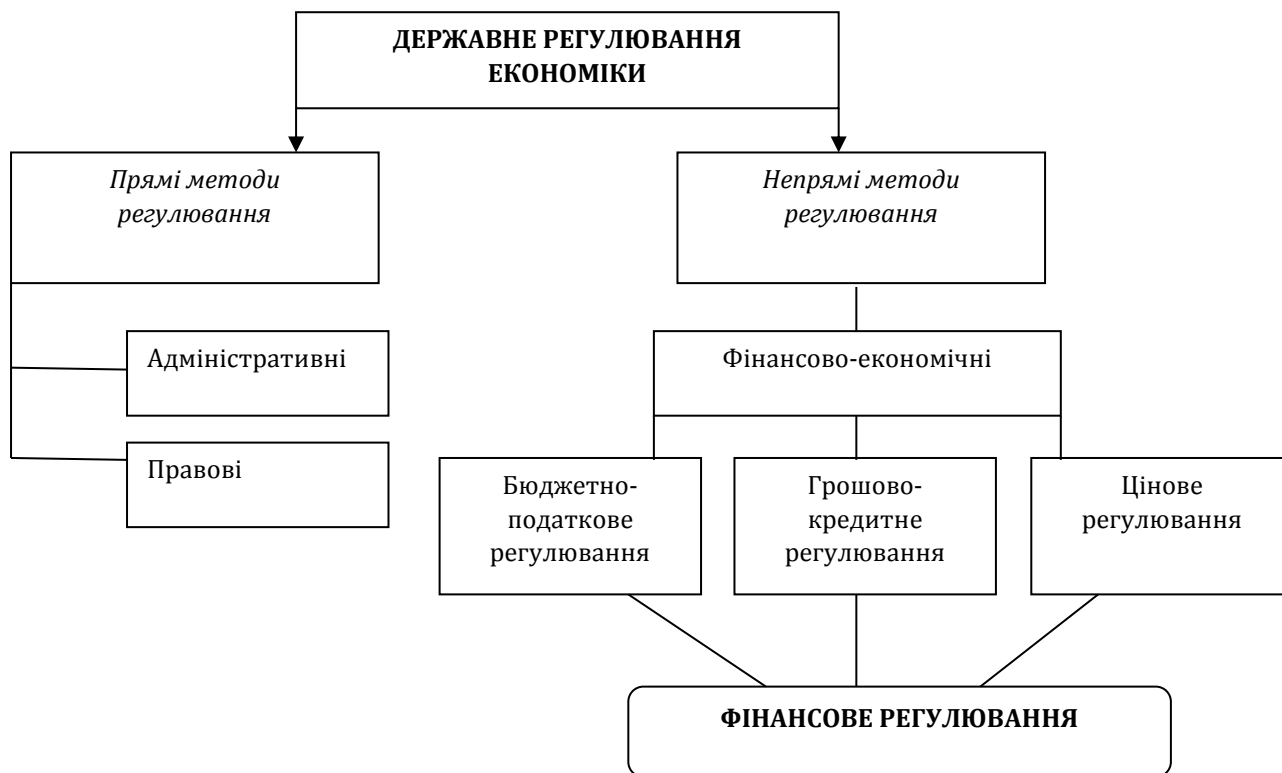


Рис. 1. Місце фінансового регулювання в системі державного регулювання економіки

**Власна розробка на основі [8, с. 48].*

Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, під фінансовим регулюванням аграрного сектору економіки слід розуміти процес цілеспрямованого впливу на потенціал аграрних суб'єктів, що передбачає використання спеціалізованого регулювального механізму з метою підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств, збільшення доходів державного бюджету та забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції на вітчизняних і зовнішніх ринках.

Очевидно, що держава здійснює фінансове регулювання аграрної сфери з використанням низки інструментів. Вони згруповані нами на рис. 2.

Таким чином, узагальнюючи дослідження інструментарію фінансового регулювання розвитку економіки держави, можна зробити висновок, що лише за умови поєднання внутрішніх джерел фінансування та наявних ресурсів фінансово-кредитних установ та при державній підтримці розвитку інфраструктури фінансово-кредитного забезпечення виробництва можна створити стійке фінансове підґрунтя функціонування аграрного сектору економіки України. Зупинимось детальніше на розвитку державної підтримки агропромислового комплексу як одного з ключових інструментів фінансового регулювання.

Отже, система державної підтримки аграрної сфери почала розвиватися після 2000 року. Серед механізмів державної підтримки застосовуються дотепер:

- цінове регулювання;
- виробничі дотації;
- субсидії на придбання ресурсів;
- податкові субсидії;
- кредитна підтримка;
- фінансування загальних послуг і програм сільського розвитку.

З 2000 до 2014 рр. основну частку державної підтримки сільгосптоваровиробники отримували через непрямі механізми (тобто пільгове оподаткування), а також через механізм компенсації частини відсотків, сплачених комерційним банкам за надані кредити. Через фінансову кризу та необхідність виконання вимог СОТ останніми роками обсяги фінансування сільського господарства з бюджету були значно скорочені [4]. Практично повністю призупинено фінансування програм сільського розвитку. Видатки держави на розвиток аграрної галузі наведені в таблиці 1.

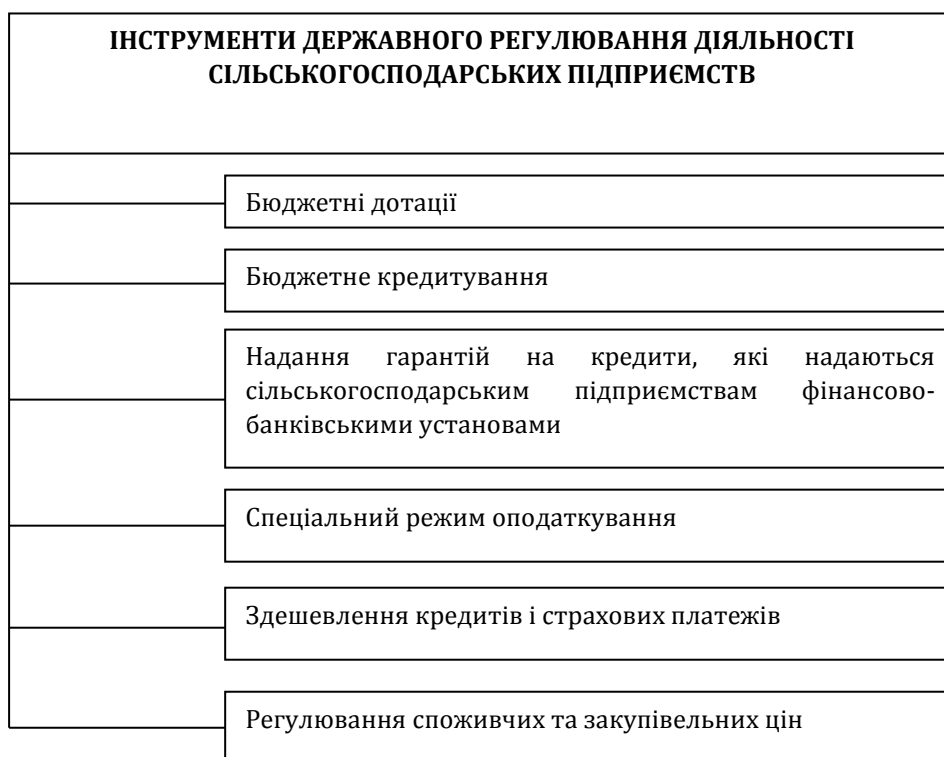


Рис. 2. Інструменти фінансового регулювання державою аграрного сектору.

*Власна розробка.

Таблиця 1. Бюджетна підтримка сільського господарства України за 2013–2016 рр., млн грн [14]

	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.	
	План	Факт	План	Факт	План	Факт	План	Факт
Структура видатків	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
На підтримку с. г	49,17	37,03	33,4	20,13	75,77	70,68	70,22	18,28
підтримка виробництва	38,15	22,60	29,89	15,74	62,66	63,02	53,06	-
підтримка Аграрного фонду	11,02	14,43	3,51	4,39	13,11	7,66	17,16	18,28
соціальні програми	0,49	0,50	0,14	0,17	0,64	1,08	-	-
інші	50,34	62,47	66,46	79,7	23,59	28,24	29,78	81,72

*Систематизовано за даними [9].

З таблиці 1 ми бачимо, що державна підтримка сільського господарства зростає, що показує структура видатків бюджету (у 2013 році частка витрат на підтримку сільського господарства в загальному підсумку витрат становить 37,03 %, а у 2015 році вона становить 70,22 %).

На найближчий час у планах уряду анонсовано поступове відновлення розмірів бюджетної підтримки за окремими програмами. Однак однією з найскладніших проблем залишилася і поглиблюється нерівномірність доступу сільгосптоваровиробників до бюджетних коштів. Це зумовлено нечіткістю правил надання підтримки та непрозорістю механізмів розподілу коштів, що відкриває можливість надання преференцій.

В умовах сьогодення більшість субсидій спрямовується корпоративним господарствам, які мають значний політичний вплив на розподіл бюджетних коштів. Водночас саме малі та середні виробники виконують функції забезпечення культури землеробства, збереження культурних і господарських традицій сільського розвитку, утримання зайнятості в сільській місцевості та роблять значний внесок у формування продовольчих ресурсів держави.

У 2014 р. із 8,7 тис. сільськогосподарських підприємств, зайнятих вирощуванням культур, виробництво яких дотувалося, 5,9 тис. (68,4 %) зовсім не отримали дотацій і виплат. Натомість 450 найбільших підприємств (5,2 %) отримали 68,5 % усіх коштів. Частка цих доплат досягала 13,2 % суми виручки від реалізації рослинницької продукції. Подібна практика характерна і для дотування

виробництва тваринницької продукції [9].

Ще у 2004 році після ухвалення Закону «Про державну підтримку сільського господарства України» було запроваджене цінове регулювання ринку найважливіших видів сільськогосподарської продукції шляхом запровадження мінімальних закупівельних цін (зокрема, на зернові, насіння соняшнику, тваринницьку продукцію) та бюджетних субсидій за проданих переробним підприємствам тварин [5].

А вже у 2005 році для реалізації цінової політики було створено Аграрний фонд України, який намагався проводити фінансове регулювання шляхом державних інтервенцій на ринках сільськогосподарської продукції. Проте в умовах сьогодення для ефективної підтримки цін на ринку Аграрному фонду постійно бракує фінансових ресурсів, прозорості в діяльності та ефективного використання виділених коштів.

Для підтримки діяльності вітчизняних сільгосптоваровиробників в Україні використовуються певні механізми, а саме:

- компенсація вартості добрив (діяла лише у 2004 р.),
- компенсація вартості придбаної вітчизняної техніки (з 2002 р.),
- лізинг і. головним чином, часткова компенсація ставок за залученими кредитами комерційних банків (із 2000 р.). Щороку встановлювався розмір кредитної ставки, що мала компенсуватися (для кредитів у національній та іноземній валюті, довгострокових і короткострокових), а також максимальний розмір кредитної ставки за залученим кредитом (часто цей розмір встановлювався нижче поточної ставки банків, що призводило до підвищення корупційності під час підписання угоди та отримання компенсацій із бюджету).

Значна частина державної підтримки сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств здійснювалася через податкові пільги: фіксований сільськогосподарський податок (ФСП) і пільговий механізм сплати податку на додану вартість (ПДВ). Унаслідок дії ФСП щороку з державного бюджету Пенсійному фонду компенсувалася різниця між сумою, яку він мав би отримати на загальних засадах, і фактично сплаченою за спеціальними ставками збору на обов'язкове пенсійне страхування [6].

Через механізм сплати ПДВ сільськогосподарські підприємства і фермерські господарства отримували компенсації від переробних підприємств за продане їм молоко і м'ясо у розмірі сум ПДВ, що мали б бути сплачені до державного бюджету. Також різницю сплаченого та отриманого від продажу продукції ПДВ, що фіксувалася на окремому рахунку, можна було використати для придбання матеріально-технічних ресурсів. Варто також звернути увагу на спеціальний механізм сплати ПДВ, що передбачає компенсацію сільськогосподарським товаровиробникам коштів за продані ними переробним підприємствам молоко і м'ясо в живій вазі. Так підрозділом 2 Перехідних положень Податкового кодексу України встановлено, що сума ПДВ переробним підприємством сплачується до спеціального фонду Державного бюджету України і спеціального рахунку, відкритого ним в органі державної казначейської служби, у наступних співвідношеннях: у 2012 р. – відповідно 30 % і 70 %; у 2013 р. – 40 % і 60 %; у 2014 р. – 50 % і 50 %. Суму ПДВ, перераховану на спеціальний рахунок, переробне підприємство використовує винятково для виплати компенсації сільськогосподарським товаровиробникам за продані ними молоко і м'ясо в живій вазі [11].

На особливу увагу заслуговує страхування ризиків сільськогосподарської діяльності. Це актуально у зв'язку з ризиковою природою аграрної діяльності та її залежності від природно-кліматичних умов. З огляду на зазначені вище обставини, захист сільськогосподарських товаровиробників від ризиків неможливий без страхування та державного регулювання страхового ринку у сільському господарстві через застосування урядом країни економічного (державне фінансування, створення державної страхової компанії та ін.) та інституційно-правового механізмів регулювання (ліцензування, формування умов страхування, встановлення обов'язкових видів страхування та ін.). Організація захисту державою можлива через формування належного правового поля за страхування сільськогосподарських ризиків. Основним завданням правового поля щодо відносин страхування у сільському господарстві сьогодні залишається реалізація правових норм, які б реально відповідали умовам здійснення страхування сільськогосподарських товаровиробників, а не лише були прописані формально [7].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, головною метою здійснення фінансового регулювання аграрного сектору економіки України є забезпечення максимального обсягу виробництва валової сільськогосподарської продукції через розвиток стимулювання фінансового потенціалу аграрних підприємств. Вирішальне значення для регулювання розвитку аграрного сектору України має державна підтримка, її масштаби і ефективність. Дослідження глобалізаційних процесів показують, що бюджетно-податкова політика розвинених країн будується на визнанні концепції багатофункціональності, яка дозволяє усвідомити, що на відміну від інших галузей, які виконують лише виробничу комерційну функцію, сільське господарство виконує

комплекс соціально значущих для кожного суспільства функцій забезпечення продовольчої безпеки країни, підтримки соціоекономічної життєдіяльності сільської території, захисту суспільства від негативних явищ, надмірної урбанізації, створення умов для рекреації міських жителів. Тому фінансове регулювання агропромислового комплексу в Україні має бути спрямоване на розвиток галузі з використанням ключових інструментів державного регулювання.

Список літератури

1. Андрусенко, Г. О. Державне регулювання макроекономічними процесами: опорний конспект лекцій / Г. О. Андрусенко, Г. І. Мостовий. – Х.: Вид-во ХРІДУ НАДУ “Магістр”, 2003. – 168 с.
2. Бондаревська, К. В. Тенденції розвитку аграрного сектору економіки / К. В. Бондаревська // Економіка АПК, 2014. – 2014. – № 11. – С. 36-40.
3. Гудзь, О. Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [Монографія] / О. Є. Гудзь – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578 с
4. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?3800>.
5. Про державну підтримку сільського господарства України: закон України від 24 червня 2004 р. № 1877-IV. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.: закон України від 18 жовтня 2005 р. № 2982-IV // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>.
8. Зеленський, А. В. Фінансове регулювання аграрного сектора України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / А. В. Зеленський // Науково-методологічні засади соціально-економічного розвитку аграрної сфери економіки України в умовах євроінтеграційних процесів: колективна монографія. – Умань: Видавець «Сочінський М. М. », 2016. – С. 45-53.
9. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Прутська, О. О. Державна підтримка підприємницької діяльності в аграрному секторі України / О. О. Прутська, Ю. М. Ярова // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – № 1 (76). – 2013. – С. 118.
11. Радченко, О. Державна підтримка сільського господарства України в період системних реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%9E%D0%BB%D1%8F/Downloads/ed_2016_2_7.pdf.

References

1. Andrusenko, H. O. & Mostovyy, H. I. (2003). *Derzhavne rehulyuvannya makroekonomichnyy protsesamy*. Kharkiv: Mahistr.
2. Bondarevs'ka, K. V. (2014). Tendentsiyi rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky. *Ekonomika APK*, 11, 36-40.
3. Hudz', O. Ye. (2007). *Finansovi resursy sil's'kohospodars'kykh pidpryyemstv*. Kyiv: NNTs IAE.
4. *Derzhavna tsil'ova prohrama rozvytku ukrayins'koho sela na period do 2015 roku*. (2015). <http://www.minagro.kiev.ua/page/?3800>.
5. *Zakon Ukrayiny «Pro derzhavnu pidtrymku sil's'koho hospodarstva Ukrayiny»* vid 24 chervnya 2004 r. # 1877-IV. (2004). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
6. *Zakon Ukrayiny «Pro osnovni zasady derzhavnoyi ahrarnoyi polityky na period do 2015 r.»* vid 18 zhovtnya 2005 r. # 2982-IV. (2005). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
7. *Zakon Ukrayiny «Pro osoblyvosti strakhuvannya sil's'kohospodars'koyi produktsiyi z derzhavnoyu pidtrymkoyu»*. (n.d.). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>.
8. Zelens'kyu, A. V. (2016). *Finansove rehulyuvannya ahrarnoho sektora Ukrayiny: suchasnyy stan, problemy ta perspektyvy rozvytku. Naukovo-metodolohichni zasady sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku ahrarnoyi sfery ekonomiky Ukrayiny v umovakh yevro intehratsiyynykh protsesiv*. Uman'.
9. *Ofitsynyuy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrayiny*. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Pruts'ka, O. O. & Yarova, Yu. M. (2013). *Derzhavna pidtrymka pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti v ahrarnomu sektori Ukrayiny. Zbirnyk naukovykh prats' VNAU*, 1 (76), 118.
11. Radchenko, O. (2016). *Derzhavna pidtrymka sil's'koho hospodarstva Ukrayiny v period systemnykh reform*. Retrieved from: file:///C:/Users/%D0%9E%D0%BB%D1%8F/Downloads/ed_2016_2_7.pdf.

Стаття надійшла до редакції 28.11.2017 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336.63

Жанна Миколаївна ДОВГАНЬ

доктор економічних наук,
професор,
кафедра банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: zh.dovhan@tneu.edu.ua

Ігор Святославович КРАВЧУК

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
кафедра банківського менеджменту та обліку,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: i.kravchuk@tneu.edu.ua

СУЧАСНІ ТRENДИ РОЗВИТКУ ПРИВАТНИХ ПЕНСІЙНИХ ІНСТИТУЦІЙ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Довгань, Ж. М. Сучасні тренди розвитку приватних пенсійних інституцій в Європейському Союзі [Текст] / Жанна Миколаївна Довгань, Ігор Святославович Кравчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 124-132. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні демографічні тенденції і соціально-економічні моделі в багатьох європейських країнах ініціюють виклики щодо можливості адекватного пенсійного забезпечення населення. Прогнози міжнародних організацій підтверджують необхідність диверсифікації джерел пенсійних виплат для населення за рахунок пришвидшення розвитку приватних пенсійних інституцій. Водночас слід забезпечити й ефективне регуляторне середовище управління пенсійними активами, з огляду на їх важливу соціальну значущість і взаємозв'язок з фінансовими ринками, зокрема у площині їх стабільного функціонування.

Мета. Ідентифікація ключових особливостей функціонування фінансових інституцій з управління пенсійними активами на європейському ринку, які можуть бути детермінантами активізації заходів з модернізації регуляторного сектору недержавного пенсійного забезпечення в аспекті соціальної і фінансової стабільності.

Метод. Структурно-динамічний і кореляційний аналіз діяльності приватних пенсійних інституцій на європейському фінансовому ринку.

Результати. Виокремлено особливості сучасних трендів розвитку приватних пенсійних систем країн ЄС свідчать про зростання їх фінансової крихкості (в окремих країнах) через переважання конструкції з визначеними виплатами серед пенсійних програм працівників, зростання у структурі пенсійних інвестиційних портфелів частки більш ризикованих вкладень в інструменти інститутів спільного інвестування, високу транскордонну концентрацію пенсійних активів, чутливість до транскордонного зараження, зважаючи на низькі значення *home bias*, гомогенність стратегій і певну проциклічність інвестицій. Незначний рівень покриття населення приватними пенсійними програмами, а також незначна роль в економіці (відношення пенсійних активів до ВВП) в багатьох країнах ЄС свідчать про доцільність стимулювання розвитку цього виду фінансової індустрії.

Окреслена множина ключових особливостей детермінує потребу розвитку регуляторів як пруденційного (для зменшення крихкості пенсійних систем), так і стимулювального характеру (впровадження норм щодо розробки пан'європейських персональних пенсійних продуктів, які будуть стандартизовані щодо основних характеристик).

Ключові слова: фінансова стабільність; фінансова крихкість; приватні пенсійні системи; обігові фінансові інструменти; працівничі пенсійні плани; персональні пенсійні плани.

Zhanna Mykolaivna DOVHAN

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Banking Management and Accounting,
Ternopil National Economic University
E-mail: zh.dovhan@tneu.edu.ua

Igor Sviatoslavovych KRAVCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of Banking Management and Accounting,
Ternopil National Economic University
E-mail: i.kravchuk@tneu.edu.ua

**MODERN TRENDS OF PRIVATE PENSION
INSTITUTIONS DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION**

Abstract

Introduction. Current demographic trends and social and economic models initiate the challenges regarding the possibility of adequate pension provision of the population in many European countries. International organizations forecasts confirm the need to diversify the sources of pension benefits to the population by accelerating the development of private pension institutions. At the same time effective regulation environment of pension assets management should be provided. It must be done because of their important social value and interrelationship with financial markets, in particular in the aspect of their stable functioning.

Purpose. The article aims to identify the key elements of the financial institutions functioning regarding pension assets managing in the European market. They can be determinants of the intensification of regulation modernization of private pension sector in terms of social and financial stability.

Method (methodology). Structural and dynamics and correlation analysis of the private pension institutions activities in the European financial market have been considered in this research.

Results. The features of EU private pension systems modern trends have been determined. They indicate an increase in financial fragility (in some countries) through the predominance of structures with a defined benefit among occupational pension programs. They also show a growth of share of more risky investments in the instruments of collective investment institutions in the structure of pension investment portfolios, high concentration of cross-border pension assets, sensitivity to cross-border contagion, taking into consideration the low values of home bias and the strategies homogeneity. Low levels of private pension programs coverage of the population, as well as a minor role in the economy (the ratio of pension assets to GDP) in many EU countries demonstrate the feasibility of stimulation the financial industry development.

The key characteristics determine the necessity of development of prudential regulations (reduction of pension systems fragility), and stimulation regulations (standards implementation for the development of pan-European personal pension products, which will be standardized by main characteristics).

Keywords: financial stability; financial fragility; private pension system; circulation financial instruments; workplace pension plans; personal pension plans.

JEL classification: G15, G18, F21, F36

Вступ

Однією з важливих складових фінансової системи є пенсійні інституції, які акумулюють грошові ресурси населення і трансформують їх в інвестиції. У зіставленні з іншими фінансовими установами пенсійні інституції мають особливе соціальне значення, зважаючи на зобов'язання реалізовувати пенсійне забезпечення учасників пенсійних планів при настанні встановленого віку.

Сучасні демографічні тенденції і соціально-економічні моделі в багатьох європейських країнах ініціюють виклики щодо можливості адекватного пенсійного забезпечення населення. Так згідно з розрахунками Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) для 28 країн Європейського Союзу (ЄС) середнє значення показника частки кількості осіб більше 65 років на 100 працюючих осіб від

20 до 64 років складало в 1950 р. 14,8 %, у 2015 р. – 29,3 %, в 2025 р. прогнозується 36,3 %, а у 2075 р. – більше 55 % [1, с. 159]. Такі темпи старіння населення мають значний вплив на зростання державних витрат з виплати пенсій, передбачених конструкціями солідарних пенсійних систем. За даними Європейської комісії у 2007 р. для країн ЄС середній рівень таких витрат складав 10,1 % ВВП, а до 2060 р. проектується його зростання до 12,5 % [2, с. 36]. Ці прогнози підтверджують необхідність диверсифікації джерел пенсійних виплат для населення за рахунок пришвидшення розвитку приватних пенсійних інституцій. Водночас слід забезпечити й ефективне регуляційне середовище управління пенсійними активами, зважаючи на їх важливу соціальну значущість і взаємозв'язок з фінансовими ринками, зокрема у площині їх стабільного функціонування.

У цьому напрямі у 2011 році на рівні ЄС почало функціонувати Європейське управління зі страхування та працівничих пенсій (ЕІОРА), яке з 2003 р. діяло як комітет з незначними повноваженнями. ЕІОРА переважно фокусувала свою увагу на діяльності саме страхових компаній і незначною мірою на пенсійних інституціях, діяльність яких насамперед пов'язана лише з пенсійними працівничими планами. З 2013 р. ЕІОРА розпочала роботу з розробки рекомендацій щодо створення єдиного ринку персональних пенсійних систем і у 2016 р. презентувала пропозиції з розвитку пан-європейських уніфікованих персональних пенсійних продуктів [3], на основі врахування яких Європейська комісія в 2017 р. опублікувала відповідний проект розпорядження щодо побудови ринку таких продуктів [4].

На міжнародному рівні OECD в 2013 р. презентувала вісім принципів високого рівня щодо фінансування довгострокового інвестування інституційними інвесторами, в тому числі пенсійними фондами (OECD, 2013). У 2016 р. OECD опублікувала ключові принципи регулювання сфери приватних пенсій [6], які мають служити для більш ефективного регулювання та управління приватними пенсійними системами. Крім того, OECD регулярно розкриває значні масиви статистичної інформації про функціонування пенсійних систем [1; 7], що дозволяє дослідити царину діяльності фінансових установ у сфері пенсійного забезпечення.

Мета статті

Метою статті є ідентифікація ключових особливостей функціонування фінансових інституцій з управління пенсійними активами на європейському ринку, які можуть бути детермінантами активізації заходів з модернізації регуляцій сектору недержавного пенсійного забезпечення в аспекті соціальної і фінансової стабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Приватні пенсійні інституції мають важливе дуалістичне значення для суспільного розвитку: (1) соціальний вектор – забезпечення економічної безпеки людей старшого покоління (адекватний, доступний, стабільний і надійний пенсійний дохід) на основі вирівнювання рівня споживання протягом життя; (2) інвестиційний вектор – пенсійні фінансові ресурси є джерелом довгострокових інвестицій на фінансових ринках. Зважаючи на довгостроковий інвестиційний горизонт вкладень, учасники пенсійних програм можуть отримати додатковий інвестиційний дохід за рахунок довгострокової премії за ризик, премії за меншу ліквідність потенційних об'єктів алокації капіталу, дохід від досягнення обіговими фінансовими інструментами фундаментальної вартості, редукції витрат через незначну частоту ребалансування інвестиційного портфеля.

Діяльність приватних пенсійних інституцій може бути одним з головних рушіїв у розвитку фондового ринку та позитивних макроекономічних тенденцій. За даними польських дослідників без відкритих пенсійних фондів (обов'язковий накопичувальний рівень) ВВП у 2012 році був би нижчим на 7 відсоткових пунктів, а рівень безробіття вищим на більше ніж 2 відсоткових пункти [8]. Високий рівень національних заощаджень збільшує обсяг інвестицій, оскільки полегшує підприємцям фінансування розвитку фірм як через банківський кредит, так і через емісію акцій та облігацій [9]. Крім того, стабільний попит відкритих пенсійних фондів є одним з факторів, які обґрунтовують вищий рівень показника Р/Е (відношення ринкової ціни акцій до прибутку на одну акцію) компаній, які котируються на Варшавській фондовій біржі. Порівняння показників оцінки в межах країн, що розвиваються вказує на вищі показники в 2000-2010 рр. в інтервалі 10-20 % [10].

Однак створення другого рівня пенсійного забезпечення не завжди позитивно впливає на розвиток різних складових ринку цінних паперів, зокрема в Казахстані другий рівень впроваджено в 1998 р., а в 2002 р. на Казахстанській фондовій біржі 81,4 % обороту склали державні цінні папери і тільки 3,1 % склали інструменти, емітовані компаніями [11, с. 188], а у 2016 році частка акцій на біржі становила лише 0,3 % [12].

За даними OECD [5] інституційні інвестори (в т. ч. і пенсійні) мають менш циклічні інвестиційні моделі, певною мірою можуть абсорбувати шоки та впливати на фінансову стабільність. Проте деякі дослідники вважають, що пенсійні фонди можуть також і посилювати цінові бульбашки на ринках [13].

Аналіз розвитку сектору недержавного пенсійного забезпечення в європейському фінансового секторі на основі статистичних даних [1; 7] дозволяє виокремити низку ключових особливостей, які можна певним чином вважати причинами розвитку стимулювально-стабілізуючих регуляцій.

1. Участь населення в окремих приватних пенсійних планах в окремих країнах має обов'язковий (працівничі програми – Фінляндія, персональні програми – Польща (до 2015 р.), Словаччина, Естонія) або квазіобов'язковий характер (працівничі програми – Данія, Нідерланди, Швеція). Що стосується добровільних недержавних пенсійних систем, то коефіцієнт покриття населення працездатного віку є незначним. Так середній рівень покриття в ЄС (для вибірки з 20 країн, які належать до даних OECD) добровільними працівничими програмами складає 18,4 %, персональними – 20,5 %. Більше 20 % працездатного населення є учасниками добровільних працівничих програм в 5-ти країнах і лише в 2-х країнах більше 50 % (Бельгія і Німеччина), щодо персональних програм більше 20 % в 6-ти країнах і тільки в Чехії більше 50 % (рис. 1).

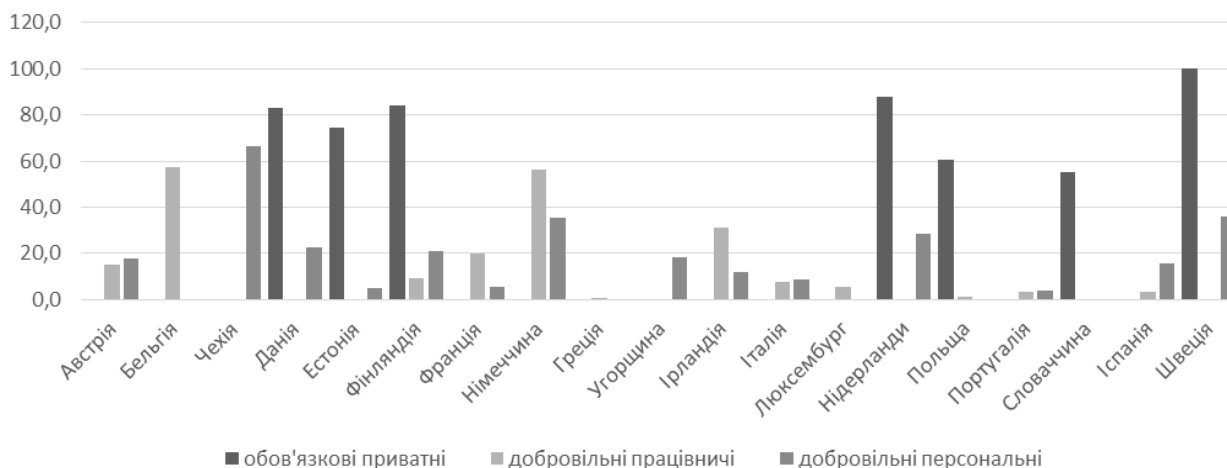


Рис. 1. Рівень покриття приватними пенсійними планами працездатного населення (2013 р.)*

*Побудовано авторами за даними OECD.

Така ситуація свідчить про доцільність розробки та впровадження стимулювальних заходів (зокрема у податковому аспекті) щодо участі населення у приватних пенсійних планах.

2. За видами приватних пенсійних планів можна спостерігати переважання працівничих програм у розвинутих країнах ЄС і домінування персональних планів у країнах Центральної та Східної Європи (рис. 2). Таке розмежування можна пояснити впровадженням у більшості пост-соціалістичних країн обов'язкового персонального накопичувального рівня пенсійної системи згідно з моделлю Світового банку.

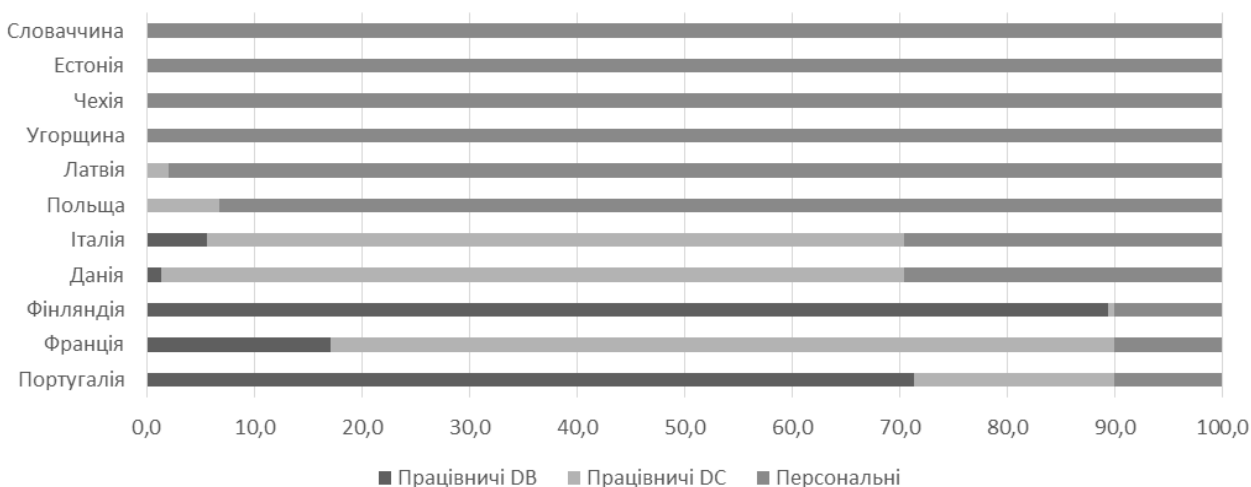


Рис. 2. Розподіл персональних і працівничих пенсійних планів в країнах ЄС, у % (2016 р.)*

*Побудовано авторами за даними OECD.

Велике значення щодо ризикованості діяльності пенсійних інституцій має формат встановлення

визначених внесків (*defined contribution, DC*) чи виплат (*defined benefit, DB*). При конструюванні персональних пенсійних планів учасники сплачують визначені внески, а розмір потенційних виплат після настання пенсійного віку не є чітко визначеним і залежить від рівня доходності здійснених фінансових інвестицій, тобто ризик виплат залишається на учаснику пенсійної програми. Працівничі програми можуть бути різних видів (DB, DC або гібридні), однак історично сформувалося переважання саме пенсійних програм з визначеними виплатами, а це передбачає зосередження ризиків виплат на провайдерах цих програм. Згідно з даними ЕЮРА [14, с. 41] за підсумками 2016 року більше 75 % всіх програм для працівників у ЄС відносилися до конструкції DB. Такі програми є доволі чутливі до фінансових криз, що відображається у зменшенні можливостей з фінансування виплат пенсій. Так, за даними P. Antolin і F. Stewart [15, с. 4-5], під час останньої світової фінансової кризи рівень фондування пенсійних фондів з DB в більшості країн зменшився до значення менше 90 %. Наприклад, у Нідерландах цей показник був менше 95 % при мінімальній вимозі в 105 %. У Великій Британії рівень фондування впав з 94 % в кінці 2007 року до 85 % у кінці 2008 р.

3. Роль пенсійних фондів серед інших провайдерів щодо залучення пенсійних активів є домінуючою (рис. 3). Середня частка активів пенсійних фондів у секторі приватних пенсійних програм за підсумками 2016 р. щодо вибірки з 25 країн ЄС склала 81,1 % (в 13 країнах ЄС 100 %), а страхових компаній – 13,7 % (Данія – 69,1 %, Швеція – 85,7 %, Франція – 93,6 %).

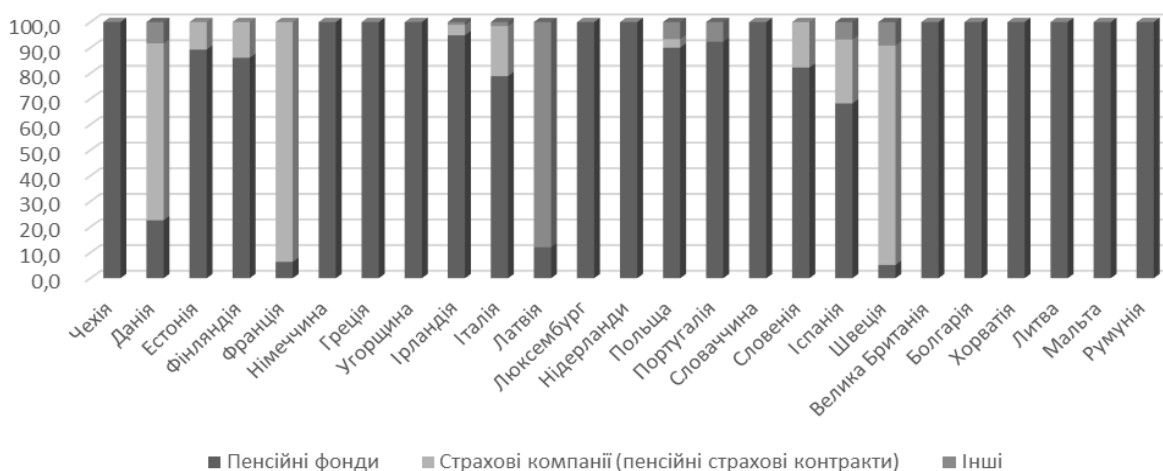


Рис. 3. Структура пенсійних активів за видами фінансових інституцій в країнах ЄС, у % (2016 р.)*

* Побудовано авторами за даними OECD.

4. Рівень розвитку приватних пенсійних систем країн ЄС можна дослідити на основі використання показника відношення приватних пенсійних активів до ВВП (рис. 4). За останні 15 років збільшився розмах значень (різниця між максимальним та мінімальним значеннями). Якщо у 2006 р. показник пенсійних активів /ВВП коливався від 0,01 % для Греції до 136 % в Данії, то в 2016 р. – від 0,7 % для Греції до 209 % у Данії. При цьому середнє значення (медіана) показника зросло(а) з 25,7 % (5,2 %) у 2006 р. до 36,3 % (10,3 %) за підсумками 2016 р. Порівняння середніх і медіанних значень свідчить про значну різницю між ними для окремих країн, що підтверджує наявність широкого розподілу значень, а тому в цих випадках більш надійним є використання медіанних значень. Протягом аналізованого часового горизонту з 2006 до 2016 року дещо зменшився міжквартильний розмах (різниця між 25-ми і 75-ми процентилями), тобто звужився діапазон основних 50 % значень різних країн. Це свідчить про певне збільшення подібності пенсійних систем за цим показником.

5. Аналіз приросту інвестицій пенсійних інституцій країн ЄС (крім Кіпру) свідчить про чутливість пенсійних активів на фінансові потрясіння. Під час світової фінансової кризи в 2008 році зафіксовано значне падіння інвестицій пенсійних інституцій – на 25,1 % (рис. 5). Найбільший спад відбувся у Великій Британії (-47 %), Ірландії (-37 %) та Бельгії (-32 %). У 2010-2011 рр. можна спостерігати падіння темпів приросту інвестицій через розвиток кризи суверенних боргів у ЄС. Період 2014-2016 рр. характеризується падінням інвестицій, що пояснюється різними факторами внутрішніх змін в окремих країнах. Наприклад, у Польщі за 2014-2015 рр. пенсійні інвестиції зменшилися на 93 % у зв'язку з відміною обов'язкового накопичувального рівня персональних пенсійних програм.

Зміна обсягу інвестицій пенсійних інституцій ЄС має доволі значну корельованість із флуктуаціями цього показника в США (більше 0,74 за період 2007-2016 рр.), однак в останні роки можна відзначити виникнення протилежної динаміки.

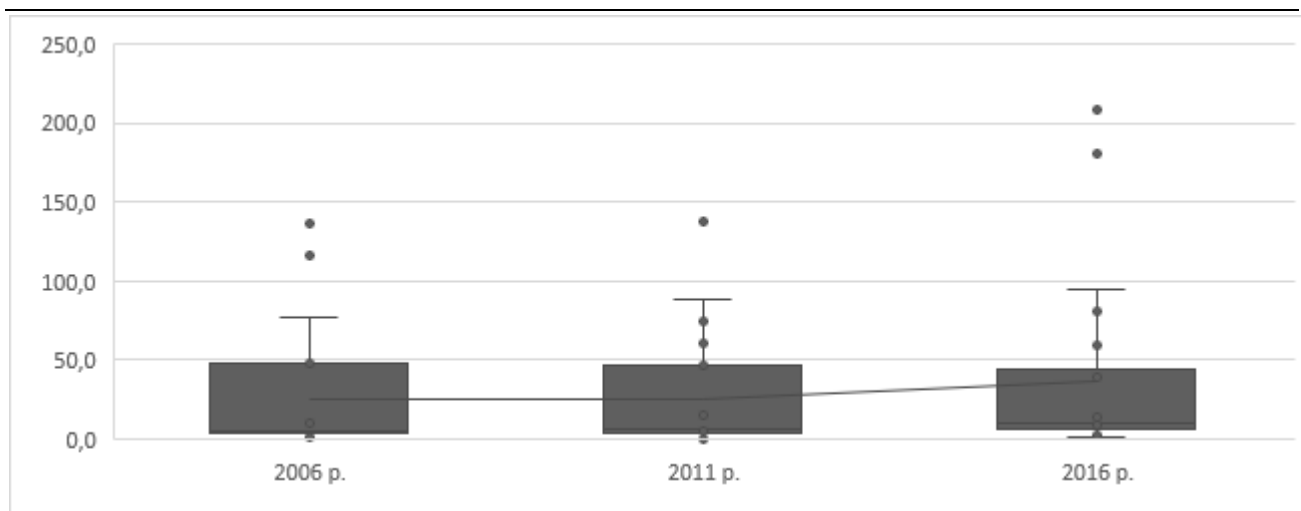


Рис. 4. Динаміка частки пенсійних активів у ВВП країн ЄС*

*Динаміка відображається на основі діаграм розмаху (box-and-whiskers diagram), в яких межі коробки – перший і третій кuartилі, «вуса» – максимальні та мінімальні значення, хвиляста лінія на графіку – середнє значення, пряма лінія в коробці – медіана. Побудовано авторами за даними OECD.

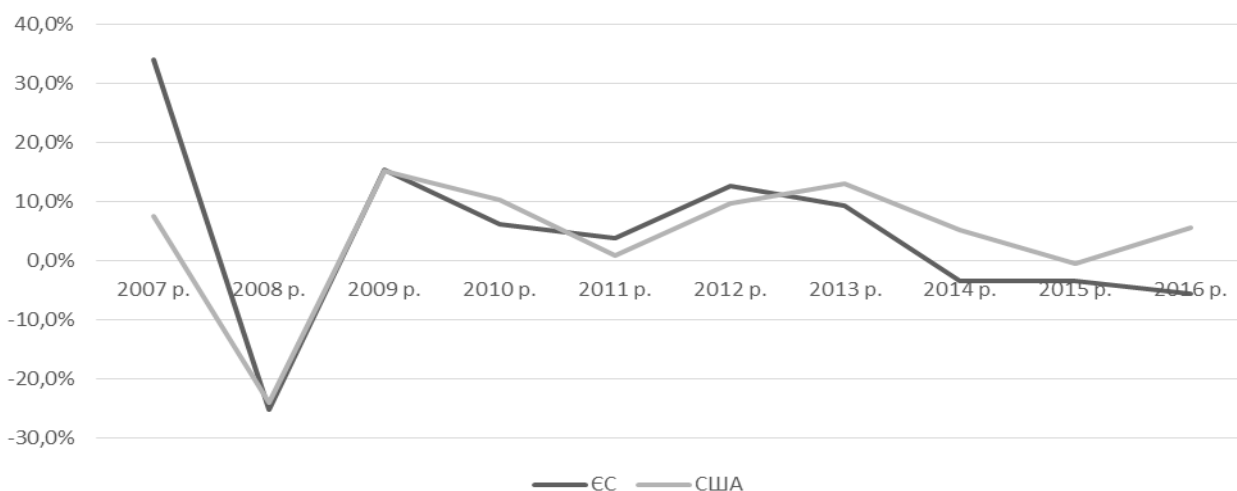


Рис. 5. Темпи приросту інвестицій пенсійних інституцій ЄС і США*

*Побудовано авторами за даними OECD.

6. Структура інвестицій пенсійних інституцій є результатом використання переважно довгострокових інвестиційних стратегій консервативного спрямування. Європейський ринок (вибірка складає 25 країн ЄС за винятком Франції, Кіпру та Ірландії) є доволі гетерогенним і окремі країни мають свою специфіку у цій площині аналізу (табл. 1). Так для більшості країн (20 з 25) у 2016 р. інвестиції у боргові цінні папери перевищують 20 %, а для 9-ти країн характерне домінування цих обігових фінансових інструментів (більше 50 %) в інвестиційних портфелях. Середня частка вкладень у боргові інструменти дещо зменшилася протягом часового горизонту аналізу, але надалі перевищує 40 %. Максимальне значення частки інвестицій у боргові цінні папери у 2016 році зросло до 88 % (у Чехії).

За останні 10 років можна спостерігати зменшення кількості країн, у яких у структурі активів більше 20 % складають вкладення в акції (з 8 до 4 країн). За підсумками 2016 року для приватного пенсійного сектору однієї країни (Польщі) характерне значне зростання ролі акцій – до 82,8 % інвестиційного портфеля, що пояснюється переведенням вкладень у державні боргові цінні папери відкритих пенсійних фондів (OFE) до державної солідарної пенсійної системи (ZUS). Середнє значення частки інвестицій в акції у 2016 р. у зіставленні з 2010 р. зменшилося майже у два рази (до близько 14 %), що можна певною мірою пояснити зростанням обсягів вкладень в інститути спільного інвестування. Так кількість країн, у структурі інвестицій яких домінують (більше 50 %) фінансові інструменти інвестиційних фондів, зростає з 2-х (2006 р.) до 6 (2016 р.), середнє значення частки цих активів в інвестиційному портфелі країн ЄС перевищило 30 %, найбільше значення зафіксоване для

Бельгії (71,5 %).

Таблиця 1. Окремі динамічні характеристики розвитку пенсійних систем країн ЄС¹

Рік	Кількість країн у вибірці	Кількість країн щодо вкладень у:					
		Боргові цінні папери		Акції		Частки у взаємних інвестиційних фондах	
		Більше 20 % ²	Більше 50 %	Більше 20 %	Більше 50 %	Більше 20 %	Більше 50 %
2006 р.	19	17	9	8	0	5	2
2011 р.	24	21	12	3	0	13	5
2016 р.	25	20	9	4	1	14	6
Частка вкладень, %							
		Боргові цінні папери		Акції		Частки у взаємних інвестиційних фондах	
		макс	середня	макс	середня	макс	середня
2006 р.	19	79,3	45,6	46,9	20,5	78,6	22,3
2011 р.	24	84,5	44,3	31,8	8,9	92,3	28,1
2016 р.	25	88,0	42,7	82,8	13,9	71,5	30,4
Найбільший обсяг інвестицій							
		Велика Британія		Нідерланди		Данія	
		Обсяг, млн дол.	Частка, % ³	Обсяг, млн дол.	Частка, %	Обсяг, млн дол.	Частка, %
2006 р.	23	2195133	58,5	884866	23,6	404048	10,8
2011 р.	27	2232598	54,3	1055652	25,7	581495	14,1
2016 р.	27	2273713	49,8	1335227	29,3	611895	13,4

*Розраховано авторами за даними OECD.

Однією з причин розвитку такого інвестиційного тренду є пошук вищої доходності в період низьких відсоткових ставок на борговому ринку. Це призводить до зростання ризиковості вкладень і їх чутливості на ринкові потрясіння. Крім того, значне переважання вкладень в один тип інструментів (боргові, акції, частки інвестиційних фондів) також підвищує фінансову крихкість пенсійних інституцій.

7. Європейський сектор приватних пенсійних програм характеризується високою транскордонною концентрацією. Так на три країни (Велика Британія, Нідерланди і Данія) за підсумками 2016 р. припадало більше 90 % пенсійних інвестиційних активів ЄС, причому частка однієї країни (Великої Британії) становила близько 50 % (табл. 1). Значна роль Нідерландів щодо обсягів інвестиційних активів може бути певною мірою пояснена також привабливими умовами щодо реєстрації фінансових фірм у цій країні, а пенсійні інституції можуть фактично діяти в іншій країні. Крім того, у Великій Британії і Нідерландах зареєстровані великі фінансові холдинги, дочірні структури яких діють у пенсійних секторах багатьох країнах. Наприклад, за станом на кінець жовтня 2017 р. у Польщі частка чистих активів нідерландського відкритого пенсійного фонду Nationale-Nederlanden становила 25 % чистих активів усіх відкритих пенсійних фондів у Польщі, а британського Aviva – 22 % (розраховано авторами за даними [16]). Така географічна деформованість негативно впливає на інтегральність європейської фінансової системи. Зважаючи на існуючу концентрацію, потенційно негативні наслідки для цієї сфери матиме вихід Великої Британії з ЄС, запланований на 2019 р.

8. У приватних пенсійних системах деяких країн ЄС спостерігається доволі високий рівень залежності від функціонування зарубіжних фінансових ринків, що збільшує транскордонну взаємопов'язаність фінансових систем і ймовірність зараження при фінансовій нестабільності. Так частка вкладень у національні фінансові активи (*home bias*) за підсумками 2016 р. для пенсійних структур Нідерландів становила 18,7 %, Фінляндії – 28 %, Португалії – 36,3 %, Італії – 40,6 % (розраховано авторами за даними [7]). Для низки «нових» країн ЄС (крім Прибалтики, Словаччини) притаманне спрямування інвестицій переважно на внутрішній фінансовий ринок, що сприяє розвитку їх національних економік (*home bias* для Румунії – 93,7 %, Польщі – 92,7 %, Хорватії – 90,8 %, Чехії – 85,5 %).

9. Зміна доходності інвестицій пенсійних інституцій (табл. 2) у країнах з найбільшим обсягом пенсійних активів (вбірка містить річні дані щодо Данії, Німеччини, Італії, Нідерландів і Великої Британії за 2006-2016 рр.) характеризується високим статистично істотним рівнем взаємної кореляції, а також зі зміною доходності «широкого» пан'європейського фондового індексу EURO STOXX 600 (крім Данії).

Таблиця 2. Кореляційна матриця дохідності інвестицій пенсійних інституцій вибраних країн ЄС і фондового індексу EURO STOXX 600¹

	Данія	Німеччина	Італія	Нідерланди	Велика Британія	EURO STOXX 600
Данія		0,4909	0,4776	0,8043*	0,6057	0,3596
Німеччина	0,4909		0,9279***	0,8725***	0,7836**	0,8991***
Італія	0,4776	0,9279***		0,8674**	0,7048*	0,8937***
Нідерланди	0,8043*	0,8725***	0,8674**		0,8552**	0,8246*
Велика Британія	0,6057	0,7836**	0,7048*	0,8552**		0,8506**
EURO STOXX 600	0,3596	0,8991***	0,8937***	0,8246*	0,8506**	

*Розрахунки авторів. Статистична істотність: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

Наявність таких значень парної кореляції може свідчити про використання подібних інвестиційних стратегій, що підвищує гомогенність діяльності пенсійних інституцій та їх системну чутливість до ринкових потрясінь. Крім того, високий рівень кореляції з фондовим індексом EURO STOXX 600 може відображати проциклічний характер пенсійних інвестицій, що підвищує крихкість приватних пенсійних систем.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ідентифіковані особливості сучасних трендів розвитку приватних пенсійних систем країн ЄС свідчать про зростання їх фінансової крихкості (в окремих країнах) через переважання конструкції з визначеними виплатами серед пенсійних програм для працівників, зростання у структурі пенсійних інвестиційних портфелів частки більш ризикованих вкладень в інструменти інститутів спільного інвестування, високу транскордонну концентрацію пенсійних активів, чутливість до транскордонного зараження, зважаючи на низькі значення *home bias*, гомогенність стратегій і певну проциклічність інвестицій. Незначний рівень покриття населення приватними пенсійними програмами, а також незначна роль в економіці (відношення пенсійних активів до ВВП) в багатьох країнах ЄС свідчать про доцільність стимулювання розвитку цього виду фінансової індустрії.

Окреслена множина ключових особливостей детермінує потребу розвитку регуляцій як пруденційного (для зменшення крихкості пенсійних систем), так і стимулювального характеру. Одним з напрямів реалізації останніх є впровадження норм щодо розробки пан'європейських персональних пенсійних продуктів (PEPP), які будуть стандартизовані щодо основних характеристик; кількість планів пенсійної інституції не перевищуватиме 3-5 залежно від аверсії до ризику потенційного учасника фонду, в т. ч. буде в наявності базовий пенсійний план, який передбачає як мінімум збереження капіталу на основі використання захисних інвестиційних технік зменшення ризиків.

Список літератури

1. OECD. Pensions at a glance 2015: OECD and G20 indicators, 2015.
2. European Commission. Pension schemes and pension projections in the EU-27 member states – 2008-2060 / European Commission // European Economy. Occasional Paper. – 2009. – Vol. 56.
3. EIOPA. Advice on the development of an EU single market for personal pension products (PPP) / EIOPA. – 2016.
4. European Commission. Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on a pan-european personal pension product (PEPP), 2017.
5. OECD. G20/OECD high-level principles of long-term investment financing by institutional investors / OECD. – 2013.
6. OECD. Core principles of private pension regulation / OECD. – 2016.
7. OECD. Pension markets in focus / OECD. – 2017.
8. Gronicki, M. Bez OFE nie uczą nas oszczędzać / M. Gronicki, J. Jankowiak [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wyborcza.biz>.
9. Balcerowicz, L. Demony OFE wg Rostowskiego / L. Balcerowicz, W. Wojciechowski // Gazeta Wyborcza. – 2013.
10. Sołdek, A. Alokacja aktywów otwartych funduszy emerytalnych / A. Sołdek // Szczepański, M. Ekonomiczne i Społeczne Aspekty Reform Emerytalnych – Polska i Świat. – Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, 2012. – P. 95–114.

-
11. Oręziak, L. OFE. Katastrofa prywatyzacji emerytur w Polsce / L. Oręziak. – Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, 2014.
 12. KASE. Statistics. volume and structure of the market (comparative data) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kase.kz/en/page/show/statistics>.
 13. Podkaminer, L. Genialny przekręt / L. Podkaminer // Przegląd. – 2013.
 14. EIOPA. Financial stability report. June, 2017.
 15. Antolin, P. Private pensions and policy responses to the financial and economic crisis / P. Antolin, F. Stewart // IOPS Working Paper. – 2009. – Vol. 9.
 16. KNF. Dane miesięczne OFE – październik 2017 r. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.knf.gov.pl/?articleId=60081&p_id=18.

References

1. OECD. (2015). *Pensions at a Glance 2015: OECD and G20 indicators*.
2. European Commission. (2009). Pension schemes and pension projections in the EU-27 Member States – 2008-2060. *European Economy. Occasional Paper*, 56.
3. EIOPA. (2016). *Advice on the development of an EU Single Market for personal pension products (PPP)*.
4. European Commission. (2017). *Proposal for a Regulation of The European Parliament and of The Council on a pan-European Personal Pension Product (PEPP)*.
5. OECD. (2013). *G20/OECD high-level principles of long-term investment financing by institutional investors*.
6. OECD. (2016). *Core Principles of Private Pension Regulation*.
7. OECD. (2017). *Pension Markets in Focus*.
8. Gronicki, M., & Jankowiak, J. (2013). Bez OFE nie uczą nas oszczędzać. Retrieved June 3, 2013, from <http://wyborcza.biz>.
9. Balcerowicz, L., & Wojciechowski, W. (2013, June 17). Demony OFE wg Rostowskiego. *Gazeta Wyborcza*.
10. Sołdek, A. (2012). Alokacja aktywów otwartych funduszy emerytalnych. In *Szczepański, M. Ekonomiczne i Społeczne Aspekty Reform Emerytalnych – Polska i Świat* (pp. 95–114). Poznań: Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
11. Oręziak, L. (2014). *OFE. Katastrofa prywatyzacji emerytur w Polsce*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Książka i Prasa.
12. KASE. (2017). Statistics. Volume and structure of the market (comparative data). Retrieved September 18, 2017, from <http://www.kase.kz/en/page/show/statistics>
13. Podkaminer, L. (2013, April 22). Genialny przekręt. *Przegląd*.
14. EIOPA. (2017). *Financial Stability Report. June*.
15. Antolin, P., & Stewart, F. (2009). Private pensions and policy responses to the financial and economic crisis. *IOPS Working Paper*, 9.
16. KNF. (2017). Dane miesięczne OFE – październik 2017 r. Retrieved November 21, 2017, from https://www.knf.gov.pl/?articleId=60081&p_id=18.

Стаття надійшла до редакції 23.11.2017 р.

Олександр Леонідович ЛАВРИК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: filosof_555@online.ua

Тетяна Анатоліївна КОВАЛЕНКО

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: urmaik@ukr.net

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Лаврик, О. Л. Інструменти фінансового ринку в умовах глобалізації [Текст] / Олександр Леонідович Лаврик, Тетяна Анатоліївна Коваленко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 133-138. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасним альтернативним видом банківського кредитування є ринок фінансових інструментів, який набуває значного поширення у міжнародній практиці, однак залишається досить новим явищем на вітчизняному фінансовому ринку та за його межами, що обумовлює актуалізацію наукових досліджень, пов'язаних як з висвітленням теоретичних положень функціонування системи фінансових інструментів, так і з удосконаленням практичних особливостей їх реалізації.

Водночас ураховуючи банкоцентричність фінансового ринку України (активи банків складають понад 87 % сукупних активів фінансових посередників) та відсутність налагодженої інфраструктури фондового ринку, саме банки мають стати ініціаторами та провайдерами нових фінансових механізмів інвестиційного забезпечення вітчизняної економіки.

Мета. На основі теоретичного узагальнення сутності та функціональних характеристик інструментів фінансового ринку і проведення фінансово-економічного аналізу їх використання визначено особливості, переваги, недоліки та наслідки використання фінансових інструментів.

Метод (методологія). Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу ризиків і ефективності фінансування, оцінки фінансово-економічних показників діяльності, статистичних методів.

Результати. Дослідження динаміки та структури фінансових інструментів у різних країнах дозволило зробити висновок про: домінування банківського кредитування у структурі зовнішніх джерел фінансування діяльності суб'єктів реальної економіки у світі, за винятком Японії та США; зниження частки банківського кредитування в сукупному обсязі кредитів, наданих в економіку фінансовими секторами різних країн світу; підвищення ролі фінансових інструментів у забезпеченні економічного зростання.

Ключові слова: банківські установи; фінансові інструменти; інвестиції; фінансові посередники; фінансове посередництво; інвестиційні компанії.

Oleksandr Leonidovych LAVRYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Credit and Finance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: filosof_555@online.ua

Tetiana Anatoliivna KOVALENKO

V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: urmaik@ukr.net

FINANCIAL MARKET INSTRUMENTS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Abstract

Introduction. *The current alternative type of bank lending is the market of financial instruments. Nowadays it is gaining considerable popularity in international practice, but remains rather new in the domestic financial market and beyond. Such situation causes the actualization of scientific research related both to the coverage of the theoretical positions of the functioning of the financial instruments system, as well as to the improvement of practical features of their implementation.*

At the same time, taking into account bank-centricity of financial market of Ukraine (the assets of banks make over 87 % of combined assets of financial mediators) and absence of the adjusted infrastructure of stocks market, the banks themselves must become the initiators and providers of new financial mechanisms of the investment support of the domestic economy.

Purpose. *The article aims to determine the features, advantages, disadvantages and consequences of financial instruments usage on the basis of theoretical generalization of the essence and functional characteristics of financial market instruments and carrying out financial and economic analysis of their use.*

Method (methodology). *The implementation of the tasks has been realized with the help of estimation and analysis of methods of risks and financing efficiency, estimation of financial and economic performance, statistical methods.*

Results. *Research of dynamics and structure of financial mediation in the different countries of the world have allowed to draw the following conclusion: prevailing of the bank crediting in the structure of outsourcing of financing of activity of subjects of the real economy in the world, with the exception of Japan and USA; reduction of part of the bank crediting in the combined volume of the credits which have been given in economy by the financial sectors of different countries of the world; increasing of role of financial instruments in economic growth ensuring.*

Keywords: *banking institutions; financial instruments; investment; financial intermediaries; financial intermediation; investment companies.*

JEL classification: A1, G21, G24

Вступ

Одним з найважливіших сегментів національної системи ринкового господарства, який перетворює заощадження на інвестиції та перерозподіляє фінансові ресурси між секторами національної економіки, є ринок фінансових інструментів. Він дозволяє державі та суб'єктам господарювання розширювати коло джерел інвестування, не обмежуючись самофінансуванням та банківськими кредитами. Незважаючи на те, що впродовж останніх років в Україні досягнуто значного поступу в розвитку ринку фінансових інструментів (сформовано правові, економічні та організаційні основи), ще не скоро його можна буде віднести до ринку, який реально і ефективно функціонує на загальноприйнятих у світі цивілізованих, зрозумілих для інвестора засадах. Він далекий від міжнародних стандартів, не відповідає запитам економіки країни і йому ще не притаманні прозорість, відкритість і доступність, упорядкованість та конкурентність. Ці проблеми обумовлюють необхідність теоретичного аналізу і узагальнення специфічного досвіду становлення і функціонування ринку фінансових інструментів у світі та в Україні, а також визначення перспектив його подальшого розвитку.

Теоретико-методологічне підґрунтя розвитку фінансових інструментів та банківського кредитування закладене у працях зарубіжних науковців, серед яких: А. Агравал (A. Agrawal), П. Белефлейм (P. Belleflamme), Б. Галлен (B. Hallen), Г. Дженкінс (H. Jenkins), Д. Лайт (J. Light), Д. Лернер (J. Lerner), Д. Хемер (J. Nemer), Н. Чень (N. Chen), А. Шевинбахер (A. Schwiembacher) тощо. Однак на сьогодні вітчизняна наукова література характеризується невеликими фундаментальними напрацюваннями, що комплексно описують особливості ринку фінансових інструментів. Враховуючи необхідність розвитку нових інструментів підвищення обсягів внутрішніх інвестицій у вітчизняній

економіці, особливо з точки зору перспектив розвитку малого та середнього бізнесу, дослідження проблематики набуває особливої актуальності та практичної значущості.

Мета та завдання статті

На основі теоретичного узагальнення сутності та функціональних характеристик інструментів фінансового ринку і проведення фінансово-економічного аналізу їх використання визначено особливості, переваги, недоліки та наслідки використання фінансових інструментів.

Для досягнення сформульованої мети були виконані наступні завдання:

- визначити історичні та економічні засади появи фінансових інструментів;
- виявити основних суб'єктів ринку фінансових інструментів;
- на основі функціональних характеристик класифікувати інструменти фінансового ринку;
- проаналізувати сучасний стан розвитку інструментів фінансового ринку;
- визначити наслідки використання та провідні тенденції інструментів фінансового ринку;
- провести аналіз сучасного стану розвитку ринку фінансових інструментів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сучасному етапі розвитку ринку цінних паперів механізм операцій на ньому визначається складною структурою співробітництва його учасників – мережею, утвореною багатьма фінансовими установами. Саме тому М. Кастельс називає сучасну економіку «глобальною мережевою економікою», оскільки в основі її інфраструктури – глобальні інформаційні мережі, створені завдяки розвитку інформаційних технологій, які забезпечують можливість швидкого проведення міжнародних фінансових операцій, а утворення глобальних фінансових мереж (унаслідок об'єднання холдингів) сприяло прискоренню руху фінансових потоків.

Коли в 1980-і роки почав формуватися якісно новий рівень глобальної системи фінансових ринків, виникла світова фінансова мережа, яка пов'язала основні фінансові центри (Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Цюрих, Амстердам, Париж, Гонконг та ін.). Створення такої мережі стало основою «фінансової революції», оскільки було забезпечено постійну присутність на глобальному фінансовому ринку провідних міжнародних фінансових інститутів, а це значно прискорило міжнародну фінансову інтеграцію й розвиток фінансових інновацій [13].

Завдяки інформаційним технологіям значно збільшилася обізнаність учасників фінансових ринків, а також автономність фінансової системи. Оскільки ринок цінних паперів сам по собі є інформаційним середовищем, інформаційні технології мають на нього найбільший вплив, пов'язаний насамперед із істотним спрощенням доступу користувачів до фінансових послуг та інформації.

Демократизація ринку фінансових послуг у 1990-х проявилася у виході на цей ринок (із допомогою фінансових посередників) дрібних індивідуальних інвесторів, які раніше через невеликі розміри своїх заощаджень не брали активної участі в діяльності фінансового ринку.

Останнім часом на фінансових ринках відбулися зміни структури суб'єктів (учасників) фінансового ринку. Поширення мережевого принципу організації проявляється у зростанні значення невеликих (за кількістю співробітників) підрозділів значних фінансових установ, що потрібно для гнучкої і швидкої адаптації до умов ринку, які можуть швидко змінюватися, а також для того, щоб наблизити постачальників послуг до їх споживачів. А поява для інвесторів нових способів вкладення коштів (так само, як розширення їхніх можливостей управляти інвестиційним процесом та вибір способу реінвестування коштів фінансовими посередниками) сприяла зростанню значення інституціональних інвесторів – інвестиційних фондів, страхових компаній і пенсійних фондів.

Крім того, в сучасній світовій фінансовій системі спостерігається довготермінова тенденція до зниження значення банків та зростання небанківського інституційного інвестування на ринку цінних паперів. Наприклад, у США наслідком цієї тенденції є те, що в 1860 році банки контролювали 71,4 % усіх фінансових ресурсів, у 1939-му – 51,2 %, в 1970-му – 31 %, в 1999-му – 24 %, у 2010-му – 13,6 %. При цьому активи банків, що працюють із вкладками приватних осіб, скоротилися ще більше – майже у 5 разів [1].

Загалом інституціоналізація фінансових ринків була пов'язана із соціально-економічними (лібералізація й демократизація фінансових ринків), політичними (глобалізаційні процеси) й технологічними (розвиток інформаційних технологій і створення Інтернету) чинниками.

Глобалізаційні процеси останніх десятиліть призвели до формування значного світового ринку капіталу. Сукупні світові фінансові активи (акції, приватні та державні облігації, банківські депозити) досягли понад 150 трлн дол США, а у 2017 році цей показник сягнув 274 трлн дол. США.

Темпи їхнього зростання в докризовий період перевищили темпи зростання світового ВВП, що свідчило про підвищення ліквідності фінансових інструментів. Однією з тенденцій докризового періоду стало стрімке збільшення співвідношення обсягів фінансових активів до ВВП держав.

Якщо в 1980-му загальна вартість глобальних фінансових активів дорівнювала світовому ВВП, а

в 1990-му активи перевищували ВВП удвічі, то на кінець 2017 року це перевищення становило вже приблизно 4,5 рази.

На фінансовому ринку лідерами є чотири регіони – США, Євросоюз (країни єврозони), Японія та Великобританія, в яких акумульовано понад 80 % світових фінансових активів.

Фінансовий ринок США становить близько 35 % світових фінансових активів загальною вартістю понад 58 трлн дол. США. У структурі американських інструментів фінансового ринку домінують приватні боргові зобов'язання та акції компаній. Розвиток фінансового ринку США стимулюється величезними інвестиціями іноземців в американські акції, корпоративні та державні облигації. Так іноземним інвесторам належать 14 % американських акцій, 27 % облигацій і 52 % казначейських облигацій.

Європейський фінансовий ринок зберіг значну частку банківських депозитів, проте спостерігається швидке зростання державних і корпоративних боргових зобов'язань [3]. Що стосується емісії міжнародних боргових інструментів, у 2009 р. було емітовано на 1,2 трлн дол. США, з яких облигації і ноти на суму 1,1 трлн дол. США. Ринок іноземних облигацій є частиною місцевого ринку облигацій, він регулюється місцевими законами, і цінні папери деномінуються в місцевій валюті. Вони випускаються з фіксованою і плаваючими ставками, а також у вигляді облигацій, похідних від акцій та облигацій з плаваючою ставкою, мають купони, відсоток по яких періодично переглядається. Нова ставка встановлюється як фіксована надбавка на ставку, яка змінюється по державних облигаціях (рис. 1.) або векселях надійних емітентів.

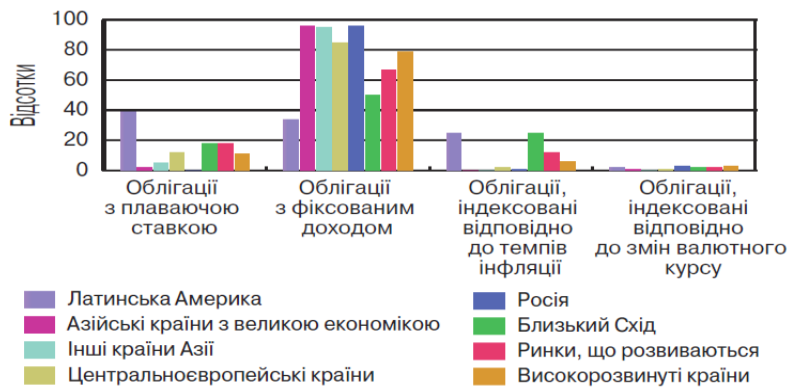


Рис. 1. Структура основних видів державних облигацій, що оберталися на світових ринках у 2017 році

Світовий обсяг корпоративних облигацій в обігу на жовтень 2017 р. склав 6,2 трлн дол. [3]. Половина облигаційної маси припадає на частку США.

Ще донедавна не всі інвестори бачили необхідність у купівлі або продажу контрактів, що дозволяють застрахуватися від ризиків дефолту за державним боргом, які здавалися їм віддаленими. Однак зростаючі обсяги випуску боргових зобов'язань і невизначеність у політичній та економічній сфері призвели до активізації цього ринку, позаяк щораз більше інвесторів шукали можливість застрахуватися від можливих дефолтів. У зв'язку з цим у світі відбулося зростання ставок кредитного дефолтного свопу (рис. 2.).

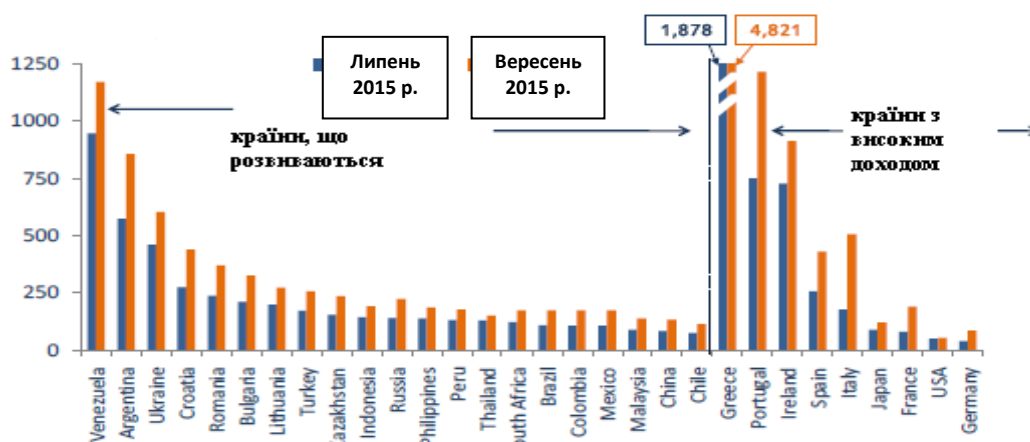


Рис. 2. Світове збільшення ставки кредитного дефолтного свопу (база: зміни в 5-ти літніх кредитних дефолтних свопах)

Інструменти фінансового ринку надають альтернативні джерела фінансування та інвестиційні можливості. В умовах нестійкості основних ринкових параметрів (відсоткові ставки, обмінні курси і котирування цінних паперів) на перший план стали виходити завдання хеджування ризиків і диверсифікації джерел фінансування. Метою використання інструментів фінансового ринку корпоративних емітентів є диверсифікація джерел фінансування, пошук альтернативи традиційним джерелам (як правило, це кредитні лінії банків). Одним із способів альтернативного фінансування компаній є випуск облігацій, який дозволяє позичальникам стати менш залежними від банківського кредитування. Державні уряди випускають боргові цінні папери як альтернативу грошової емісії, тому що випуск державних облігацій вважається неінфляційним способом фінансування дефіциту державного бюджету.

Деривативи стали одним із основних товарів на міжнародному фінансовому ринку, а ринок деривативів – найдинамічнішим сектором ринку цінних паперів. Світовий терміновий ринок, починаючи з 2010 року, значно поживався, тільки за перші три місяці 2010 року на 73 міжнародних біржових майданчиках оберталось більше 5 млрд контрактів. Активність у зіставленні з аналогічним періодом минулих років зросла на 25,8 %, причому обороти по ф'ючерсах (+37,5 %) збільшилися набагато помітніше, ніж по опціонах (+16,4 %) [4].

Деривативи призначені для хеджування, й саме можливістю управління ризиками з допомогою опціонів і ф'ючерсів пояснюється швидке зростання їх популярності. Завдяки цим похідним фінансовим інструментам розширюються можливості оптимізації ризиків та поліпшуються умови розміщення коштів через надання інвесторам і емітентам широкого спектра таких способів управління ризиками й фінансами, яких раніше взагалі не було; знижуються витрати на формування портфелів із потрібними характеристиками, підвищуються ліквідність і цінова ефективність ринків.

Особливістю деривативів є те, що вони створюються в усіх секторах фінансового ринку (валютному, кредитному, інвестиційному тощо), до того ж саме вони об'єднують глобальний фінансовий ринок у єдине ціле. З цього приводу Р. Мертон, американський соціолог, професор, зауважує, що їх поширення стало вирішальним чинником, який забезпечив внутрішню єдність глобального фінансового ринку. Завдяки зростанню ринку деривативів світова фінансова система отримала безперечні переваги: багатьом інвесторам вдалося знизити ризики й підвищити ліквідність, також було створено новий тип фінансових інструментів, які дають можливість управляти ризиками. При розбивці по регіонах чітко видно перетікання активності на ринки, що розвиваються, а саме: Азії та Латинської Америки. Цей процес розпочався і набирає обертів. Обсяг торгів на традиційних біржах США і Європи збільшився на десяту частину, що виглядає слабко на фоні швидко зростаючих «конкурентів». Випадають із загальної картини тільки ринки близькосхідних країн (Others) – ОАЕ, Ізраїлю, Туреччини, де відбулося незначне скорочення обсягів.

Хоча популярність деривативів швидко зростає, їх нерідко вважають надто складними інструментами, помилка під час використання яких може призвести до великих збитків. Тому їх застосування найчастіше називають основним чинником дестабілізації фінансового ринку.

Останніми роками набула поширення інноваційна техніка фінансування – сек'юритизація активів, як альтернатива традиційному банківському кредитуванню. Сек'юритизація є одним із способів залучення грошових коштів на фондовому ринку шляхом випуску цінних паперів, забезпечених певним набором активів. Теоретично такий набір може бути будь-яким (нерухомість, авторські права і т. д.), однак практично він повинен відповідати двом основним вимогам: наявність ринкової вартості і грошового потоку для покриття поточних платежів по цінних паперах.

Ринок агентських іпотечних цінних паперів, об'ємом більше ніж 6 трлн дол. США – один з найбільш ліквідних фінансових ринків у світі, водночас – найбільш часто критикований механізм іпотечного кредитування в США (однією з основних причин кризи 2008 року вказують саме діяльність двох іпотечних гігантів). Для європейського ринку, на відміну від американського, характерна балансова сек'юритизація (випуск іпотечних цінних паперів, забезпечених заставою прав вимоги. При цьому цінні папери залишаються на балансі емітента).

Найактивнішим учасником процесів сек'юритизації в Європі є Великобританія (237 млрд дол. у 2007-му), далі ідуть Іспанія, Нідерланди, Італія, Німеччина.

За даними трейдингової системи банку Barclays, на початку 2011 року спреди на сек'юритизовані папери із заставою високоякісних іпотечних кредитів у Великобританії становили 300-400 базових пунктів, залежно від дати погашення. Спреди на зіставні кредити в Данії знаходяться на тому ж рівні. Ірландські папери сприймаються інвесторами як один з найбільш ризикованих видів інвестицій, що відбивається в торговому спреді, що досягає 1,200-1,500 базових пунктів.

Отже, можна зазначити, що на сьогодні найпоширенішим є ризик, звичайно нетиповий для ринку сек'юритизації, а конкретно: ризик суверенного дефолту.

Дуже часто в історії криза державних фінансів супроводжувалась банківською кризою, що цілком зрозуміло: банки тримають облігації держав як найбільш надійні і ліквідні активи, і коли і їх ціна, і

ліквідність падають, в балансах банків виявляється значний мінус. Насамперед виникають проблеми з капіталом, який у багатьох європейських банків і так знаходиться на мінімальних рівнях.

Висновки та перспективи подальших розвідок

За останні роки Україна остаточно утвердила себе як суверенна держава, стала повноправним суб'єктом європейського та світового співтовариства.

Загальною кінцевою метою економічної політики України є економічне зростання, яке конкретизується в обсягах ВВП, рівні життя населення. Серед основних заходів економічної політики, спрямованих на досягнення цієї мети, є інвестиції капіталу, реструктуризація економіки, ефективна зайнятість і зростання продуктивності праці, достатній платоспроможний попит населення тощо.

Фінансова політика як складова економічної політики держави містить заходи, методи і форми організації та використання фінансів для забезпечення її економічного та соціального розвитку. Своє конкретне вираження фінансова політика знаходить у чинній системі мобілізації фінансових ресурсів та їх використанні для задоволення різноманітних потреб держави, підприємницьких структур і населення. Саме тому фінансова політика України має бути спрямована на створення розвиненого фондового ринку як одного з ключових механізмів у межах національної моделі економічного зростання та підвищення суспільного добробуту.

Список літератури

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Р. Гильфердинг. – М.: Издат-во соц. экон., 2010.
2. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
3. ОВДП, які знаходяться в обігу, за сумою основного боргу, щодня – Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/files/T-bills_debt.xls.
4. Финансовый рынок / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/1/2/6>.

References

1. Hilferding R. (2010). *Financial capital. Investigation of the newest phase in the development of capitalism*. Moscow: *Social economy*.
2. *The World bank*. (2015). Retrieved from: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
3. *The national bank of Ukraine*. (2018). Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/files/T-bills_debt.xls.
4. The financial market. (2015). Retrieved from: <http://economics.wideworld.ru/macroeconomics/1/2/6>.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017 р.

Олександр Леонідович ЛАВРИК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: filosof_555@online.ua

Руслан Михайлович ПОНОМАРЕНКО

кафедра фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: pp.pyclan@gmail.com

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ТА ЙОГО РОЛЬ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Лаврик, О. Л. Проектне фінансування та його роль у сучасній економіці України [Текст] / Олександр Леонідович Лаврик, Руслан Михайлович Пономаренко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 139-144. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Через особливості розвитку сучасного інституційного середовища проектне фінансування, яке в нашій роботі є предметом дослідження, в тому вигляді, в якому воно використовується західними національними та транснаціональними корпораціями, в Україні застосовано бути не може. Необхідна певна трансформація підходів, вироблених зарубіжною практикою, і їх адаптація до сучасних умов країни, відмінною рисою якої є нестабільність, недосконалість і неповнота інформації. Вивчення і теоретичне осмислення вироблених розвиненими країнами підходів до організації проектного фінансування в поєднанні з науковим узагальненням накопиченого власного досвіду у сфері фінансування інвестицій може стати основою формування вітчизняної концепції проектного фінансування як одного з елементів ефективного механізму фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, що враховує особливості національної економічної системи та традиції розвитку підприємництва.

Мета. Метою статті є науково-теоретичне і практичне обґрунтування проектного фінансування і його ролі в сучасних економічних умовах; удосконалення проектного фінансування як інструменту регулювання інвестиційного ринку, спрямованого на підвищення ефективності його діяльності.

Метод (методологія). Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу ризиків і ефективності фінансування, оцінки фінансово-економічних показників діяльності, статистичних методів.

Результати. Комплексне вирішення теоретичних і практичних питань формування вітчизняної концепції проектного фінансування, що відповідає потребам розвитку економіки і виходу її на траєкторію сталого економічного зростання, здатне поліпшити інвестиційний клімат у країні, підвищити ефективність трансформації заощаджень у реальні інвестиції, залучити в країну іноземних інвесторів.

Ключові слова: банківські установи; проектне фінансування; інвестиції; фінансові посередники; фінансове посередництво; інвестиційні компанії.

Oleksandr Leonidovych LAVRYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Credit and Finance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: filosof_555@online.ua

Ruslan Mykhailovych PONOMARENKO

V. N. Karazin Kharkiv National University

PROJECT FINANCING AND ITS ROLE IN THE MODERN ECONOMY OF UKRAINE

Abstract

Introduction. Due to the peculiarities of the development of a modern institutional environment, project funding, which in this paper is the subject of the study, in the form in which it is used by Western national and multinational corporations, cannot be applied in Ukraine. A certain transformation of the approaches which are developed by foreign practice is necessary. It is also required their adaptation to the modern conditions of the country, the distinguishing features of which are the instability, imperfection and incompleteness of information. Studying and theoretical understanding of the approaches, which are worked out by developed countries, to the organization of project financing in combination with the scientific synthesis of their own experience in the field of investment financing can become the basis for the formation of the domestic concept of project financing as one of the elements of an effective mechanism of financial support of investment activity. It should take into account the peculiarities of the national economic system and traditions of entrepreneurship development.

Purpose. The article aims to carry out the scientific, theoretical and practical justification of project financing, to ground its role in modern economic conditions, to improve the project financing as a tool for regulation of the investment market, which is aimed at increasing the efficiency of its activities.

Method (methodology). We have used the method of estimation and analysis of risks and financing efficiency, method of estimation of financial and economic activity indicators, statistical methods to solve the tasks of the research.

Results. It has been carried out the comprehensive solution of theoretical and practical issues of forming the national concept of project financing that meets the needs of economic development and its emergence on the trajectory of sustainable economic growth. It can improve the investment climate in the country, improve the efficiency of transformation of savings into real investments, and attract foreign investors to the country.

Keywords: banking institutions; project financing; investment; financial intermediaries; financial intermediation; investment companies.

JEL classification: A1, G21, G24

Вступ

Однією з найбільш гострих проблем економічного розвитку України нині є підвищення інвестиційної активності, що вимагає формування ефективного інвестиційного ринку та інвестиційного посередництва, що забезпечує трансформацію заощаджень в інвестиції. Складність формування інвестиційного ринку і механізму фінансування інвестицій полягає в тому, що в економіці ще не склалася необхідна ринкова інфраструктура, що забезпечує вільний обмін інформацією між усіма суб'єктами підприємницької діяльності, відсутні надійні і адаптовані інструменти фінансування інвестиційної діяльності. Одним з таких інструментів є проектне фінансування, яке набуло поширення в останні десятиліття ХХ століття і успішно використовується в багатьох галузях для здійснення великих інвестиційних проектів.

Аналіз проблем, пов'язаних з організацією проектного фінансування, проведено в працях, присвячених проблемам інвестицій та інвестиційного ринку. У нашій роботі використані наукові розробки Александра Г. Д., Бланка І. А., Бейлі Д. В., Бочарова В. В., Бріггема Ю., Кодуелла Д. С., Шарпа У. Ф. та ін., а також було зроблено наголос на теоретичних розробках низки відомих зарубіжних економістів в царині фінансування інвестицій і оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Мета статті

Метою статті є науково-теоретичне і практичне обґрунтування проектного фінансування і його ролі в сучасних економічних умовах; удосконалення проектного фінансування як інструменту регулювання інвестиційного ринку, спрямованого на підвищення ефективності його діяльності. Об'єктом дослідження є

формування інвестиційного ринку, предметом дослідження – проектне фінансування.

Для досягнення сформульованої мети був застосований такий метод, як діалектичний підхід до вивчення становлення і розвитку проектного фінансування на інвестиційному ринку. На підставі діалектичного методу наукового пізнання у роботі проведено аналіз і синтез загальних понять, поєднання історичного і логічного в еволюції проектного фінансування і встановлено його місце в сучасній економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сьогодні Україна переживає найгострішу соціально-економічну кризу. Один із яскравих її проявів – інвестиційна криза [1]. Протягом усіх 90-х та 2000-х років у країні спостерігалось і спостерігається неухильне зниження обсягів інвестицій у реальний сектор економіки: у 2013 році загальний обсяг таких капіталовкладень склав близько 10 % від рівня 1990 року.

Ситуація, що склалася, характеризується тим, що, починаючи з 1995 року, відбувається абсолютне скорочення виробничого апарату країни: ще в 1992 році інвестиції в основний капітал перевищували його амортизацію в 1,4 раза; в 1994 році – тільки на 5 %, а з 1995 року інвестиції не покривають зношення основних виробничих фондів.

Без подолання інвестиційної кризи, без модернізації виробництва неминуче подальше скорочення випуску промислової та сільськогосподарської продукції, деградація економічної та соціальної інфраструктури; в кінцевому рахунку – перетворення України в напівколоніальну країну, масове зuboжіння населення, зростання техногенних катастроф. Більшість авторів-економістів справедливо зазначають, що головною причиною інвестиційного провалу – серйозні помилки в економічному курсі уряду: захопленого монетаризмом, відмова від будь-якої цілеспрямованої і довгострокової державної підтримки реального сектора економіки, сліпа надія на «невидиму руку» ринку, надмірний податковий тиск на виробника і т. п. У зв'язку з цим украй актуальним є вивчення світового досвіду підготовки, фінансування та реалізації інвестиційних проектів в умовах ринкової економіки [2]. Серед питань, які заслуговують першорядної уваги, можна назвати такі, як організація державної підтримки інвестиційного процесу в приватному секторі економіки; процедури і технології закупівель товарів, робіт і послуг у межах інвестиційної проектно-діяльності; управління ризиками інвестиційного проекту; реалізація інвестиційних проектів на базі концесійних угод; організаційно-правові способи, методи і схеми фінансування інвестиційних проектів.

Переважаючою тенденцією розвитку проектного фінансування (ПФ) в промислово розвинених країнах Заходу є використання всієї гами джерел і методів фінансування інвестиційних проектів, банківських кредитів, емісії акцій, пайових внесків в акціонерний капітал, фірмових кредитів, облігаційних позик, фінансового лізингу, власних коштів промислових підприємств (амортизаційних фондів і нерозподіленого прибутку) і т. д. [3]. У певних випадках можуть використовуватися також державні кошти (іноді у вигляді державних кредитів і субсидій, але частіше в завуальованій формі – у вигляді гарантій і податкових пільг). У схемах ПФ як фінансові учасники реалізації інвестиційних проектів можуть виступати не тільки комерційні банки, але також інвестиційні банки, інвестиційні фонди і компанії, пенсійні фонди та інші інституціональні інвестори, лізингові компанії та інші фінансові, кредитні та інвестиційні інститути. Нарешті повноправним учасником ПФ є сама промислова компанія. Нерідко для забезпечення координації всіх учасників, підвищення ефективності роботи «проектної команди» створюються консорціуми – тимчасові угоди про виробничі, комерційні, фінансові кооперації.

Проектне фінансування, характеризуючись загалом підвищеними ризиками для банку-кредитора, має зовнішню схожість з венчурним (ризиковим) фінансуванням (ВФ). Однак ці механізми фінансування принципово різні. Венчурне фінансування здійснюється з фондів венчурного бізнесу, які спеціально створюються для фінансування проектів з високими і дуже високими ризиками. Як правило, це проекти, пов'язані з розробкою нових технологій і нових продуктів. Відповідно у ВФ переважають ризики науково-технічного характеру та комерційні (ринкові) ризики.

Проектне фінансування має справу в більшості випадків з більш-менш відомими технологіями, а проекти найчастіше орієнтовані на випуск традиційних товарів і послуг (на першому місці серед них нафта, газ, інші енергоносії, золото, інші ліквідні сировинні товари). У ПФ переважають проектні ризики (затримки введення в дію об'єкта; перевищення кошторису по будівництву; низька якість обладнання і будівельних робіт, підвищення цін на сировину та інші елементи витрат виробництва; некваліфіковане управління об'єктом на стадії експлуатації і т. п.). Головна ж відмінність між ПФ і ВФ навіть не в цьому. У ВФ закладаються допустимі норми збитків, які для учасників ПФ є неприйнятними, самовбивчими.

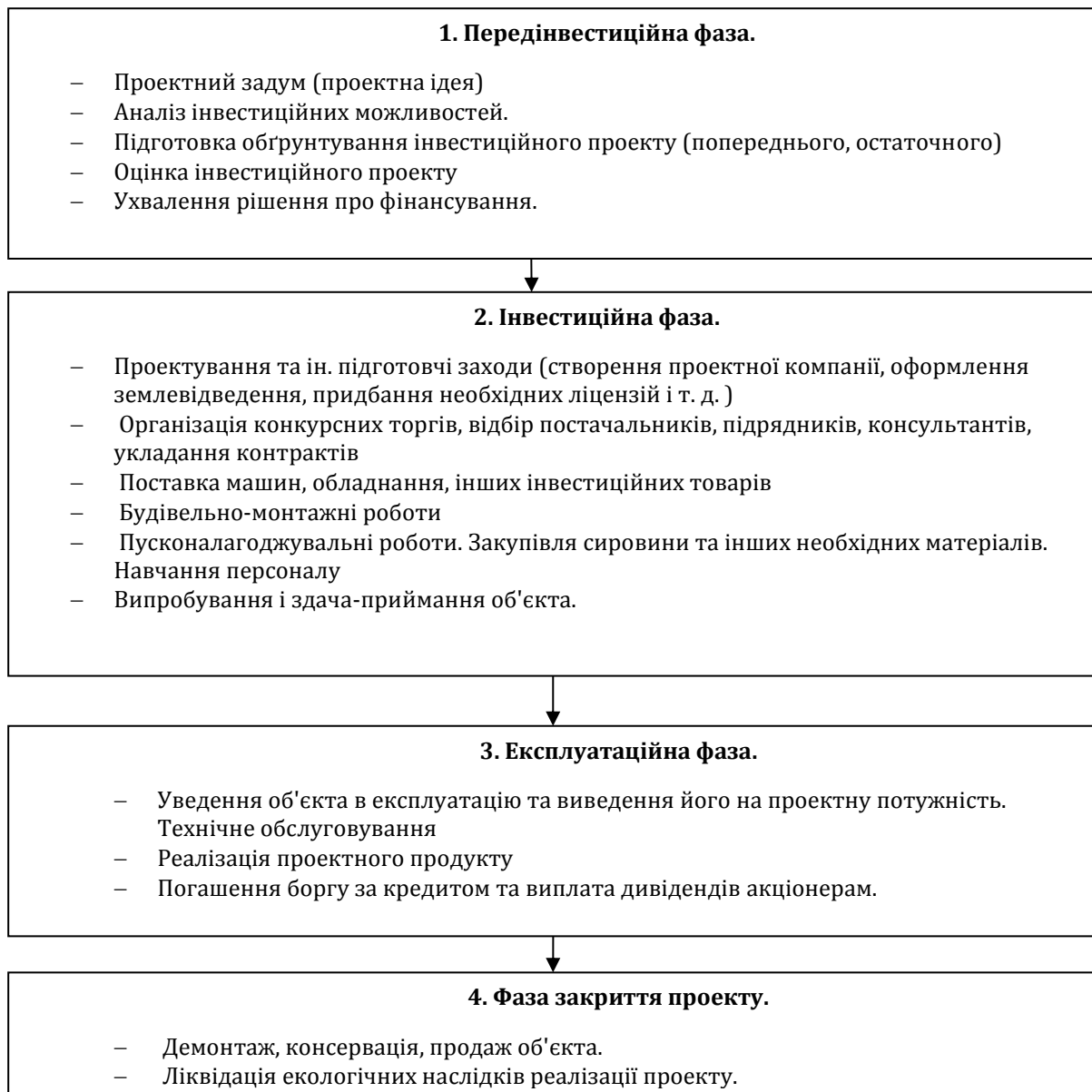


Рис. 1. Проектний цикл: основні фази та їх зміст [2]

Зупинимося на питанні «проектний цикл в банку» (див. рис. 1).

Загалом життєвий цикл проекту (або проектний цикл) – це «проміжок часу між моментом появи проекту і моментом його ліквідації». Проектний цикл є вихідним поняттям для вирішення проблеми фінансування робіт за проектом, прийняття відповідних рішень. Відповідно до встановленої практики стани, через які проходить проект, називаються фазами (етапами, стадіями) [2].

Для успішної розробки інвестиційної та кредитної політики комерційним банком його співробітниками повинен постійно проводитися моніторинг макроекономічної ситуації в країні і прогнозування основних показників розвитку інвестиційного ринку. Це найбільш складний етап роботи, що вимагає залучення великої інформації.

Оцінка показників інвестиційного ринку містить три стадії:

1. Формування переліку первинних спостережуваних показників, що відображають інвестиційний клімат і стан поточної кон'юнктури інвестиційного ринку.
2. Аналіз поточної кон'юнктури інвестиційного ринку.
3. Дослідження майбутніх змін факторів і умов, що впливають на розвиток інвестиційного ринку, і розробка прогнозу цього розвитку [4].

Макроекономічне дослідження розвитку інвестиційного ринку є основою для подальшої оцінки та прогнозування інвестиційної привабливості галузей економіки та окремих регіонів, що є необхідним чинником для визначення інвестиційної політики банку.

З точки зору «скрінґу» проекту реконструкції виробництва заводу щодо інвестиційної

привабливості у світовій практиці нині найбільш вживані наступні дисконтовані критерії оцінки:

- Чиста поточна вартість (net present value) NPV ;
- Індекс прибутковості (Profitability index) PI ;
- Відношення вигод до витрат (benefit/cost ratio) B/C ratio;
- Внутрішня норма прибутковості або прибутковість проекту (internal rate of return) IRR ;
- Період окупності (pay back period) PB .

Для розрахунків зазначених критеріїв введемо додаткові позначення:

- Bt – надходження від проекту в рік t ;
- Ct – витрати проекту в рік t ;
- $t = 1... n$ – роки життя проекту;
- r – норма дисконту;
- $CFt = (Bt - Ct)$ – грошові потоки проекту в рік t .

Чиста поточна вартість.

$$NPV = -INV + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} \quad (1)$$

Індекс прибутковості

PI показує відносну прибутковість проекту або дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одиницю вкладень:

$$PI = \frac{NPV}{C_0}; \quad (2)$$

де C_0 – початкові витрати

Відношення вигоди / витрати показує частка від ділення дисконтованого потоку вигод на дисконтований потік витрат:

$$B/C - ratio = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+r)^t}}, \quad (3)$$

Якщо B/C ratio більше одиниці, то прибутковість проекту вища, ніж необхідна інвесторами, і проект вважається привабливим.

Внутрішня норма рентабельності.

Розраховується значення відсоткової ставки $r1$, при якій $NPV = 0$. У цієї точки дисконтований потік витрат дорівнює дисконтованому потоку вигод. Якщо капіталовкладення здійснюються тільки за рахунок залучених коштів, причому кредит отриманий за ставкою I , то різниця $(r1-i)$ показує ефект інвестиційної діяльності. При $r1 = i$ дохід тільки окупає інвестиції (інвестиції безприбуткові), при $r1 < i$ інвестиції збиткові. Точний розрахунок величини IRR можливий тільки за допомогою комп'ютера при наявності спеціальних програм, однак можливий наближений розрахунок IRR , наприклад, з теорії аналітичної геометрії:

$$\frac{IRR - r^1}{r \cdot r^2 - r^1} = \frac{NPV_1}{NPV_2 - NPV_1}, \quad (4)$$

Період окупності PB – це очікуваний період відшкодування початкових вкладень з чистих надходжень:

$$PB = \frac{INV}{CF_t(E)}, \quad (5)$$

де INV – початкові інвестиції,

$CFt(E)$ – річна сума чистого прибутку і амортизаційних відрахувань від реалізації проекту.

Проста норма прибутку (Simple rate of return) показує, яка частина інвестиційних витрат відшкодовується у вигляді прибутку протягом одного інтервалу планування (року).

$$SRR = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Інвестиційні затрати}}, \quad (6)$$

Аналіз беззбитковості або аналіз витрат, прибутку і обсягу виробництва, як його іноді називають, – це аналітичний підхід до вивчення взаємозв'язку між витратами і доходами при різних рівнях виробництва. У цьому форматі використано новий елемент – вкладений дохід (Contribution Margin). За змістом цієї

характеристики вкладений дохід повинен покрити всі постійні витрати і забезпечити встановлення значень прибутку. Важливою характеристикою успішної роботи будь-якого підприємства є величина безпеки (Safety Margin), яка у відносній формі визначається у вигляді різниці між запланованим обсягом реалізації і точкою беззбитковості.

У світовій практиці фінансового менеджменту використовуються різні методи аналізу ризиків інвестиційних проектів. До найбільш поширених з них слід віднести:

- метод коригування норми дисконту;
- метод достовірних еквівалентів (коефіцієнтів достовірності);
- аналіз чутливості критеріїв ефективності (чистий дисконтований дохід (*NPV*), внутрішня норма прибутковості (*IRR*) і ін.);
- метод сценаріїв;
- аналіз імовірнісних розподілів потоків платежів;
- дерева рішень;
- метод Монте-Карло (імітаційне моделювання) та ін.

Найбільший вплив на *NPV* надає фактор – валовий дохід. З отриманих значень очікуваної величини *NPV*, скоригованої на ризик, немає жодного негативного. Це означає, що проект може бути цікавим для інвестора. Оскільки ПФ пов'язано з підвищеними ризиками для кредитора, особливу увагу звертають на питання оцінки запасу міцності проекту; цей запас визначається коефіцієнтом покриття заборгованості (debit coverage ratio – *DCR*), який розраховується як відношення суми очікуваних чистих надходжень від проекту до планованих виплат по кредитній заборгованості. У будь-якому випадку він не може бути меншим одиниці.

Практика застосування пропонованого інструментарію в інвестиційному проектуванні продемонструвала його високу надійність і перспективність. Економічний ефект від упровадження нових проектних технологій проявляється у зниженні розміру резервних фондів і страхових відрахувань, необхідність яких обумовлена наявністю ризиків і невизначеністю умов реалізації проекту.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Однією з найважливіших складових бізнес-стратегії повинно бути розуміння зацікавленими сторонами того, яким чином буде фінансуватися справа, які його можливі ризики, їх якісна і кількісна оцінки. Існують дві основні форми залучення фінансування – боргове і акціонерне. Їх співвідношення багато в чому визначає вартість бізнесу, а також фінансове навантаження (відсоткові та інші аналогічні їм виплати).

Загальні принципи управління проектними ризиками зводяться до таких тез. По-перше, детальний аналіз ризиків. По-друге, кожен ризик повинен бути прийнятий стороною, яка здатна краще за всіх ним управляти і контролювати його.

Таким чином, можливим виходом із ситуації може стати використання проектного фінансування як найбільш ефективної форми фінансування в системі фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Через свою гнучкість ця форма є ефективним інструментом залучення коштів в умовах нестабільної економіки. Сьогодні проектне фінансування набуває щораз більшого поширення у вітчизняному бізнес-середовищі, оскільки відповідає сучасним українським реаліям.

Список літератури

1. Рейтинги України за версією міжнародного рейтингового агентства Moody's. – Режим доступу: www.moody.com.
2. Катасонов, В. Ю. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов. — М., 2000. – С. 415.
3. Офіційний веб-сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
4. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент / І. А. Бланк. – Київ, ММ "ІТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Трейд Лімітед", 1999. – 448 с.

References

1. *Ratings of Ukraine according to the international rating agency Moody's*. (2016). Retrieved from: <http://www.moody.com>.
2. Katasonov, V. Yu., & Morozov, D. S. (2000). *Project financing: organization, risk management, insurance*. Moscow.
3. *The World bank*. (2015). Retrieved from: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
4. Blank, I. A. (1999). *Investment Management*. Kiev: ITEM.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017 р.

Мар'ян Миколайович ТРІПАК

кандидат економічних наук, доцент,
директор,

Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж

**ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ІНКЛЮЗИВНОГО ВНЗ:
ПРІОРИТЕТНІСТЬ МІСЦЕВИХ АБО ЦЕНТРАЛЬНОГО БЮДЖЕТУ**

Тріпак, М. М. Джерела фінансування інклюзивного ВНЗ: пріоритетність місцевих або центрального бюджету [Текст] / Мар'ян Миколайович Тріпак // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 145-151. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проведено моніторинг кошторисного фінансування Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу в розрізі загального та спеціального фондів. Встановлено низку чинників, що впливають на визначення пріоритетності фінансування інклюзивного вищого навчального закладу освіти з Державного бюджету України.

Ключові слова: *інклюзивна освіта; вища освіта; фінансові ресурси; фінансова діяльність; Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж; місцеві бюджети; Державний бюджет.*

Marian Mykolaiovych TRIPAK

PhD in Economics,
Director,

Podilsky Special Educational-Rehabilitation Socio-Economic College

**SOURCES OF FINANCING OF INCLUSIVE HIGH SCHOOL:
PRIORITY OF LOCAL OR CENTRAL BUDGET**

Abstract

The article reviews the estimated financing of the Podilsky Special Education and Rehabilitation Social and Economic College in the context of general and special funds. A number of factors influencing the prioritization of financing of the inclusive higher educational institution of education from the State Budget of Ukraine have been established.

Keywords: *inclusive education; higher education; financial resources; financial activity; Podilsky Special Educational and Rehabilitation Social and Economic College; local budgets; state budget.*

JEL classification: H4, H7

Вступ

Для розбудови соціально орієнтованої держави важливим є формування нового, вищого рівня правосвідомості та соціальної підтримки населення України, при цьому найбільшій соціальної державної підтримки потребують люди з фізичними обмеженими можливостями. Тому одним з основних принципів надання державної соціальної підтримки людям з інвалідністю є їх навчання, працевлаштування та просування по службі. Повноцінне життя людини з інвалідністю можливе лише за умови, коли вона не відчуває обмежень у виконанні життєвих функцій. Проте, якщо такі обмеження з певних причин все ж таки виникають, цивілізоване суспільство повинно зробити все можливе для їх усунення [1]. Адаптація осіб з інвалідністю у суспільство в сучасних умовах економіки шляхом їх навчання для подальшого працевлаштування є проблемою будь-якої держави.

Сьогодні в Україні прийнято низку правових актів, розроблено спеціальні програми для розвитку інклюзивної освіти щодо забезпечення доступу до навчальних закладів, проте гостро відчувається

проблема надання освітніх послуг недостатньо мобільним особам, тобто людям, не здатним пересуватися без додаткових засобів. Підставою для цього є неспроможність перебудови навчальних приміщень відповідно до встановлених державними органами влади норм та стандартів, через відсутність фінансування з боку держави. Саме це вимагає внесення змін у законодавство, яке регулює перерозподіл бюджетних коштів, за допомогою яких можна вирішити проблему інклюзивного навчання в Україні.

Фінансування освітньої сфери та науки і, зокрема, інклюзивної освіти досліджували українські економісти: В. Андрущенко, Й. Бескид, Т. Боголіб, Є. Бойко, О. Василик, Т. Гребнева, В. Журавський, І. Івашук, П. Коваль, Т. Лев, Ю. Лисенко, О. Навроцький, В. Новіков, К. Павлюк, В. Федосов, В. Шпотенко, О. Шашкевич, А. Чернобай, С. Юрій, М. Яструбський та ін. Наукові здобутки згаданих учених є значним внеском у теорію, методологію й організацію фінансування та функціонування вищої освіти. Однак питання комплексного системного управління фінансовими ресурсами інклюзивних вищих навчальних закладів, що передбачає формування обґрунтованої концепції реформування економічного механізму їхнього функціонування, розроблені ще недостатньо.

Мета статті

Попри важливість і актуальність інклюзивної освіти, науковці констатують серйозні проблеми в її науковій розробці та практичній реалізації. Ці обставини визначили актуальність теми дослідження та необхідність пошуку економіко-організаційних важелів впливу на активізацію розвитку інклюзивної освіти в Україні через механізм державного фінансування. У зв'язку з цим метою нашої статті є визначення пріоритетності фінансування спеціалізованих навчально-реабілітаційних вищих навчальних закладів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні в Україні пріоритетним джерелом фінансування освіти залишається бюджетне, що здійснюється на основі єдиного кошторису доходів та видатків. Джерелами формування кошторису є як бюджетні кошти, так і кошти, отримані з інших джерел. При цьому співвідношення між бюджетними та позабюджетними фінансовими ресурсами змінюється залежно від наявності бюджетних ресурсів та адекватної державної політики у сфері освіти, темпів економічного зростання, форми власності навчального закладу, співвідношення між державним та недержавним секторами економіки та ін.

Створення та фінансове забезпечення державою інклюзивної освіти в системі вищої освіти України є ключовим чинником, що впливає на інтенсивне реформування традиційної вищої школи, уможливаючи доступ до якісної освіти особам з особливими освітніми потребами. Збільшення фактичної чисельності дітей, у яких констатовано інвалідність, та інтенсивність їх інтеграції в загальноосвітній простір вимагають ефективного фінансування інклюзивного освітнього середовища в системі вищої освіти України. Це дасть змогу забезпечити неперервність навчання, створити можливості для самореалізації дітей та молоді з особливими освітніми потребами.

У сучасних умовах визначається наявність у соціальній структурі суспільства значної кількості громадян, які мають ознаки обмеження життєдіяльності. Так, за оцінками експертів ООН, інваліди складають 10 % загальної чисельності населення планети. В Україні на сьогодні кожен 18-й громадянин – людина з інвалідністю, загальна кількість інвалідів складає 2,64 млн осіб [2]. Незважаючи на успіхи медицини, їх число повільно, але неухильно зростає, особливо серед дітей і підлітків. Для зіставлення: у США – 54 млн інвалідів, або 19 %, у Китаї – 60 млн, або 5 %. Усього у світі нараховується близько 650 млн офіційно зареєстрованих інвалідів. Здобуття вищої освіти – важливий фактор соціалізації та інтеграції людей з особливими потребами. Сьогодні саме якісна освіта виступає передумовою успішної самореалізації людини в суспільстві. Численні дослідження свідчать про те, що вища освіта входить у десятку цінностей, найбільш важливих для молоді [3]. Освіта для людини з інвалідністю – це шлях до інтеграції, до здобуття економічної незалежності.

Прикладом інклюзивного вузу в Україні є Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж, де елементи інклюзивної освіти впроваджуються послідовно і цілеспрямовано з початку його заснування (1971 р.) [4]. Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж заснований як Кам'янець-Подільський планово-економічний технікум-інтернат для інвалідів наказом Міністерства соціального забезпечення УРСР від 04 червня 1971 р. № 56. Відповідно до наказу Міністерства освіти і науки України від 29 листопада 2016 р. № 1434 «Про перейменування Кам'янець-Подільського планово-економічного технікуму-інтернату» змінено тип та перейменовано Кам'янець-Подільський планово-економічний технікум-інтернат у Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж [5]. Коледж – це галузевий вищий навчальний заклад, що провадить освітню діяльність, пов'язану із здобуттям освітнього ступеня «Бакалавр» та освітньо-кваліфікаційного рівня «Молодший спеціаліст», проводить прикладні наукові дослідження та має відповідний рівень кадрового та матеріально-

технічного забезпечення для створення належних умов навчання, соціальної, фізичної та медичної реабілітації студентів з інвалідністю.

Проведемо моніторинг фінансування Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу. З дня існування Коледж фінансувався винятково з Державного бюджету України. Отже, аналіз виконання плану надходжень загального фонду проведено шляхом зіставлення планових кошторисних показників з реальними надходженнями коштів. План надходження коштів загального фонду виконано в межах фінансування коледжу. Загальний обсяг фінансування в кожному наступному звітному році зростає. Так щороку, в зіставленні з 2014 роком, обсяг фінансування збільшено відповідно на 23,4 %, 43,6 %, 22,6 %. Також спостерігається щорічне зростання обсягу фінансування у зіставленні з кожним попереднім роком. Збільшення обсягів фінансування оцінюється позитивно, оскільки, перш за все, свідчить про збільшення обсягів діяльності Коледжу та зростання його значення в загальній сукупності навчальних закладів по Україні. Адже менш ефективні та менш значущі навчальні заклади нині поступово втрачають розмір свого фінансування з державного бюджету з наступним поступовим переведенням їх на фінансування з місцевих бюджетів, що надалі може призвести до їх ліквідації.

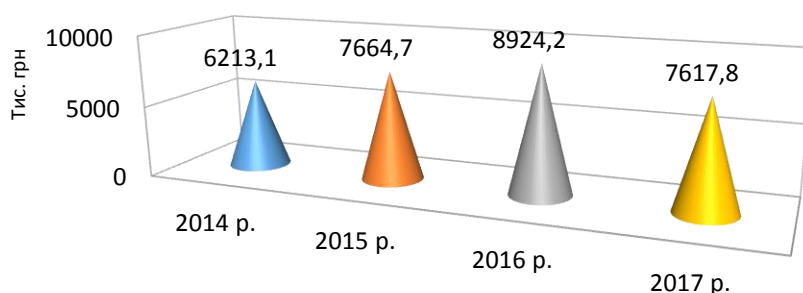


Рис. 1. Динаміка надходжень коштів по загальному фонду кошторису Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу за 2014-2017 рр. [6]

У наш час фінансування бюджетних установ відбувається в скорочених обсягах, що є обмеженням для нормального їх функціонування. І оскільки фінансування Коледжу здійснюється за рахунок державних коштів, які виділяються з бюджету лише на невідкладні заходи (зарплата, комунальні послуги, продукти харчування, соціальні послуги) та фінансування є обмежене ним, тому для нормального функціонування нашого закладу потрібні додаткові кошти. З цією метою організовано роботу щодо отримання коштів у вигляді плати за надані послуги, за оренду майна закладу, благодійної допомоги тощо.

Формування планових показників дохідної частини спеціального фонду кошторису здійснювалось на підставі розрахунків доходів, які проведено за кожним джерелом надходжень, що плануються на кожний рік. За основу розрахунків надходжень спеціального фонду взято такі показники, як: обсяг надання платних послуг; інші розрахункові показники (кількість місць у гуртожитку, площа приміщень, що здано в оренду) та інші власні надходження (благодійні внески, дарунки). За результатами аналізу можна зазначити, що за останні два роки спостерігається позитивна динаміка до збільшення надходжень спеціального фонду та виконання плану надходжень (див. рис. 2). Основними джерелами наповнення надходжень спеціального фонду є надання платних послуг та плата за проживання у гуртожитку, що є додатковими фінансовими ресурсами навчального закладу.

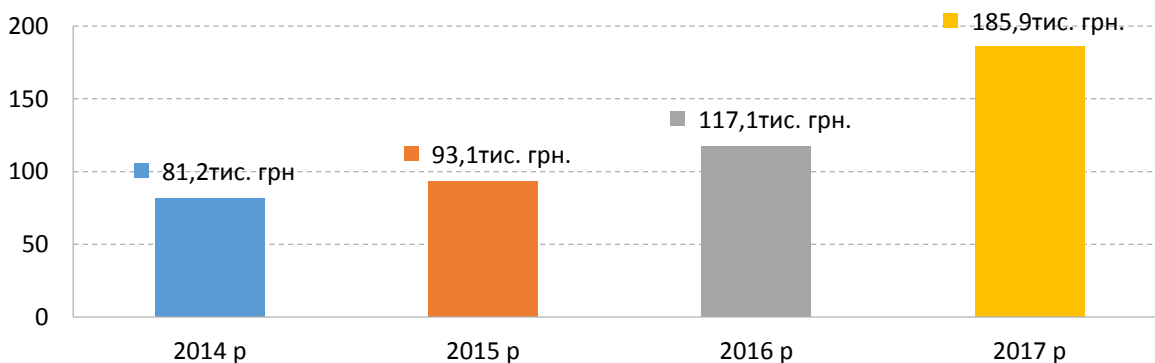


Рис. 2. Динаміка надходжень коштів по спеціальному фонду кошторису Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу за 2014-2017 рр. [6]

Зростання доходів від платних послуг пояснюється фактором збільшення обсягів надання платних послуг при незмінній вартості послуг за навчання у 2015 – 2016 рр., а у 2017 р. – за рахунок збільшення приходу студентів та частково за рахунок збільшення вартості навчання нового приходу студентів за ОРК «Молодший спеціаліст» та додаткового зарахування студентів за ОС «Бакалавр» денної і заочної форми навчання. Крім того, зростання доходів спеціального фонду від додаткових надходжень пояснюється раціональним використанням площ гуртожитку і навчального корпусу. Відбулися зміни у самій структурі доходів, оскільки з'явилась частка коштів від орендного майна, яка принесла у бюджет коледжу за 2016 р. – 1,8 % та за 9 міс. 2017 р. – 0,6 % від отриманих доходів. При можливості та при наявності вільних площ приміщень у навчальному закладі можна розвивати сферу оренди майна, що дасть хоч у незначних сумах, але частково збільшувати дохід від власних надходжень. Власні надходження отримуються додатково до коштів загального фонду, і за рахунок цих коштів є можливість здійснювати покриття витрат, пов'язаних з організацією та наданням послуг, які стосуються основної діяльності Коледжу. Таким чином, збільшення розміру показників надходжень до спеціального фонду свідчать про значно більший фактичний обсяг надання платних освітніх послуг, раціональне використання площ гуртожитку та навчального корпусу.

Відповідно до розрахунків, які наведено у табл. 1, надходження коштів за рахунок фінансування та видатки проводились за захищеними статтями витрат. Касові видатки за загальним фондом здійснювались з дотриманням кошторису доходів та видатків і в межах фінансування. Проведений аналіз касових та фактичних видатків дає можливість встановити відсутність фактів порушення фінансової дисципліни. Підтвердженням є те, що немає випадків здійснення видатків, які б призвели до значних розбіжностей між плановими, касовими та фактичними показниками використання бюджетних коштів. Фактичні видатки – це дійсні, кін цеві видатки навчального закладу, які оформлені відповідними документами і відображають фактичне виконання норм, затверджених кошторисом, вони є показником кінцевого виконання кошторису Коледжу.

Аналізуючи касові та фактичні видатки, слід зазначити, що за окремими витратами в незначних розмірах фактичні видатки не збігаються з касовими через те, що частина грошових коштів на рахунках у казначействі обертається на поповнення за пасів матеріалів і продуктів харчування, які можуть витрачатися в більшій чи меншій кількості залежно від потреби коледжу.

Таблиця 1. Динаміка касових і фактичних видатків Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу за 2014-2017 рр. [6]

Показники, тис. грн	2014 р.	2015 р.	2016 р.	9 міс. 2017 р.
Затверджено у плані	6213,1	7464,7	8924,2	7825,2
Надійшло коштів	6213,1	7464,7	8924,2	7617,7
Касові видатки	6213,1	7464,7	8924,2	7617,7
Фактичні видатки	6130,3	7453,1	8827,4	7715,8
Відхилення фактичних видатків до касових, %	98,7	99,8	98,9	101,3
Коефіцієнт співвідношення касових видатків до фактичних	101,4	100,2	101,1	98,7

За період з 2014 р. по 2016 р. фактичні видатки по продуктах харчування, матеріалах, інвентарю менші за касові, бо відбулося поповнення залишків зазначених цінностей та їх не було використано у відповідному звітному періоді. Протягом 9 місяців 2017 року коледж мав у своєму розпорядженні запаси матеріалів і продуктів харчування, тому фактичні видатки на здійснення планового обсягу робіт перевищували касові, оскільки витрата цих цінностей не викликає зменшення грошових коштів на рахунках. По інших виплатах, які було витрачено за прямим призначенням відповідно до кошторису (комунальні послуги, оплата праці, стипендія тощо), фактичні видатки збігаються з касовими.

У структурі видатків найбільшу питому вагу займають поточні видатки, серед яких такі статті витрат, як: оплата праці, стипендія, продукти харчування, комунальні платежі (див. рис. 3). За 2014 – 2017 рр. збільшились видатки за такими статтями: оплата праці працівників, оплата комунальних послуг і енергоносіїв, оплата продуктів харчування та соціальне забезпечення. У 2016 р. по статті нарахування на заробітну плату відбулось зменшення витрат через зменшення ставки нарахувань на фонд заробітної плати від 36,76 % до 22 % відповідно до вимог чинного законодавства. Зростання видатків на оплату праці з одночасним збільшенням суми нарахувань на неї свідчить про збільшення суми самої заробітної плати кожного працівника, оскільки сума законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати постійно зростає, відповідно пропорційно їй зростає сума нарахувань, що і є доказом зростання величини заробітної плати в Коледжі.

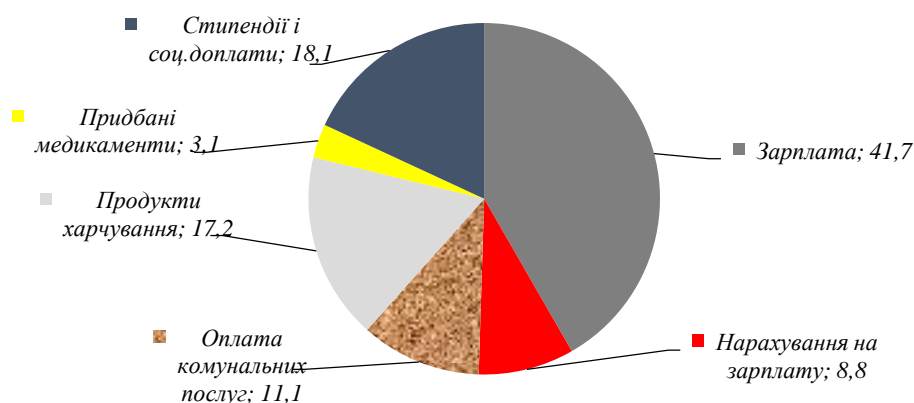


Рис. 3. Структура видатків загального фонду кошторису Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу за 2016 р. [6]

Крім того, зростання заробітної плати та нарахувань на неї відбулось за рахунок збільшення кількості працівників. Збільшення оплати комунальних послуг свідчить про збільшення тарифів на оплату послуг, а збільшення видатків на виплату стипендії – про належну організацію успішного навчання і збільшення кількості студентів у коледжі. Негативно можна оцінити відсутність витрат на придбання обладнання та предметів довгострокового користування, що може бути свідченням про відсутність закупівлі необоротних активів для забезпечення своєї діяльності і про неможливість здійснення витрат на ремонтні роботи в навчальному корпусі та гуртожитку. Однак, відповідно до проведених обрахунків, перш за все можна зробити висновок, що загальна сума видатків установи збільшується, що відповідає сумі фінансування загального фонду і свідчить, як уже зазначалось, про зростання обсягів діяльності коледжу.

Аналізуючи видатки спеціального фонду, можна зазначити (див. табл. 2), що видатки щорічно зростали та здійснювались у межах надходжень з урахуванням залишків коштів на початок кожного звітного року.

Таблиця 2. Аналіз руху коштів спеціального фонду Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу за 2014-2017 рр. [6]

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	9 міс. 2017 р.
Надходження коштів усього, тис. грн	112,3	141,6	247,9	298,6
Витрати коштів, тис. грн	160,3	159,0	234,8	186,9
Залишок коштів на початок року, тис. грн	79,1	35,1	22,9	24,0
Залишок коштів на кінець року, тис. грн	35,1	22,9	24,0	135,7
Коефіцієнт обороту з надходження	0,57	0,80	0,92	0,93
Коефіцієнт обороту з використання	0,84	0,90	0,87	0,58
Коефіцієнт співвідношення надходжень і витрат	0,70	0,89	1,06	1,6

Зазначене є позитивним фактором, оскільки це дає можливість правильно розподіляти, ефективно використовувати кошти від власних надходжень та отримувати економічний ефект від господарської діяльності навчального закладу. Так видатки збільшились за 2015 р. у зіставленні з 2014 р. – на 1,7 %, за 2016 р. у зіставленні з 2015 р. – на 42,7 % та за 9 місяців 2017 р. у зіставленні з 2016 р. – на 21 %. Збільшення видатків пояснюється зростанням цін на послуги та матеріали, зростанням рівня заробітної плати, а також покриттям інших витрат, пов'язаних з діяльністю навчального закладу. Динаміка збільшення коефіцієнтів обороту з надходження коштів характеризує управлінську політику адміністрації коледжу з позитивного боку, адже завдяки збільшенню надходжень до спеціального фонду можна здійснювати додаткові витрати на фінансування тих статей видатків, які цього потребують за рахунок розширення спектру платних послуг, що можуть надаватись у навчальному закладі. Зменшення коефіцієнтів обороту з використання коштів характеризує сторону економічного та ефективного

витрачання власних надходжень. З проведених розрахунків коефіцієнта співвідношення надходжень і витрат можна зробити висновок про те, що за останні два роки розвиток спеціального фонду установи є позитивним, оскільки коефіцієнт співвідношення надходжень і витрат за 2016-2017 рр. більший одиниці. Аналізуючи питому вагу видатків спеціального фонду, необхідно зазначити, що найбільшу частину витрат складають витрати на заробітну плату та на комунальні послуги, що характеризується зростанням заробітної плати, збільшенням кількості оплачуваних педагогічних годин на контрактній формі навчання та зростанням цін на енергоносії.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У період переходу економіки України до ринкових відносин та з розвитком самостійності суб'єктів господарювання значно збільшується роль і значення своєчасного і якісного аналізу фінансової діяльності установи. Крім того, поєднання бюджетного фінансування і отримання коштів від наданих платних послуг сприяє більш раціональному використанню не лише бюджетних асигнувань, але й коштів інших джерел фінансування, що надходять на потреби навчального закладу. У зв'язку з цим важливого значення набуває аналіз, який базується на вивченні фінансових результатів діяльності та постійного відстеження зміни показників виконання кошторису установи. За наслідками аналізу виконання плану надходжень загального і спеціального фонду можна зазначити про стабільність зростання обсягу державного фінансування та надходження коштів у кожному звітному періоді. Так за 2015-2017 рр. у зіставленні з 2014 роком обсяг фінансування зростав відповідно на 23,4 %, 43,6 %, та 22,6 %. Також протягом двох останніх років зростали надходження до спеціального фонду кошторису коледжу за рахунок збільшення надходжень від плати за послуги та додаткових надходжень. Зростання доходів від платних послуг пояснюється збільшенням обсягів надання послуг при незмінній вартості за навчання у 2015 – 2016 рр., а у 2017 р. відбулось незначне збільшення вартості навчання та збільшення кількості прийому студентів за ОРК «Молодший спеціаліст» і за ОС «Бакалавр» денної та заочної форми навчання. Аналізуючи показники видатків загального фонду, шляхом зіставлення касових та фактичних витрат визначено, що видатки проведено в межах та за напрямками фінансування. У структурі видатків загального фонду найбільшу питому вагу займають поточні видатки за такими статтями витрат, як: оплата праці, стипендія, продукти харчування, комунальні платежі. Варто зазначити про збільшення видатків кошторису коледжу по таких статтях, як оплата праці працівників, комунальних послуг, продуктів харчування, соціального забезпечення. Збільшення витрат на заробітну плату пояснюється зростанням мінімальної заробітної плати, що і є доказом зростання величини заробітної плати, а також за рахунок збільшення педагогічних годин та кількості працівників. Збільшення витрат на комунальні послуги пояснюється збільшенням тарифів на оплату послуг. Витрати на стипендію свідчить про належну організацію успішного навчання та збільшення кількості студентів. Причину відсутності фінансування капітальних видатків можна оцінити негативно, оскільки відсутність коштів на придбання обладнання та предметів довгострокового користування може бути свідченням про відсутність закупівель необоротних активів для забезпечення своєї діяльності і про зменшення витрат на ремонтні роботи в навчальному корпусі та гуртожитку. Таким чином, збільшення суми видатків кошторису свідчить про зростання обсягів діяльності Коледжу.

Моніторинг показників видатків спеціального фонду свідчить про зростання видатків, що пояснюється зростанням цін на послуги і матеріали, зростанням рівня заробітної плати та інших витрат, пов'язаних з діяльністю коледжу. Збільшення коефіцієнтів обороту з надходження коштів характеризує управлінську політику адміністрації з позитивного боку, адже завдяки збільшенню надходжень до спеціального фонду можна здійснювати додаткові витрати на фінансування тих статей видатків, які цього потребують. Зменшення коефіцієнтів обороту з використання коштів характеризує аспект економного та ефективного витрачання власних надходжень. Коефіцієнт співвідношення надходжень і витрат за останні два роки свідчить, що розвиток спеціального фонду установи є позитивним, оскільки коефіцієнт співвідношення надходжень і витрат більший за одиницю. Питома вага видатків спеціального фонду показує, що найбільшу частину витрат складають витрати на заробітну плату. Аналіз показників штатів і контингентів характеризує зростання останніх за останній період, як: кількість груп та чисельність студентів; прийом студентів за державним замовленням та контрактною формами навчання; чисельність професорсько-викладацького складу; прийом студентів на навчання за ОС «Бакалавр» на денну та заочну форми. Отже, питання належного фінансування є для навчального закладу особливо важливим.

Фінансування вищої школи і, зокрема, коледжів і технікумів має здійснюватися у 2018 р. з Державного бюджету України. Переведення коледжів та технікумів на місцеві бюджети було передбачене змінами до Бюджетного кодексу [7]. Мова йде здебільшого про обласні бюджети, хоча і міста обласного значення та райони теж можуть утримувати коледжі та технікуми. Водночас потрібно пам'ятати, що сама по собі зміна джерела фінансування не вирішує і, швидше за все, не наближає до вирішення основної проблеми останніх років: якою є роль та призначення коледжів та технікумів у

системі освіти, а також – яких саме фахівців вони повинні готувати?

Як наголошували вище, коледж здійснює підготовку здобувачів вищої освіти з числа осіб з інвалідністю. Студенти з інвалідністю на період навчання знаходяться на державному утриманні: безкоштовні чотириразове харчування, медичне обслуговування, проживання в гуртожитку. Державне утримання для цієї категорії студентів є не їхнім правом, а загальнодержавною стратегією та увагою. Діагностика студентів Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу охоплює широкий перелік захворювань різних систем та груп, у тому числі онкологічні, генетичні та рідкісні синдроми, що спостерігаються у кількох громадян України. Понад 10 % від загального контингенту студентів – це діти-сироти, понад 70 % – із малозабезпечених родин. Крім того, коледжу надано право на здійснення освітньої діяльності за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти. Враховуючи зміни, коледж став закладом з підготовкою бакалавра, де статут його відповідає університетській діяльності. А також моніторинг студентів Коледжу, які навчаються у вузі, показав, що лише близько 30 % студентів направлені на навчання Департаментом соціальної політики Хмельницької Облдержадміністрації, а 70 % це студенти – діти з фізичними вадами, які представляють всі регіони нашої країни.

Отже, реалізація права людей з особливими потребами на освіту залежить від ступеня участі держави у вирішенні проблем інвалідності. Національна політика щодо соціалізації людей з особливими потребами має характеризуватися максимальним залученням держави у системне вирішення проблем інвалідності, у тому числі – їх освіти. Отож, Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж доцільно фінансувати винятково з Державного бюджету України.

Список літератури

1. Кравцова, А. О. Розвиток інклюзивної освіти в умовах ринкової економіки / А. О. Кравцова // Наукові праці. Економіка. – Випуск 177. – Том 189 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2012/189-177-29.pdf>.
2. Національна доповідь. Про становище інвалідів в Україні. – К.: [б. в.], 2008. – 205 с.
3. Сорокіна, Н. Д. Перемены в образовании и динамика жизненных стратегий студентов / Н. Д. Сорокіна // Социологические исследования. – 2003. – № 10. – С. 55–61.
4. Офіційний сайт Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу. — Режим доступу: <http://posek.km.ua/navchalniie-proces/nakazi-%D1%96n%D1%96sterstva.html>.
5. Статут Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу, затверджений загальними зборами ПСНРСЕК від 06.12.2016 р., протокол № 70. — Режим доступу: <http://posek.km.ua/images/stories/doc/statut.pdf>.
6. Фінансова звітність Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу за 2014-2017 рр.
7. Закон України від 24. 12. 2015 № 914-VIII «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України». – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>.

References

1. Kravtsova, A. O. (2012). Rozvytok inklyuzyvnoyi osvity v umovakh rynkovoyi ekonomiky. *Naukovi pratsi. Ekonomika*, 177, 189. Retrieved from: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2012/189-177-29.pdf>.
2. Natsional'na dopovid'. *Pro stanovyshe invalidiv v Ukrayini*. (2008). Kyiv.
3. Sorokyna, N. D. (2003). Peremeny v obrazovanii i dinamika zhiznennykh stratehiy studentov. *Sotsyolohycheskye issledovaniya*, 10, 55–61.
4. *Ofitsynny sayt Podil's'koho spetsial'noho navchal'no-reabilitatsynoho sotsial'no-ekonomichnoho koledzhu*. (2017). Retrieved from: <http://posek.km.ua/navchalniie-proces/nakazi-%D1%96n%D1%96sterstva.html>.
5. *Statut Podil's'koho spetsial'noho navchal'no-reabilitatsynoho sotsial'no-ekonomichnoho koledzhu*. (2016). zatverdzhenny zahal'nymy zboramy PSNRSEK vid 06.12.2016 r., protokol # 70. Retrieved from: <http://posek.km.ua/images/stories/doc/statut.pdf>.
6. *Finansova zvitnist' Podil's'koho spetsial'noho navchal'no-reabilitatsynoho sotsial'no-ekonomichnoho koledzhu za 2014 - 2017 rr.* (2017).
7. *Zakon Ukpayiny vid 24.12.2015 # 914-VIII «Pro vnesennya zmin do Byudzhetnoho kodeksu Ukpayiny»*. Retrieved from: <http://www.treasury.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.71

Олександра Богданівна ВАСИЛЬЧИШИН

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
кафедра податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: volexandra@gmail.com

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВПЛИВУ КРИПТОВАЛЮТ НА МОНЕТАРНУ ПОЛІТИКУ ТА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ

Васильчишин, О. Б. Основні напрямки впливу криптовалют на монетарну політику та фінансову безпеку банківських систем [Текст] / Олександра Богданівна Васильчишин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 152-160. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто особливості розвитку ринку криптовалют. Окреслено основні напрямки негативного впливу зростання капіталізації ринку криптовалют на монетарну політику центральних банків та фінансову безпеку банківських систем. Досліджено можливі варіанти створення національних криптовалют та обґрунтовано доцільність впровадження системи блокчейн у практику організації обігу фіантних грошей і функціонування банківських систем.

Мета. Метою статті є дослідження впливу експансії криптовалют на монетарну політику центральних банків і фінансову безпеку банківських систем, а також формування рекомендацій щодо імплементації перспективних, на наш погляд, особливостей криптовалют у національну банківську систему.

Методи. Методами дослідження є загальнонаукові методи аналізу і синтезу, використані для розуміння функціонального призначення криптовалют та визначення напрямків їх впливу на монетарну політику центральних банків і фінансову безпеку банківських систем, економіко-статистичні методи для аналізу динаміки капіталізації криптовалют, порівняння для порівняння частки криптовалют у грошовій масі країн світу, а також системний підхід для обґрунтування перспектив створення національних криптовалют та впровадження блокчейн у практику організації обігу фіантних грошей і функціонування банківських систем.

Результати. Визначено основні напрямки і наслідки впливу криптовалют на монетарну політику та фінансову безпеку банківських систем, обґрунтовано перспективи впровадження блокчейн у практику організації обігу фіантних грошей і функціонування банківських систем, а також позитивні аспекти створення національних криптовалют.

Ключові слова: криптовалюта; монетарна політика; фінансова безпека; блокчейн; транзакції.

MAIN DIRECTIONS OF CRYPTOCURRENCY INFLUENCE ON THE MONETARY POLICY AND FINANCIAL SAFETY OF BANKING SYSTEMS

Abstract

Introduction. The article deals with the peculiarities of the development of the market of cryptocurrency. The main directions of the negative influence of the growth of the capitalization of cryptocurrency market on the monetary policy of the central banks and the financial security of the banking systems are outlined. Possible variants of creation of national cryptocurrencies are investigated. The necessity of introduction of the blockchain system into the practice of organizing of currency turnover and functioning of banking systems is substantiated.

Purpose. The article aims to study the impact of the expansion of cryptocurrency on the monetary policy of central banks and the financial security of banking systems. It also aims to work out the recommendations for the implementation of perspective, in our opinion, cryptocurrencies into the national banking system.

Methods. In this research we have used the general scientific methods of analysis and synthesis (to understand the functional purpose of cryptocurrencies and to determine the directions of their influence on the monetary policy of central banks and financial security of banking systems); economic and statistical methods (to analyse the dynamics of capitalization of cryptocurrencies, to compare the share of cryptocurrency in the money supply of countries the world); systematic approach (to justify the prospects for the creation of national cryptocurrencies and the introduction of blockchain into the practice of the organization of fiat money circulation and the functioning of banking systems).

Results. The main directions and consequences of the influence of cryptocurrencies on monetary policy and financial security of banking systems have been determined. The prospects of the introduction of blockchain into the practice of organization of the circulation of fiat money and the functioning of banking systems, as well as the positive aspects of the creation of national cryptocurrencies have been grounded.

Keywords: cryptocurrency; monetary policy; financial security; blockchain; transactions.

JEL classification: F31, G24

Вступ

Однією із найбільших інновацій на фінансовому ринку, та й напевно в усіх сферах життєдіяльності людини початку XXI століття варто визнати появу криптовалют як нових форм грошей і фінансових інструментів. Поступово за 9 останніх років від часу створення біткоіна Сатоші Накамото (2009 р.) криптовалюти еволюціонували від віртуальної валюти, яка використовувалася в середовищі IT-спеціалістів та спільнот, до платіжних засобів, які частково почали виконувати функції грошей (засіб обігу, засіб платежу, світові гроші) і інвестиційного спекулятивного активу, рух якого обслуговують більше 180 криптовалютних бірж та більш 120 криптовалютних хедж-фондів. Масштаби розвитку криптовалют, виходячи із особливостей їх анонімності та децентралізації, викликають як занепокоєння в центральних і комерційних банків, дослідників-макроекономістів, суверенних урядів, так і зацікавленість в інноваційному підході до реалізації локальних і глобальних розрахунків.

На сьогодні одним із найбільш перспективних напрямів досліджень у сфері монетарної політики та фінансової безпеки банківських систем і держав загалом є дослідження сучасного стану та майбутнього розвитку подій у сфері впливу експансії криптовалют на монетарну політику центральних банків країн світу, ризиків розвитку віртуальних валют для банківської безпеки, безпеки приватних і державних корпорацій тощо. Доволі актуальними є наукові розвідки у сфері пошуку можливостей емісії криптовалют центральними банками та імплементації моделі блокчейн у національні банківські системи і міжнародні розрахунки за допомогою фіантних грошей.

Проблематиці впливу криптовалют на монетарну політику центральних банків та фінансову безпеку банківських систем присвятили свої праці зарубіжні вчені, зокрема такі, як: Бордо М., Левін А. [1]; Дургун О., Тімур М. [2]; Дюдикова К. [3]; Лебланс Г. [4]; Раадхайкша Н. [5]; Ражаббаєв Ш., Амінов Ф., Сахавалієв М. [6]; Сорбет Ш., МакХар Г., Міган А. [7].

Однак у вітчизняній науковій думці ця проблематика не набула поширення, що підвищує актуальність дослідження.

Мета статті

Таким чином, метою цієї статті є дослідження впливу експансії криптовалют на монетарну політику центральних банків і фінансову безпеку банківських систем, а також формування рекомендацій щодо імплементації перспективних, на наш погляд, особливостей криптовалют у національну банківську систему.

Виклад основного матеріалу дослідження

Через те, що криптовалюти не мають правового статусу, сьогодні вони не можуть вважатися повноцінною валютою попри виконання трьох класичних функцій грошей: як засобу обігу, як засобу платежу та як світових грошей. Однак драйверами зростання популярності і капіталізації криптовалют виступає високий рівень довіри до них як з боку Інтернет-користувачів, що є представниками певних віртуальних спільнот, так і пересічних громадян і юридичних осіб, які розглядають криптовалюти як анонімного інструменту проведення розрахунків, переслідуючи при цьому мету уникнення контролю з боку третіх осіб. Анонімний характер обігу криптовалют при відкритому криптографічному коді та доступному для всіх бажаних накопичувачу трансакцій (блокчейн) дає можливість уникати як бюрократичних процедур при здійсненні розрахунків, так і законодавчих актів податкового контролю та контролю за відмиванням коштів і фінансуванням тероризму. Тим не менше, окрім однієї із найбільших операцій з використанням криптовалют біткоїн для фінансування наркотиків через Інтернет-магазин наркотиків Silk Road (2014), світова преса та уповноважені органи із контролю за відмиванням грошей та фінансування тероризму, більше не повідомляли.

У зв'язку із значною волатильністю вартості криптовалюти стали досить привабливим спекулятивним інвестиційним активом для біржових торговців та тих, хто прагне отримати швидкий заробіток, нагадуючи фінансову піраміду. Однак, використовуючи технологію блокчейн для трансакцій та специфічну форму емісії – майнінг, що відбувається шляхом надання потужностей комп'ютерної техніки для вирішення криптографічних завдань (хеш-кодів) для отримання токенів (найменших частинок криптовалют), припущення про фінансові піраміди є сумнівним, адже криптовалюти (принаймні 1076 з них, які беруть участь у біржових торгах) перебувають у власності мільйонів людей та обслуговують великі обсяги купівлі-продажу товарів і послуг у всьому світі. Наприклад, біткоїн за обсягів середньомісячних трансакцій ще у 2014 році обійшов таку міжнародну систему переказу коштів, як Western Union.

Можливість практично миттєво оплачувати товари і послуги без посередників та за мінімальну комісійну винагороду, а також можливість отримати певний заробіток на криптовалютних біржах призвело до зростання капіталізації ринку криптовалют за 2017 рік на 1250 % до 700 млрд дол. США, де на частку біткоїнів припадає 40 %,. Таке швидке зростання капіталізації є не що інше, як початок експансії криптовалют у світову фінансову систему, що може мати як негативні, так і позитивні наслідки для фінансових систем країн світу.

700 млрд дол. США капіталізації криптовалют у масштабах світових фінансових потоків не є великою сумою і дорівнює капіталізації найбільших компаній рейтингу S&P500, таких, як Microsoft Corp. (671 млрд дол.), Amazon.com (605 млрд дол.) [8] та інших, однак враховуючи те, що криптовалюти частково виконують, а в перспективі можуть повністю виконувати роль грошей, подальше зростання капіталізації може нести певні ризики для монетарної політики центральних банків багатьох країн світу.

Досліджуючи капіталізацію ринку криптовалют у зіставленні з грошовою масою розвинутих країн світу, можна зробити висновок, що, окрім країн Великої сімки (G7), обсяги капіталізації криптовалют є вищими, ніж обсяги грошового агрегату M0 (гроші поза банками (готівка)) або M1 (залежно від методики розрахунку грошових агрегатів), а також вищими, ніж сукупні грошові маси більш ніж 100 країн світу (на рисунку 1 відображено деякі з них). Наприклад, обсяги капіталізації ринку криптовалют є більшими за обсяг грошового агрегату M0 України у 62 рази (можливо, що такий обсяг криптовалют, виражений у доларах США, перебуває в розпорядженні жителів України), а від грошового агрегату M3 у 17 разів.

На жаль, на сьогодні немає даних щодо обсягів криптовалют, які перебувають у власності населення тієї чи іншої країни світу, що знижує ефективність аналізу впливу криптовалют на монетарну політику і фінансову безпеку банківських систем країн світу. Однак існує два спеціалізованих Інтернет-ресурси, які ведуть деяку статистику за обсягом операцій у біткоїнах. Так Інтернет-сайт bitnodes.earn.com веде статистику глобального розподілу вузлів майнінгу біткоїн, відповідно до якого перші місця рейтингу займають найбільш розвинені країни світу: США, Німеччина, Китай, Нідерланди, Франція (рис. 2).

На жаль, на сьогодні немає даних щодо обсягів криптовалют, які перебувають у власності

населення тієї чи іншої країни світу, що знижує ефективність аналізу впливу криптовалют на монетарну політику і фінансову безпеку банківських систем країн світу. Однак існує два спеціалізованих Інтернет-ресурси, які ведуть деяку статистику за обсягом операцій у біткоїнах. Так Інтернет-сайт bitnodes.earn.com веде статистику глобального розподілу вузлів майнінгу біткоїн, відповідно до якого перші місця рейтингу займають найбільш розвинені країни світу: США, Німеччина, Китай, Нідерланди, Франція (рис. 2).

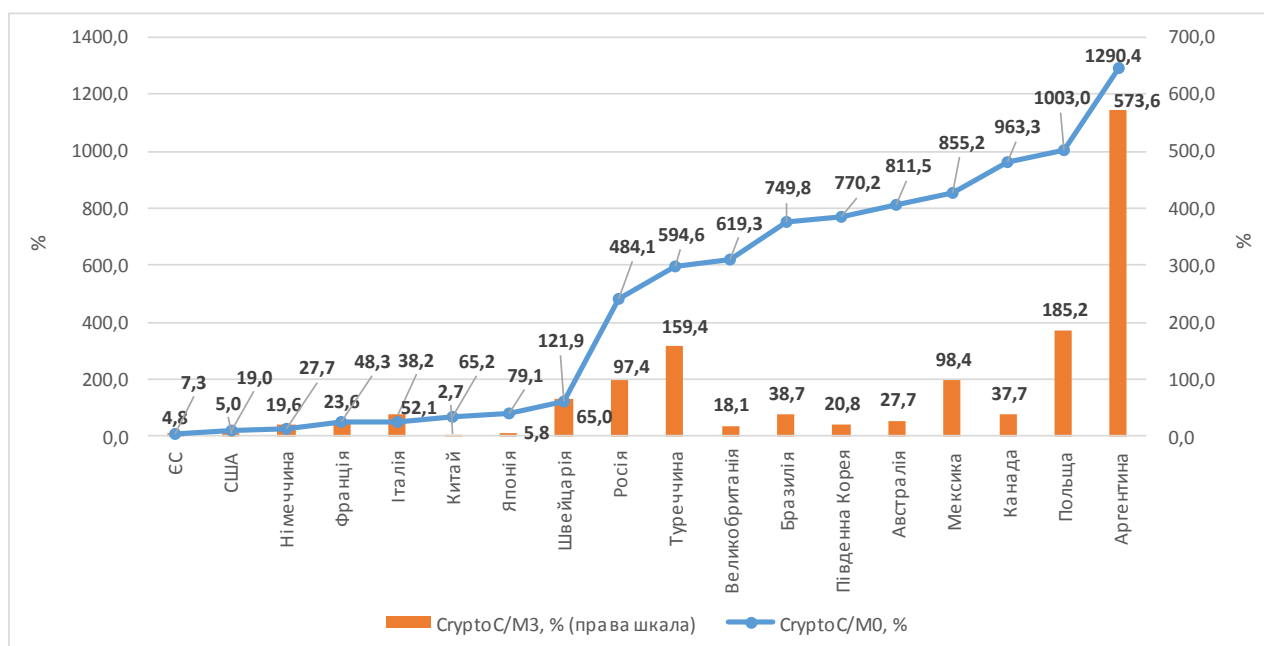


Рис. 1. Відношення капіталізації ринку криптовалют до грошових агрегатів M0 та M3 деяких країн світу у 2017 році

**Розраховано автором за даними [8; 9]*

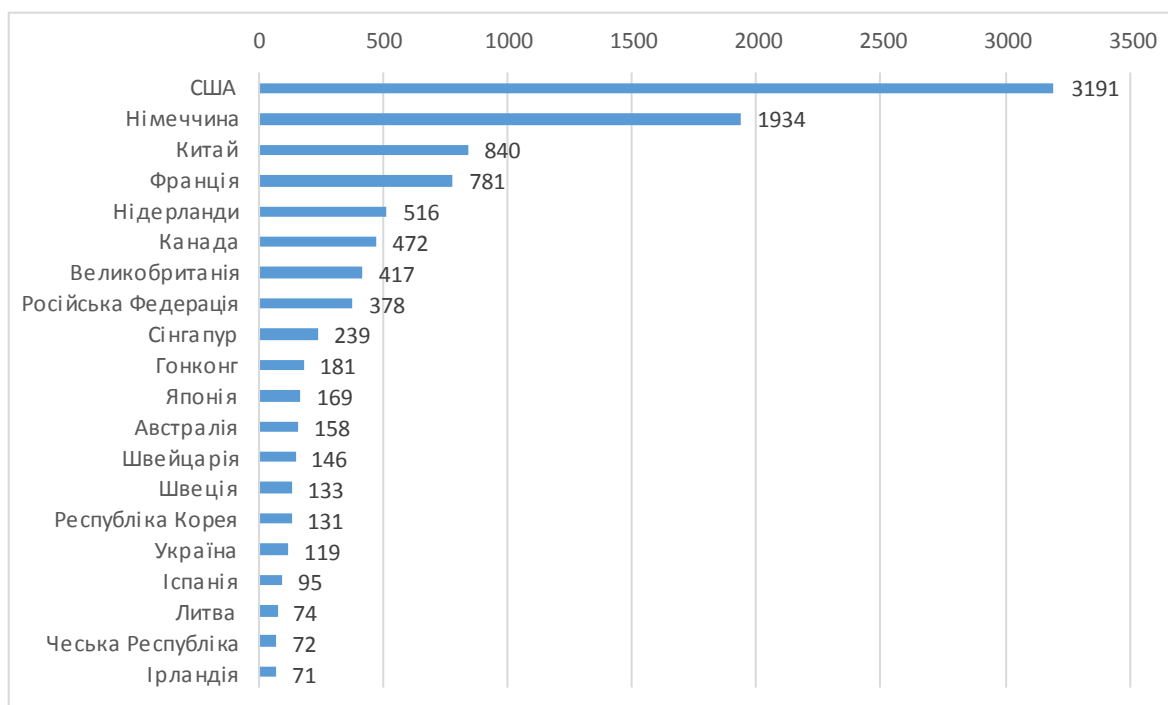


Рис. 2. Глобальний розподіл вузлів майнінгу біткоїна станом на початок січня 2018 року*

**Розраховано автором за даними [10].*

Інший Інтернет-ресурс localbitcoins.com, який є P2P майданчиком для торгів у біткоїнах дослідив зростання обсягів трансакцій з купівлі-продажу біткоїнів за країнами світу у 2017 році (рис. 3).

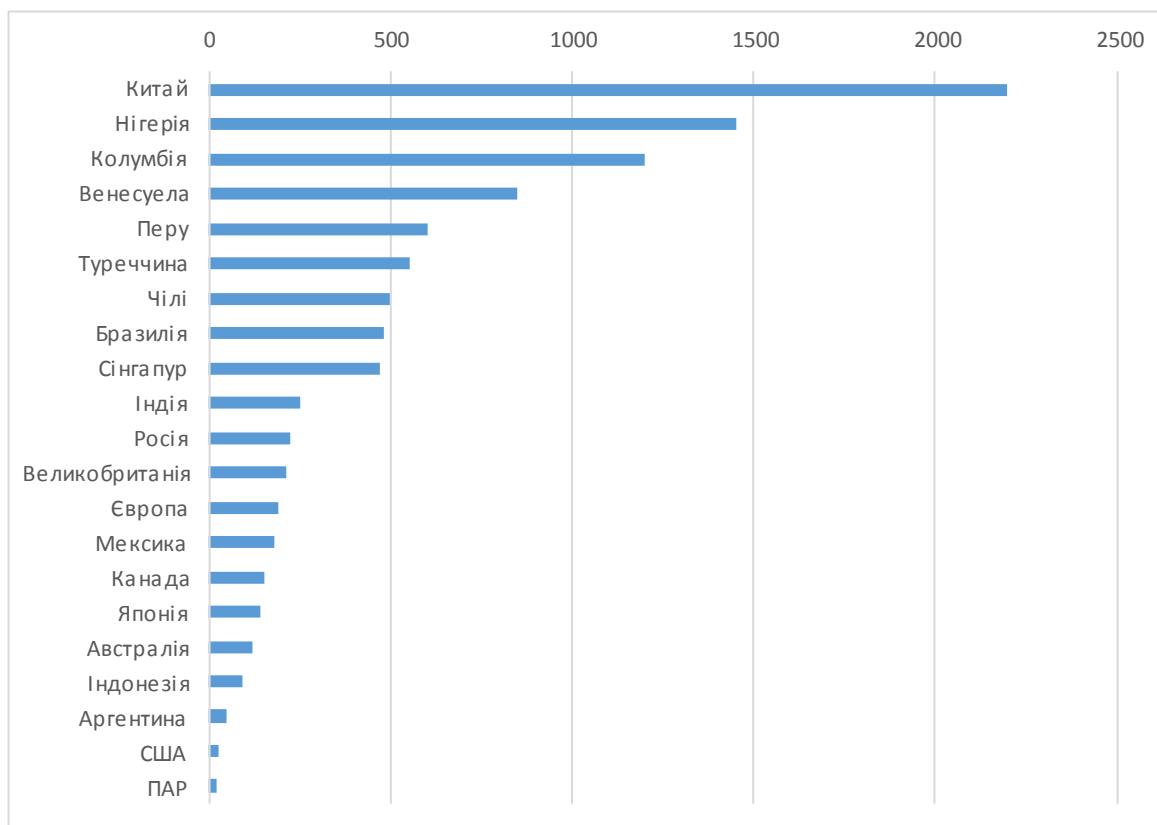


Рис. 3. Зростання угод купівлі-продажу біткоїнів в дол. США за 2017 рік у деяких країнах світу [11]

Таким чином, проаналізувавши запропоновану статистику, можна зробити висновок, що обсяги криптовалют в угодах з купівлі-продажу товарів і послуг, а також у сфері біржової торгівлі поступово займають вагоме місце в економіках різних країн світу. У тих країнах, де динаміка майнінгу біткоїнів та трансакцій з використанням криптовалют є найвищою, доцільно звернути увагу на розробку напрямків адаптації монетарної політики та управління банківською діяльністю до реалій та викликів розвитку цифрових валют і системи блокчейн.

Зважаючи на поступове і досить швидке збільшення капіталізації криптовалют, одним із основних ризиків для монетарної політики є ризик зменшення грошової бази і маси, що може призвести до викривлення сигналів монетарної політики для ринку, адже купівля товарів і послуг за криптовалюти знижує попит на пропонувані центральними банками гроші, що призводить до збільшення грошової маси, що не обслуговує товарообіг. Торгівля у віртуальному просторі за рахунок криптовалют неминуче позначається на скороченні попиту на реальні гроші, що призводить до зміни в грошових агрегатах, які безпосередньо впливають на швидкість обігу грошей. До того ж заміщення грошей криптовалютами істотно ускладнює оцінку грошових агрегатів, що унеможливує їх підтримку на одному рівні з метою забезпечення цінової стабільності та очікуваної інфляції.

Якщо темпи зростання капіталізації ринку криптовалют будуть зростати на високому рівні, то ризики збільшення грошової маси, яка знаходиться поза увагою центрального банку буде збільшуватися, що матиме негативний вплив на їх відсоткову політику (рис. 4).

З наведеної схеми можемо зробити висновок, що участь криптовалют у грошових відносинах, що відбуваються в національній економіці, мають три вектори впливу на монетарну політику центрального банку: 1) зниження попиту на національну валюту; 2) спотворення економічного аналізу; 3) виведення коштів за кордон; 4) викривлення відсоткової політики центрального банку. Розглянемо їх більш детально.

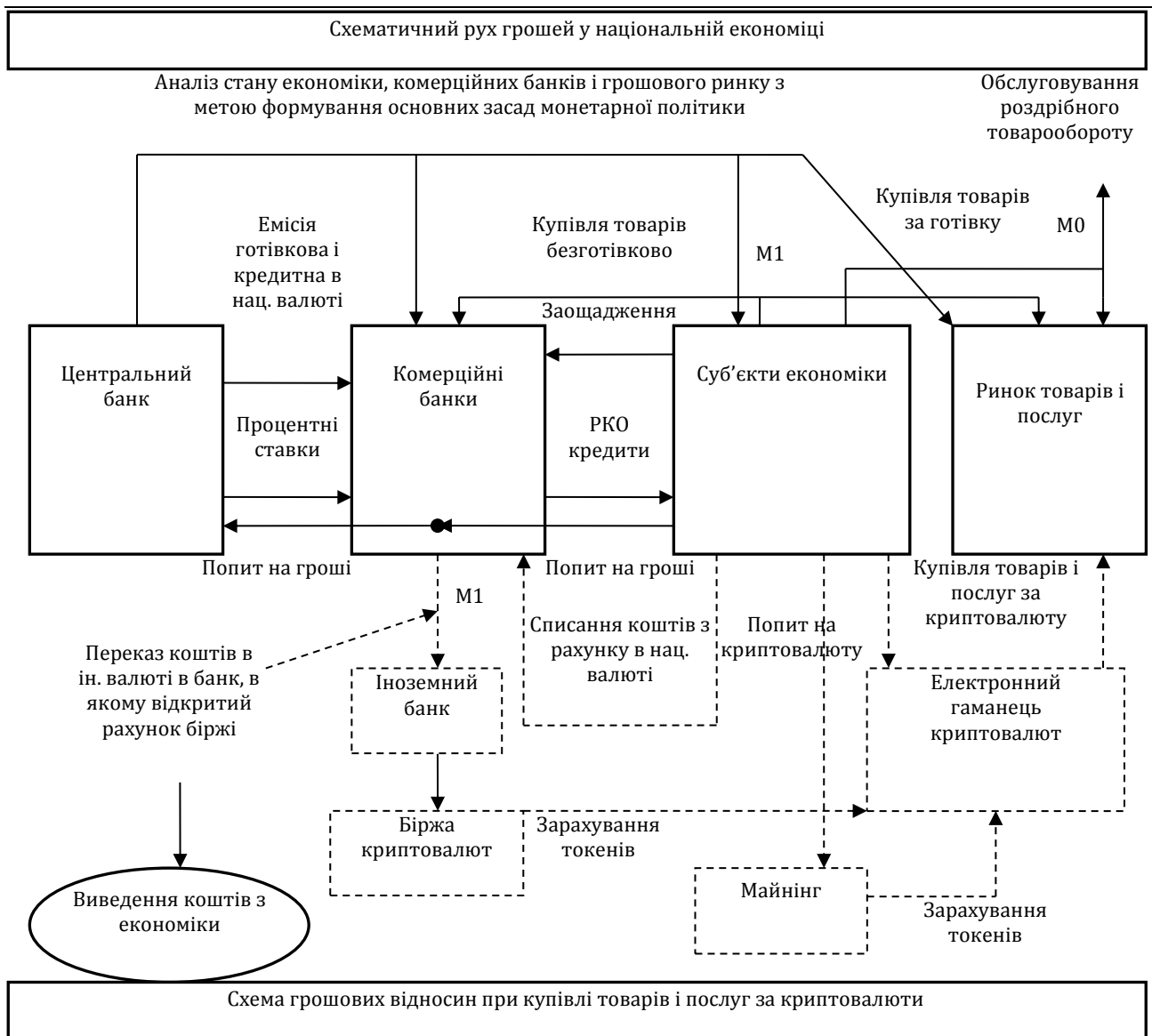


Рис. 4. Структурно-логічна схема грошових відносин з використанням криптовалют*

**Власна розробка автора.*

Так за умови реалізації традиційної моделі грошових відносин (без криптовалют) центральний банк на основі проведення макроекономічного аналізу визначає потребу економіки в додатковому обсязі коштів, відповідно до чого здійснює готівкову та кредитну емісію грошей, які через комерційні банки надходять до суб'єктів економіки. Суб'єкти економіки купляють товари і послуги як за готівкові (на роздрібно-товарному ринку або первинних ринках автомобілів та нерухомості), так і шляхом безготівкової оплати. З цих трансакцій грошові кошти формують агрегат M0, тобто вивільнюються з банківської системи для обслуговування роздрібно-товарообігу, що ускладнює аналіз розміру грошової бази, однак все ж таки піддається кількісному аналізу, результати якого можна використати для емісійної політики. Безготівкові розрахунки формують грошовий агрегат M1, а потреба в додатковій готівці і безготівкових коштах для реалізації потреб суб'єктів економіки відображає попит на гроші. Тобто, якщо грошей у формі агрегатів M0 та M1 недостатньо для обслуговування товарно-грошових відносин, то в економіці проявляються дефляційні тенденції, і з метою подолання яких центральний банк знижує відсоткові ставки для підвищення рівня інфляції шляхом здешевлення кредитів рефінансування комерційних банків. У випадку, якщо зниження відсоткових ставок не дало позитивного результату у сфері активізації ділової активності, як показує світова економічна історія, центральні банки можуть реалізувати програми кількісного пом'якшення (США, Японія, Європейський Союз), які передбачають емісійне фінансування економіки. З іншого боку, поява надлишку грошей в економіці акумулюється на депозитах суб'єктів економіки в банківських установах, а банківських установ – у центральному банку, що відповідно впливає на його баланс.

Описані механізми реалізації товарно-грошових відносин та монетної політики порушують трансакції з використанням криптовалют при купівлі-продажі товарів та послуг або участі в торгах на криптовалютних біржах.

Так для купівлі товарів і послуг за криптовалюти необхідним є певний обсяг тієї чи іншої криптовалюти, яку суб'єкти економіки можуть отримати трьома найбільш оптимальними способами: 1) шляхом майнінгу; 2) шляхом купівлі криптовалюти на біржі; 3) отримати внаслідок продажу готової продукції або послуг за криптовалюту.

Отримана криптовалюта шляхом майнінгу зараховується на спеціальний електронний гаманець криптовалюти, з якого економічний суб'єкт може безпосередньо оплатити товари чи послуги на електронний криптовалютний гаманець. Таким чином, подібні трансакції відбуваються поза банківською системою, а криптовалюти формально складають частину грошового агрегату M0, однак, як і обсяги іноземної валюти, їх неможливо поррахувати. Збільшення кількості і обсягів трансакцій у криптовалютах, оминаючи банківську систему призведе до зниження ролі реальних грошей, а також до зниження балансів центральних банків.

Інший спосіб отримання криптовалют для здійснення купівлі-продажу товарів і послуг, а саме шляхом купівлі криптовалют на криптовалютних біржах, є, на наш погляд, ще більш згубним для національних економік, а зокрема тих країн, де не функціонують криптовалютні біржі. Так купівля криптовалют на криптовалютній біржі передбачає безготівкову операцію зі списання необхідної суми коштів суб'єкта економіки в національній або іноземній валюті з його рахунку, відкритого у вітчизняному банку, та зарахування їх на рахунок криптовалютної біржі, який, як правило, відкритий в іноземному банку. Така трансакція призводить до зменшення грошового агрегату M1, адже передбачає переказ частини депозиту до запитання за кордон, не конверсію, а прямий переказ на заміну криптовалюти, яка в банківську систему і економіку країни не повертається, а зараховується на електронний гаманець криптовалюти. Якщо отримана таким шляхом криптовалюта використана для купівлі товарів і послуг у країні походження суб'єкта економіки, що здійснив купівлю криптовалюти на біржі, то криптовалюта може стати активами інших суб'єктів економіки такої країни, які можуть використати її для оплати праці чи купівлі сировини. Однак навіть у такому випадку держава з цієї трансакції нічого отримати не може, оскільки операції в криптовалютах не оподатковуються. Якщо ж криптовалюта, яка придбана за національну валюту, використана для торгів на криптовалютній біржі з подальшим її збереженням в електронному гаманці, або використана для купівлі товарів і послуг за кордоном, то це не що інше, як акт виведення грошей з національної економіки.

Розглянуті нами трансакції з купівлі криптовалюти за національну валюту мають негативний вплив й на фінансову безпеку банківської системи, адже ймовірно зростання кількості та обсягів грошових переказів на рахунки криптовалютних бірж призведе до зниження миттєвої і поточної ліквідності банків, адже частина поточних і короткострокових депозитів суб'єктів економіки буде конвертована в криптовалюту. Натомість у випадку зростання трансакцій у криптовалюті, яка отримана внаслідок майнінгу, банки можуть зіштовхнутися з появою надлишку ліквідності внаслідок падіння попиту на національну валюту. Окрім цього, варто зауважити, що при переказі коштів на рахунки криптовалютних бірж відбувається конверсія національної валюти на іноземну, як правило дол. США, що призводить до відпливу іноземної валюти за кордон і, таким чином, призводить до підвищення її вартості, а отже, до девальвації національної грошової одиниці.

Окрім трансакційних ризиків та ризиків ліквідності для банківської системи і її безпеки, операції з криптовалютами несуть ще й валютний ризик, адже їхній курс є надто волатильним, який упродовж дня може змінюватися від 2-3 до 20-30 % в обидва боки, а це означає, що при здійсненні валютообмінних операцій банки можуть зазнати збитків.

Ще одним із негативних напрямків впливу криптовалют на фінансову безпеку банківської системи, можуть стати операції, які проводяться самими комерційними банками з використанням криптовалют. У цьому випадку банки самі стають гравцями ринку криптовалют, для чого відкривають свої електронні гаманці (як приклад, «Приватбанк» у період до націоналізації) та інвестують кошти в придбання криптовалют на криптовалютних біржах. Здійснюючи операції з використанням криптовалют, банки наражаються на валютний ризик у зв'язку із суттєвою волатильністю курсів криптовалют, також на ризики втрати гаманців унаслідок хакерських атак. Ймовірним ризиком може бути й швидка втрата вартості криптовалютою внаслідок її заборони, припинення майнінгу, припинення здійснення торгових операцій тощо. У такому разі банки не зможуть повернути інвестовані кошти, що обернеться для них збитками.

Незважаючи на наявні сьогодні ризики і загрози використання криптовалют для монетарної політики і фінансової безпеки банківських систем поява криптовалют і механізму розрахунків за допомогою блокчейн може стати інноваційним поштовхом для оптимізації грошових систем країн світу.

Так у науковій сфері [1-2; 3] та в практиці діяльності центральних банків світу розглядаються можливості для впровадження національних криптовалют і застосування технологій блокчейн для

ведення банківських операцій. Досить перспективними, на наш погляд, є ідеї створення національної криптовалюти, де центральний банк буде основним розробником програмного забезпечення та криптографічного коду, в якому буде зашифрована модель криптовалюти. У цьому контексті в науковій літературі превалює дві концепції: 1) центральний банк – основний розробник і основний майнер; 2) центральний банк – основний розробник за умови здійснення майнінгу фінансовими установами (як банками, так і парабанками).

У першому випадку реалізації ідеї створення національної криптовалюти центральний банк може виступати основним майнером, надаючи при цьому номінальну вартість національній криптовалюти, що знизить волатильність її курсу та дозволить стати повноцінною валютою шляхом оцифрування фіантних грошей. У такому випадку порушується ідея децентралізації криптовалют, закладена Сатоші Накамото, однак створюється можливість для регулювання обігу криптовалют, оскільки контрагенти будуть відомими внаслідок виконання умов щодо ідентифікації осіб, а також збережеться ідея відсутності посередників при купівлі-продажі товарів і послуг, адже кожен контрагент матиме власний гаманець і зможе безпосередньо проводити трансакції. Система децентралізованого контролю операцій за допомогою блокчейн-технології підвищить прозорість обігу грошей загалом.

Іншим варіантом створення національної криптовалюти є той, який передбачає майнінг не тільки центральним банком, але й фінансовими організаціями. Криптовалюту створює центральний банк, який надає можливість здійснювати майнінг фінансовим підприємствам та фізичним особам при наявності відповідного програмного забезпечення та відповідної комп'ютерної техніки на основі отримання певної ліцензії та дозволів. Такий варіант збереже повну децентралізацію системи і, на наш погляд, може стати ефективною інновацією національної грошової системи. При реалізації цього варіанту національної криптовалюти центральний банк найповніше зможе адаптувати монетарну політику, впровадивши відсоткові ставки на кредити і депозити, а також механізм резервування операцій і, таким чином, забезпечивши співіснування криптовалюти з фіантними грошима. Основним стимулом використання криптовалюти при обслуговуванні товарно-грошових відносин повинна стати відсутність посередників при купівлі-продажі товарів, а також низька вартість і висока швидкість трансакцій. Для центрального банку перевагою введення національної валюти буде її заздалегідь визначена пропозиція, що стане механізмом інфляційного регулювання, а у випадку дефляційних тенденцій криптовалюти центральний банк зможе знижувати відсоткові ставки, які повинні бути диференційованими для фіантних грошей і криптовалют.

Ще один варіант, який розглядається в зарубіжній науковій літературі [6-7], – це створення криптовалюти центральними банками і фінансовими організаціями з обов'язковим упровадженням технології «Сайдчейн» як способу відображення криптовалюти однієї системи на гаманці іншої за курсом 1:1. У системі відправника сума переказу блокується, а в системі одержувача ця ж сума відображається на гаманці. Особливість цієї технології полягає у відсутності необхідності майнінгу в системах фінансових установ (у які передається криптовалюта), однак системи повинні забезпечувати обробку трансакцій [3; с. 143]. На наш погляд, ця технологія, хоча і забезпечить плюралізм криптовалют, однак ефективною не буде з тих причин, що рівень довіри до криптовалют тих чи інших фінансових установ буде різним, а більші фінансові і технічні можливості призведуть до монополізації ринку, що матиме згубні наслідки монополії. На відміну від криптовалют локальних фінансових установ, сьогоднішні криптовалюти викликають більшу довіру, оскільки перебувають в обігу в масштабах всього світу, а не однієї країни.

Ефективним заходом у плані забезпечення фінансової безпеки банківської системи може стати впровадження блокчейн-технологій у традиційну грошову систему, який дозволить зробити прозорими всі трансакції центрального банку і комерційних банків, комерційних банків між собою та комерційних банків і клієнтів. А система децентралізованого збереження даних при необхідності підтвердження їх використання кількома користувачами підвищить безпеку фінансових операцій. Окрім цього, впровадження блокчейн у систему банківських операцій дозволить банкам зекономити на трансакціях та витратах на утримання касирів, цілих відділень, адже всі касові операції будуть відбуватися автоматично.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок про існування певних загроз обігу криптовалют для банківських систем країн світу, які полягають у витісненні реальних національних валют, викривленні процентної політики, зміни у грошових агрегатах, втечі капіталу. Поряд з цим, варто згадати перспективні можливості впровадження технології блокчейн у функціонування національних банківських систем, що допоможе їм підвищити безпеку банківських операцій, адже, як показує практика, блокчейн є більш захищений технічно та фізично, аніж існуючі на сьогодні системи захисту банківської інформації. Окрім цього, технологія блокчейн у банківській системі дозволить зробити прозорими операції між центральним банком і комерційними банками, що дасть змогу уникнути зловживань при наданні кредитів рефінансування. Запровадження національної

криптовалюти також може мати позитивні наслідки для банківської системи і економіки загалом, адже зменшить витрати на її емісію (майнінг), оскільки витрати будуть розподілені на всіх майнерів, а не тільки на центральний банк, знизиться вартість транзакцій при збільшенні їх швидкості, з'явиться новий інструмент для регулювання інфляційних процесів.

Список літератури

1. Bordo, M. Central Bank Digital Currency and the Future of Monetary Policy [Електронний ресурс] / M. Bordo, A. Levin. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nber.org/papers/w23711>.
2. Durgun, Ö. The Effects of Electronic Payments on Monetary Policies and Central Banks [Електронний ресурс] / Ö. Durgun, M. Caner Timur – Режим доступу до ресурсу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815037507>.
3. Дюдикова, Е. И. Блокчейн в национальной платежной системе: сущность, понятие и варианты использования // Инновационное развитие экономики. – 2016. – №4. – С. 139-149.
4. LeBlanc, G. The effects of cryptocurrencies on the banking industry and monetary policy [Електронний ресурс] / Gannon LeBlanc // Senior Honors Teses. – 2016. – Режим доступу: <http://commons.emich.edu/honors/499>.
5. Rajadhyaksha, N. Monetary policy's cryptocurrency challenge [Електронний ресурс] / Niranjan Rajadhyaksha. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.livemint.com/Opinion/49fqM520KSoQR2OvkfnVNI/Monetary-policys-cryptocurrency-challenge.html>.
6. Ражаббаев, Ш. Р. Риски и вызовы криптовалют для монетарной политики / Ш. Р. Ражаббаев, Ф. Ф. Аминов, М. Н. Сахавалиев // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по матер. XLVIII междунар. науч.-практ. конф. № 4(48). Часть I. – Новосибирск: СибАК, 2015. – С. 12-25.
7. Corbet, S. The influence of central bank monetary policy announcements on cryptocurrency return volatility [Електронний ресурс] / S. Corbet, G. McHugh, A. Meegan. – Режим доступу: <https://businessperspectives.org/component/zoo/the-influence-of-central-bank-monetary-policy-announcements-on-cryptocurrency-return-volatility>.
8. Капіталізація ринку криптовалют [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cryptolization.com>.
9. Trading economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.tradingeconomics.com>.
10. Bitnodes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bitnodes.earn.com>.
11. Bloomberg: Сатоши Накамото улыбається – криптовалюты уходят от регуляторов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finmedia.net/bloomberg-satoshi-nakamoto-uly-baetsya-kriptovalyuty-uhodyat-ot-regulyatorov>.

References

1. Bordo, M. & Levin, A. (n.d.). *Central Bank Digital Currency and the Future of Monetary Policy*. Retrieved from: <http://www.nber.org/papers/w23711>.
2. Durgun, Ö. & Caner, T. M. (n.d.). *The Effects of Electronic Payments on Monetary Policies and Central Banks*. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042815037507>.
3. Dyudykova, E. Y. (2016). Blokcheyn v natsional'noy platezhnoy sisteme: sushchnost', ponyatie i varianty ispol'zovaniya. *Innovatsionnoe razvitie ekonomiki*, 4, 139-149.
4. LeBlanc, G. (2016). The effects of cryptocurrencies on the banking industry and monetary policy. *Senior Honors Teses*. Retrieved from: <http://commons.emich.edu/honors/499>.
5. Rajadhyaksha, N. (n.d.). *Monetary policy's cryptocurrency challenge*. Retrieved from: <http://www.livemint.com/Opinion/49fqM520KSoQR2OvkfnVNI/Monetary-policys-cryptocurrency-challenge.html>.
6. Razhabbaev, Sh. R., Aynov, F. F., Sakhavalyev, M. N. (2015). Riski i vyzovy kriptovalyut dlya monetarnoy politiki. *Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika*, 4(48), 12-25.
7. Corbet, S., McHugh, G., Meegan, A. (n.d.). *The influence of central bank monetary policy announcements on cryptocurrency return volatility*. Retrieved from: <https://businessperspectives.org/component/zoo/the-influence-of-central-bank-monetary-policy-announcements-on-cryptocurrency-return-volatility>.
8. *Kapitalizatsiya rynku kriptovalyut*. (2017). Retrieved from: <https://cryptolization.com>.
9. *Trading economics*. (2017). Retrieved from: <https://ru.tradingeconomics.com>.
10. *Bitnodes*. (2017). Retrieved from: <https://bitnodes.earn.com>.
11. *Bloomberg: Satoshi Nakamoto улыбається – криптовалюты уходят от регуляторов*. (n.d.). Retrieved from: <https://finmedia.net/bloomberg-satoshi-nakamoto-uly-baetsya-kriptovalyuty-uhodyat-ot-regulyatorov>.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017 р.

Світлана Анатоліївна НУЖНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент,
кафедра інформаційних систем і технологій,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Катерина Володимирівна СМЕТСЬКА

Дніпровський державний технічний університет
E-mail: snuzhnaya@ukr.net

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Нужна, С. А. Економіко-математичне моделювання методів мотивації персоналу комерційних банків [Текст] / Світлана Анатоліївна Нужна, Катерина Володимирівна Сметська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 161-169. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Статтю присвячено дослідженню сучасних методів мотивації персоналу банку. Проаналізовано деякі аспекти функціонування системи мотивації персоналу, на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк». Виявлено основні підходи мотивування банківського персоналу, розглянуто їх характерні особливості. Доведено, що дієвий мотиваційний механізм у банку є системою економічних, організаційно-адміністративних, соціально-психологічних методів впливу на мотиви трудової поведінки працівників з метою розвитку в них внутрішньої потреби більшої трудової віддачі. За результатами аналізу була побудована економіко-математична модель вибору оптимальної стратегії мотивації персоналу. У розробленій економіко-математичній моделі були передбачені елементи, які дають можливість враховувати статус працівників банку, рівень оцінки їх праці, використання елементів соціального пакету та інше. Така модель може бути використана для проведення аналізу та складання рейтингу персоналу за різні періоди часу, а також виявлення особливостей стратегій мотивації в роботі персоналу не тільки банку загалом, але й окремих його підрозділів, філій, ланок. Крім того, побудовану модель можна модифікувати як структурно, так і змістовно. Результати аналізу оброблені засобами однієї з офісних програм пакету Microsoft Office електронних таблиць Excel. Проведений аналіз даних виконано із застосуванням в електронних таблицях засобу «Поиск решения», який дозволяє знаходити рішення оптимізаційних задач майже з необмеженою кількістю змінних. Як результат підтверджено, що застосування економіко-математичних методів є дуже ефективним при оцінці сучасних методів мотивації персоналу, а також аргументовано, що механізм регулювання мотивації праці повинен ефективно поєднувати стратегічні інтереси банку з інтересами персоналу, стиль керівництва банком із системою дієвої трудової мотивації.

Ключові слова: матеріальна винагорода; показники трудової мотивації праці; квартальні бонуси; посадові надбавки; стимулювання праці; витрати на утримання персоналу.

Svitlana Anatoliivna NUZHNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Information Systems and Technologies,
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

Kateryna Volodymyrivna SMETSKA

Dniprovsky State Technical University
E-mail: snuzhnaya@ukr.net

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELLING OF MOTIVATION METHODS OF PERSONNEL OF COMMERCIAL BANKS

Abstract

The article is devoted to the research of modern methods of bank staff's motivation. Authors analyse some aspects of functioning of a personnel motivation system, for example, PJSC CB "PRIVATBANK". The basic approaches of banking personnel's motivation are revealed. Their characteristic features are considered. It is proved that the effective motivational mechanism in the bank is a system of economic, organizational and administrative, social and psychological methods of influencing motives of personnel work behaviour in order to develop their internal need for greater labour efficiency. As a result of the analysis, authors have constructed the economic and mathematical model for selecting the optimal motivation strategy for a staff. In the developed economic and mathematical model we have foreseen the elements that allow taking into account the status of bank employees, the level of their work evaluation, the use of social package's elements and others. Such model can be used for analysis and making personnel rating for different periods of time, as well as for identification of peculiarities of motivation strategies in the work of personnel not only in the bank as a whole, but also in its individual units, branches, and units. In addition, this model can be modified both structurally and substantively. Results of analysis have been processed by Microsoft Office Excel spreadsheets office program. Data analysis has been performed using the "Find a Solution" tool in spreadsheets, which allows finding keys for optimization problems with almost unlimited number of variables. As a result, it has been confirmed that the application of economic and mathematical methods is very effective in assessing modern methods of staff's motivation. Also it has been reasoned that a mechanism of regulating labour motivation must effectively combine strategic interests of a bank with interests of its staff, the style of bank's management with a system of effective labour motivation.

Keywords: material rewards; indicators of labour motivation; quarterly bonuses; occupational allowances; labour stimulation; personnel costs.

JEL classification: E58, G20

Вступ

Основною передумовою успішного функціонування сучасних банків є управління та розвиток людських ресурсів. В управлінні банківським персоналом важливе значення мають процеси його оцінювання та мотивування.

На сьогодні мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Ринкова трансформація банківської системи обумовила об'єктивні зміни у змісті праці, трудових відносинах, використанні трудового потенціалу. Особливістю управління персоналом банку є зростаюча роль особистості працівника. У результаті цього створюються нові цілі і засоби діяльності банку, нова стратегія і тактика, підвищується рівень знань і умінь персоналу банку, застосовуються нові технології банківською діяльності, приходять нові кадри, і як результат – створення нових цінностей і норм професійно-психологічної культури колективу банку.

У теоретичному плані мотивація поведінки людини – дуже складний і багато в чому не вивчений феномен. Існує безліч визначень мотивації. Одним з перших дослідників, із праць якого менеджери дізналися про складний світ потреб і їхній вплив на мотивацію трудової діяльності, був Абрахам Маслоу. Теорія ієрархії потреб, розроблена Маслоу, справила значний вплив як на розвиток наукової думки в царині мотивації, так і на розвиток практики менеджменту на основі наукового підходу до вивчення потреб, їх моніторингу і цілеспрямованого впливу на поведінку людей [1, с. 56-60]. На питання розробки ефективного механізму мотивації персоналу в банківській сфері звернули увагу такі вітчизняні науковці і практики, як Н. М. Богацька, І. О. Демчук [2, с. 11-17], Н. П. Желтова, Н. С. Данилевич [3, с. 80-86], Н. М. Циганова [4, 61-63], М. І. Паладій [5, с. 29-31], М. О. Кебас [6, с. 52-55]. Вказані автори у своїх працях

характеризують особливості мотивації працівників банку, детально висвітлюючи проблеми оцінювання банківського персоналу, відтворюючи зв'язок поставлених перед ним завдань з отримуваними результатами.

Саме система трудової мотивації персоналу є однією з важливих передумов досягнення результативної діяльності банку, через яку здійснюється реалізація загальної стратегії управління банківського персоналу. Сьогодні для керівництва банку для підвищення мотивації персоналу банку основним є використання потужних мотиваційних механізмів, нематеріальних методів мотивування, а саме соціально-психологічних: мотивування методом обміну досвідом (професійне навчання), мотив першого дня роботи, розкриття перспективи кар'єрного зростання, усвідомлення важливості виконуваної роботи, професійна гордість, еластичні умови робочого часу, уміння користуватися заохоченнями та обмеженнями та ін. Отже, особливістю сучасного менеджменту банку є підвищення ролі функції мотивації персоналу банку, застосування різних форм та методів стимулювання високопродуктивної праці, що призведе до підвищення фінансових результатів діяльності банку.

Мета та завдання статті

Ефективного рівня в загальній системі управління сучасний банк досягає в першу чергу за допомогою кваліфікованих і зацікавлених співробітників, цілеспрямованої діяльності лінійних керівників усіх рівнів, керівників і спеціалістів кадрових служб на основі розробленої концепції роботи з персоналом. На всіх етапах цієї роботи методологічною базою формування правильних рішень є оцінка персоналу. У сучасних банках оцінювання персоналу здійснюється лише в системному режимі. Система оцінки персоналу – науково обґрунтована й організована сукупність заходів щодо оцінки персоналу, спрямованих на досягнення організаційних цілей і підвищення ефективності управління персоналом. Система оцінки персоналу в сучасних банках містить такі елементи: мета та завдання оцінки персоналу – визначають спрямованість оцінки персоналу; зміст оцінки – визначає принципи побудови системи, її показники; методи оцінки – способи одержання, виміру і фіксації необхідної оціненої інформації; програма проведення оцінки – встановлює набір процедур, відповідно до яких організовується й проводиться оцінка. Таким чином, система оцінювання персоналу банку орієнтована на те, щоб ознайомити працівників зі змістом функцій, що вони виконують, та обговорити можливі перспективи їх професійного зростання і просування по службі. Це дозволяє співробітнику банку, якості якого оцінюються, вирішити питання про напрям поглиблення знань та розширення досвіду, необхідного для ефективного вирішення кадрових завдань.

У зв'язку з цим у кожному банку функціонує система мотивації, ведеться точний і прозорий облік продуктивності кожного співробітника. Проаналізуємо, які саме методи мотивації застосовуються у ПАТ КБ «ПриватБанк».

Виклад основного матеріалу дослідження

Розробленням мотиваційної стратегії банку займаються спеціальні відділи (сектори) по роботі з персоналом. У більшості сучасних банків, а саме у «ПриватБанку», у процесі вибору мотиваційної стратегії застосовують такі підходи [10], які відображені в таблиці 1.

Так, крім розглянутих у таблиці мотивів, застосовуються інші методи мотивації:

1. Система оплати праці: заробітна плата співробітників ПАТ КБ «ПриватБанк» складається із ставки і бонусів. Використовується відрядно-преміальна система оплати праці. Працівників понад основного заробітку за прямими відрядними розцінками нараховується і виплачується премія за виконання і перевиконання встановлених конкретних кількісних і якісних показників роботи.

Окрім основної ставки та бонусів, які складають заробітну плату співробітників, у системі оплати «ПриватБанку» використовуються також надбавки окремим співробітникам банку за: високі трудові успіхи; виконання унікальних обов'язків; ключові компетенції; за вислугу років; за матеріальну відповідальність. Крім цього, встановлюються доплати співробітникам банку за: виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника; понаднормові роботи; поєднання посад; наставництво; виконання обов'язків, які потребують великої відповідальності [7, с. 172]. Одноразові виплати можуть фінансуватися з різних джерел і встановлюються окремим співробітникам банку. У таблиці 2 наведені структура доходу і розмір окладів (фіксована премія) операторів контакт-центрів ПАТ КБ «ПриватБанк» відповідно до професії фахівців.

2. Рейтинг – це підсумковий показник, що характеризує ефективність роботи конкретного співробітника у зіставленні зі своїми колегами в межах однієї професії. Рейтинг визначається групою і місцем, яке займає співробітник серед своїх колег. Розрахунок рейтингу здійснюється відповідальним співробітником бізнесу head office, за яким закріплена професія. У результаті проведення рейтингування в «ПриватБанк» виділяються п'ять груп співробітників: I група – кращі (10 %); II група – хороші (20 %); III група – середні (40 %); IV група – проблемні (25 %) (з 2016р., раніше було 20 %); V група – з низькою ефективністю роботи (5 %) (з 2016 р., раніше було 10 %) [10]. За результатами рейтингу приймаються

управлінські рішення по співробітниках, які потрапили до групи «співробітники з низькою ефективністю». Якщо співробітник потрапив у групу, перший раз – звернути увагу; другий раз – повторно звернути увагу; третій раз – зауваження; четвертий раз – виноситься догана з блокуванням виплати бонусів; п'ятий раз – переведення на рівень нижче або пропонується звільнення. Також інформація відображається в особистій справі співробітника в програмі «ПриватПерсонал». Крім встановлення рейтингу, діє система штрафів [10], яка наведена у таблиці 3.

Таблиця 1. Основні підходи мотивування банківського персоналу

№	Мотив	Характеристика
1	Мотив матеріальної винагороди	Головне для персоналу з цим мотивом діяльності – гроші. Працівник банку хоче добре заробляти, постійно отримувати матеріальну вигоду. Для таких працівників чудово підходить бонусна система оплати праці. У працівника завжди є можливість заробити більше, виконавши нормативи якнайкраще
2	Мотив соціального схвалення	Працівникові з цим мотивом треба бути постійно в центрі уваги. Такий підлеглий потребує позитивної оцінки своєї діяльності як керівником, так і колегами. Основними стимулами є: похвала на загальній нараді, подяки, грамоти, іноді доручення громадського характеру.
3	Мотив надійності (стабільності)	Для такого працівника важливо працювати в стабільній організації, вчасно отримувати заробітну платню, мати оплачувані лікарняний, відпустки.
4	Мотив конкуренції	Працівники з таким мотивом прагнуть бути краще за всіх. Для них важливо краще за всіх виконати нормативи. Вони хочуть отримати більше оцінок 5+ за обслуговування клієнтів, ніж їх колеги.
5	Мотив самоствердження (престижу)	Для таких працівників важливо довести оточенню, що вони мають певний статус у суспільстві. Щоб утримати такого працівника у банку, керівникові варто доручати йому важливі завдання, брати на зустрічі з VIP- клієнтами.
6	Мотив влади	Це працівники, які хочуть впливати на людей, прагнуть зайняти керівну позицію в колективі. Такого працівника можна мотивувати, розвиваючи його, делегуючи йому повноваження. Таким підлеглим важливо показати, що у них є перспективи стати в майбутньому керівником одного з відділень «ПриватБанку», керівником middleoffice

Таблиця 2. Структура доходу і розмір окладів (фіксована премія) операторів контакт-центрів ПАТ КБ «ПриватБанк»

Професія спеціаліста	Цільовий дохід	Частка змінної частини в доході	Сума окладу/ премії
1	2	3	4
Оператор вихідних сервісних дзвінків	3500	70%	1000
Спеціаліст по верифікації головного офісу	3500	70%	1000
Спеціаліст з обробки кореспонденції від клієнтів головного офісу	4025	70%	1000
Оператор вхідних дзвінків	4025	50%	2000
Оператор ЧАТ-онлайн / Чат Приват24	4025	50%	2000
Спеціаліст департаменту операційної діяльності	4375	75%	1000

Продовження таблиці 2

1	2	3	4
Оператор вихідних рекламних дзвінків	4375	75%	1000
Оператор колекторських дзвінків 1-го рівня	4550	75%	1150
Оператор NPS	4550	75%	1150
Оператор Gold-клубу	5075	50%	2300
Оператор колекторських дзвінків 2-го рівня	5250	60%	2100
Оператор колекторських дзвінків 3-го рівня	5950	60%	2400
Спеціаліст консьерж-сервісу	5950	50%	2975
Оператор ХелпДеска 1-го рівня	5950	50%	2975

3. Соціальний пакет – це сукупність пільг, привілеїв, благ і заохочень, що надаються банком його співробітникам. Основна мета соціального пакету – це створення для персоналу банку стимулюючих умов праці, з акцентом на залучення і утримання співробітників. Ключовими співробітниками є співробітники, які забезпечують найбільшу результативність підрозділу, регулярно демонструють високі результати, визначають стандарти роботи, володіють унікальними компетенціями в особливо пріоритетних для банку сферах діяльності, мають великий потенціал до розвитку. Сьогодні «ПриватБанк» забезпечує для всіх співробітників наступний стандартний соцпакет: пільги на наданні банком послуг (пільгове кредитування); надання послуг корпоративного мобільного зв'язку; консультаційні послуги (юридичні, психологічні, фінансові); організація корпоративних заходів; забезпечення безпеки співробітників і членів їх сімей; організація літнього відпочинку дітей співробітників; надання матеріальної допомоги; новорічні подарунки дітям; обов'язкове медичне страхування співробітників. Для найбільш результативних та перспективних співробітників передбачені додаткові пільги.

4. Мотиваційний клімат: у «ПриватБанку» нематеріальна мотивація передбачає створення мотиваційного клімату в колективі, умови роботи та нематеріальне стимулювання. Ефективність нематеріальної мотивації в колективі залежить насамперед від керівника. Робочий клімат у колективі створюється керівниками банку шляхом: надання можливості професійного і кар'єрного зростання; ротації персоналу; інформування співробітників про цілі, завдання банку, про оцінку роботи підлеглих співробітників (як позитивної, так і негативної); надання можливості працівникові самостійно ухвалювати рішення в межах своїх повноважень; створення умов «занурення» в роботу; забезпечення сприятливого психологічного клімату в колективі; відкритого заохочення співробітника за досягнуті результати; надання співробітнику можливості участі в процесі прийняття рішень; підтримки ініціативних співробітників; організації наставництва; делегування відповідальності та повноважень. Зараз у «ПриватБанку» використовується одинадцять способів нематеріальної мотивації співробітників:

- Мотивуючі наради, «планерки».
- Привітання зі знаменними датами.
- Навчання: курси підвищення кваліфікації, стажування, семінари та конференції.
- Право вибору.
- Можливість зворотного зв'язку. Необхідно давати можливість співробітникам висловитися – побажання, коментарі щодо організації роботи.
- Обладнані місця для відпочинку. Практично всім співробітникам важливо мати можливість обідати не за робочим столом, а в окремій кімнаті, щоб не заважати іншим і відпочити.
- Інформування про досягнення і оцінки працівників.
- Конкурси та змагання.
- Особиста або персональна робоча ділянка. Це може бути табличка на дверях, картка на столі, бейдж – це інструменти нематеріальної мотивації співробітників.
- Знижки на послуги або товари компанії.
- Заохочувальні корпоративні заходи: святковий банкет або виїзд на природу, корпоративний вихід на каток або в кіно.

Таблиця 3. Реєстр штрафів операторів контакт-центрів у ПАТ КБ «ПриватБанк» (причини зменшення суми винагороди)

Тип штрафу	Вид штрафу	Спосіб застосування	Група, грн			
			I	II	III	IV
Порушення дисципліни	Дзвінок по особистому телефону в приміщенні	«Моя заробітна платня» (штрафи та бонуси від керівника)	50	62	75	100
	Дзвінок по IP-телефонії в особистих цілях		50	62	75	100
	Використання Інтернет-ресурсів в особистих цілях у робочий час		50	62	75	100
	Використання робочого часу в особистих цілях		50	62	75	100
	Порушення дрес-коду		50	62	75	100
	Невиконання розпоряджень керівництва і старших зміни		50	62	75	100
	Куріння в межах 30 м від приміщень банку		50	62	75	100
	Недотримання корпоративної етики в поведінці та з колегами		50	62	75	100
	Проведення в приміщенні банку третіх осіб без спеціального дозволу		50	62	75	100
	Прогоул (у т. ч. невихід у додаткову зміну)		100	125	150	200
Якість роботи	За невиразну подачу інформації клієнту, пауза без попередження в діалозі з клієнтами	Наказ про бонуси	14	17	20	27
	За залишене без рішення звернення клієнта		100	125	150	200
	Запізнення (за кожну хвилину)		0,5	0,63	0,75	1,00
	Помилка при заповненні бази		10	12	15	20

5. Навчання та розвиток персоналу: на сьогодні в «ПриватБанку» діє одна з найбільш ефективних систем навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Діє дистанційна система навчання (більше 300 програм і курсів), перший в Україні корпоративний «ПриватУніверситет», три навчальні центри бізнесів (цілий перелік програм по навчанню навичкам продажів), і програма «ПриватМВА» для вищої і середньої ланки менеджменту банку. Питання навчання і розвитку персоналу в «ПриватБанку» координує «ПриватУніверситет» та навчальні центри [9, с. 158-159]. У кожному навчальному центрі працюють тренери – працівники банку, котрі викладають для молодших працівників. Існують основні обов'язкові програми, які має пройти кожен працівник, та додаткове навчання, яке замовляє бізнес-напрямок на свій розсуд. У 2005 році «ПриватБанк» проголосив стратегію: кожен працівник банку – це продавець. Така стратегія вимагала побудови системного підходу до навчання персоналу комунікаційним та управлінським навичкам, а також вмінню продавати та обслуговувати клієнтів.

Основна мета процесу мотивації – це отримання максимальної віддачі від використання наявного персоналу, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності

банку. Отже, сьогодні поширеним засобом впливу на працівників є мотивація праці, що передбачає такі методи, як: система винагороди, матеріального і морального заохочення; – збагачення змісту праці, підвищення інтересу до роботи; – розвиток персоналу, надання можливості професійно-кваліфікаційного просування, планування кар'єри; – поліпшення соціально-психологічного клімату в організації, умов роботи, заохоченню індивідуальної і групової ініціативи, творчості і саморозвитку; – активне залучення працівників до управління трудовими процесами. Застосування різних методів мотивації показує як позитивні, так і негативні аспекти їхнього застосування, і це природний процес, тому що в теорії і практиці керування немає ідеальної моделі стимулювання, яка відповідала б різноманітним вимогам. Щоб підвищити мотивацію, необхідно знайти індивідуальний підхід до кожного підлеглого. Тільки знаючи те, що рухає людиною, що спонукає до діяльності, які мотиви лежать в основі її дій, можна спробувати розробити ефективну систему методів управління персоналом банку.

У сучасному управлінні персоналом все більше значення набувають мотиваційні аспекти, моделювання яких здійснюється з використанням сучасного інструментарію економіко-математичного моделювання. Ефективна робота банку – це перш за все ефективна робота персоналу від керівника до робітника, і тому мотиваційний фактор у досягненні цілей організації (банку) відіграє не останню роль.

Пропонуємо розглянути задачу мотивації працівників банку, у якому потрібно досягти максимального ефекту від роботи персоналу, застосовуючи матеріальні та нематеріальні методи мотивації персоналу.

Побудуємо модель вибору оптимальної стратегії мотивації персоналу банківської установи [8, с. 218]:

$$Z = \sum_{s=1}^S \sum_{i=1}^{n_s} Y_{si} = \sum_{s=1}^S \sum_{i=1}^{n_s} x_{si} \cdot KPI_{si} + \sum_{s=1}^S \sum_{i=1}^{n_s} \sum_{j=1}^m P_c \cdot y_{sij} \cdot a_j \rightarrow \max \quad (1)$$

Обмеження моделі

$$\sum_{j=1}^m y_{sij} \cdot a_j \geq 0 \quad (2)$$

$$x_{sj} \geq 0 \quad (3)$$

$$0 \leq N \leq 1 \quad (4)$$

$$i = \overline{1, n}; \quad s = \overline{1, S} \quad (5)$$

де S – кількість видів статусів персоналу в банку; s - індекс виду статусу працівника ($s = \overline{1, S}$);

n_s -кількість персоналу s -го статусу;

m - кількість елементів соціального пакету послуг, що можуть надаватись персоналу банку;

P - чистий відсотковий дохід банку в певному періоді;

c - частка чистого прибутку банку, що спрямовується на стимулювання персоналу в певному періоді;

F – фонд оплати праці персоналу в певному періоді, витрати на утримання персоналу;

N – частка фонду стимулювання в певному періоді, яка використовується на виплату премії персоналу;

KPI_{si} – мотиваційний коефіцієнт рівня оцінки праці i -го працівника s -го статусу в певному періоді;

x_{si} – премія, яка виплачується i -тому працівнику s -го статусу в певному періоді, грн.

y_{sij} – змінна, яка вказує на надання чи не надання j -того елемента соціального пакету послуг i -му працівнику s -го статусу в певному періоді (1 у випадку, якщо елемент соціального пакету надається, і 0 у випадку, якщо елемент соціального пакету не надається).

Y_{si} – додатковий прибуток, що отримає банк від стимулювання праці i -го працівника s -го статусу в певному періоді;

a_j – вартість j -го елемента соціального пакету в певному періоді, грн.

Z – це додатковий чистий прибуток банку від впровадження системи мотивації персоналу [8].

Використавши сучасне програмне забезпечення, наприклад, електронні таблиці Microsoft Excel, або інші програми-додатки, можливо здійснити моделювання системи мотивації персоналу банківської установи за запропонованою економіко-математичною моделлю на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» [10; 11]. Встановимо відповідні значення вхідним параметрам моделі:

$S=0\dots k$ ($k=9$ рівні кваліфікації спеціалістів (статус), відповідно до освіти, професійно-технічного рівня та досвіду працівників);

$n=79,2\%*21030 = 16656$ (категорія працівників банку, які безпосередньо спілкуються з клієнтами – техніко-економічний склад штатного персоналу)

$m=0\dots 9$ (9 пільг соцпакету, що пропонується ПАТ КБ «ПриватБанк»);

$P= 176849$ (прибуток, звітність ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2016 р. [11]);

$c=0,15$ (15 % надається від прибутку на додаткові виплати по стимулюванню працівників банку),

$P_c=P*c$; $x_{si}=c*F_n$; $a_j=4500$ грн.

$$F = \frac{3477000000}{24930} = 139471 \text{ грн} - \text{витрати на утримання одного працівника банку в рік; } F_n = F \cdot n = 139471 \cdot 16656 = 2323 \text{ млн грн.}$$

Розрахунки можна зробити, використовуючи сучасне програмне забезпечення, наприклад засобу *Поиск решения* електронних таблиць Microsoft Excel. Таке використання дає можливість швидко зробити розрахунки та знайти оптимальне рішення. Відповідно до побудови економіко-математичної моделі можна зробити висновок, якщо для 79 % працівників ПАТ КБ «ПриватБанку» збільшити витрати на утримання персоналу на 15 % від відсоткового доходу банку для отримання всіх пунктів соціального пакету, то додатковий прибуток банку збільшиться на суму 17264,82 млн грн.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Сьогодні для керівництва банку для підвищення мотивації персоналу основним є використання потужних мотиваційних механізмів, нематеріальних методів мотивування, а саме соціально-психологічних: мотивування методом обміну досвідом (професійне навчання), мотив першого дня роботи, розкриття перспективи кар'єрного зростання, усвідомлення важливості виконуваної роботи, професійна гордість, еластичні умови робочого часу, уміння користуватися заохоченнями та обмеженнями та ін. Таким чином, мотивація є дуже важливою складовою ефективної роботи ПАТ КБ «ПриватБанк», тому керівництво насамперед мотивує персонал стабільною роботою в одному з визначних лідерів банківської системи України, намагається забезпечити приємну робочу атмосферу, кар'єрне зростання та гідну заробітну плату.

У роботі запропонована економіко-математична модель методів мотивації персоналу, яка дозволяє обчислити додатковий чистий прибуток банку від упровадження системи мотивації персоналу. У моделі передбачені елементи, які дають можливість враховувати статус працівників банку, рівень оцінки їх праці, використання елементів соціального пакету та інше. Така модель може бути використана для проведення аналізу та складання рейтингу персоналу за різні періоди часу, а також виявити особливості стратегій мотивації в роботі персоналу не тільки банку загалом, але й окремих його підрозділів, філій, ланок.

Список літератури

1. Maslow, A. H. *Motivation and Personality*. – N. Y.: Harper & Row, 1970; СПб.: Евразия, 1999 [Терминологическая правка В. Данченко] К.: PSYLIB, 2004. – 316 с.
2. Богацька, Н. М. Значення мотивації праці персоналу для досягнення цілей підприємства / Н. М. Богацька, І. О. Демчук // *Регіональна економіка*. – 2009. – № 6. – С. 11-17.
3. Данилевич, Н. С. Особливості мотивації працівників банку / Н. С. Данилевич, Н. П. Желтова // *Соціально-трудова відносина: теорія та практика*. – 2013. – № 1(5). – С. 80-86.
4. Циганова, Н. М. Система мотивації банківського персоналу: проблеми оцінювання та вдосконалення / Н. М. Циганова // *Банківська справа*. – 2007. – № 3. – С. 61-63.
5. Паладій, М. І. Сучасні підходи до мотивації праці банківського персоналу / М. І. Паладій // *Банківська справа*. – 2010. – № 5. – С. 29-31.
6. Кебас, М. О. Системність ефективної мотивації / М. О. Кебас // *Управління персоналом: Україна*. – 2010. – № 4. – С. 52-55.
7. Бойченко, В. С. Особливості мотивації персоналу в фінансовій установі (на прикладі ПАТ КБ "ПриватБанк") / В. С. Бойченко // *Економічний вісник Донбасу. Менеджмент персоналу*. – 2014. – №3(37). – С. 171-174.
8. Гарматій, Н. М. Моделювання мотивації праці у банківських установах та створення кредитних програм для розвитку туризму в регіоні [Текст] / Наталія Михайлівна Гарматій // *Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу: зб. тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф., (Тернопіль, 15–17 жовтн. 2015.) / М-во освіти і науки України, Терн. націон. техн. ун-т ім. І. Пулюя [та ін]. – Тернопіль: ФОП Паляниця В. А. – 2015. – С. 216-219.*
9. Нужна, С. А. Вибір стратегії маркетингу банку за результатами анкетування клієнтів [Текст] / Світлана Анатоліївна Нужна // *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 19. – № 1. – С. 155-161.*
10. Офіційний сайт ПАТ КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.privatbank.ua>.
11. Річна інформація емітента цінних паперів за 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <https://static.privatbank.ua/files/report-2016-1pb-fin.pdf>.

References

1. Maslow, A. H. (2004). *Motivation and Personality*. Kyiv: PSYLIB, 316.
2. Bohatska, N. M., and Demchuk, I. O. (2009). Znachennia motyvatsii pratsi personalu dlia dosiahnennia tsilei pidpriumstva [Value Motivation of staff to achieve the objectives of the enterprise]. *Rehionalna ekonomika*, 6, 11-17.
3. Danylevych, N. S., and Zheltova, N. P. (2013). Osoblyvosti motyvatsii pratsivnykiv banku [Features motivation of employees]. *Sotsialnotrudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka*, 1 (5), 80-86.
4. Tsyhanova, N. M. (2007). Systema motyvatsii bankivskoho personalu: problemy otsiniuvannia ta vdoskonalennia [The system of bank staff motivation: problems of evaluation and improvement]. *Bankivska sprava*, 3, 61-63.
5. Paladii, M. I. (2010). Suchasni pidkhody do motyvatsii pratsi bankivskoho personalu [Modern approaches to motivation of bank staff]. *Bankivska sprava*, 5, 29-31.
6. Kebas, M. O. (2010). Sistemnost effektivnoy motivatsii [System efficiency motivation]. *Upravlenie personalom: Ukraina*, 4, 52-55.
7. Boichenko, V. S. (2014). Features of personnel motivation in a financial institution (for example, PJSC CB "PrivatBank"). *Economic Bulletin Donbass. Personnel Management*, 3 (37), 171-174.
8. Harmatyi, N. M. (2015). *Modeling Motivation in Bank and Creation of Credit Programs for Regional Tourism* [Modern peculiarities of the innovation resource creation and management for the regional tourism and recreation development with youth resource involvement]: Sob. abstracts of international reports. science-practice Conf. (Ternopil, October 15-17, 2015). Ternopil: FOP Palyanitsya, 216-219.
9. Nuzhna, S. A. (2015). Selection of marketing strategy of the bank based on the results of customer survey. *Economic Analysis*, 19(1), 155-161.
10. *The official site of PJSC CB «PrivatBank»*. (2017). [Electronic resource]. Retrieved from: <http://www.privatbank.ua>.
11. *Annual information of the issuer of securities for 2016*. (2016). Retrieved from: <https://static.privatbank.ua/files/report-2016-1pb-fin.pdf>.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2017 р.

Віталій Ярославович РУДАН

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

**ЛІКВІДНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН І СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ УПРАВЛІННЯ**

Рудан, В. Я. Ліквідність банківської системи України: сучасний стан і стратегічні орієнтири управління [Текст] / Віталій Ярославович Рудан // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 170-179. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто підходи до визначення стану ліквідності банківської системи України після зміни монетарного режиму. Визначено основні негативні фактори впливу на динаміку ліквідності вітчизняної банківської системи. Запропоновано рекомендації щодо підвищення ефективності управління банківською ліквідністю, з огляду на стратегічні орієнтири розвитку банківської системи України.

Мета. Обґрунтування комплексного підходу до оцінки сучасного стану ліквідності банківської системи для визначення проблем та стратегічних орієнтирів підвищення ефективності управління ліквідністю і функціонування банківської системи України.

Метод (методологія). Використано методи системного аналізу для оцінки ефективності підходів до оцінки стану ліквідності банківської системи України; методи аналогії та порівняння при дослідженні управління ліквідністю банківської системи України в період фінансово-економічної кризи 2008-2009 років та економічної кризи у 2014-2017 роках; статистичні методи для аналізу динаміки показників ліквідності банківської системи та монетарних індикаторів Національного банку України, Федеральної резервної системи США та Європейського центрального банку.

Результати. На основі комплексного аналізу підходів до оцінки ліквідності банківської системи України, які використовує Національний банк України, виявлено хибність підходу, що ґрунтується на оцінці чистої ліквідної позиції банківської системи; за допомогою кореляційно-регресійного аналізу оцінено вплив негативних факторів на ліквідність банківської системи України, на основі чого запропоновано чотири стратегічні орієнтири підвищення ефективності управління банківською ліквідністю: зниження відсоткових ставок за активними та пасивними операціями при умові створення широкого коридору між ставками рефінансування овернайт та депозитними сертифікатами овернайт; упровадження довгострокового цільового рефінансування під державні програми розвитку; удосконалення механізму обов'язкового резервування; удосконалення діяльності державних банків та створення банків розвитку

Ключові слова: банк; банківська система; ліквідність; рефінансування; депозитні сертифікати; банки розвитку.

Vitalii Yaroslavovych RUDAN

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

**LIQUIDITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE:
MODERN STATE AND STRATEGIC REFERENCE POINTS OF MANAGEMENT**

Abstract

Introduction. The article deals with the approaches for the determination of the state of liquidity of the banking system of Ukraine after the change of the monetary regime. The main negative factors that influence the dynamics

of liquidity of the domestic banking system are determined. Recommendations for improving the efficiency of banking liquidity management are proposed. They are determined with consideration of strategic guidelines for the development of the banking system of Ukraine.

Purpose. The article aims to substantiate the integrated approach to assessing the current state of liquidity of the banking system and to identify problems and strategic guidelines for improving the efficiency of liquidity management and functioning of the banking system of Ukraine.

Method (methodology). In this research we have used the following methods: system analysis methods (to evaluate the effectiveness of approaches to assessing the state of liquidity of the banking system of Ukraine); methods of analogy and comparison (to study the liquidity management of the banking system of Ukraine during the financial and economic crisis of 2008-2009 and the economic crisis in 2014-2017); statistical methods (to analyse the dynamics of liquidity indicators of the banking system and monetary indicators of the National Bank of Ukraine, the Federal Reserve System of the USA and the European Central Bank).

Results. On the basis of a comprehensive analysis of the approaches to assessing the liquidity of the Ukrainian banking system, which is used by the National Bank of Ukraine, we have found a mistake in the approach. This mistake is based on the assessment of the net liquidity position of the banking system. The influence of negative factors on the liquidity of the banking system of Ukraine has been assessed with the help of correlation and regression analysis. Four strategic guidelines for increasing the efficiency of management of bank liquidity have been proposed. Among them we distinguish the reduction of interest rates for active and passive operations which can be provided in the conditions of creation of a broad corridor between overnight refinancing rates and overnight deposit certificates; the introduction of long-term targeted refinancing for state development programs; the improvement of the mechanism of compulsory redundancy; the improvement of the activity of state banks and the creation of development banks.

Keywords: bank; banking system; liquidity; refinancing; deposit certificates; development banks.

JEL classification: E50, E58, G21

Вступ

Проблеми управління ліквідністю комерційних банків і банківської системи завжди є актуальними, не залежно від фази ділового циклу, адже перед банківським менеджментом завжди стоїть завдання її балансування, подолання дефіциту або ефективне використання надлишкових ліквідних коштів.

В економічній літературі та практиці банківської діяльності більшу увагу звертають на ліквідність комерційних банків (Загорій Г. В. [1], Карчева Г. Т. [2], Крилова В., Набок Р. [3], Крішталь Т. Е. [4], Олійник Д. М. [5]), ніж на їх здатність оперативно і в повному обсязі відповідати за своїми зобов'язання. На ліквідність банківської системи як стан взаємопов'язаних і взаємозалежних банківських установ країни, який відображає їхні можливості безперебійно виконувати свої платіжні зобов'язання при умові ефективного застосування емісійного потенціалу центрального банку відповідно до цілей його грошово-кредитної політики, звертається менша увага, вочевидь, як на більш складну економічну категорію, яка більшою мірою відрізняється від ліквідності комерційних банків в частині управління, а не в самій сутності поняття.

Так ліквідність комерційних банків як об'єкт управління використовується правлінням і менеджментом банку у процесі вирішення трилеми: ліквідність-ризиковість-прибутковість, однак завжди в напрямку максимізації прибутку, оскільки банк є фінансовим підприємством і, попри задекларовані соціальні місії, кінцевою і основною метою його діяльності є отримання максимального прибутку при мінімальних затратах.

Управління ж ліквідністю банківської системи є значно ширшим механізмом, який вже не передбачає отримання прибутку, а виходить із двох ключових завдань банківської системи:

- збалансування дефіциту і профіциту ліквідних коштів з метою створення умов для безперебійного виконання банківською системою функцій фінансового посередництва;
- оскільки банківська система є головною ланкою економіки держави, а центральний банк здебільшого виступає у ролі органу державного регулювання, то управління ліквідністю банківської системи з цих позицій зводиться до забезпечення функцій держави (економічної) та досягнення стратегічних цілей економічного розвитку.

Мета статті

Метою нашої статті є обґрунтування комплексного підходу до оцінки сучасного стану ліквідності банківської системи для визначення проблем та стратегічних орієнтирів підвищення ефективності управління ліквідністю і функціонування банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ефективність управління ліквідністю банківської системи залежить від підходів до аналізу її стану, тобто її кількісного вираження.

До середини 2014 року Національний банк України для кількісного визначення обсягу ліквідності банківської системи використовував показник вільної ліквідності, який розраховувався шляхом пошуку різниці між обсягом коштів комерційних банків, розміщених на кореспондентських рахунках в НБУ, та обсягом сформованих обов'язкових резервів [6, с. 101; 7]. Такий підхід давав змогу визначити той обсяг ліквідних коштів, який банківська система може використати для забезпечення виконання функції фінансового посередництва, зокрема посередництва в платежах, трансформації активів та надання ліквідності.

Однак з середини 2014 року Національний банк України, разом із переходом до інфляційного таргетування, змінив підхід до кількісного визначення ліквідності банківської системи шляхом розрахунку чистої ліквідної позиції за наступною формулою [8]:

$$\text{обсяг коштів, розміщених на кореспондентських рахунках, +} \\ \text{обсяг коштів на депозитних сертифікатах НБУ -} \\ \text{обсяг коштів, наданих шляхом рефінансування}$$

У такому випадку, за першим підходом, у банківській системі України спостерігається дефіцит ліквідності, а за другим – профіцит (рис. 1). НБУ у своїх інформаційних матеріалах та прес-релізах називає профіцит ліквідності гіперліквідністю, що в умовах, коли з ринку виведено 90 банків, виглядає парадоксально.

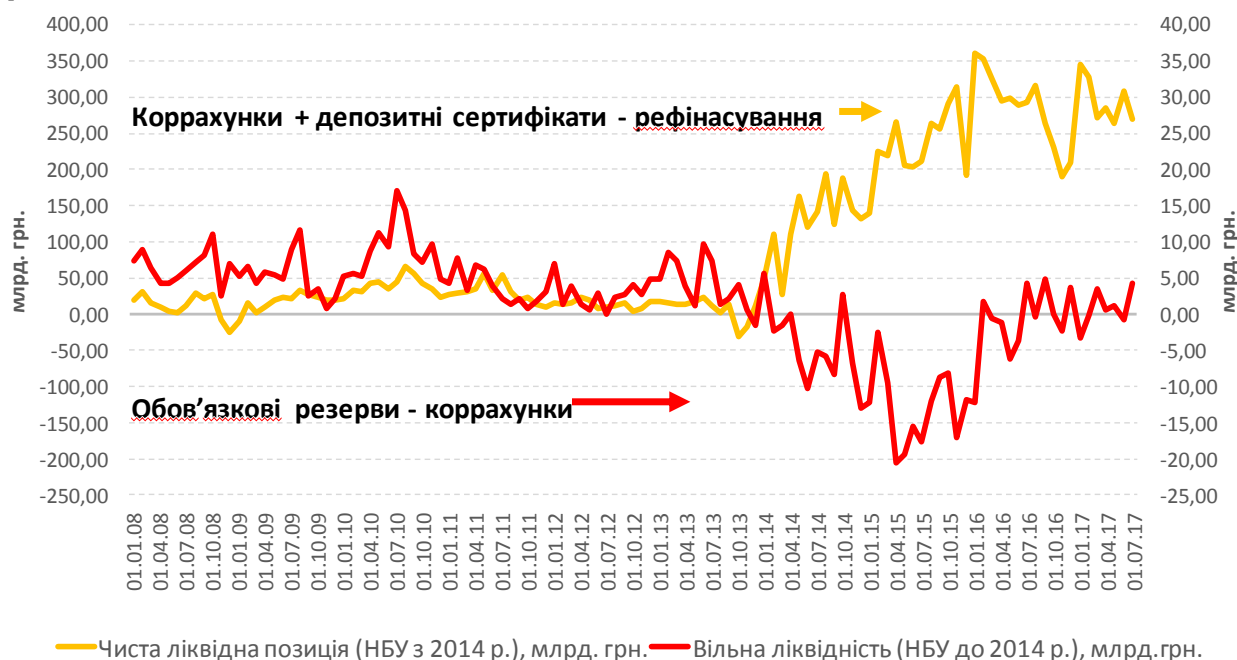


Рис. 1. Підходи до управління ліквідністю банку та банківської системи*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [9].

З огляду на кількісне визначення обсягу ліквідності банківської системи Національний банк України повинен будувати механізм управління ліквідністю. Одним із перших елементів такого механізму є аналіз факторів і причин дефіциту чи профіциту ліквідності банківської системи.

Причини накопичення профіциту ліквідності в банківській системі України є досить простими та очевидними і полягають у зміні підходів до регулювання цін, забезпеченні цінової і валютної стабільності. Адже до середини 2014 року основним інструментом дотримання цінової стабільності в країні були валютні інтервенції, які, з одного боку, забезпечували стабільність обмінного курсу та стабільність цін (зважаючи на високий рівень імпортозалежності країни), а з іншого – сприяли надходженню гривневої ліквідності в економіку в умовах позитивного сальдо платіжного балансу, що добре прослідковувалося в період до 2008 року.

Перейшовши до режиму інфляційного таргетування, Національний банк України оголосив основним інструментом управління ліквідністю банківської системи відсоткові ставки за активними і пасивними операціями, однак при цьому допустив щонайменше дві ключові помилки.

1. За першочергову мету відсоткової політики було взято не управління ліквідністю, а регулювання валютного курсу, адже саме з цією метою було підвищено облікову ставку і ставки рефінансування до 33 % річних (рис. 2) При цьому НБУ не забезпечив широкого коридору між ставками за активними і пасивними операціями, що призвело до накопичення колосальних обсягів коштів на депозитних сертифікатах, а це стало дестимулюючим чинником для кредитування реального сектору економіки. Адже, якщо врахувати те, що майже половину депозитного портфеля вітчизняних банків складають «депозити до запитання», які залучаються під 0,5-2 % річних, то маржа у випадку розміщення цих коштів на депозитні сертифікати становила 25,0-26,5 %.

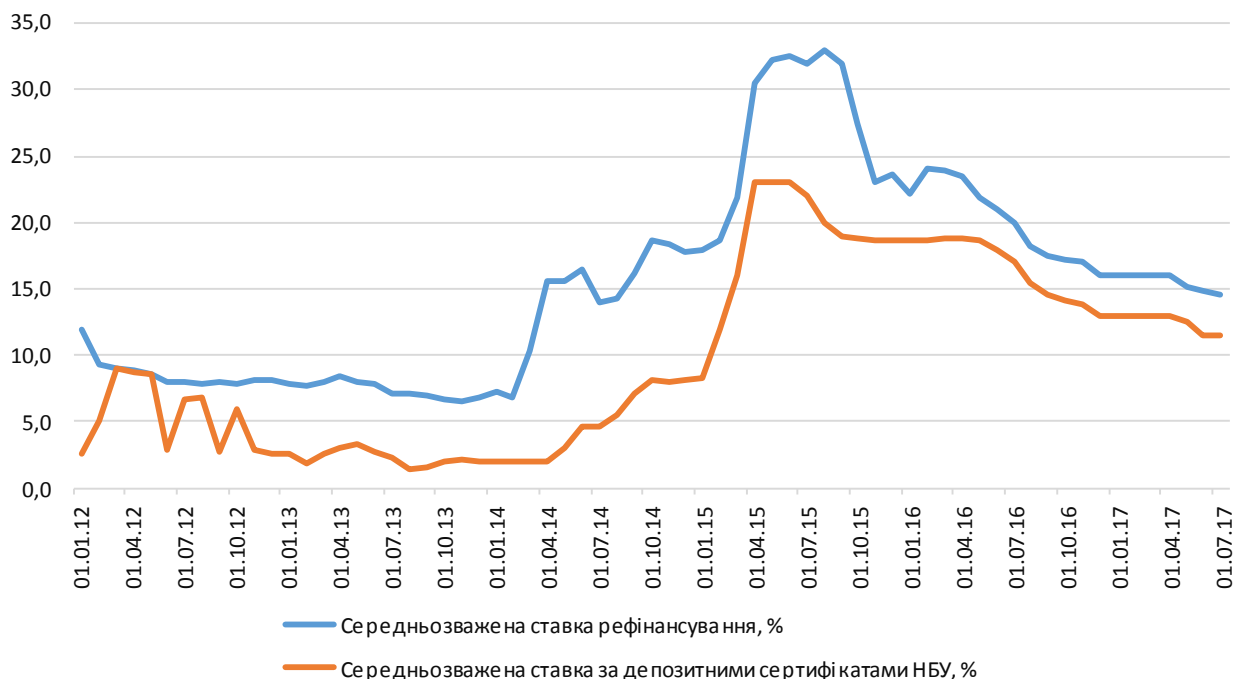


Рис. 2. Динаміка відсоткових ставок за активними і пасивними операціями НБУ*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [9].

2. Незважаючи на те, що НБУ підвищив відсоткові ставки з метою стримування девальвації гривні, іншим інструментом – рефінансуванням він стимулював спекулятивні операції на валютному ринку тих комерційних банків, які мали доступ до рефінансування, а для інших – банків 3 і 4 групи створив умови для виведення з ринку через неможливість отримання кредитів рефінансування. Адже, якщо проаналізувати операції рефінансування за строками кредитування (рис. 3), то можна зробити висновок, що в період кризи 2014-2016 років НБУ не застосовував довгострокових операцій рефінансування, хоча б таких за строковістю (290-357 днів), як це було у 2008 році, натомість всі інструменти рефінансування були короткостроковими, адже максимальний термін більшості угод рефінансування шляхом проведення тендера складав 89 днів, а на термін більше 200 днів і з загальної суми тендерних угод (55,6 млрд грн.) тільки у 2014 році було надано лише близько 8 млрд грн або 0,01 % від всього обсягу рефінансування у 2014 році.

У 2015-2016 роках довгострокових угод рефінансування шляхом проведення тендера не було укладено взагалі, а обсяг кредитів рефінансування овернайт у чотири рази перевищив обсяг угод рефінансування шляхом проведення тендера. Більше того, незрозумілою в цьому контексті є відсоткова політика, яка була одним із факторів зростання кредитів овернайт, адже середньозважена ставка за кредитами овернайт у 2014 році була нижчою за ставку за кредитами рефінансування, які були надані шляхом проведення тендера з підтримки ліквідності.

Наслідком такої політики стало штучне накопичення одночасного профіциту і дефіциту ліквідності банківської системи, а також призупинення виконання банківською системою функцій фінансового посередництва, адже основним контрагентом комерційних банків став самий Національний банк України, який підмінив собою міжбанківський кредитний ринок (рис. 4).

Окрім цього, кошти залучені на депозитні сертифікати могли стати джерелом внутрішніх інвестицій України і повністю замінити позики Міжнародного валютного фонду (рис. 5), однак,

враховуючи сьогоднішню ситуацію, це є «мертва ліквідність», яка не сприяє ні розвитку банківської системи, ані розвитку економіки.

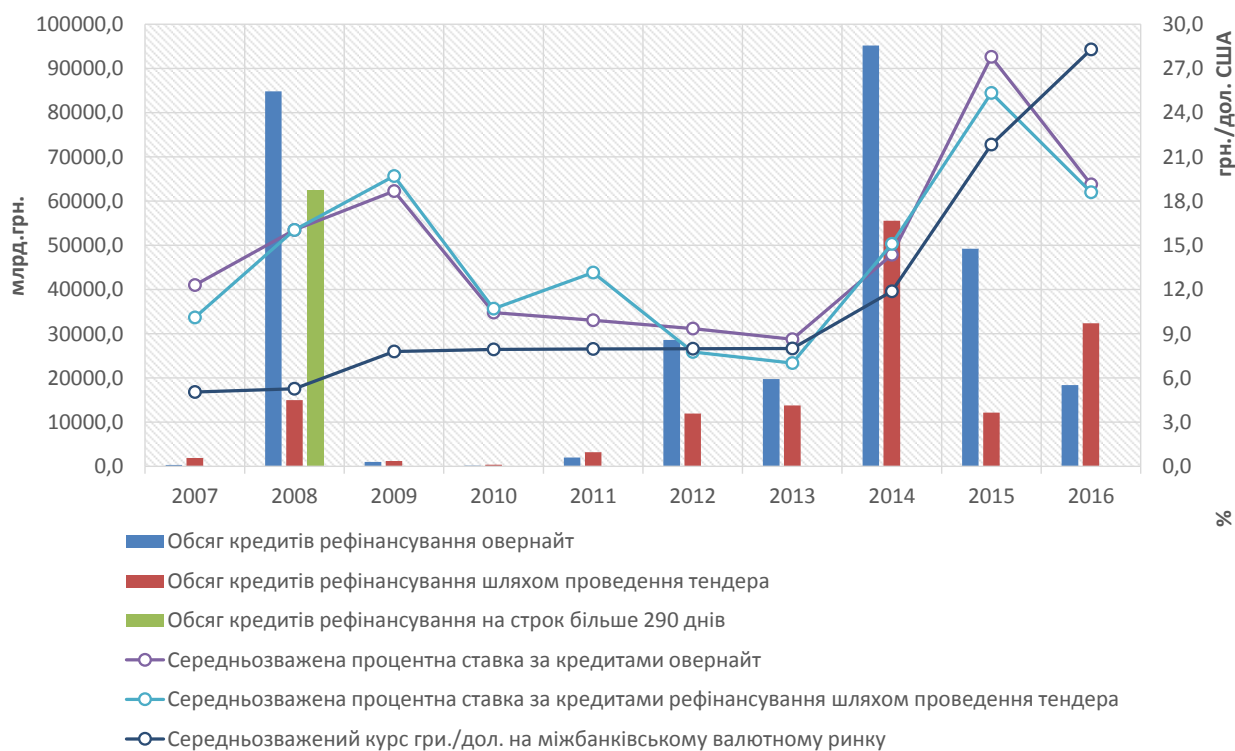


Рис. 3. Динаміка рефінансування комерційних банків Національним банком України та середньозваженого курсу гривні на міжбанківському валютному ринку у 2007-2015 роках*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [9].

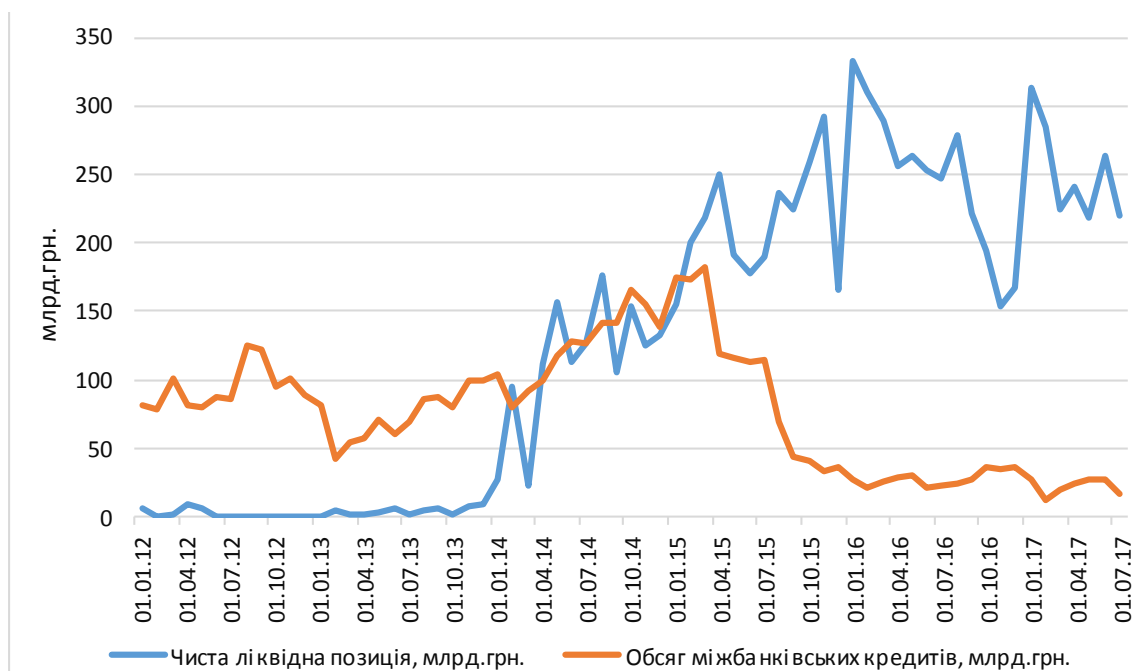


Рис. 4. Динаміка чистої ліквідної позиції банківської системи України та міжбанківських кредитів у 2012-2017 роках*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [9].

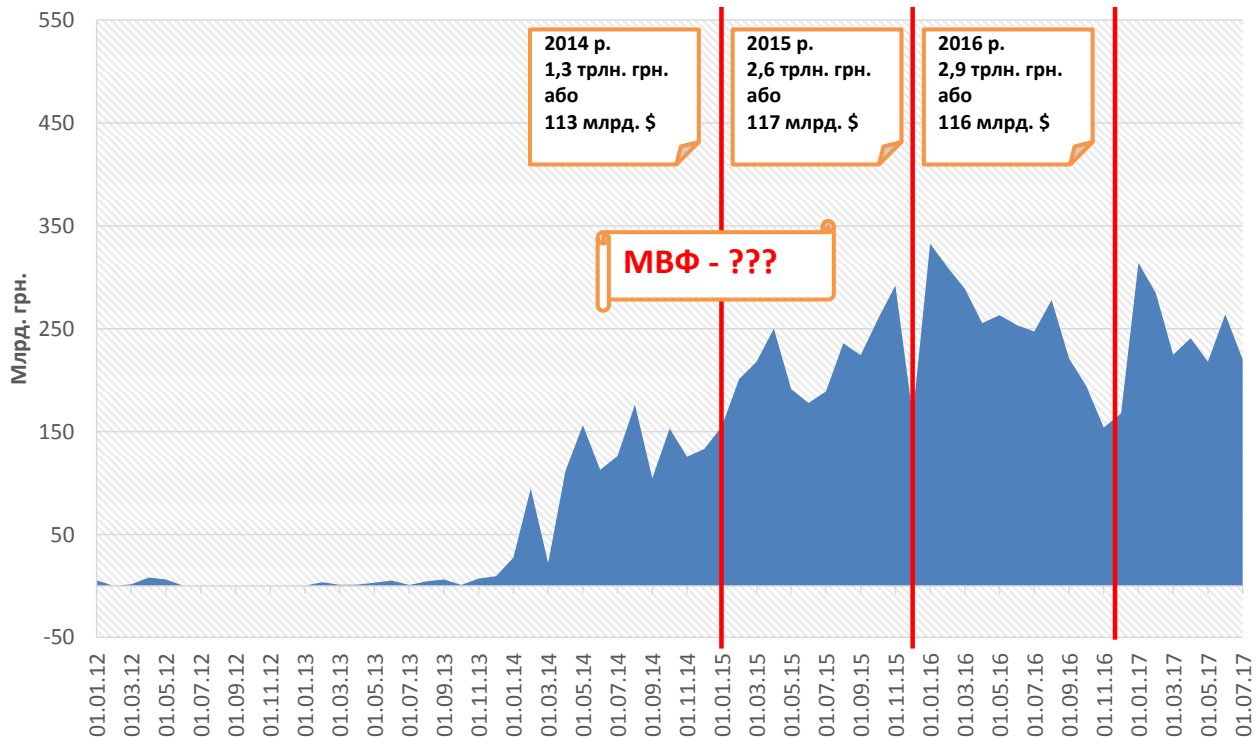


Рис. 5. Кошти на депозитних сертифікатах в НБУ, як втрачене джерело внутрішніх інвестицій*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [9].

Що ж стосується дефіциту ліквідності банківської системи, то на динаміку показника вільної ліквідності має вплив набагато більше факторів, які виникли внаслідок неефективної відсоткової та валютної політики НБУ (табл. 1).

Таблиця 1. Фактори впливу на вільну ліквідність банківської системи України 2012-2017 рр. (кореляційний зв'язок)

Показники	Вільна ліквідність банківської системи					
	1 (поточний) місяць	2 місяць	3 місяць	4 місяць	5 місяць	6 місяць
Середньозважена ставка рефінансування, %	-0,7948	-0,7588	-0,7226	-0,6681	-0,5997	-0,5040
Середньозважена ставка за депозитними сертифікатами НБУ, %	-0,6453	-0,6107	-0,5470	-0,4708	-0,3849	-0,2966
Курс гривні до долара США	-0,4352	-0,4037	-0,3926	-0,3739	-0,3250	-0,2814
Обов'язкові резерви, млрд грн	-0,5608	-0,5330	-0,5008	-0,5036	-0,4700	-0,4391
Осяг міжбанківських кредитів, млрд грн	-0,2078	-0,2683	-0,3558	-0,4120	-0,4698	-0,5200
Обсяг депозитів в іноземній валюті, млрд дол. США	0,5404	0,5136	0,4770	0,4345	0,3805	0,3326

Як видно з таблиці, найбільший обернений зв'язок динаміка показника вільної ліквідності має з динамікою середньозваженої ставки рефінансування та середньозваженої ставки за депозитними сертифікатами, а також динамікою обов'язкових резервів і депозитів в іноземній валюті.

Виходячи із короткого аналізу стану ліквідності банківської системи України, спробуємо сформулювати стратегічні орієнтири управління. Однак перед цим зупинимось на досвіді ФРС США, ЄЦБ та Банку Англії з управління ліквідністю в умовах кризових явищ.

Механізм управління ліквідністю банківської системи зазначених центробанків є діаметрально протилежним до механізму управління банківською системою України і ґрунтується на трьох ключових

аспектах.

1) Зниження відсоткових ставок на рівень нижче рентабельності підприємств реального сектору економіки з метою не тільки надання дешевих кредитів рефінансування для підтримки ліквідності банку, а й з метою зниження вартості кредитів для реального сектору і стимулювання виробництва (рис. 6; 7).

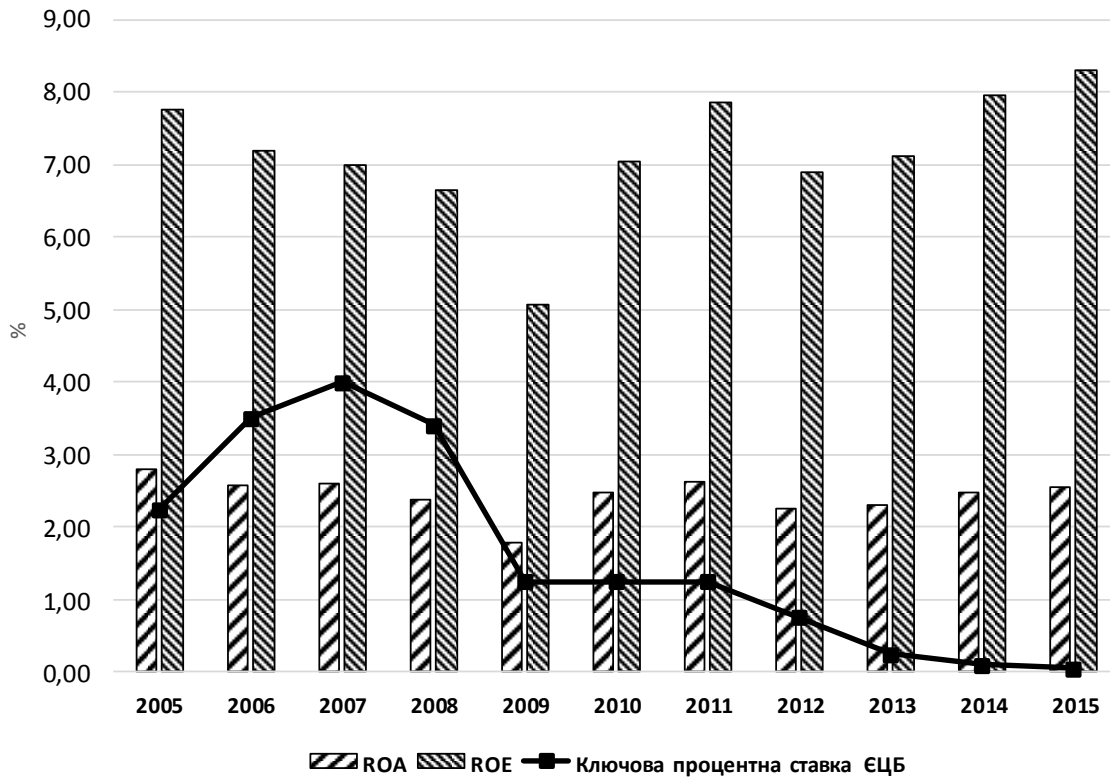


Рис. 6. Динаміка рентабельності активів і капіталу нефінансових корпорацій Єврозони та ключової відсоткової ставки Європейського центрального банку

*Розраховано автором на основі даних ЄЦБ [10].

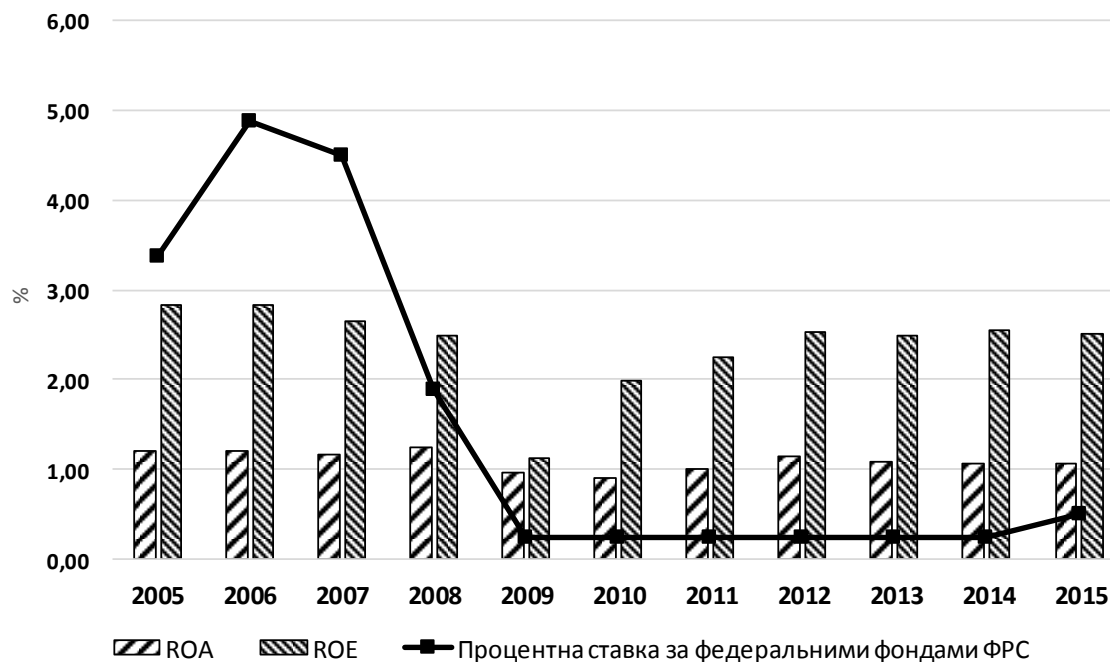


Рис. 7. Динаміка рентабельності активів і капіталу нефінансових корпорацій США та відсоткової ставки за федеральними фондами ФРС*

*Розраховано автором на основі даних ФРС [11].

2) Збільшення надлишкових резервів (вільної ліквідності) (рис. 8; 9).

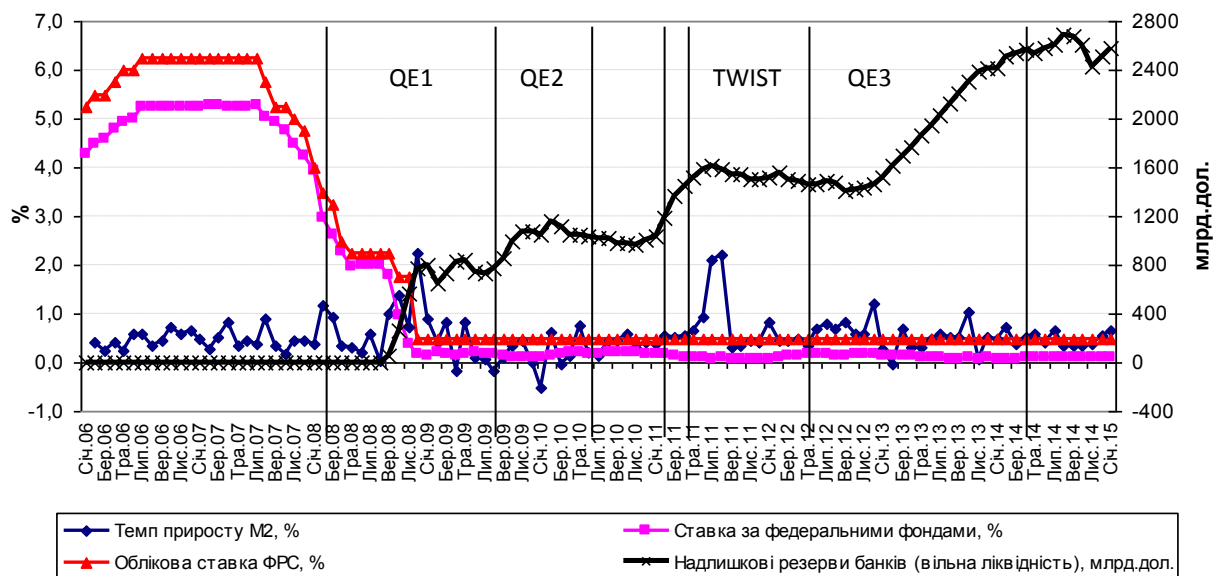


Рис. 8. Динаміка ключових відсоткових ставок ФРС США, темпів приросту грошової маси та надлишкових резервів банків у 2006-2014 роках*

*Розраховано автором на основі даних ФРС [11].

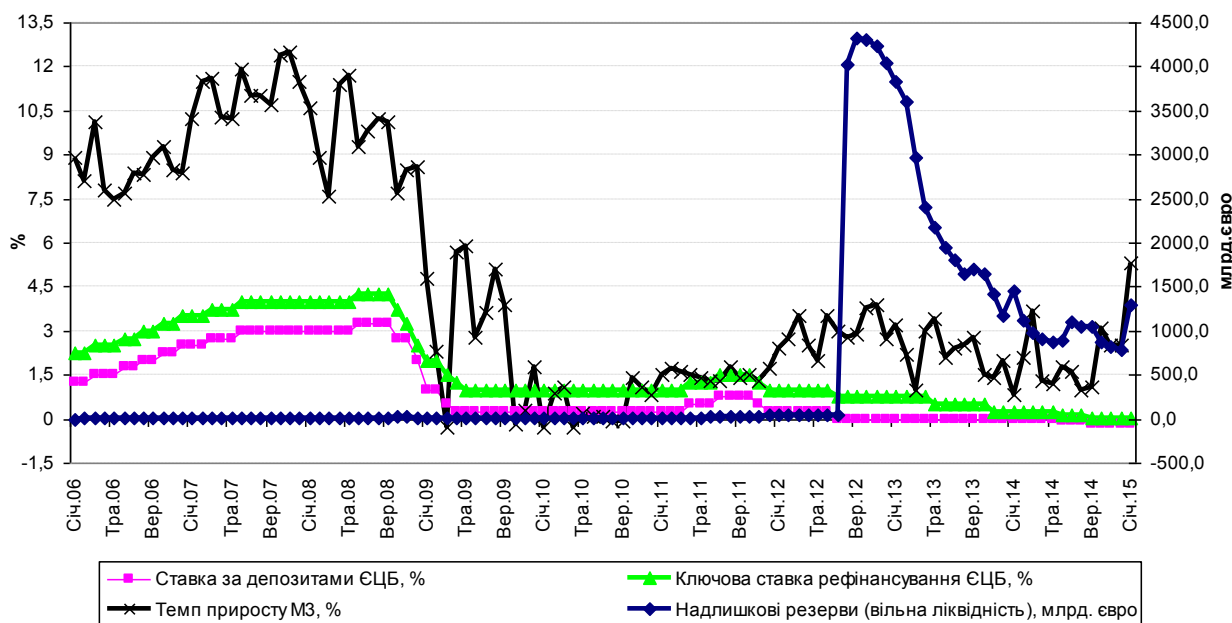


Рис. 9. Динаміка ключових відсоткових ставок ЄЦБ, темпів приросту грошової маси (М3) та надлишкових резервів банків у 2006-2014 роках*

*Розраховано автором на основі даних НБУ [10].

3) Використання нетрадиційних інструментів грошово-кредитної політики, які містять надання необмеженої ліквідності та довгострокове рефінансування або так звану продуктивну емісію.

Таким чином, виходячи із вищенаведеного, вважаємо, що одним із перших стратегічних орієнтирів управління ліквідністю банківської системи є зниження відсоткових ставок за активними та пасивними операціями при умові створення широкого коридору між ставками рефінансування овернайт та депозитними сертифікатами овернайт. Такий захід дасть змогу зменшити обсяги коштів на депозитних сертифікатах та створить умови для відновлення кредитування, тобто перенесення надлишкової ліквідності в економіку.

Однак варто зауважити, що вже сьогодні НБУ знизив ставки рефінансування, проте кредитування реального сектору відновлюється повільно, а вільна ліквідність перебуває на низькому рівні. Причиною повільного відновлення є високий рівень політичних, економічних ризиків та кредитних ризиків, який вимагає пошуку механізмів їх розподілу між державою і комерційними банками. Яскравим прикладом такого механізму є Адміністрація у справах малого бізнесу (АМБ) в США, яка надає гарантії за кредитами в розмірі до 80 % вартості кредиту залежно від напрямів кредитування. Окрім цього, в розвинутих країнах поширеним є страхування кредитів.

Другим стратегічним орієнтиром повинен стати розвиток довгострокового цільового рефінансування під державні програми розвитку, яке може застосовуватися як в умовах дефіциту ліквідності, так і в умовах її надлишку. Основним завданням такого заходу є створення довгої ресурсної бази банківських установ, підвищення рівня ліквідності та стимулювання економічного зростання.

Третім стратегічним орієнтиром є удосконалення механізму обов'язкового резервування, яке повинно ґрунтуватися на відмові від окремих резервних рахунків та переході до усередненого резервування, що дасть змогу більш гнучко управляти ліквідністю.

Четвертий стратегічний орієнтир – удосконалення діяльності державних банків та створення банків розвитку. Державні банки і банки розвитку можуть стати тими установами, які здійснюватимуть перерозподіл ліквідності банківської системи між пріоритетними галузями економіки, а в окремих випадках зможуть надавати гарантії за кредитами інших банків, як це робить Банк розвитку Німеччини (KfW) [12, с. 165-170].

Удосконалення інструментів управління ліквідністю банківської системи України та створення відповідних умов для її безперебійної діяльності дозволить забезпечити стабільний розвиток банків і вітчизняної економіки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Виходячи із вищенаведеного, потрібно зазначити, що при адаптації іноземного досвіду до вітчизняних реалій управління банківською справою чи державного управління загалом не потрібно забувати три ключові речі, які, на наш погляд, залишаються поза увагою:

1. В Україні, на відміну від США, ЄС, Англії, немає відповідальності за прийняття рішень, вчинки та поведінку.

2. Діє абсолютно неефективна судова система, що не сприяє виконанню законів, договорів, захисту прав власності та, врешті-решт, дії економічних законів.

3. Дії та заходи державного управління, плани та стратегії здебільшого виконуються для «галочки».

Тому, разом із підвищенням ефективності управління економічними процесами, необхідно розвивати правову культуру і будувати правову державу, в іншому випадку будь-які, навіть феноменальні, рішення в економічній сфері та банківській системі зокрема будуть приречені на невдачу.

Список літератури

1. Загорій, Г. В. Управління ліквідністю комерційного банку: дис. канд. ек. наук: 08.04.01 / Загорій Геннадій Володимирович – Одеса, 2005. – 246 с.
2. Карчева, Г. Т. Удосконалення регулювання ліквідності банків на основі нових стандартів базельського комітету / Г. Т. Карчева // Вісник кредитно-економічного факультету Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; [відповід. ред. М. І. Діба]. – Київ: КНЕУ, 2011. – Вип. 2. – С. 57-65.
3. Крилова, В. Складові процесу управління ліквідністю банку / В. Крилова, Р. Набок // Вісник НБУ. – 2008. – №6. – С. 24-26.
4. Крішталь, Т. Е. Методика аналізу ліквідності комерційного банку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08. 06. 04 “Бухгалтерський облік, аналіз та аудит” / Т. Е. Крішталь. – Київ, 2003. – 17 с.
5. Олійник, Д. М. Ліквідність комерційного банку: управління та регулювання: дис. канд. ек. наук: 08.04.01 / Олійник Дмитро Михайлович – Київ, 2002. – 192 с.
6. Ліквідність банківської системи України: науково-аналітичні матеріали. Вип. 12 / В. І. Міщенко, А. В. Сомик та ін. – К.; Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 180 с.
7. Монетарний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7682362>
8. Макроекономічний та монетарний огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=61427205>.
9. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.bank.gov.ua>.

-
10. Офіційний сайт Європейського центрального банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: www.ecb.europa.eu.
 11. Офіційний сайт Федеральної резервної системи Сполучених Штатів Америки [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.federalreserve.gov>.
 12. Дзюблюк, О. В. Управління ліквідністю банківської системи України: монографія / О. В. Дзюблюк, В. Я. Рудан – Тернопіль: Вектор, 2016. – 290 с.

References

1. Zahoriy H. V. (2005). *Upravlinnya likvidnistyu komertsynoho banku*. Dys. kand. ek. nauk: 08.04.01. Odesa.
2. Karcheva H. T. (2011). Udoskonalennya rehulyuvannya likvidnosti bankiv na osnovi novykh standartiv bazel's'koho komitetu. *Visnyk kredytno-ekonomichnoho fakul'tetu Kyivivs'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu imeni Vadyma Het'mana*, 2, 57–65.
3. Krylova, V., & Nabok, R. (2008). Skladovi protsesu upravlinnya likvidnistyu banku. *Visnyk NBU*, 6, 24–26.
4. Krishtal' T. E. (2003). *Metodyka analizu likvidnosti komertsynoho banku*. Avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk: spets. 08.06.04 “Bukhhalters'kyi oblik, analiz ta audyt”. Kyiv.
5. Oliynyk D. M. (2002). *Likvidnist' komertsynoho banku: upravlinnya ta rehulyuvannya*. Kyiv.
6. Mishchenko, V. I., Somyk, A. V. (2008). *Likvidnist' bankivs'koyi systemy Ukrayiny*. Kyiv: Natsional'nyy bank Ukrayiny. Tsentr naukovykh doslidzhen'.
7. *Monetarnyy ohlyad*. (2017). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=7682362>.
8. *Makroekonomichnyy ta monetarnyy ohlyad*. (2017). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=61427205>.
9. *Ofitsynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny*. (2017). Retrieved from: <http://www.bank.gov.ua>.
10. *Ofitsynyy sayt Yevropeys'koho tsentral'noho banku*. (2017). Retrieved from: www.ecb.europa.eu.
11. *Ofitsynyy sayt Federal'noyi rezervnoyi systemy Spoluchenykh Shtativ Ameryky*. (2017). Retrieved from: <http://www.federalreserve.gov>.
12. Dzyublyuk, O. V., Rudan, V. Ya. (2016). *Upravlinnya likvidnistyu bankivs'koyi systemy Ukrayiny*. Ternopil': Vektor.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017 р.

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

УДК 339.727.24

Людмила Іванівна ХОМУТЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра міжнародної економіки,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«УАБС» Сумський державний університет
E-mail: lyudmila_khomutenko@ukr.net

Анна Володимирівна УСЕНКО

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
«УАБС» Сумський державний університет
E-mail: annmegadru3@gmail.com

АЛЬТЕРНАТИВНЕ ІНВЕСТИВАННЯ ЯК СПОСІБ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ: ІНВЕСТИЦІЇ В КОЛЕКЦІЇ ВИН

Хомутенко, Л. І. Альтернативне інвестування як спосіб диверсифікації інвестиційного портфеля: інвестиції в колекції вин / Людмила Іванівна Хомутенко, Анна Володимирівна Усенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 180-187. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Кожен інвестор зацікавлений в отриманні максимального доходу на всіх проміжках інвестиційного процесу. Виникає необхідність хеджування інвестиційних ризиків для збільшення загального рівня очікуваної прибутковості. У сучасних умовах вирішення проблеми вибору шляхів диверсифікації інвестиційного портфеля потребує розширеного тлумачення та конкретизації.

Мета. Здійснити аналіз сучасного стану ринку альтернативних інвестицій; дослідити ефективність вкладання у матеріальні нетрадиційні активи; визначити потенційні переваги та ризики для інвестора від інвестування у колекції вин.

Результати. У статті досліджено функціонування сучасного ринку альтернативних інвестицій, зокрема інвестицій у колекції вин; зроблено якісний та кількісний вимір сучасного рівня розвитку альтернативних інвестиційних процесів на світовому рівні; розглянуто основні аспекти нетрадиційної інвестиційної діяльності, ключові переваги та недоліки, проаналізовано ризики від залучення інвестицій у винні колекції.

Ключові слова: альтернативні інвестиції; нетрадиційні об'єкти інвестування; вкладання у винні колекції; специфічні активи; показники інвестування; інвестиційна діяльність; хеджування ризиків; диверсифікація портфеля інвестицій.

Lyudmila Ivanivna KHOMUTENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of International Economics,
Education and Research Institute for Business Technologies «UAB»
Sumy State University
E-mail: lyudmila_khomutenko@ukr.net

Anna Volodymyrivna USENKO

Education and Research Institute for Business Technologies «UAB»
Sumy State University
E-mail: annmegadru3@gmail.com

ALTERNATIVE INVESTMENTS AS A METHOD OF INVESTMENT PORTFOLIO DIVERSIFICATION: INVESTMENTS IN THE WINE COLLECTIONS

Abstract

Introduction. Each investor is interested in obtaining maximum income at all stages of the investment process. There is a need to hedge investment risks to increase the overall level of expected profitability. Nowadays, solving the problem of choosing ways to diversify an investment portfolio requires expanded interpretation.

Purpose. The article aims to carry out the analysis of current state of the market of alternative investments; to investigate the efficiency of investing in non-traditional tangible assets; to identify the potential benefits and risks for an investor from investing in a wine collection.

Results. The article investigates functioning of modern market of alternative investments, in particular investments in wine collections. Qualitative and quantitative analyses of the current level of alternative investments development around the world have been conducted. The paper has also considered the main aspects of non-traditional investment activities along with their key advantages and disadvantages. The risks which are associated with attracting investment in wine collections have been analysed.

Keywords: alternative investments; non-traditional investment objects; investing in wine collections; specific assets; investment indicators; investment activity; hedging of risks; diversification of investment portfolio.

JEL classification: E22, F21

Вступ

Кожен інвестор зацікавлений в отриманні максимального доходу на всіх проміжках інвестиційного процесу, в короткостроковому і довгостроковому періоді. Однак побудова стабільної інвестиційної стратегії на великий інвестиційний період є сьогодні досить важким завданням. Відомо, що лише невелика частка існуючих на ринку популярних традиційних інвестиційних активів у перспективі здатна збільшити свою вартість.

Існування інвестиційного ризику обумовлене як фундаментальними загальноекономічними причинами, що визначають несприятливі події у різних сферах економіки; так і індивідуальним корпоративним ризиком, пов'язаним з проблемами в управлінні та фінансовому стані підприємства. Виникає необхідність хеджування інвестиційних ризиків для збільшення загального рівня очікуваної прибутковості. У сучасних умовах вирішення проблеми вибору шляхів диверсифікації інвестиційного портфеля потребує розширеного тлумачення та конкретизації.

З метою мінімізації інвестиційних ризиків існує певна група нетрадиційних активів. Одним із різновидів альтернативного інвестування є вкладання у колекції вин, які сьогодні стають все більш популярними, а їх дохідність у довгостроковому періоді з роками значно зростає.

Проблема хеджування інвестиційних ризиків широко досліджується за кордоном. Істотний внесок у вивчення шляхів та методів диверсифікації інвестиційного портфеля зробили праці таких зарубіжних авторів, як: А. Дамодаран, Р. Еванс, Р. Кембл, А. Куртіс, А. Маріанні, Д. Уілсон, Д. Мулвей, Д. Розман, М. Харіс. Також на увагу заслуговують щорічні звіти «The Wealth Report» міжнародної консалтингової компанії «Knight Frank».

В Україні на сьогодні ступінь розробленості теоретичного підґрунтя з питання використання нетрадиційних інвестиційних активів для мінімізації портфельних ризиків знаходиться на достатньо низькому рівні. Серед вітчизняних дослідників, що займалися вивченням проблеми диверсифікації портфеля інвестицій, можна назвати таких, як: О. В. Бражко, Ю. М. Великий, О. С. Вітковський, І. В. Власова, В. М. Гриньова, Ю. Ф. Мельник. При цьому, недостатня увага звертається на вивчення

мінімізації інвестиційних ризиків шляхом використання реальних нетрадиційних активів; виникає необхідність у поглибленому тлумаченні процесу диверсифікації інвестиційного портфеля, його особливостей та ризиків.

Мета статті

Мета роботи – здійснити аналіз сучасного стану ринку альтернативних інвестицій; дослідити ефективність вкладання у матеріальні нетрадиційні активи; визначити потенційні переваги та ризики для інвестора від інвестування у колекції вин.

Виклад основного матеріалу дослідження

Термін «альтернативні інвестиції» визначає нетрадиційні інвестиційні інструменти – це вкладання в інвестиційні фонди, які не обмежені традиційними активами (хедж-фонди, ф'ючерси, венчурний капітал) і певні інвестиційні активи (нерухомість, мистецтво) [1]. Залучення таких активів у процесі формування портфеля інвестицій призводить до збільшення його прибутковості та рівня диверсифікації, а також наявність нетрадиційних активів створює унікальну структуру інвестиційного портфеля, якісно відмінну від традиційної.

Розглядаючи нетрадиційні напрямки інвестування, ми перш за все звернемо увагу на прямі (реальні) активи як одну з основних категорій альтернативних інвестицій. Прямими активами називають матеріальні цінності, які зумовлюють генерацію прибутку або мають властивість збільшення власної вартості та які не залежать від змін на фондовому ринку, а саме [2]: твори мистецтва і антикваріат; вкладання в дорогоцінне каміння і метали; нерухомість; інноваційні проекти та підприємства, які мають високий рівень технологічності та наукоємності; ресурси (інвестиції у вироблення або переробку природних ресурсів: нафти, газу, деревини, вугілля та інших); різні рідкісні колекції та раритетні предмети.

Вкладання у зазначені активи користуються популярністю серед інвесторів, тому що, на відміну від сучасних фінансових активів, матеріальним притаманна властивість збереження вартості. Інвестиціям у цінні папери притаманна більша схильність до інфляції, ніж вкладанням у матеріальні активи. Здатність до збереження власної вартості реальними активами обумовлена загальною властивістю цієї групи нетрадиційних інструментів, а саме – їх корисністю для системи загалом, для її оптимального розвитку [3]. Для забезпечення стабільності світової фінансової системи необхідні дорогоцінне каміння та метали, передусім золото; людство потребує житлових приміщень для комфортного існування, тобто нерухомість; у витворах людської діяльності, тобто у предметах мистецтва, закладена сутність людини, її фізичного та внутрішнього розвитку.

Рисунок 1 відображає інвестиційну позицію 17 країн світу, резиденти яких укладають угоди з купівлі-продажу нетрадиційних реальних активів за даними британської фінансової компанії Barclays [4]. Як видно на графіку, у 2016 році лідерські позиції з обсягів нетрадиційних прямих інвестицій у частці інвестиційного портфелю займали ОАЕ (18 %), Саудівська Аравія (17 %) та Китай (17 %). Приватний капітал зазначених країн у сукупності спрямований переважно на ювелірні вироби, зокрема, найбільша частка нетрадиційних інвестицій ОАЕ припадає на килими та гобелени, інвестори Саудівської Аравії віддають перевагу ювелірним виробам, а інвестори Китаю – живопису та графіці.

Європейські інвестори, відповідно до графіку, інвестували у нетрадиційні активи від 6 % до 10 % приватного капіталу, зокрема у Ірландії – 10 %, Великобританії – 7 %, Монако – 7 %, Швейцарії – 6 %. Найменшу частку реальних альтернативних інвестицій складають вкладання Індії (3 %) та Катару (2 %).

Відповідно до рисунку 1, найбільша частка вкладання приватного капіталу інвесторів різних країн світу у нетрадиційні активи спрямована у ювелірні вироби, живопис та графіку, антикваріат. Дані британської фінансової компанії Barclays підтверджують зазначену інвестиційну перевагу та надають їй світового значення.

У 2016 році Barclays провела дослідження переваг вкладання у реальні нетрадиційні активи, що є найбільш привабливими серед 1000 найбільших інвесторів світу. Результати дослідження (див. рис. 2) демонструють домінування інвестицій у ювелірні вироби (79 %) у частці реальних нетрадиційних активів інвестиційного портфеля світових інвесторів; живопис та графіка складають 49 %, антикваріат – 30 %. У діапазоні від 23 % до 28 % коливаються обсяги інвестицій у колекції монет (23 %), скульптури (24 %), килими та гобелени (26 %) та винні колекції (28 %) відповідно. Найменшу частку нетрадиційних прямих інвестицій складають раритетні автомобілі (19 %) та колекції марок (17 %).

Таким чином, частка нетрадиційних реальних активів у інвестиційних портфелях світових інвесторів може сягати до 20 %; а найпривабливішими об'єктами вкладання для інвесторів є ювелірні вироби, предмети живопису та графіки, антикваріат.

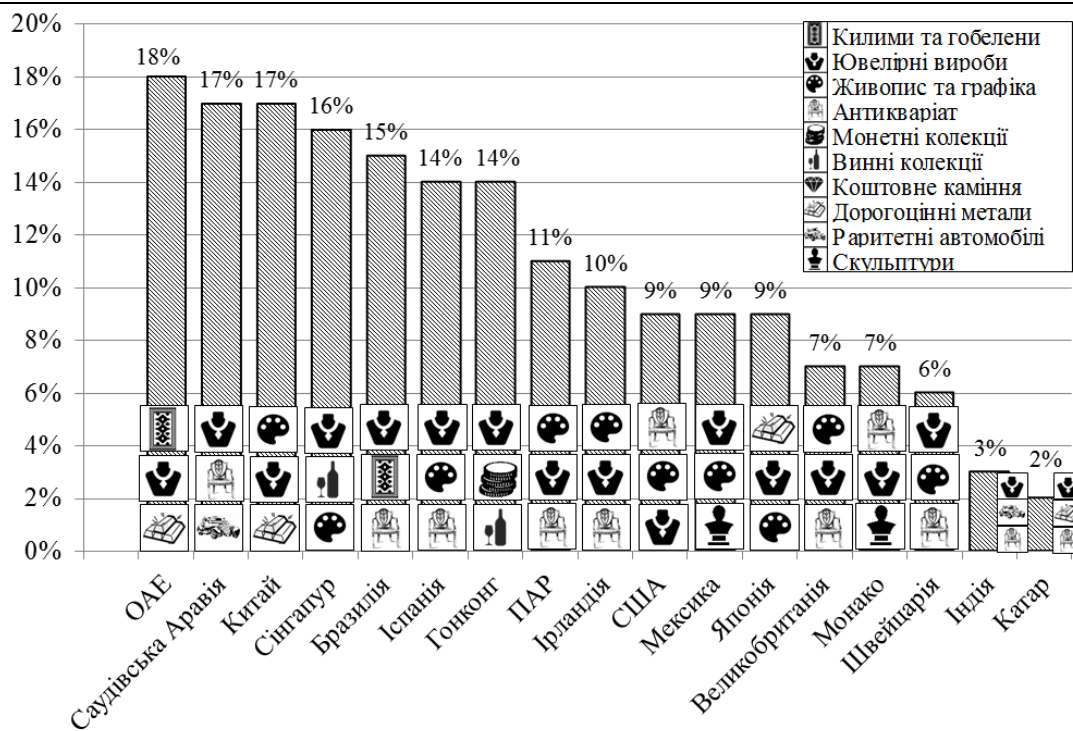


Рис. 1. Частка вкладання приватного капіталу резидентів країн світу в альтернативні об'єкти інвестування у 2016 році, %

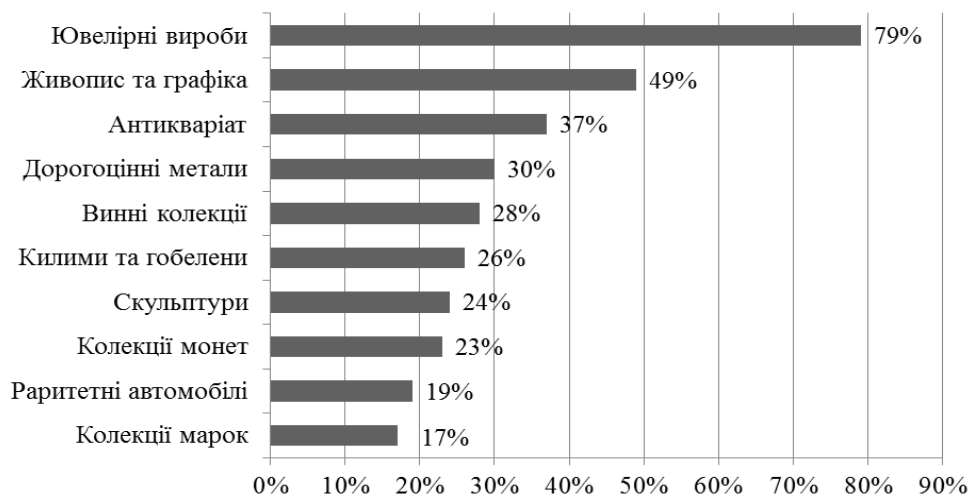


Рис. 2. Частка інвесторів, що вкладають кошти у нетрадиційні матеріальні активи, 2016 рік, % опитаних

Альтернативні інвестиції не можуть аналізуватися як єдина категорія, оскільки існує велика кількість об'єктів інвестування, яким притаманні різні особливості. Проте існують загальні характеристики, які враховує інвестор при виборі активу. Вага кожної характеристики може варіюватися залежно від конкретного виду альтернативних інвестицій.

Однією з ключових властивостей, що притаманна усім видам альтернативних інвестицій, є неліквідність, а також негативна кореляція з традиційними інвестиційними активами у більшості випадків.

Дані минулих періодів щодо прибутковості та ризику вкладання у нетрадиційні матеріальні активи є обмеженими. Для отримання прибутку від таких інвестицій необхідно володіти нетрадиційними активами від 5 до 10 років і більше.

Особливістю нетрадиційних інвестицій є продукування альтернативи ринку. Прибутковість альтернативних об'єктів інвестування не залежить від прибутковості ринку або має відносно слабкий рівень кореляції.

Британська консалтингова компанія Knight Frank у річному аналітичному звіті Knight Frank's Luxury Investment Index (KFLII) [5], що відображає рівень зростання цін кошику нетрадиційних активів, продемонструвала наступні показники прибутковості відносно кінця 2016 року для кожного елемента індексу залежно від терміну вкладання капіталу (див. рис. 3).

Відповідно до графіку, за останні 10 років найбільший рівень зростання цін демонструють класичні автомобілі історичної групи HAGI Top Index (Ferrari, Porsche, Mercedes-Benz) зі зростанням на 457 %. Щодо річної перспективи, то, за підсумками минулого року, найдохіднішим активом слід вважати винні колекції. KFLII, що відображає ціни на вино, за 2016 рік виріс на 24 %, що на 15 % вище за рівень зростання цін на класичні автомобілі аналогічного року (9 %). Зазначимо, що за даними KFLII, річний показник зростання цін на автомобілі був домінуючим серед індексів інших складових кошику протягом останніх років.

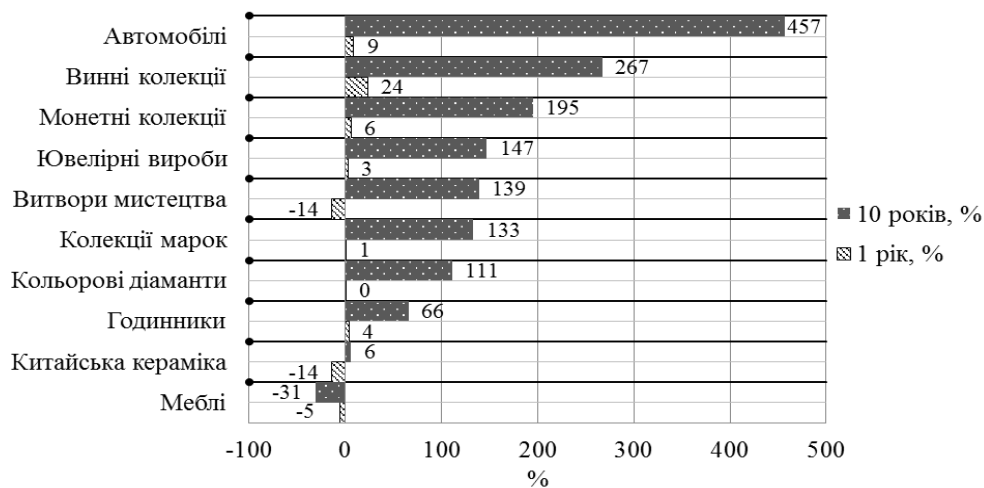


Рис. 3. Динаміка зміни цін об'єктів альтернативного інвестування відносно 4 кварталу 2016 року, %

Відносно 2 кварталу 2017 року (див. рис. 4) показник зростання цін на вино зберігає домінуючу позицію і складає 25 %. За даними 2017 року, показник прибутковості колекційних вин у десятилітньому відношенні має відставання від аналогічного показника для автомобілів на 131 %, що демонструє скорочення розриву на 59 %, у зіставленні з аналогічними показниками відносно 2016 року.

Ключовою причиною значного зростання цін на винні колекції за аналізований період є нестабільність світової економічної та політичної систем, що призводить до збільшення волатильності цін на традиційні активи, у зв'язку з чим привабливість останніх серед інвесторів значно зменшується. Негативний вплив на світовий фінансовий ринок створює нестабільна політична ситуація Європейського Союзу: девальвація стерлінгів у результаті оголошення Brexit, підвищення вразливості інституційних та наднаціональних структур ЄС через збільшення євроскептичних настроїв, популярності та активні міграційні процеси. Значну роль відіграє існування моменту невизначеності відносно майбутньої політики Дональда Трампа. Іншим вагомим фактором є зростання воєнних конфліктів у світі: загострення воєнної ситуації у Сирії, Лівії та Ємені, інтенсифікація терористичних дій ІДІЛ, розвиток ядерної програми КНДР та інші.

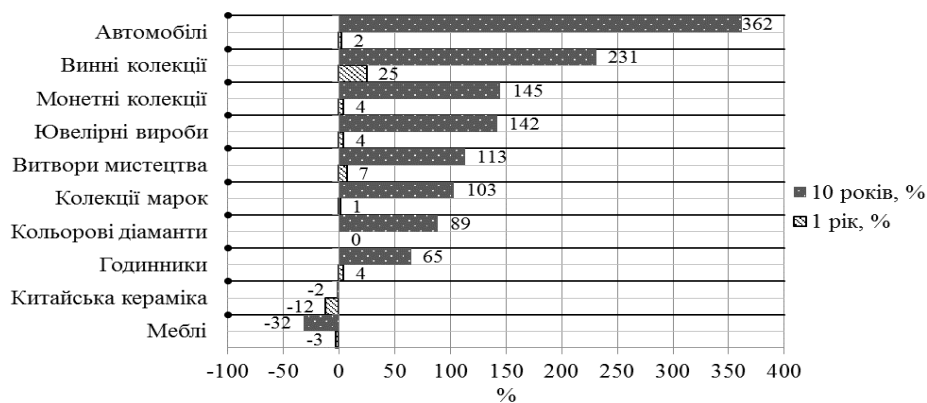


Рис. 4. Динаміка зміни цін об'єктів альтернативного інвестування відносно 2 кварталу 2017 року, %

Перелічені фактори впливу на фінансовий ринок позитивно позначаються на зростанні ринків матеріальних нетрадиційних активів, у тому числі на винній біржі, яка має відносно слабку кореляцію з геополітичними ризиками. Зважаючи на позитивну динаміку показників цінового зростання винних колекцій за аналізований період, а також сприяння фундаментальних економічних показників зростанню попиту на реальні альтернативні об'єкти інвестування, можна зробити припущення щодо збереження позитивної траєкторії зростання цін на колекційні вина у майбутніх періодах.

Ситуацію на винному ринку сьогодні щоденно висвітлює британська інтернет-біржа London International Vintners Exchange (Liv-ex) [6]. Основний індекс винного ринку – The Liv-ex Fine Wine 100, який називають «Винна версія Standard & Poor's 500», – охоплює 100 видів вин, 74 % з яких – вина Bordeaux, інші 26 % складають вина Rhone, Burgundy, Champagne, а також декілька видів італійських, американських, австралійських та іспанських вин за сучасними даними. «Блакитними фішками» на ринку колекційних вин є вина Premier Cru, які десяти років користуються значним попитом: Lafite Rothschild, Margaux, Latour, Haut Brion і Mouton Rothschild.

На рисунку 5 відображена динаміка котирування цін на колекційні вина за індексом Liv-ex 100 за останні 17 років.

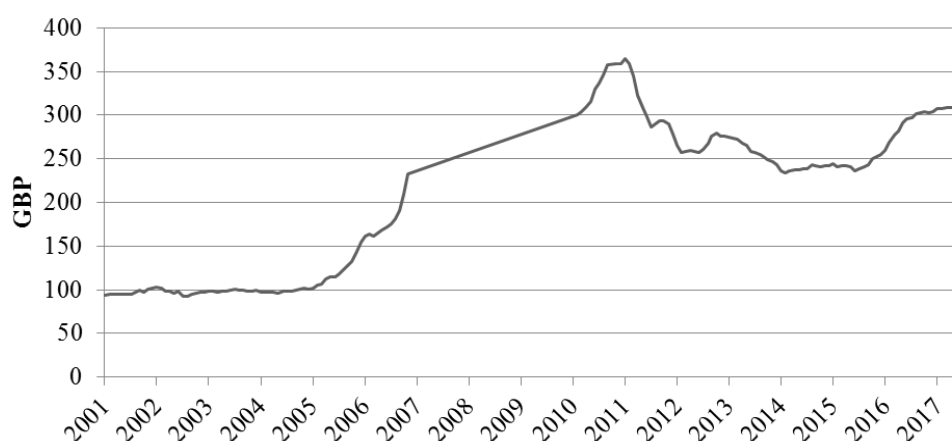


Рис. 5. Динаміка руху цін на колекційні вина, що входять до індексу Liv-ex Fine Wine 100 за 2001-2017 рр., фунт стерлінгів

Відповідно до графіку, протягом останніх 17 років ціни на колекційні вина почали активно зростати, починаючи з 2005 року, і зазнали історичного максимуму, – 364,69 фунтів стерлінгів у 2011 році, після чого відбувся різкий обвал цін, який досяг мінімального значення, – 234,01 фунтів стерлінгів у 2014 році. Причиною такої динаміки є зростання попиту на колекційні вина серед китайських інвесторів у 2005 році в результаті глобального економічного зростання. Масові закупівлі французьких вин Китаєм швидкими темпами збільшували ціну на товар, у результаті чого постійні інвестори зарубіжних країн розпочали пошук нових альтернатив. У 2008 році, на фоні великої рецесії, попит Китаю на французькі вина продовжував зростати і значно випереджував показники інших ринків. Китайські інвестори розпочали придбання виноградників в Бордо та експорт 100 % вин з куплених господарств. Ажіотаж на винному ринку різко припинився у 2013 році, після того, як Сі Цзіньпін зайняв посаду Голови КНР. Новий президент Китаю заборонив подарунки чиновникам для підвищення ефективності боротьби з корупцією, у результаті чого попит Китаю на французькі вина почав різко знижуватися. У березні 2013 року продажі на ринку колекційних вин Франції знизилися на 13 % через втрату основного імпортера з Азії, який мав найбільшу частку на балансі виробників. У 2016 році відновилася позитивна траєкторія руху цін, ситуація стабілізувалася у зв'язку із станом світової політико-економічної системи, що підвищило інтерес інвесторів до альтернативних активів.

Позитивна динаміка зміни цін на колекційні вина протягом останніх періодів свідчить про можливість отримання до 30 % щорічного доходу від придбання зазначених активів [7]. Проте такий вид альтернативного інвестування також передбачає наявність певних ризиків:

1. Термін придатності вина є обмеженим, тому важливо вчасно реалізувати актив за максимальною ціною;
2. Існує ймовірність інвестувати у невдале вино та отримати мінімальний дохід від зростання в ціні;
3. Складність зберігання вина. Будь-яка неточність призводить до втрати споживчих властивостей і падіння ціни;
4. Імовірність придбання підробленого вина;
5. Інвестиції у вино, популярність якого має тимчасовий характер і викликана чинником моди;

6. Купівля молодого вина зумовлює складність визначення майбутньої ціни активу.

У сучасних бізнес-реаліях колекційні вина позиціонують себе як ефективне джерело отримання прибутку. Зазначений актив залишається надійним інструментом для здійснення альтернативного інвестування, незважаючи на рівень стабільності світової економіки. Проаналізовані дані демонструють популярність винних колекцій серед зарубіжних інвесторів, у той час, як для українського інвестора такий вид залучення капіталу залишається екзотичним.

На сьогодні винні колекції ще не набули поширення серед інвесторів з України, оскільки зазначений актив є відносно новим для вітчизняного ринку, і попри високу дохідність, він є досить ризикованим, має непростий механізм реалізації. Український ринок не налічує інвестиційних фондів зі спеціалізацією на колекціях вин, а сегмент інвестиційного вина є достатньо закритим. Причинами відсутності подібних фондів є: особливості українського законодавства, складність управління фондом, труднощі у зберіганні колекційних вин. Досить вагомим аргументом щодо низької популярності колекційного вина серед українських інвесторів є також втрата вина, яке покинуло сховище Європи, свого «provenance», – історії походження, – що призводить до втрачання 15 % ціни активу за брокерською оцінкою [8]. Сплата мит і зборів спричиняє збільшення ціни на покупку колекційного вина українським інвестором, що також зменшує вигоди.

Висновки та перспективи подальших розвідок

В умовах сучасних процесів світового економічного розвитку, з метою отримання прибутку та хеджування ризиків, пов'язаних насамперед з нестабільністю світової економічної системи, – дієвим інструментом для інвестора виступають альтернативні форми залучення капіталу. За результатами дослідження, виявлено актив з найшвидшою динамікою зростання цін у річному обсязі упродовж останніх періодів, а саме – винні колекції. З огляду на проаналізовані сучасні фактори впливу на фінансовий ринок, тенденція щодо зростання цін на зазначений актив передбачається незмінною протягом майбутніх періодів. Серед основних переваг вкладання у нетрадиційні активи, зокрема у колекції вин, названо такі: високий рівень прибутковості, стабільність отримання доходу, низький рівень кореляції з фінансовим ринком, існування ймовірності стійкого зростання ціни, у зв'язку з поступовим зменшенням пропозиції та збільшенням попиту на актив.

В Україні нетрадиційні форми інвестицій на сьогодні не набули широкої популярності. Існує необхідність стимулювання альтернативного інвестування вітчизняними інвесторами шляхом лібералізації законодавства, створення відповідних інвестиційних структур, підвищення обізнаності у зазначеній сфері.

Список літератури

1. Storchmann, K. (2012). *Wine economics, Journal of Wine Economics*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1017/jwe.2012.8>.
2. Королева, А. С. Возможности и перспективы инвестирования на мировых рынках альтернативного капиталовложения [Электронный ресурс] / А. С. Королева // Бюллетень науки и практики. – 2016. – №5. – Режим доступа: <http://www.bulletennauki.com/bnp2016-05>.
3. Kourtis, A. & Markellos, R. & Psychoyios, D. (2015). *Wine price risk management: international diversification and derivative instruments, International Review of Financial*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2015.02.001>.
4. Британська фінансова компанія Barclays [Електронний ресурс] / Barclays. – Режим доступу: <https://www.home.barclays>.
5. Knight Frank (2017). *The Wealth Report*. Retrieved from: <http://www.knightfrank.co.uk>.
6. *Liv-ex Fine Wine 100* (2017). Retrieved from: <https://www.liv-ex.com>.
7. Steward, W. (2017). *How SWAG Can Help Build Your Wealth*. Retrieved from: <https://www.mybanktracker.com/news/pros-cons-alternative-investments-swag-silver-wine-art-gold>.
8. Jacobs, H. & Müller, S. & Weber, M. (2014). *How should individual investors diversify? An empirical evaluation of alternative asset allocation policies*. *Journal of Financial Markets*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.finmar.2013.07.00>

References

1. Storchmann, K. (2012). *Wine economics, Journal of Wine Economics*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1017/jwe.2012.8>
2. Koroleva, A. S. (2016). *Vozmozhnosti i perspektivy investirovaniya na mirovykh ryinkakh al'ternativnogo kapitalovlozheniya*. *Byulleten' nauki i praktiki*, 5. Retrieved from: <http://www.bulletennauki.com/bnp2016-05>.

-
3. Kourtis, A. & Markellos, R. & Psychoyios, D. (2015). *Wine price risk management: international diversification and derivative instruments*. *International Review of Financial*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2015.02.001>
 4. *English Finance Company Barclays*. (2016). Retrieved from: <https://www.home.Barclays>.
 5. Knight Frank (2017). *The Wealth Report*. Retrieved from: <http://www.knightfrank.co.uk>.
 6. *Liv-ex Fine Wine 100*. (2017). Retrieved from: <https://www.liv-ex.com>.
 7. Steward, W. (2017). *How SWAG Can Help Build Your Wealth*. Retrieved from: <https://www.mybanktracker.com/news/pros-cons-alternative-investments-swag-silver-wine-art-gold>.
 8. Jacobs, H. & Müller, S. & Weber, M. (2014). *How should individual investors diversify? An empirical evaluation of alternative asset allocation policies*. *Journal of Financial Markets*. Retrieved from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.finmar.2013.07.00>.

Стаття надійшла до редакції 23.11.2017 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 331.1

Олексій Сергійович АРАПОВ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету
E-mail: lexpro07@ukr.net

Тетяна Миколаївна ДОРОШЕНКО

старший викладач,
кафедра менеджменту, економіки та права,
Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету
E-mail: tat-doroshenko@ukr.net

НОРМУВАННЯ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Арапов, О. С. Нормування праці як фактор підвищення ефективності виробництва [Текст] / Олексій Сергійович Арапов, Тетяна Миколаївна Дорошенко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 188-195. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Витрати праці на виробництво різного виду работ обумовлюються перш за все організаційно-технічними, психофізіологічними і соціальними чинниками, які впливають на тривалість і зміст процесів праці. Практично нормування праці означає проектування і створення на виробництві таких умов, при яких робота буде виконуватися найбільш продуктивно. У такому розумінні нормування праці є основою організації праці на підприємствах.

Нормування праці необхідне при будь-якій формі громадської організації праці. Однак його сутність, цілі і завдання безпосередньо впливають з характеру виробничих відносин. Воно передбачає встановлення ступеня затрат праці на виконання певної роботи на основі регламентації співвідношення між витратами робочого часу і обсягом виконаної роботи. У такій ролі нормування праці є економічною категорією, тому що воно виражає певне ставлення людей до їх спільної участі в суспільній праці.

Мета. Метою статті є аналіз сутності, функцій і класифікаційної структури норм витрат, результатів і змісту, а також обґрунтування необхідності нормування праці на підприємствах різних форм суспільної організації праці.

Метод (методологія). При підготовці статті використовувалися як загальні, так і часткові методи наукового дослідження, а саме: принципи матеріалістичного діалектизму, наукової абстракції, перехід від абстрактного до конкретного, аналізу та синтезу, індукції і дедукції та ін.

Результати. Розгляд сутності та класифікаційних особливостей категорії праці визначає, що нормування останньої є насамперед інструментом суспільного устрою праці. У зв'язку з цим головне питання полягає не в тому, який сам по собі цей інструмент, а для чого і в ім'я чого він використовується. Більш високорозвинена громадська форма праці вимагає такого нормування праці, яке знаходилося б на рівні сучасного наукового знання і світового досвіду, який увібрав у себе всі досягнення попередніх поколінь людей. Громадська форма праці вимагає такого підходу до нормування, який поєднував би технічні досягнення науки з сучасним рівнем організації праці. Тільки такий підхід може сприяти планомірному розподілу робочого часу між галузями господарства, всередині цих галузей і в окремих трудових колективах, що дозволить забезпечити «належне відношення між різними трудовими функціями і різними потребами» і разом з тим послужити мірою індивідуальної участі виробників у сукупному праці, а отже, «і в індивідуально споживаній частині всього продукту» [5].

Встановлення зв'язків між витратами робочого часу на виготовлення продукції і розмірами суспільних потреб класики економічної теорії розглядали як основну задачу: суспільство повинно знати, скільки праці потрібно для виробництва кожного предмета споживання. Виробничий план повинен

узгоджуватись із засобами виробництва і робочою силою. Цей план буде визначатися, в кінцевому підсумку, зважуванням і зіставленням корисних ефектів різних предметів споживання один з одним і з необхідною для їх виробництва кількістю праці.

Ключові слова: праця; нормування; норми витрат праці; норми витрат робочого часу, продуктивна сила праці.

Oleksii Serhiiiovych ARAPOV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management, Economics and Law,
Kirovograd Flight Academy,
National Aviation University
E-mail: lexpro07@ukr.net

Tetiana Mykolaivna DOROSHENKO

Senior Lecturer,
Department of Management, Economics and Law,
Kirovograd Flight Academy,
National Aviation University
E-mail: tat-doroshenko@ukr.net

NORMALIZATION OF LABOUR AS A FACTOR OF INCREASING PRODUCTION EFFICIENCY

Abstract

Introduction. The cost of labour as for the production of various types of work depends primarily on the organizational and technical, psychophysiological and social factors which affect the duration and content of the labour processes. Actually the regulation of labour means designing and creation such conditions in the production which will help the work run more productively. In this sense normalization of labour is the basis of the organization of labour in enterprises.

Normalization of labour is necessary for any form of public organization of labour. However, its essence, aims and objectives depend directly on the nature of industrial relations. It involves the establishment of measures of labour costs to perform a particular job. It should be based on the regulation of the relationship between the cost of time and volume of work which is done. In this case normalization of labour is an economic category, because it expresses a particular attitude of people to their joint participation in social activities.

Purpose. The article aims to analyse the essence, functions and structure of the classification structure of cost standards, results and content. It also aims to justify the need for labour normalization in the enterprises of various forms of social organization of labour.

Method (methodology). The general and particular methods of scientific research have been used in this research. They are the principles of the materialistic dialectism, scientific Abstraction, the transition from the Abstract to the concrete, analysis and synthesis, induction and deduction, and others.

Results. Consideration of the nature and characteristics of the classification of categories of work determines that the valuation of labour is, first and foremost, a tool of social organization of labour. In this context, the main question is not whether what is the tool itself and for what purpose it is used.

Highly developed social form of labour requires the valuation of labour, which can be in case of modern scientific knowledge and international experience use. It must also absorb all the achievements of previous generations. The social form of work requires an approach to rationing, which would combine the technical achievements of science with the state of the organization of labour. Only such an approach can contribute to the planned distribution of work between branches of the economy, within these sectors and individual workers (labour) teams that will ensure "proper ratio between different job functions and different needs" and at the same time it can serve as a measure of participation of the individual producers in the aggregate labour, and therefore "consumed individually and in all parts of the product" [5].

Linking of working time for the manufacture of products with the size of social needs the classic economic theory has viewed as a major problem. It states that society must know how much work is required for the production of each commodity and confirm its production plan for the means of production and labour. This plan will determine and compare the effects of different commodities with each other and with the necessary quantity of work for their production.

Keywords: labour; normalization; standards of labour costs; working time regulations; productive power of labour.

Вступ

Витрати праці на виробництво різного виду робіт обумовлюються перш за все організаційно-технічними, психофізіологічними і соціальними чинниками, які впливають на тривалість і зміст процесів праці. Практично нормування праці означає проектування і створення на виробництві таких умов, при яких така робота буде виконуватися найбільш продуктивно. У такому розумінні нормування праці є основою організації праці на підприємствах.

Нормування праці необхідно при будь-якій формі громадської організації праці. Однак його сутність, цілі і завдання безпосередньо впливають з характеру виробничих відносин. Воно передбачає встановлення ступеня затрат праці на виконання певної роботи на основі регламентації співвідношення між витратами робочого часу і обсягом виконуваної роботи. У такій ролі нормування праці є економічною категорією, тому що воно виражає певне ставлення людей до їх спільної участі в суспільній праці.

Дослідженню проблем, пов'язаних з нормуванням праці, присвячено чимало робіт зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед них варто назвати В. Н. Абрамова, А. К. Гастева, Б. М. Генкіна, А. М. Гриненка, Ф. Гілберта, О. А. Грішнову, В. М. Данюка, С. Г. Дзюбу, Х. Емерсона, Ф. Енгельса, А. Л. Жукова, А. М. Колота, К. Маркса, С. Г. Струмліна, К. С. Ремизова, Ф. У. Тейлора, А. Файоля, В. І. Чернова та інших. Незважаючи на численність праць та публікацій і фундаментальність одержаних результатів за вказаною проблематикою, слід сказати, що не завжди дотримується науковий підхід до нормування праці, а також брак публікацій з аналізу щодо принципів організації та оцінювання такої системи. Теоретико-прикладне спрямування та важливість порушених питань зумовили актуальність проблеми, вибір напряму, мети та завдань дослідження.

Мета та завдання статті

Метою дослідження є визначення сутності та класифікації категорії нормування праці на підприємстві. Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- обґрунтувати нормування праці як категорії в системі економічних наук, яка входить у систему чинників, що підвищують ефективність господарювання;
- дослідити сутнісні характеристики категорії «нормування праці»;
- розкрити структуру і класифікаційний зміст нормування праці;
- запропонувати структурно-логічні схеми витрат і результатів праці, а також класифікацію норм праці за змістом.

Виклад основного матеріалу дослідження

Результат роботи підприємства, його можливість успішно функціонувати визначається ефективністю використання основних фондів і трудових ресурсів, що є можливим тільки в умовах упровадження і використання науково-обґрунтованих норм праці, встановлених з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Використання науково-обґрунтованих, прогресивних норм праці є однією з найважливіших умов економічного благополуччя підприємства та його конкурентоспроможності.

До засобів нормування праці належать централізовано розроблені нормативні матеріали, засоби вимірювання і аналізу трудових процесів. Методами нормування праці є технології визначення та застосування норм праці.

Метою нормування праці є забезпечення ефективного використання виробничого і трудового потенціалу, конкурентоспроможності продукції, що випускається на основі цілеспрямованих зусиль щодо зниження трудових витрат у результаті впровадження досягнень науки і передового досвіду, своєчасного їх відображення в нормах. В умовах ринкових відносин нормування праці не може обмежуватися поточними завданнями, виявленням найбільш ефективних умов виробництва, їх закріпленням у нормах і освоєнням.

Необхідно вирішувати перспективні стратегічні завдання, такі, як оцінка трудових витрат на загальногалузевому рівні, визначення можливості його досягнення і зниження, перевірка економічної доцільності зниження трудовитрат при проведенні комплексу заходів технічного та організаційного характеру.

Основне призначення нормування праці – ефективний інструмент раціоналізації праці і оперативно-виробничого планування. Потрібно розподілити і кооперувати працю в часі і просторі, розрахувати тривалість виробничого циклу, забезпечити синхронність усіх елементів виробничого процесу, визначити трудомісткість, кількість працівників і багато іншого, без чого не можна визначити кількість науково обґрунтованих норм витрат праці (робочого часу). Отже, під нормуванням праці

необхідно розуміти процес проектування і практичного впровадження комплексу заходів, що підвищують загальну результативність праці, тобто зниження витрат робочого часу.

Ринкові економічні відносини не тільки підсилюють вимоги до нормування і норм, а й створюють сприятливі умови для підвищення якості нормування, впливу його на ефективність виробництва і праці.

Норми трудових витрат виконують такі функції:

- визначення необхідної чисельності працівників;
- внутрішньовиробниче поточне і перспективне планування;
- оцінка та стимулювання ефективної праці;
- забезпечення нормальної інтенсивності праці відповідно до прийнятих критеріїв;
- гарантоване дотримання інтересів працівника в частині змістовності, доручених йому відповідно до норми робіт, перспектив його професійно-кваліфікаційного зростання.

Впровадження норм праці для всіх категорій працівників створює можливості підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку, забезпечує отримання додаткового прибутку, підвищує ефективність інтеграції інтересів персоналу з цілями підприємства. Нормування праці необхідно для поліпшення організації праці через визначення дійсно необхідних витрат робочого часу на виконання роботи, правильний розрахунок кількості працівників, раціональну організацію їх праці, раціональне використання обладнання.

Методологічні основи нормування містять:

- розширення сфери нормування праці;
- забезпечення високої якості норм праці та їх максимальне наближення до суспільно необхідних витрат праці;
- наукове обґрунтування норм з урахуванням організаційно-технічних, соціально-економічних і психофізіологічних чинників;
- гуманізацію норм праці

Нормування праці складається з двох частин: аналітично-організаційної та розрахункової. Перша частина передбачає аналіз, проектування та впровадження умов для найбільш продуктивної роботи. Друга частина – це розрахунок необхідних витрат робочого часу на виконання цієї роботи в умовах найбільш продуктивного способу її виконання.

В умовах становлення ринкових відносин головним у нормуванні праці виступає його перша частина, а друга є всього лише похідною. Якщо визначити, що до категорій, що характеризує процес праці, безвідносно до його суспільної форми належать продуктивність, інтенсивність і продуктивна сила праці, то найбільш важливе значення має продуктивна сила праці [2].

Під продуктивною силою праці розуміється доцільна, свідомо діяльність людини виробляти певну кількість продукції в одиницю часу. Або здатність певного обсягу праці втілюватися в більшій або меншій кількості споживчих вартостей. При цьому обсяг праці буде величиною постійною, а кількість вироблених споживчих вартостей буде змінюватися. Зі зростанням продуктивної сили праці частка праці, яка припадає на одиницю продукції, буде скорочуватися.

Продуктивна сила праці характеризує плідність праці при незмінному середньому рівні інтенсивності праці, яка визначається як ступінь її напруженості в процесі виробництва, вимірюється витратами фізичної і нервової енергії людини за одиницю часу. При цьому сама продуктивна сила праці визначається різноманітними факторами: середнім ступенем мистецтва працівника, рівнем розвитку науки і ступенем її технологічного застосування, громадською комбінацією виробничого процесу, розмірами і ефективністю засобів виробництва, природними умовами та ін.

З цього випливає, що індекс продуктивної сили праці як відносний показник може бути меншим, дорівнювати або бути більшим за одиницю і залежить від рівня збереження праці на виробництво одиниці продукції.

Людина в процесі праці витрачає нервову, м'язову і іншу енергію, тобто комплекс життєвих сил, який при певній продуктивній силі праці бере участь у нормуванні її обсягу. При цьому прямих вимірників інтенсивності праці немає, вона вимірюється опосередковано, за допомогою індексу використання фонду робочого часу. Індекс фонду робочого часу може бути меншим, дорівнювати або бути більшим одиниці.

Від рівня продуктивної сили праці і рівня інтенсивності праці залежать показник продуктивності праці, який визначає рівень розвитку продуктивних сил суспільства (держави, регіону, області) і якості життя населення. Підвищення продуктивності праці викликається збільшеною витратою робочої сили протягом певного проміжку часу, тобто зростаючої інтенсивності праці, або зменшенням непродуктивного споживання робочої сили.

Наприклад, при скороченні витрат праці на виробництво одиниці продукції на 20 % продуктивна сила праці зростає на 25 %. Якщо питомі витрати праці на виробництво одиниці продукції залишаються незмінними, то індекс продуктивної сили праці буде дорівнювати одиниці.

При збільшенні питомих витрат праці на виробництво одиниці продукції індекс продуктивної сили праці буде меншим за одиницю. Це можливо при старінні обладнання (фізичне зношення), ускладненні природних умов та ін. Залежність показників зміни трудомісткості виробництва продукції і продуктивної сили праці можна виразити гіперболою: $(y = 1 / x)$, де x – зростання середньогодинної продуктивності праці, %; y – зменшення трудомісткості виробництва продукції, %.

Об'єктивно існують дві форми витрат праці: витрати робочого часу і витрати робочої сили (фізичної та нервової енергії). Звідси можна виокремити норми витрат робочого часу і норми затрат енергії працівників.

Розглянемо послідовно обидві форми.

1. Норма витрат робочого часу встановлює час для виконання одиниці або певного обсягу роботи одним або декількома працівниками. Залежно від конкретних умов норми витрат робочого часу можуть визначати тривалість роботи, час витрачається на її виконання одним або декількома працівниками, їх чисельність і т. д. Тому до норм витрат робочого часу можна віднести: норми тривалості і трудомісткості робіт; норми чисельності.

Норма тривалості визначає час, протягом якого може бути виконана одиниця роботи на одному агрегаті або одному робочому місці. Норма тривалості вимірюється в одиницях часу: хвилини, годинах.

Норма трудомісткості операції визначає необхідні витрати часу одного або декількох працівників на виконання одиниці роботи або виготовлення одиниці продукції за певною операцією. Ці витрати залежать від тривалості операції і чисельності працівників, зайнятих її виконанням. Норма трудомісткості вимірюється в людино-хвилинах. Сумарна трудомісткість нормованих робіт визначається за формулою:

$$\sum_{i=1}^n T = \sum_{i=1}^n (V_i \times H_{ep}), \quad (1)$$

де V_i – обсяг i -го виду робіт, виконаних за рік;

H_{ep} – норма часу i -го виду робіт, г.

Вказану залежність можна виразити через:

$$H_m = H_{o.p} \times H_{\chi}, \quad (2)$$

де H_m – норма трудомісткості операції;

$H_{o.p}$ – норма тривалості операції для працівників;

H_{χ} – норма чисельності працівників, що виконують певну операцію.

Норма чисельності здійснюється за формулою:

$$\chi = \frac{\sum H_m \times K_1}{\Phi_{p.e}}, \quad (3)$$

де $\sum H_m$ – сумарна трудомісткість нормованих робіт за рік, розрахована за типовими нормам, чол / год;

K_1 – коефіцієнт, що враховує витрати часу на виконання робіт, не передбачених у нормативній частині;

$\Phi_{p.e}$ – фонд робочого часу одного працівника за рік, г.

Використовуючи наведені формули, розрахунок чисельності, наприклад, економістів з праці підприємства подамо у таблиці 1.

Таким чином, при $K=1,1$, $\Phi_{p.e}=1836$ чисельність (χ) виходить з (3):

$$\chi = \frac{\sum H_m \times K_1}{\Phi_{p.e}} = \frac{3882.4 \times 1.1}{1836} = 2.32 \text{ (людей)}.$$

2. Норми витрат фізичної і нервової енергії працівників досліджені значно меншою мірою у зіставленні з нормами витрат робочого часу. Вони можуть характеризуватися темпом роботи, ступенем зайнятості працівників, показниками стомлюваності (робота за комп'ютером). Тому з існуючих нормативних матеріалів для характеристики норм затрат енергії працівників найбільш підходять норми складності праці. Під останньою розуміється сумарний вплив усіх факторів трудового процесу на організм людини. Однією зі складових є його інтенсивність.

Таблиця 1. Приклад розрахунку чисельності економістів з праці з огляду на трудомісткість робіт, виконуваних протягом року

№ п/п	Вид виконуваної роботи	Одиниця виміру	Обсяг роботи в рік	Найменування факторів впливу і їх числові значення	Норма часу на од. вимірювання, од вим	Сума витрат часу, люд. - год
1	Розробка плану підвищення продуктивності праці	Один план	1	Кількість позицій розрахунку -18	24,1	433,8 (24,1*18)
2	Розробка плану по чисельності працюючих	Один план	1	Кількість найменувань - 18 посад	27,2	489,6 (27,2*18)
3	Розробка місячного плану по праці і заробітної плати	Один план	12	Кількість найменувань - 20 розрахункових показників	9,53	2287,2 (9,53*20= =190,6*12)
4	Аналіз співвідношення темпів зростання продуктивності праці і заробітної плати	Один аналіз	4	Кількість структурних підрозділів, за якими проводиться аналіз - 24; Кількість позицій розрахунку -14	4,42	247,5 (14*4,42*4) 424,3 (24*4,42*4)

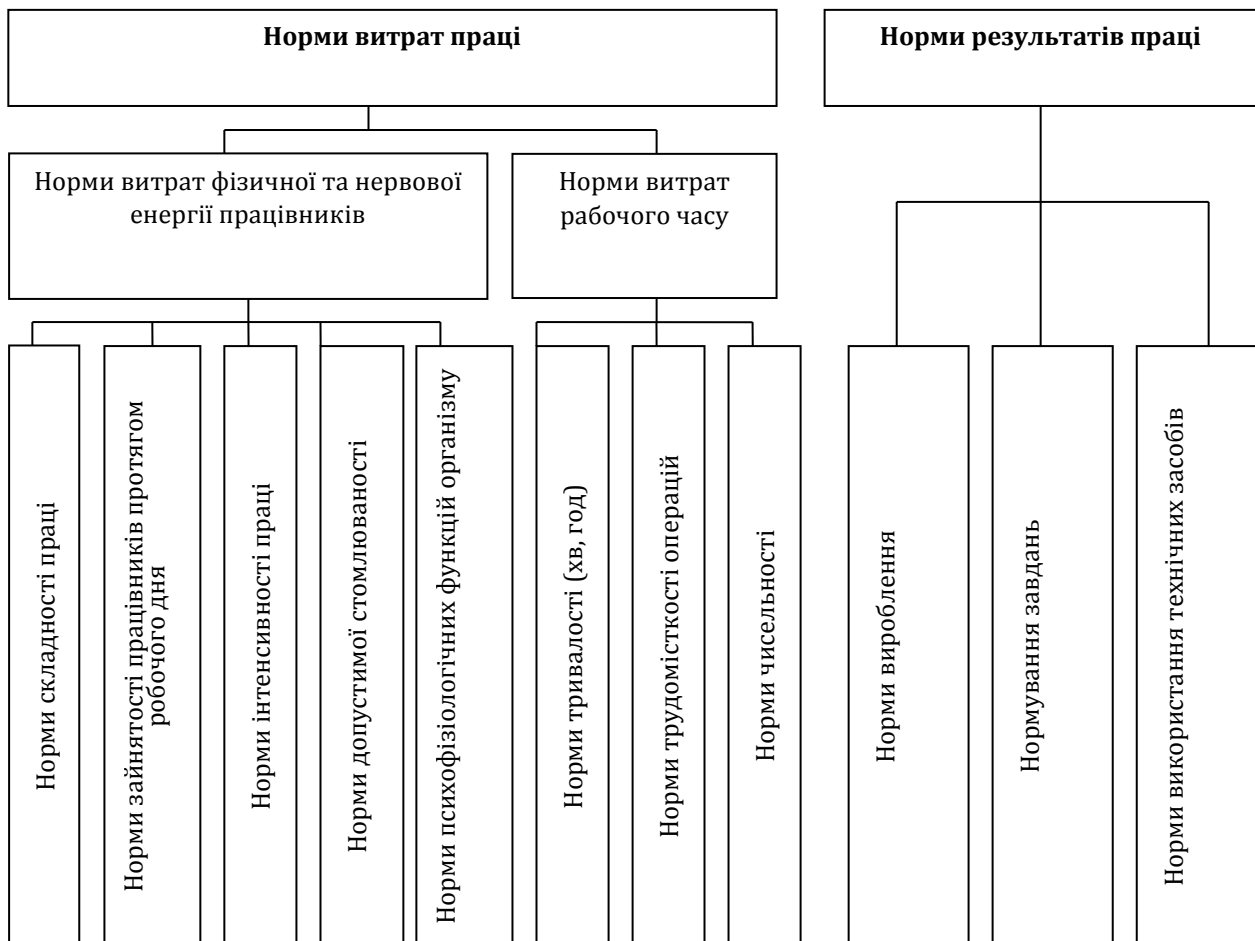


Рис. 1. Структура норм витрат та результатів праці

Результати праці працівників зазвичай виражаються певним обсягом виконаних робіт. До норм результатів праці відносять виконання нормованих завдань, рівень використання технічних засобів, сучасних методів розрахунків. При використанні норм для планування, обліку і стимулювання працівника необхідно пам'ятати про принципову різницю між результатами і витратами праці (рис. 1).

Запропонована класифікація норм праці дозволяє з'ясувати тісний зв'язок з класифікацією нормативних матеріалів з праці, які служать основою для встановлення норм і виражають залежності між необхідними витратами праці і чинниками, що на них впливають.

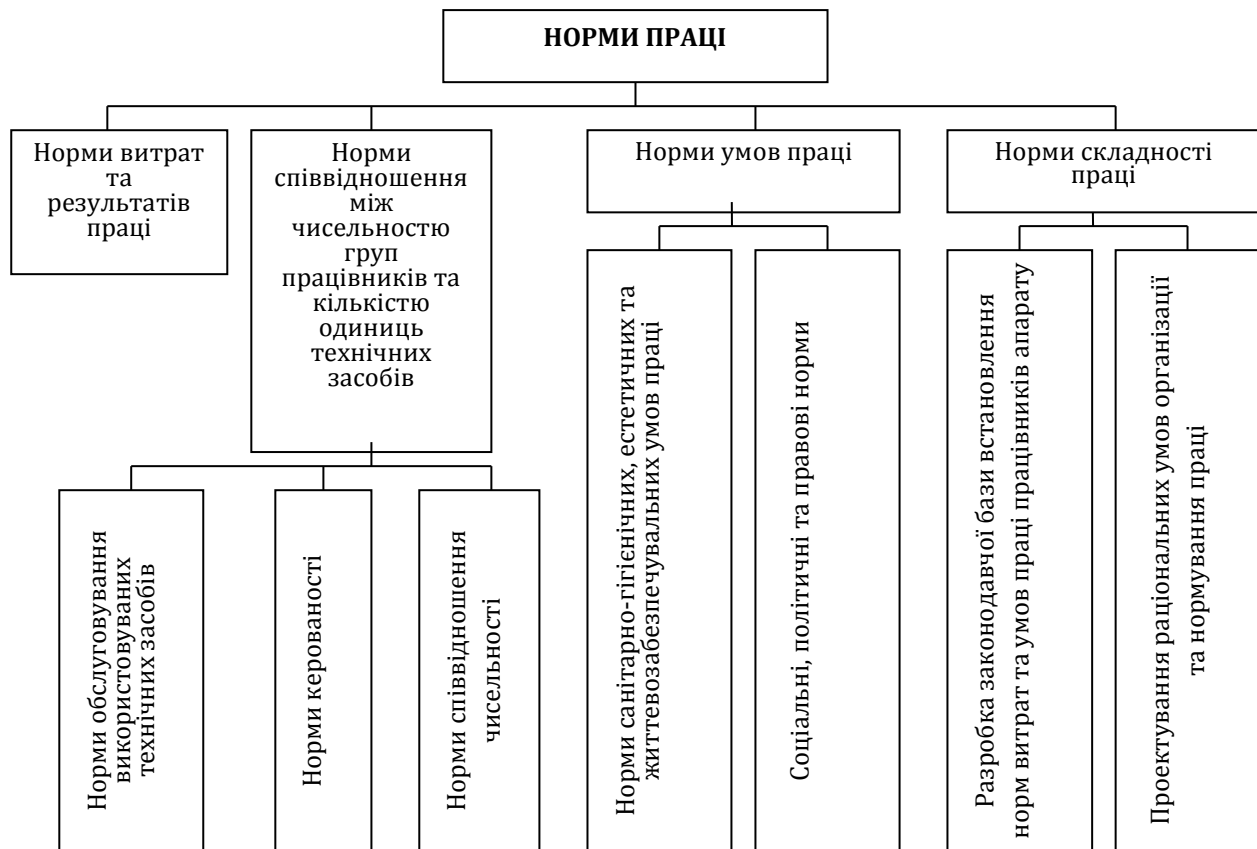


Рис. 2. Класифікація норм праці за змістом

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті запропоновано розгляд сутності та класифікаційних особливостей категорії праці, визначено, що нормування праці є насамперед інструментом суспільного устрою праці. У зв'язку з цим головне питання полягає не в тому, який сам по собі цей інструмент, а для чого і в ім'я чого він використовується. Більш високорозвинена громадська форма праці вимагає такого нормування праці, яке знаходилося б на рівні сучасного наукового знання і світового досвіду, який увібрав у себе всі досягнення попередніх поколінь людей. Громадська форма праці вимагає такого підходу до нормування, який поєднував би технічні досягнення науки з сучасним рівнем організації праці. Тільки такий підхід може сприяти планомірному розподілу робочого часу між галузями господарства, всередині цих галузей і в окремих робочих (трудових) колективах, що дозволить забезпечити «належне відношення між різними трудовими функціями і різними потребами» і разом з тим послужити мірою індивідуальної участі виробників у сукупному праці, і отже, «і в індивідуально споживаній частині всього продукту» [5].

Таким чином, встановлення зв'язків між витратами робочого часу на виготовлення продукції і розмірами суспільних потреб класики економічної теорії розглядали як основну задачу: суспільство повинно знати, скільки праці потрібно для виробництва кожного предмета споживання. Виробничий план повинен узгоджуватись із засобами виробництва і робочою силою. Цей план буде визначатися, в кінцевому підсумку, зважуванням і зіставленням корисних ефектів різних предметів споживання один з одним і з необхідними для їх виробництва кількостями праці. Такі завдання мають виконуватися за допомогою нормування праці.

Список літератури

1. Кодекс законів про працю України // Кодекс законів про працю України з постатейними матеріалами / За ред. В. М. Вакулєнко, О. П. Товстенко. – К.: Юрінком Інтер. – 1997. – 1040 с.
2. Маркс, К. Капітал. Т. 1 // Маркс К., Енгельс Ф. Соч. – 2-е изд. – Т. 23. – С. 48-89.

-
3. Типовые нормы времени на работы, выполняемые экономистами по труду на производстве [Электронный ресурс]: Постановление госкомтруда СССР и ВЦСПС от 20. 05. 87 n 331/17-46. – Режим доступа: <http://zakonbase.ru/content/part/518972>.
 4. Основы экономики труда. / [Дубровский Ю. Н., Колосова Р. П., Кочилян В. П., Ремизов К. С.]; под ред. К. С. Ремизов. — М.: Изд. Моск. Унив., 1976. — 200 с.
 5. Biese, F. (1842). *Die Philosophie des Aristoteles*, Berlin, [in German].

References

1. Vakulenko, V. M., Tovstenko, O. P. (1997). *Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukrainy. Kodeks zakoniv pro pratsyu Ukrainy z postateynymy materialamy*. Kyiv: Yurinkom Inter.
2. Marks, K. Enhel's F. (n.d.). *Kapital*.
3. *Типовые нормы времени на работы, выполняемые экономистами по труду на производстве*. (1987). Postanovlenye hoskomtruda SSSR y VTsSPS ot 20.05.87 n 331/17-46. Retrieved from: <http://zakonbase.ru/content/part/518972>.
4. Dubrovskyy, Yu. N., Kolosova, R. P., Kochykyan, V. P., Remyzov, K. S. (1976). *Osnovy ekonomiki truda*. Moscow: Yzd. Mosk. Unyv.
5. Biese, F. (1842). *Die Philosophie des Aristoteles*, Berlin, [in German].

Стаття надійшла до редакції 26.11.2017 р.

Павло Григорович ІЖЕВСЬКИЙ

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
кафедра менеджменту,
Хмельницький національний університет
E-mail: pashustik2003@ukr.net

Валентина Василівна СТАДНИК

доктор економічних наук, професор,
професор,
кафедра менеджменту,
Хмельницький національний університет
E-mail: stadnyk_v_v@ukr.net

**АНАЛІТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО
РОЗВИТКУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПІДПРИЄМСТВ**

Іжевський, П. Г. Аналітичне обґрунтування науково-методичних підходів до розвитку ресурсного потенціалу агропідприємств [Текст] / Павло Григорович Іжевський, Валентина Василівна Стадник // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 196-204. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті узагальнено та уточнено розуміння ресурсного потенціалу підприємства, визначено пріоритети його розвитку в сучасних умовах. Наведено основні результати аналізу обсягу виробленої сільськогосподарської продукції в розрізі корпоративного та індивідуального секторів, на їх основі аргументовано недалекоглядність перспектив агробізнесу в Україні. На основі критичного аналізу доповнено розуміння та структуру ресурсного потенціалу підприємств агросфери. Запропоновано порядок підвищення ефективності ресурсного потенціалу підприємств на основі використання організаційно-управлінського потенціалу, котрий виступає інструментом стратегії розвитку бізнесу. Обґрунтовано вплив інтеграційних міжгалузевих процесів в АПК на підвищення величини ресурсного потенціалу та створення конкурентних переваг на вітчизняному та світовому ринках.

Ключові слова: ресурсний потенціал; організаційно-управлінський потенціал; продукція сільського господарства; стратегія зростання; інтеграція.

Pavlo Hryhorovych IZHEVSKIY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of Management,
Khmelnyskyi national university
E-mail: pashustik2003@ukr.net

Valentuna Vasulivna STADNIK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Management,
Khmelnyskyi national university
E-mail: stadnyk_v_v@ukr.net

ANALYTICAL REASONING OF SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL RESOURCE POTENTIAL

Abstract

The article summarizes and clarifies the understanding of the resource potential of the enterprise. The priorities of its development in modern conditions are defined. The main results of the analysis of the volume of agricultural products which are produced by the corporate and individual sectors are presented. The short-sightedness of the prospects of agribusiness in Ukraine is reasoned. On the basis of critical analysis, the understanding and structure of the resource potential of agrosphere enterprises is supplemented. The order of efficiency increase of the enterprises resource potential on the basis of organizational and managerial potential, which acts as the tool of business development strategy, is offered. The influence of integration interdisciplinary processes in the agroindustrial complex on increasing the value of resource potential and creating competitive advantages in the domestic and world markets is substantiated.

Keywords: resource potential; organizational and managerial potential; agricultural products; growth strategy; integration.

JEL classification: Q13, L22, O10, D23, D25

Вступ

Вихід України із затяжної економічної кризи в умовах збільшення відкритості ринкового простору і посилення конкурентної боротьби на більшості ринкових сегментів процесів потребує вирішення багатьох завдань макроекономічного характеру. Серед них важливими і актуальними є завдання структурної трансформації національної економіки, розвитку тих її секторів (галузей), ресурсний і ринковий потенціал яких може забезпечити відчутний позитивний вплив на загальну економічну динаміку. До числа таких секторів належить і агропромисловий, який відіграє надзвичайно важливу роль у підтриманні продовольчої безпеки країни. Його ресурсний потенціал спирається передусім на унікальність вітчизняних чорноземів, які все ще забезпечують високу врожайність сільськогосподарських культур, незважаючи на їх надмірну експлуатацію без належного рекультивування. Водночас можна констатувати, що нинішні підходи до використання ресурсів АПК не є раціональними, оскільки здебільшого спрямовані на експорт сільськогосподарської продукції з низьким рівнем її переробки (фактично сировини). І хоча для окремих суб'єктів ринку (переважно великих агрофірм, що спеціалізуються на вирощуванні технічних культур) це забезпечує значні доходи, то загалом для вітчизняної економіки такий підхід не дає змоги максимізувати обсяги доданої вартості у сфері сільськогосподарського виробництва. Це робить актуальними дослідження, спрямовані на виявлення пріоритетних напрямів розвитку ресурсного потенціалу агровиробників, більш ефективного використання ними своїх ресурсів для нарощування власних ринкових можливостей і збільшення внеску у загальну динаміку економічного зростання.

Питання розвитку ресурсного потенціалу сільськогосподарських виробників є предметом досліджень багатьох сучасних науковців. Дослідження стосуються передусім технологічної складової сільськогосподарського виробництва – упровадження новітніх агротехнологій, що забезпечують підвищення урожайності у сфері рослинництва, рекультивацію земель та розвиток органічного землеробства (наприклад, О. Бухало [1], Р. Безус та А. Бойко [2], І. Вініченко й Ю. Сорока [3], Ю. Нестерук, Ю. Улянич та Н. Бутко [4], В. Шебанін, І. Червен [5] та ін.). Безумовно, ці питання є надзвичайно

важливими для вітчизняного АПК, однак кращих результатів можна досягти, якщо вони вирішуватимуться в комплексі із організаційно-економічними трансформаціями, які здійснюються з метою підвищення ступеня переробки вирошеної продукції у ланцюжках створення доданої вартості, що забезпечує синергію спільної діяльності. На цьому нині акцентують увагу багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких – Р. Вільдт, Д. Еліот, Р. Хітчінс [6], Дж. Мітчел і Дж. Кіана [7], В. Гусаков [8], Р. Смоленюк [9] та ін. Водночас, з позицій стратегічної перспективи, доцільно під питання розвитку ресурсного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств підвести аналітичну базу, враховуючи сучасні глобальні тренди у ресурсоспоживанні. Це може стати основою формування чіткої та ефективної стратегії діяльності, яка покликана концентрувати ресурси для вирішення пріоритетних завдань, що забезпечуватимуть довгострокові переваги підприємства у чітко визначених та економічно вигідних напрямках.

Мета та завдання статті

Метою нашого дослідження є аналітичне обґрунтування напрямів та методичних підходів до управління розвитком ресурсного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств з урахуванням глобальних тенденцій світового ринку продовольства.

Мета визначила наступні завдання:

- узагальнити позиції сучасних науковців на сутнісне наповнення і структуру ресурсного потенціалу суб'єкта господарювання з урахуванням його здатності до формування конкурентних переваг і виокремити ключові елементи ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств;
- проаналізувати динаміку виробництва сільськогосподарської продукції в Україні і визначити тенденції його розвитку за основними товарними групами і в розрізі основних груп господарств та у взаємозв'язку з ресурсним потенціалом;
- окреслити ключові напрями та науково-методичні підходи до управління розвитком ресурсного потенціалу вітчизняних сільськогосподарських підприємств з урахуванням глобальних трендів на світових ринках ресурсів і товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ефективне використання, накопичення і розвиток ресурсного потенціалу будь-якого суб'єкта господарювання є одним із надважливих завдань теорії і практики менеджменту, що зумовлює значний науковий інтерес до теоретико-методичного забезпечення управління цими процесами. Результатом такого інтересу стало формування у теорії менеджменту так званого «ресурсного підходу», який полягає у тому, щоб пояснити створення, використання й нарощування конкурентних переваг фірми в термінах її ресурсів. Цей підхід у стратегічному менеджменті став поширюватися завдяки роботам К. Вернерфельта [10] і особливо К. Прахалада й Г. Хамела [11].

Головна теза ресурсної концепції полягає у тому, що стійкий успіх фірми залежить від наявності в неї унікальних ресурсів й організаційних здібностей (компетенцій), які лягають в основу набуття недоступних суперникам економічних рент, тим самим забезпечуючи певній фірмі конкурентні переваги. Накопичені підприємством ресурси та практики й технології їх використання для створення продуктів і послуг формують ресурсний потенціал підприємства. Б. Вернерфельд відзначав значний потенціал ресурсного підходу для реалізації стратегії зростання: «Погляд на диверсифіковані фірми як на портфелі ресурсів, а не як на портфелі продуктів, дає інше і, можливо, більш глибоке уявлення про перспективи зростання даних фірм» [10, с. 115]. К. Прахалад і Г. Хамел на прикладі компаній-лідерів довели, що дійсними джерелами конкурентних переваг є вміння менеджменту консолідувати розпорошені по компанії ресурси, технології й виробничі навички в компетенції, які наділяють окремі бізнеси потенціалом швидкої адаптації до мінливих ринкових умов [11, с. 112-123].

Спираючись на таке бачення джерел успіху сучасних компаній, а також узагальнюючи сучасні трактування терміну «ресурсний потенціал» стосовно будь-якого суб'єкта господарювання (що наведено, наприклад, у [5, с. 6-10]), вважаємо доцільним визначити його як обґрунтовану сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-збутової та відтворювальної діяльності відповідно до спеціалізації і стратегічних цілей підприємства, а також організаційно-функціональне забезпечення управління процесом перетворення цих ресурсів у нові споживчі цінності. Таке трактування ресурсного потенціалу, на наш погляд, акцентує увагу на відповідності ресурсного потенціалу (за складом, структурою і умовами використання) стратегії діяльності підприємства, яка на кожному етапі його життєвого циклу визначає різні пріоритети конкурентної боротьби за споживача, а значить – підкреслює необхідність визначення і пріоритетів розвитку ресурсного потенціалу.

Що унікальніші ресурси залучаються до процесу створення споживчих цінностей, то більше шансів у підприємства випередити конкурентів у завоюванні уваги споживачів і формуванні важливих для них і стійких (з погляду майбутніх продажів на ринку нового товару) споживчих переваг. Тому кожен

суб'єкт економічної діяльності прагне до розвитку свого ресурсного потенціалу за тими елементами, які можуть забезпечувати стійкі конкурентні переваги у тривалому часовому періоді.

З позицій формування стійких конкурентних переваг проаналізуємо погляди вітчизняних науковців на пріоритети в розвитку ресурсного потенціалу вітчизняних сільгоспвиробників. Так В. Бондаренко і Л. Бондаренко, розглядаючи ресурсний потенціал підприємств АПК, зосереджуються на його базових елементах – виробничо-майновому, фінансовому, інноваційному [12]. Автори слушно наголошують на важливості цих складових ресурсного потенціалу для отримання продуктових, технологічних та організаційних переваг над конкурентами, проте не зазначають конкретних кроків та механізму реалізації кожної з переваг – вони мають враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва, яка впливає на його ресурсне забезпечення.

Треба зазначити, що в різних країнах структура аграрного сектору економіки залежить передусім від їх природно-кліматичних особливостей, які визначально впливають на структуру ресурсного потенціалу і зумовлюють переважання одних видів спеціалізації над іншими. Найбільш суттєво це впливає на розвиток рослинництва, яке потребує певних температурних режимів і відповідного клімату, а також – належної якості ґрунтів, які складають основу землеробства. Саме наявність в Україні родючих чорноземів зумовила істотне переважання у структурі сільськогосподарської продукції вітчизняних агропідприємств продукції рослинництва. До того ж сучасні агротехнології дають змогу суттєво змінювати характеристики природних умов ведення сільського господарства і забезпечувати значно кращі його результати. Підтвердженням цього є статистика виробництва продукції рослинництва в Україні, аналіз якої показує сталі тенденції до зростання – за 7 останніх років виробництво продукції рослинництва зросло майже на 52 % – з 135395,0 до 205757,4 млн грн (у перерахунку на ціни 2010 р.) [13] (рис. 1). Найбільше зростання виробництва продукції рослинництва відбулось у фермерських господарствах – на 91 %; у корпоративному секторі – на 69,7 %, у домогосподарствах – лише на 24,1 %. Загалом потужні вітчизняні агрофірми на кінець 2016 р. забезпечували більше 55 % виробництва продукції рослинництва, і ці обсяги постійно зростають, однак переважно зернових та технічних культур. Ці культури є основним елементом експорту, що робить їх вирощування за існуючого курсу національної валюти щодо вільноконвертованої дуже вигідним.

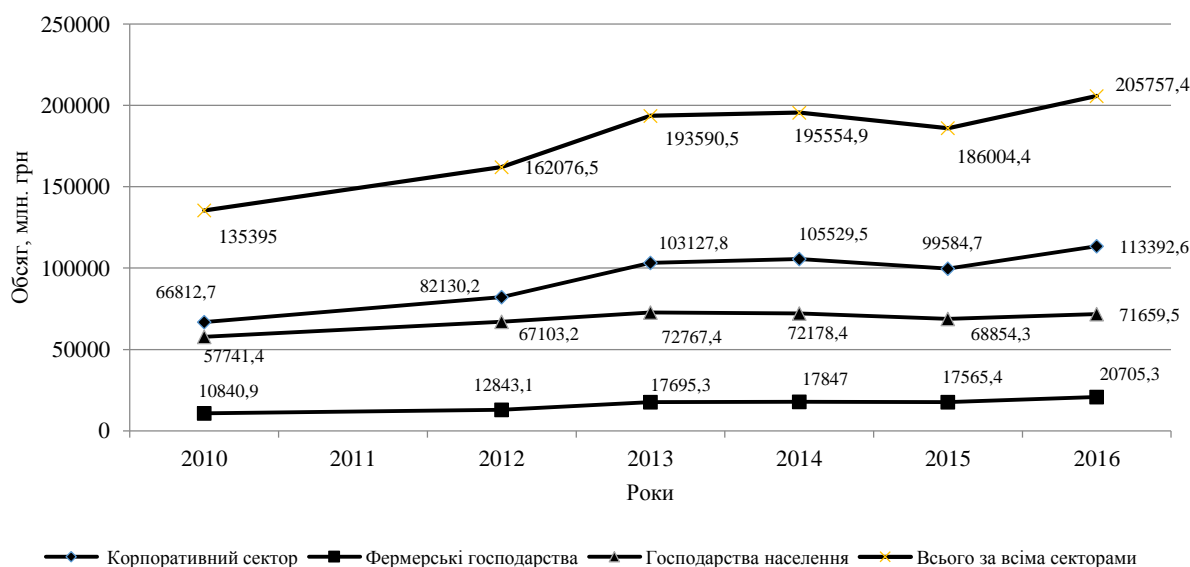


Рис. 1. Динаміка виробництва в Україні продукції рослинництва за різними категоріями господарств

*Побудовано за даними [13, с. 190].

Відтак великі агрофірми вкладають кошти у сучасні технічні засоби обробки земель, хімічний захист рослин (який щороку стає все агресивнішим – через мутацію тих, від кого захищають), мінеральні добрива тощо. Тобто, всього того, що належить до інноваційно-технологічної складової ресурсного потенціалу агропідприємств і є важливою складовою їх ресурсного потенціалу.

Однак у прагненні до надприбутків доволі часто це робиться з порушенням термінів і послідовності сівозмін, перевищенням допустимих норм внесення у ґрунт неорганічних добрив і засобів захисту рослин – і за необґрунтованого та надміру інтенсивного використання може порушити природний баланс і нанести непоправну шкоду довкіллю. За даними деяких досліджень, в Україні щороку втрати гумусу складають 0,500,6 т/га; у ґрунті порушується баланс поживних речовин: щорічний

винос поживних речовин, що використовуються при формуванні урожаю, у 5 разів перевищує їх надходження, а 36 % орних земель країни мають підвищену кислотність [14]. Це і є наслідком недотримання сівозмін (як основи відновлення родючості земель), надмірного захоплення хімічними засобами впливу на урожайність тощо). Тим не менш, як показують статистичні дані, за останні 7 років частка продукції рослинництва у загальних обсягах сільгоспвиробництва постійно зростала – з 61,9 % у 2010 р. до майже 68,9 % у 2016 р. І найбільше зростання частки виробництва продукції рослинництва відбулось у корпоративному секторі – з 49,4 % у 2010 р. до 55,1 % у 2016 р., тобто – на 5,76 %. У домогосподарствах навпаки з кожним роком цього періоду вирощується рослинної продукції все менше – за сім років це зменшення склало 7,8 % (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка виробництва продукції сільського господарства в Україні за категоріями господарств

Товарні групи продукції	Величина показника за роками, млн грн						Зміни 2016 р./ 2010 р., %
	2010 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	
Сільськогосподарські підприємства							
Продукція рослинництва	66812,7	82130,2	103127,8	105529,5	99584,7	113392,6	169,72
Продукція тваринництва	27276,3	30952,1	33463,1	33528,9	32333,9	31726,4	116,31
Фермерські господарства							
Продукція рослинництва	10840,9	12843,1	17695,3	17847	17565,4	20705,3	190,99
Продукція тваринництва	1124,9	1268	1396,1	1341,8	1343,9	1396,1	124,11
Господарства населення							
Продукція рослинництва	57741,4	67103,2	72767,4	72178,4	68854,3	71659,5	124,10
Продукція тваринництва	43056,1	43069,3	43500,7	40190,4	38694,4	37862,0	87,94
Всього усіма господарствами, з них	218818,1	251477	291041,8	289804,8	277285,9	298843,3	136,57
- продукції рослинництва	135395	162076,5	193590,5	195554,9	186004,4	205757,4	151,97
- продукції тваринництва	71457,3	75289,4	78359,9	75061,1	72372,2	70984,5	99,34
Частка продукції рослинництва з усіх господарств, %; з них:	61,88	64,45	66,52	67,48	67,08	68,85	6,98
- вирощено в корпоративному секторі	49,35	50,67	53,27	53,96	53,54	55,11	5,76
- у фермерських господарствах	8,01	7,92	9,14	9,13	9,44	10,06	2,06
- населенням	42,65	41,40	37,59	36,91	37,02	34,83	-7,82

*Розраховано за [13, с. 290].

Нині частка корпоративного сектору складає більше половини загального виробництва продукції рослинництва, причому здійснюється це виробництво на орендованих землях. У стратегічній перспективі, за існуючих умов землеволодіння в Україні, це може призвести до ерозії ґрунтів, оскільки тимчасові власники (орендарі) не зацікавлені у їх відновленні. І найважливіша складова ресурсного потенціалу рослинництва – земля – може втратити свою виняткову цінність.

Проблема збереження чорнозему як основи ресурсного потенціалу рослинництва мусить вирішуватись у комплексі із розвитком тваринництва, що дасть змогу збільшити внесення в ґрунт неорганічних добрив. Однак, як показує статистика, обсяги вирощування продукції тваринництва в Україні не лише не зростають, а навіть скорочуються, на що особливо вплинула ситуація в домогосподарствах (див. табл. 1). Вони скоротили обсяги виробництва майже на 8 %. А з урахуванням того, що в домогосподарствах вирощується продукції тваринництва більше, ніж в інших господарствах, разом узятих, це вплинуло суттєво і на загальні обсяги – вони у 2016 р. зменшилися на 0,5 % у зіставленні з 2010 роком, а у зіставленні із 2013 – на 9,5 % (див. табл. 1). Тому малоімовірно, що органічні добрива з домогосподарств будуть потрапляти на землі корпоративного сектору, поліпшуючи їх структуру і відновлюючи якість угідь. В Україні слід розвивати тваринництво як обов'язкову умову збільшення частки органічного землеробства (а значить – залучення ресурсів, необхідних для його ведення).

Для таких структурних змін необхідні відповідні рішення на законодавчому рівні та їх підтримка на рівні регіонального управління і місцевого самоврядування. Однак і на рівні окремих виробників можна змінити ситуацію на краще – через інтеграційні процеси, які розглядаються з позицій

взаємодоповнення і розвитку ресурсного потенціалу агропідприємств, що спеціалізуються на рослинництві і тваринництві. Водночас такі інтеграційні процеси можуть відбуватися і за участі інших учасників у межах ланцюжка створення споживчої цінності, які забезпечують зростання доданої вартості при реалізації кінцевого продукту і можуть охоплювати велику кількість дрібних виробників сільськогосподарської продукції.

Зокрема, це могло б позитивно вплинути на розвиток технологій вирощування овочевих культур і ягід. Ці культури вирощуються здебільшого фермерськими господарствами та власниками невеликих присадибних земельних ділянок (домогосподарствах) – картоплі в межах 96,7-97,8 %, овочів – 86,1-88,1 %, плодів і ягід – 80,7-83,6 %, винограду – 36,3-46,6 %. Ця продукція вимагає індивідуального підходу та технології вирощування, транспортування і зберігання, що робить її малоцікавою для великих аграрних підприємств, які основну ставку у своїй діяльності ставлять на масовість. До того ж обсяги вирощування таких культур зазвичай не покривають навіть обсяги внутрішнього споживання. Для прикладу, плодами, ягодами та виноградом в 2016 році внутрішній ринок був забезпечений лише на 84,9 % [15, с. 220]. Проте зростає інтерес до української плодово-ягідної продукції і на ринках ЄС. За даними Українського клубу аграрного бізнесу, імпорт ягід, фруктів та горіхів за перше півріччя 2017 р. став у 3,5 рази більшим, ніж у 2013 р. і в 1,8 рази більшим, ніж у 2016 р. за відповідні періоди [16]. Зростання попиту на таку продукцію на внутрішньому та зовнішніх ринках є дієвим стимулятором для збільшення обсягів виробництва такої продукції в Україні як в індивідуальному, так і корпоративному секторах. Однак проблемою для індивідуальних господарств є логістика, особливо при експортуванні на ринки інших країн. Вона має бути високотехнологічною, оскільки ягідні культури (особливо вирощені органічним способом) мають невеликі терміни зберігання і мусять бути доставлені до споживача максимально швидко. Лише за цих умов ресурсний потенціал виробників забезпечить належну віддачу.

Загалом, перспективи розвитку сектору рослинництва залежать від того, наскільки його основні процеси, пов'язані із вирощуванням, будуть підкріплені іншими процесами – тими, що належать до сфери просування на ринок і збуту. А значить – підприємства-виробники повинні активно організовуватись для участі у створенні і налагодженні ефективної діяльності відповідної інфраструктури – маркетингово-логістичної (транспортування, зберігання, позиціонування на ринках тощо). А також – відшукувати можливості для створення переробних потужностей, що також позитивно впливатиме на обсяги вирощування у рослинництві. Тому при аналізі ресурсного потенціалу сільгоспвиробників доцільно брати до уваги не лише їх власні ресурси, а й ті, що можуть бути залучені в результаті інтеграції з іншими учасниками ринку – постійними чи тимчасовими партнерами.

На винятковій важливості не тільки інноваційної, а й інтеграційної складової ресурсного потенціалу підприємств АПК для формування ними конкурентних переваг акцентують увагу багато вітчизняних науковців. Наприклад, О. Бухало пов'язує розвиток ресурсного потенціалу підприємств АПК з упровадженням технологічних інновацій – нової техніки та технологій, біологічного землеробства, ресурсозберігаючих технологій та продуктових інновацій. При цьому, на думку автора, безпосередньо технологічні інновації сприяють формуванню екологічних агрофон, насичених міжгалузевими зв'язками, що підсилює загальні результати [2].

Ю. Нестерук, Ю. Улянич та Н. Бутко також підкреслюють, що інтеграційні процеси в АПК сприяють отриманню синергетичних ефектів [4]. Проте вони, а також І. Вініченко та Ю. Сорока [3], розглядають доцільність формування інтегрованих структур лише в межах продуктових підкомплексів, що виводить на перший план переважно інноваційно-технологічну складову процесів створення споживчої цінності, нехтуючи тим самим іншими організаційними можливостями розвитку підприємств АПК, які виходять за традиційне бачення структури агропромислового комплексу.

Аналогічної помилки припускається О. Шаманська, яка при формуванні сукупності показників для оцінки ресурсного потенціалу підприємств АПК, хоча і наголошує на тому, що він «є наслідком взаємодії всіх ресурсів підприємства, не лише наявних, а й прихованих», проте використовує традиційний загальний перелік елементів його структури, ігноруючи при цьому специфіку розвитку підприємств АПК в сучасних умовах [17]. Та в межах АПК продукуються й товари, які не належать до продукції харчування – за наявності сучасних технологій переробки первинної сировини, в тому числі – безвідходних. Розвиток агротехнологій відкриває альтернативні напрями розвитку рослинництва – для вирощування тих агрокультур, які слугують технічною сировиною для легкої промисловості.

Загалом, як показав аналіз наукових публікацій щодо розвитку ресурсного потенціалу агропідприємств в Україні, серед науковців (а особливо практиків) переважає думка, що основою всього є матеріально-технологічні та інноваційні складові самих агровиробників [1-5; 12; 17-18]. Проте, на нашу думку, цього недостатньо, оскільки не враховується ресурсний потенціал інтеграції підприємств, який зменшить витрати ринкової взаємодії між підприємствами та допоможе створити нові ринки збуту, сформує динамічні форми співпраці між підприємствами різних галузей та розширить традиційні рамки агропромислового комплексу. Зазначимо, що форми інтеграції підприємств АПК дають можливість підвищити ресурсний потенціал за умови, якщо процеси такої співпраці будуть відповідати формулі

1+1>2.

На нашу думку, розвиток ресурсного потенціалу підприємств АПК значним чином залежить від організаційного потенціалу (потенціалу інтеграції), який поряд із традиційними складовими, в тому числі технологічною, дає змогу отримати конкурентні переваги в умовах відкритості ринків та сучасних світових тенденцій переходу від ресурсної до інформаційно-технологічної економіки. Тому доцільно розвиток ресурсного потенціалу агропідприємств АПК здійснювати, використовуючи можливості їх організаційного потенціалу (потенціалу інтегрування з іншими учасниками ринку за критеріями взаємодоповнюваності процесів створення споживчої цінності) (рис. 2).

Напрямок розвитку ресурсного потенціалу підприємства АПК задається його базовою стратегією діяльності, яка враховує способи формування конкурентних переваг у стратегічних зонах господарювання. Для реалізації цих способів доцільно використовувати не лише власні ресурсні можливості, а й можливості інших учасників агроринку – за умови, що їх спільне використання забезпечуватиме ефект ресурсної і ринкової синергії і буде вигідним для усіх партнерів. Для цього використовуються організаційно-управлінські компетенції потенційних учасників інтеграції, які й формують їх організаційний потенціал – потенціал ефективної організаційної взаємодії.



Рис. 2. Організаційний потенціал у системі управління розвитком ресурсного потенціалу підприємств АПК

**Власна розробка.*

Тим самим використання організаційно-структурних чинників розбудови ресурсного потенціалу агропідприємств може стати основою розширення їх ринкових можливостей і реалізації стратегії інтеграційного зростання.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі узагальнення сучасних наукових поглядів на трактування ресурсного потенціалу зроблено висновок про необхідність його уточнення і запропоноване авторське трактування, у якому акцентовано на відповідності ресурсного потенціалу (за складом, структурою і умовами використання) стратегії діяльності підприємства, яка визначає пріоритети конкурентної боротьби за споживача. Підкреслено, що важливою складовою ресурсного потенціалу є організаційно-функціональне

забезпечення управління процесом перетворення цих ресурсів у нові споживчі цінності. Наведено основні результати аналізу обсягу виробленої сільськогосподарської продукції в розрізі корпоративного та індивідуального секторів, на їх основі аргументовано недалекоглядність перспектив агробізнесу в Україні. Визначено пріоритети розвитку ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах та з позицій підвищення загальної суспільної корисності. Запропоновано порядок підвищення ефективності ресурсного потенціалу підприємств на основі використання організаційно-управлінського потенціалу, котрий виступає інструментом стратегії розвитку бізнесу. Обґрунтовано вплив інтеграційних міжгалузевих процесів в АПК на підвищення величини ресурсного потенціалу та створення конкурентних переваг на вітчизняному та світовому ринках. Розробка науково-методичних рекомендацій для оцінки напрямів розбудови інтеграційних процесів агропідприємств з позицій розвитку і підвищення ефективності використання їх ресурсного потенціалу має стати предметом подальших досліджень.

Список літератури

1. Безус, Р. М. Діагностика ресурсного потенціалу органічного агровиробництва / Р. М. Безус, А. В. Бойко // Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету (Серія: економічні науки). – 2015. – №10. – С. 47-52.
2. Бухало, О. В. Вплив інноваційної діяльності на розвиток ресурсного потенціалу аграрних підприємств / О. В. Бухало // Науковий вісник Мукачівського державного університету (Серія Економіка). – 2015. – Випуск 2 (4). Частина 1. – С. 90-95.
3. Вініченко, І. І. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / І. І. Вініченко, Ю. О. Сорока // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – №22. – С. 34-37.
4. Нестерчук, Ю. О. Основи формування ресурсного потенціалу підприємств АПК та підвищення рівня їх капіталізації / Ю. О. Нестерчук, Ю. В. Улянич, Н. В. Бутко // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2012. – Вип. 81(2). – С. 39-46.
5. Зміцнення та ефективне використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / В. С. Шебанін, І. І. Червен, О. В. Шебаніна, М. І. Кареба; за ред. В. С. Шебаніна та І. І. Червена. – Миколаїв: МДАУ, 2010. – 205 с.
6. Wildt, R. Comparative Approaches to Private Sector Development – a MMW perspective / R. Wildt, D. Elliott, R. Hitchens. – Bern: The Springfield Centre, 2006 – 31 p. [Electronic resource]: – Available at: https://www.eda.admin.ch/content/dam/deza/en/documents/themen/privatsektorentwicklung/150870-comparative-approaches-private-sector-development_EN.pdf.
7. Mitchell, J. Trading Up: How a Value Chain Approach Can Benefit the Rural Poor / J. Mitchell, J. Keane, C. Coles. – London: Overseas Development Institute, 2009 – 94 p. [Electronic resource]: – Available at: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/5656.pdf>.
8. Гусаков, В. О кооперативно-интеграционных процессах в АПК и перспективах их развития в отрасли / В. Гусаков, Шпак А., Бычков Н. и др. // Аграрная экономика – 2013. – №4. – С. 2-11.
9. Смоленюк, Р. П. Управління розвитком агропромислового виробництва на основі методології структурної інтеграції / Р. П. Смоленюк // Економічний аналіз. – 2017 – № 2. – С. 50-56.
10. Wernerfelt, B. The Resours-Based View of the Firm: Ten Years Later / B. Wernerfelt // Strategic Management Journal. – 1995. – Vol. 16, № 3. – P. 171-174.
11. Прахалад, К. К., Хэмел Г. Стержневые компетенции корпорации // Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2001. – С. 112-123.
12. Бондаренко, В. М. Ресурсний потенціал економічного зростання підприємств АПК / В. М. Бондаренко, Л. М. Бондаренко // Збірник наукових праць ВНАУ (Серія: економічні науки) – 2012. – №1. – С. 132-139
13. Статистичний щорічник України за 2016 рік / за ред. Вернера І. Є. – Київ, Державна служба статистики України, 2017 – 611 с.
14. Піняга, Н. О. Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств у контексті сталого їх розвитку / Н. О. Піняга // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6. – С. 103-106.
15. Сільське господарство України: статистичний збірник 2016 рік / О. М. Прокопенко. – Київ, Державна служба статистики України, 2017 – 246 с.
16. Україна стрімко нарощує експорт ягід у Європу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ucab.ua/ua/pres_sluzba/novosti (Дата звернення 10. 12. 2017р.).
17. Шаманська, О. І. Система оцінки ефективності управління ресурсним потенціалом підприємств АПК [Електронний ресурс] / О. І. Шаманська // Ефективна економіка – 2016. – №2.. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua>.
18. Ресурсний потенціал аграрної сфери: проблеми та завдання ефективного використання: аналіт. доп. / О. В. Собкевич, В. М. Русан, А. Д. Юрченко, О. В. Ковальова [та ін.]. – Київ: НІСД, 2013. – 76 с.

References

1. Bezus, R. M., Bojko, A. V. (2015). Diahnostyka resursnoho potentsialu orhanichnoho ahrovyrobnytstva. *Visnyk Dnipropetrovs'koho derzhavnogo ahrarno-ekonomichnoho universytetu*, 10, 47-52.
2. Bukhalo O. V. (2015). Vplyv innovatsijnoi diial'nosti na rozvytok resursnoho potentsialu ahrarnykh pidpriemstv. *Naukovyj visnyk Mukachivs'koho derzhavnogo universytetu*, 4, 90-95.
3. Vinichenko I. I., Soroka Yu. O. (2015). Efektyvnist' vykorystannia resursnoho potentsialu sil's'kohospodars'kykh pidpriemstv. *Investysii: praktyka ta dosvid*, 22, 34-37.
4. Nesterchuk Yu. O., Ulianych Yu. V., Butko N. V. (2012). Osnovy formuvannia resursnoho potentsialu pidpriemstv APK ta pidvyschennia rivnia ikh kapitalizatsii. *Zbirnyk naukovykh prats' Umans'koho natsional'noho universytetu sadivnytstva*, 81(2), 39-46.
5. Shebanin, V. S., Cherven, I. I., Shebanina, O. V., M. I. (2010). *Zmitsnennia ta efektyvne vykorystannia resursnoho potentsialu sil's'kohospodars'kykh pidpriemstv*. Mykolaiv: MDAU
6. Vildt, R., Elliott, D., Hitchins, R. (2006). *Tsoparative Approaches to Private Setstor Development – a MMV perspetstive*. Bern: The Springfield Tsentre. Retrieved from: https://www.eda.admin.ch/content/dam/deza/en/documents/themen/privatsektorentwicklung/150870-comparative-approaches-private-sector-development_EN.pdf.
7. Mitchell, J., Keane, J., Tsoles, Ts. (2009). *Trading Up: Hov a Value Chain Approach Tsan Benefit the Rural Poor*. London: Overseas Development Institute. Retrieved from: <https://www.odi.org/sites/odi.org.uk/files/odi-assets/publications-opinion-files/5656.pdf>.
8. Husakov, V., Shpak, A., Bychkov, N. (2013). O kooperatyvno-yntehratsyonnykh protsessakh v APK y perspektyvakh ykh razvytyia v otrasly. *Ahrarnaia ekonomyka*, 4, 2-11.
9. Smoleniuk R. P. (2017). Upravlinnia rozvytkom ahropromyslovoho vyrobnytstva na osnovi metodolohii strukturnoi intehratsii. *Ekonomichnyj analiz*, 2, 50-56.
10. Vernerfelt B. (1995). The Resours-Based View of the Firm: Ten Years Later. *Strategits Management Journal*, 16 (3). 171-174.
11. Prakhlad, K. K., Khemel, H. (2001). *Sterzhnevye kompetentsyy korporatsyy*. SPb: Pyter.
12. Bondarenko, V. M., Bondarenko, L. M. (2012). Resursnyj potentsial ekonomichnoho zrostannia pidpriemstv APK. *Zbirnyk naukovykh prats' VNAU*, 1, 132-139
13. Vernera I. Ye. (2017). *Statystychnyj schorichnyk Ukrainy za 2016 rik*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy
14. Piniaha, N. O. (2013). Resursnyj potentsial sil's'kohospodars'kykh pidpriemstv u konteksti staloho ikh rozvytku. *Innovatsijna ekonomika*, 6, 103-106.
15. Prokopenko, O. M. (2017). *Sil's'ke hospodarstvo Ukrainy: statystychnyj zbirnyk 2016 rik*. Kyiv: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy.
16. *Ukraina strimko naroschuie eksport iahid u Yevropu*. (201). Retrieved from: utsab.ua/ua/pres_sluzba/novosti.
17. Shamans'ka, O. I. (2016). Tsystema otsinky efektyvnosti upravlinnia resursnym potentsialom pidpriemstv APK. *Efektyvna ekonomika*, 2. Retrieved from: <http://vzv.etsonomy.nayka.tsom.ua>.
18. Sobkevych, O. V., Rusan, V. M., Yurchenko, A. D., Koval'ova, O. V (2013). *Resursnyj potentsial ahrarnoi sfery: problemy ta zavdannia efektyvnoho vykorystannia: analit. dop*. Kyiv: NISD.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017 р.

Евеліна Вікторівна КАМИШНИКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент,
кафедра економіки підприємств,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет»
E-mail: kamisheva86y@gmail.com

**АНАЛІЗ ЕКОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ОБ'ЄДНАННЯХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Камишнікова, Е. В. Аналіз екологічних аспектів корпоративної соціальної відповідальності в об'єднаннях підприємств України [Текст] / Евеліна Вікторівна Камишнікова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 205-210. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Характеристикою сьогодення є зростаючий взаємозв'язок між економічними, екологічними та соціальними аспектами діяльності компаній, що відповідає концепції сталого розвитку. Важливим завданням для сучасного менеджменту є керівництво реалізацією заходів екологічної спрямованості в межах концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Мета. Метою статті є розвиток теоретичних основ щодо екологічних аспектів КСВ в ринкових умовах господарювання, аналіз стану їх упровадження в практику діяльності вітчизняних груп підприємств та розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення екологічної складової КСВ.

Результати. Обґрунтовано, що поняття екологічної відповідальності нерозривно пов'язано з концепцією КСВ. Доведено, що в Україні основним суб'єктом здійснення екологічних ініціатив є великий бізнес, представлений великими підприємствами, інтегрованими в об'єднання національного походження або міжнародні корпоративні групи. Проаналізовано стан, проблеми і переваги розвитку екологічних аспектів КСВ в Україні. Охарактеризовано спектр оцінних інструментів, які використовують українські суб'єкти господарювання для відстеження рівня ефективності екологічно відповідальних заходів у рамках КСВ. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності екологічно відповідальних практик у сфері КСВ для підприємств та їх об'єднань, у тому числі: інтеграцію екологічних цінностей у місію і бачення компаній, формування команди менеджерів для реалізації екологічних проектів, проведення екологічного аудиту, надання пріоритету реалізації проектів, у яких екологічний ефект поєднується з бізнес-інтересами, впровадження інноваційних форм КСВ, здійснення вертикального та горизонтального екологічного інвестування у межах об'єднань підприємств.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність; стейкхолдер; екологічна відповідальність; сталий розвиток; об'єднання підприємств.

Evelina Viktorivna KAMYSHNYKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Production economics
Pryazovskyi State Technical University
E-mail: kamisheva86y@gmail.com

**ANALYSIS OF ENVIRONMENTAL ASPECTS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
IN ASSOCIATIONS OF ENTERPRISES OF UKRAINE**

Abstract

Introduction. The growing relationship between economic, environmental and social aspects of companies' activities, which corresponds to the concept of sustainable development, has become today's characteristic. Administration of the implementation of environmental measures within the framework of the concept of corporate

social responsibility (CSR) is an important task for modern management.

Purpose. The article aims to develop theoretical bases on the environmental aspects of CSR in market conditions, to carry out the analysis of their implementation in the practice of domestic groups of enterprises and to improve the practical recommendations for improving the environmental component of CSR.

Results. It has been substantiated that the concept of ecological responsibility is inextricably linked with the concept of CSR. It has been proved that a large business represented by big enterprises integrated into combinations of national origin or international corporate groups is the main subject of environmental initiatives in Ukraine. The state, problems and advantages of the development of CSR environmental aspects in Ukraine have been analysed. The range of assessment tools used by Ukrainian business entities to track the effectiveness of environmentally responsible CSR measures has been described. Measures to increase the effectiveness of environmentally responsible CSR practices for enterprises and their combinations have been proposed. They include the integration of environmental values into the mission and vision of companies, the formation of a managers' team for the implementation of environmental projects, the environmental audits conduction, the priority of those projects where ecological effect is combined with business interests, the introduction of innovative forms of CSR, the implementation of vertical and horizontal environmental investments within the framework of business combinations.

Keywords: corporate social responsibility; stakeholder; environmental responsibility; sustainable development; business combinations.

JEL classification: M14, Q50, G34

Вступ

Трансформація теорії організації в напрямку взаємодії із оточенням призвела науковців до усвідомлення, що організація не є островом [1] і тому у процесі розвитку необхідно брати до уваги її навколишнє середовище [2]. Проблеми і виклики сучасного економічного середовища вимагають від керівництва підприємств та їх об'єднань всебічного врахування не тільки економічних, а й соціальних та екологічних аспектів їх діяльності, що відповідає сучасній концепції сталого розвитку. На особливу увагу заслуговують питання енергозбереження та природоохоронної діяльності підприємств, вирішення яких зачіпає інтереси основних груп стейкхолдерів – споживачів і місцевого співтовариства. Відповідно до цього необхідно проводити аналіз та здійснювати керівництво реалізацією заходів екологічної спрямованості в межах концепції корпоративної соціальної відповідальності (КСВ).

Аналіз наукової літератури засвідчив наявність багатьох досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячених проблемам екологічної відповідальності бізнесу [3-11]. При цьому додаткового розгляду потребують питання інтеграції екологічних аспектів у сферу соціальної відповідальності об'єднань підприємств України та аналіз ступеня їх упровадження.

Мета статті

Метою статті є розвиток теоретичних основ щодо екологічних аспектів КСВ в ринкових умовах господарювання, аналіз стану їх упровадження в практику діяльності вітчизняних груп підприємств та розробка практичних рекомендацій щодо поліпшення екологічної складової КСВ.

Виклад основного матеріалу дослідження

Один з підходів до КСВ пов'язує становлення всієї концепції в 70-х рр. XX ст. з екологічною відповідальністю, яка почала формуватися у відповідь на масштабні екологічні проблеми, спричинені діяльністю великих компаній.

Greenpaper Європейського союзу визначає корпоративну соціальну відповідальність як «Концепцію, в рамках якої компанії на добровільній основі інтегрують соціальну і екологічну політику в бізнес-операції і їх взаємини з усім колом пов'язаних з компанією організацій і людей» [12].

Нині дефініцію поняття «корпоративна соціальна відповідальність» неможливо уявити без розгляду її екологічних аспектів, для позначення яких різні науковці використовують терміни «екологічна відповідальність» або «екологічна складова КСВ». Під екологічною відповідальністю зазвичай розуміють діяльність, яка пов'язана з інтерналізацією зовнішніх негативних ефектів бізнесу і з превентивними заходами щодо зниження навантаження на навколишнє середовище [6].

Екологічна відповідальність як складова КСВ виходить за межі еколого-правової відповідальності, що обмежена нормами екологічного законодавства і базується також на моральних зобов'язаннях представників бізнес-спільноти.

Охарактеризуємо стан і проблеми розвитку екологічних аспектів КСВ в Україні.

Основні напрями розвитку екологічної складової КСВ в Україні містять:

1. Упровадження корпоративної екологічної політики.

-
2. Екологічний аудит.
 3. Залучення працівників до екологічних ініціатив.
 4. «Зелені поставки».
 5. Виробництво «зелених товарів».

Упровадження принципів екологічної відповідальності в практику корпоративного управління продиктовано не тільки морально-етичними міркуваннями, а й економічною доцільністю.

У межах екологічного фокусу діяльності підприємств доцільно розглянути основні чинники успіху впровадження екологічно відповідальних заходів на підприємствах, а саме:

1) Основні переваги від екологічної відповідальності:

- зростання енергоефективності та екологічності виробництва;
- поліпшення екологічних характеристик у регіоні присутності;
- поліпшення здоров'я населення.

2) Додаткові переваги від екологічної відповідальності:

- зниження екологічних ризиків;
- збільшення вартості бренду і формування позитивної репутації;
- збільшення обсягів продажів, можливість виходу на нові ринки;
- доступ до нових джерел капіталу;
- зменшення витрат і зростання продуктивності праці;
- зниження рівня екологічних платежів.

3) Збереження балансу економічних і екологічних інтересів у процесі господарської діяльності:

- попередження, скорочення втрат і відновлення природного середовища;
- забезпечення сталого розвитку підприємства.

Отже, впровадження екологічно відповідальних заходів у рамках КСВ здійснює безпосередній вплив на економічні інтереси підприємств та їх об'єднань через такі функціональні сфери, як фінанси, маркетинг, ризик-менеджмент. У довгостроковій перспективі це призводить до зростання рівня стійкості бізнесу та «екологічного» досягнення його цілей, що відповідає концепції сталого розвитку.

Також реалізація екологічно відповідальних практик КСВ забезпечує зростання рівня конкурентоспроможності продукції, що особливо актуально для підприємств та їх об'єднань, які оперують на світовому ринку, адже для них екологічність товарів і послуг є однією з істотних конкурентних переваг.

У переліку країн за індексом екологічної ефективності (The Environmental Performance Index), представленому в 2018 р. на Всесвітньому економічному форумі Йельським і Колумбійським університетами, Україна зайняла 109 місце з 180 країн зі значенням 52,87 балів. Для порівняння ще у 2016 році Україна посідала 44 місце з показником 79,69 балів [13]. Цей результат поступається показникам усіх країн-сусідів України, а також середньому показнику в регіоні Східної Європи і Середньої Азії.

В Україні основним суб'єктом здійснення екологічних ініціатив вважають великий бізнес, представлений великими підприємствами, інтегрованими у різноманітні об'єднання – холдинги, корпорації, концерни тощо. Часто природоохоронні заходи, що реалізуються на корпоративному рівні, мають вимушений характер. Це пов'язано з екологічними ризиками, викликаними специфікою виробництва (металургія, хімічна, енергетична галузь), та масштабом їхнього впливу.

До основних проблем розвитку екологічної складової КСВ в Україні можна віднести:

- недосконале екологічне законодавство (розмір штрафних санкцій за порушення екологічного законодавства не стимулює вітчизняних виробників збільшувати фінансування природоохоронних заходів та оновлювати застарілі очисні основні фонди);
- повільний розвиток інститутів екологічно безпечного виробництва;
- відсутність надійної системи екологічної стандартизації та сертифікації;
- низький рівень культури екологічного споживання.

Таким чином, для багатьох українських підприємств екологічні фактори поки що не є пріоритетними об'єктами управління. Для відповідності умовам сучасної конкурентного середовища екологічна відповідальність повинна бути не тільки атрибутом, який забезпечує відповідний імідж і прихильність споживачів, додаткові конкурентні переваги, а й життєвою філософією підприємств, що впливає на їхні стосунки зі споживачами і місцевими громадами.

Для обґрунтування ефективності екологічно відповідальних заходів при розробці стратегічних планів та їх подальшого відображення у нефінансовій звітності доцільно проводити екологічну оцінку. Для аналізу екологічних параметрів КСВ українськими об'єднаннями підприємств можливо застосовувати широкий спектр різних інструментів, які запропоновано у міжнародних стандартах та системах звітності:

1. Стандарт Глобальної ініціативи зі звітності (The Global Reporting Initiative, GRI) містить конкретний перелік показників звітності у сфері стійкого розвитку за такими напрямками: екологічним,

соціальним, економічним. До показників екологічної результативності, запропонованих у GRI, належать (укрупнено): загальна кількість використання сировини, води, енергії; ініціативи з використання джерел енергії, що відновлюються, та підвищення енергоефективності; викиди парникових газів та інших озоноруйнівних речовин; загальна кількість відходів; частка продукції, яку можна повернути по закінченні періоду служби; випадки порушення міжнародних договорів, а також національного законодавства в частині, що стосується навколишнього середовища [14]. Перевагою застосування стандарту GRI є можливість поетапного впровадження звітності та формування компаніями власної системи показників на основі запропонованих.

2. Екологічні стандарти серії ISO 9000 та 14000 є частиною Схеми екологічного менеджменту та аудиту Європейського Союзу. Містять упровадження ефективних інструментів екологічного менеджменту, що є частиною екологічно відповідальних практик перед споживачами. Компанії, в яких системи екологічного менеджменту відповідають вимогам стандарту ISO 14001, отримують міжнародний сертифікат екологічної відповідності, що відкриває їм доступ на міжнародний ринок.

3. Процесний стандарт AA 1000 AS, розроблений британським Інститутом соціальної та екологічної звітності, передбачає інтеграцію екологічних та соціальних аспектів у діяльність компаній шляхом максимального залучення стейкхолдерів у процес прийняття рішень з метою підвищення рівня КСВ. Стандарт передбачає набір критеріїв оцінки КСВ, разом із показниками впливу на навколишнє середовище.

Загалом до основних показників, за допомогою яких компанії звітують про виконання екологічних аспектів діяльності у сфері КСВ, належать: обсяг інвестицій у природоохоронні заходи; обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу, водні об'єкти, ґрунт; використання джерел енергії, що відновлюються; рециркулювання відходів; відсутність штрафів за порушення екологічного законодавства; відсутність аварій з екологічними збитками.

У розвинених країнах більше 4 тисяч компаній готують соціальну звітність відповідно до стандартів GRI, що є найбільш розповсюдженим форматом надання нефінансової звітності. Згідно з даними [15], у 2016 р. лише 15 українських компаній підготували звіти у сфері сталого розвитку за стандартом GRI. Це традиційно представники великого бізнесу національного походження або частини міжнародних груп.

Інші екологічно відповідальні підприємства та об'єднання, готують нефінансові звіти у таких форматах: звіт про КСВ, екологічний, звіт про сталий розвиток, з прогресу, інтегрований з фінансовою звітністю. Це дає змогу використовувати звіти як джерело інформації для аналізу окремих екологічних ініціатив, але ускладнює можливість проведення порівняльного аналізу компаній на відповідність критеріям екологічно відповідальної поведінки.

Виходячи з вищесказаного, можна запропонувати заходи щодо підвищення ефективності екологічно відповідальних практик у сфері КСВ для підприємств та їх об'єднань:

1. Інтеграція екологічних цінностей у місію і бачення компаній. Цінності та принципи КСВ, які закладено в місію головної компанії об'єднання, повинні бути трансформовані в систему стратегічних цілей та реалізовані на всіх відповідних рівнях стратегічного планування – корпоративному, бізнес- та функціональному [16].

2. Формування команди менеджерів для реалізації екологічних проектів. Організаційно-управлінські структури повинні сприяти досягненню поставлених цілей в області екологічно відповідальної діяльності. У розробці та здійсненні екологічних програм повинні брати участь проектні групи, що об'єднують фахівців різних департаментів: маркетингу, розвитку персоналу, продажів та зв'язків із громадськістю. Це сприяє формуванню та реалізації комплексних програм, які охоплюють різні напрямки діяльності компаній.

3. Проведення екологічного аудиту. Критеріями для екологічного аудиту виступають система цінностей, галузеві стандарти, найкращі практики, очікування стейкхолдерів.

4. Пріоритет реалізації проектів, у яких екологічний ефект поєднується з бізнес-інтересами. Впровадження екологічно відповідальних заходів перестає бути суто елементом благодійності та повинно мати чітку орієнтацію на досягнення бізнес-цілей. При розрахунку економічного ефекту від реалізації екологічних проектів і програм необхідно брати до уваги опосередкований вплив на зовнішні групи стейкхолдерів, у т. ч. місцеве співтовариство. Необхідно шукати сфери перетину інтересів компаній з інтересами споживачів, місцевої громади, що дасть можливість реалізовувати інвестиційні проекти екологічного характеру на взаємовигідній основі.

5. Упровадження інноваційних форм КСВ, до яких відносять участь в асоціаціях грантодавців, корпораціях місцевого розвитку, програмне інвестування, комплексні програми соціально-економічного розвитку територій [17]. Як правило, ці форми передбачають формування партнерств з іншими компаніями, некомерційними організаціями та органами місцевої влади для реалізації спільних екологічних програм.

6. Здійснення вертикального та горизонтального екологічного інвестування у межах об'єднань

підприємств. Реалізація спільних «зелених» інвестиційних проектів забезпечує контроль екологічних аспектів управління ланцюгами поставок, дозволяє підвищити якість продукції, знизити операційні ризики.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Успішна реалізація екологічно відповідальних практик призводить до підвищення стійкості бізнесу за рахунок удосконалення стосунків з групами зацікавлених сторін, зниження екологічних ризиків, зростання рівня конкурентоспроможності продукції. У довгостроковій перспективі це є запорукою забезпечення стійкого розвитку підприємств та їх об'єднань.

Для відстеження рівня ефективності екологічно відповідальних заходів у рамках КСВ українські суб'єкти господарювання використовують широкий спектр оцінних інструментів, у т. ч. відповідно до міжнародних стандартів та систем звітності.

Для підвищення рівня ефективності екологічно відповідальних практик у сфері КСВ запропоновано комплекс заходів, який передбачає впровадження екологічних цінностей у систему стратегічного управління, формування команди менеджерів для реалізації екологічних проектів, проведення екологічного аудиту, надання пріоритету реалізації проектів, у яких екологічний ефект поєднується з бізнес-інтересами та ін.

Список літератури

1. Hakansson, N. No business is an island: the network concept of business strategy / N. Hakansson, I. Snehota // *Scandinavian journal of management*. – 1989. – No. 5 (3). – P. 187-200.
2. Hall, R. H. Patterns of interorganizational relationships / R. H. Hall, J. P. Clark, P. C. Giordano, P. V. Johnson, M. V. Rockel // *Administrative Science Quarterly*. – 1977. – No. 22 (3). – P. 457-474.
3. Гассий, В. В. Экологическая ответственность бизнеса как элемент государственно-частного партнерства / В. В. Гассий, И. М. Потравный // *Маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2011. – № 3 (1). – С. 179-187.
4. Горохова, Т. В. Екологічна складова політики корпоративної соціальної відповідальності підприємств [Електронний ресурс] / Т. В. Горохова // *Вестник. Наука и практика*. – 2012. – Режим доступу: <http://конференция.com.ua/pages/view/513>.
5. Грیشнова, О. Впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту вітчизняних підприємств / О. Грیشнова, О. Брінцева // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка»*. – 2013. – № 10 (151). – С. 2-18.
6. Печерица, Е. В. Понятие «корпоративная социальная ответственность» и её экологическая составляющая / Е. В. Печерица // *Наука, образование, общество*. – 2015. – № 2 (4). – С. 11-25.
7. Смоленников, Д. Важливість впровадження принципів соціально-екологічної відповідальності на підприємствах теплоенергетики / Д. Смоленников // *Проблеми і перспективи економіки та управління*. – 2016. – № 1. – С. 158-167.
8. Des Jardins, J. Corporate Environmental Responsibility / J. Des Jardins // *Journal of Business Ethics*. – 1998. – No. 17 (8). – P. 825-838.
9. Dummett, K. Drivers for Corporate Environmental Responsibility (CER) / K. Dummett // *Environment, Development and Sustainability*. – 2006. – No. 8 (3). – P. 375-389.
10. Gunningham, N. Corporate Environmental Responsibility / N. Gunningham. – London: Routledge, 2009. – 628 p.
11. Les Tien-Shang, Lee. The pivotal roles of corporate environment responsibility / Lee Les Tien-Shang // *Industrial Management & Data Systems*. – 2012. – No. 112 (3). – P. 466-483.
12. Green Paper: Promoting a European framework for corporate social responsibility [Electronic resource]. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2001. – 28 p. – Retrieved from: europa.eu/rapid/press-release_DOC-01-9_en.pdf.
13. The environmental performance index 2018 [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://epi.envirocenter.yale.edu/epi-country-report/UKR>
14. GRI Standarts [Electronic resource]. – Retrieved from: <https://www.globalreporting.org/standards>.
15. Нефінансова звітність за стандартом GRI у світі та Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1129>.
16. Камишникова, Е. В. Інтеграція корпоративної соціальної відповідальності у корпоративну стратегію / Е. В. Камишникова // *Економічний аналіз: зб. наук. праць*. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 1. – С. 199-205.
17. Туркин, С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным / С. Туркин. – М.: Альпина Паблицер, 2007. – 381 с.

References

1. Hakansson, H. & Snehota, I. (1989). No business is an island: the network concept of business strategy. *Scandinavian journal of management*, 5 (3), 187-200.
2. Hall, R. H., Clark, J. P., Giordano, P. C., Johnson, P. V. & M. V. Rockel. (1977). Patterns of interorganizational relationships. *Administrative Science Quarterly*, 22 (3), 457-474.
3. Hassiy, V. V & Potravniy, I. M. (2011). Ekolohycheskaya otvetstvennost' byznesa kak element hosudarstvenno-chastnoho partnerstva [Ecological responsibility of business as public-private partnership element]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*, 3 (1), 179-187.
4. Horokhova, T. V. (2012). Ekolohichna skladova polityky korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti pidpryyemstv [Environmental component of corporate social responsibility policy]. *Vestnyk. Nauka y praktyka*. Retrieved from: <http://конференция.com.ua/pages/view/513>
5. Grishnova, O. & Brintseva O. (2013). Vprovadzhennya ekolohichnoyi vidpovidal'nosti v praktyku menedzhmentu vitchyznyanykh pidpryyemstv [Implementation of environmental responsibility in the practice of management of domestic enterprises]. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, 10 (151), 2-18.
6. Pecherytsa, E. V. (2015). Ponyatye "korporatyvnaya sotsyal'naya otvetstvennost'" y yy ekolohycheskaya sostavlyayushchaya [The concept of "corporate social responsibility" and its environmental component]. *Science, education, society*, 2 (4), 11-25.
7. Smolennikov, D. (2016). Vazhlyvist' vprovadzhennya pryntsyypiv sotsial'no-ekolohichnoyi vidpovidal'nosti na pidpryyemstvakh teploenerhetyky [Importance of the implementation of the principles of socio-ecological responsibility at the enterprises of heat power industry]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 1, 158-167.
8. Des Jardins, J. (1998). Corporate Environmental Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 17 (8), 825-838.
9. Dummett, K. (2006). Drivers for Corporate Environmental Responsibility (CER). *Environment, Development and Sustainability*, 8 (3), 375-389.
10. Gunningham, N. (2009). Corporate Environmental Responsibility. London: Routledge.
11. Les Tien-Shang, Lee. (2012). The pivotal roles of corporate environment responsibility. *Industrial Management & Data Systems*, 112 (3), 466-483.
12. Comission of the European Communities (2001). *Green Paper: Promoting a European framework for corporate social responsibility*. Luxembourg. Retrieved from: europa.eu/rapid/press-release_DOC-01-9_en.pdf.
13. The environmental performance index 2018 (2018). Retrieved from: <https://epi.envirocenter.yale.edu/epi-country-report/UKR>.
14. GRI Standarts (2018). Retrieved from: <https://www.globalreporting.org/standards>.
15. Nefinansova zvitnist' za standartom GRI u sviti ta Ukrayini [Non-financial reporting according to GRI standards in the world and in Ukraine] (2017). Retrieved from: <http://www.bakertilly.ua/news/id1129>.
16. Kamyshnykova, E. V. (2017). Intehratsiya korporatyvnoyi sotsial'noyi vidpovidal'nosti u korporatyvnu stratehiyu [Integration of corporate social responsibility into corporate strategy]. *Economic analysis*, 27 (1), 199-205.
17. Turkyn, S. (2007). *Kak viodno bit' dobrim: Sdelayte voy byznese sotsyal'no otvetstvennym* [How is it profitable to be kind: Make your business socially responsible]. Moscow: Alpina Pablisher.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2017 р.

Владислав Сергійович КАПКАНЕЦЬ

аспірант,
кафедра економіки, організації та управління підприємствами,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
E-mail: vlad_kapkanets@ukr.net

СТРАТЕГІЧНА МОДЕЛЬ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗАЛІЗОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Капканець, В. С. Стратегічна модель ефективного управління фінансово-економічним потенціалом залізорудного підприємства [Текст] / Владислав Сергійович Капканець // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 211-218. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Успішність та результативність функціонування промислових підприємств значною мірою залежать від їхнього фінансово-економічного потенціалу та ефективності його використання, розподілу і накопичення. Однак деякі аспекти процесу управління фінансово-економічним потенціалом суб'єктів господарювання, які стосуються його стратегічного моделювання та прогнозування, ще недостатньо досліджені.

Мета. Основною метою статті є розробка та перевірка стратегічної моделі ефективного управління фінансово-економічним потенціалом промислового суб'єкта господарювання на прикладі залізорудного підприємства.

Метод (методологія). У процесі дослідження використано методи: теоретичного обґрунтування; системно-аналітичний; фінансово-економічного аналізу; економіко-математичного моделювання; прогнозування; графічний.

Результати. Сформовано стратегічну модель ефективного управління фінансово-економічним потенціалом залізорудного підприємства з урахуванням оптимізації багатofакторного мультиплікатора економічної рентабельності. Практично перевірено достовірність та дієвість запропонованої моделі на основі аналітичних даних фінансово-господарської діяльності залізорудних підприємств України за останні три роки. Здійснено прогнозну діагностику та надано практичні рекомендації щодо оптимізації процесу управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств.

Сфера застосування результатів. Результати роботи можуть бути застосовані на практиці керівниками залізорудних підприємств з метою оптимізації процесів пошуку, накопичення й розподілу матеріально-фінансових ресурсів, а також коригування стратегічних планів перспективного розвитку.

Ключові слова: фінансово-економічний потенціал; стратегічне управління; залізорудне підприємство; стратегія економічного зростання; багатofакторна модель; показник економічної рентабельності.

Vladyslav Serhiyovych KAPKANETS

PhD Student,
Department of Economics, Organization and Business Administration,
Kryvyi Rih National University
E-mail: vlad_kapkanets@ukr.net

**STRATEGIC MODEL OF EFFECTIVE MANAGEMENT
OF FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF IRON ORE ENTERPRISE**

Abstract

Introduction. The success and effectiveness of industrial enterprises functioning largely depends on its financial and economic potential and the efficiency of its use, distribution and accumulation. However, some aspects of financial and economic potential management of economic entities related to its strategic modelling and forecasting have not been sufficiently investigated yet.

Purpose. The article aims to develop and test strategic model of effective management of financial and economic potential of industrial economic entity on the example of iron ore enterprise.

Method (methodology). The method of theoretical substantiation, system and analytical method, method of financial and economic analysis, method of economic and mathematical modelling, method of forecasting, graphic method have been used in this research.

Results. It has been formed a strategic model of effective management of financial and economic potential of iron ore enterprise while taking into account the optimization of the multi-factor multiplier of economic profitability. It has been practically tested the reliability and effectiveness of the proposed model on the basis of analytical data of financial and economic activity of Ukrainian iron ore enterprises for the last three years. Prognostic diagnostics has been carried out. Practical recommendations as for optimization of the financial and economic potential management of iron ore enterprises have been provided.

Scope of results. The results of the work can be applied in practice by the managers of iron ore enterprises in order to optimize the processes of searching, accumulation and distribution of material and financial resources and adjusting strategic plans for long-term development.

Keywords: financial and economic potential; strategic management; iron ore enterprise; economic growth strategy; multi-factor model; rate of economic profitability.

JEL classification: C51, G32, O40

Вступ

У сучасних економічних умовах відбувається поступове зміщення орієнтирів щодо першочергового вирішення тих чи інших господарсько-організаційних завдань у діяльності промислових підприємств. Нині досягненню їх довгострокових цілей розвитку перешкоджають проблеми переважно фінансового характеру, зокрема: скорочення масштабів виробництва і відповідно зниження рівня доходності, зменшення величини оборотних активів, відсутність своєчасної належної фінансово-кредитної підтримки, недосконалість системи фінансового менеджменту, посилення конкурентної боротьби та вплив непередбачуваних фінансових ризиків. При цьому успішність й результативність функціонування промислових підприємств значною мірою залежать від їхнього фінансово-економічного потенціалу та ефективності його використання. Тому формування ефективної стратегічної моделі управління фінансово-економічним потенціалом дозволить суб'єктам господарювання своєчасно виявляти наявність фінансових ресурсів й можливостей, визначати величину їхнього використання та прогнозувати майбутні перспективи розвитку.

Проблематика формування, оцінки та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств займає чільне місце в дослідженнях таких вітчизняних й зарубіжних науковців, як: І. Ансофф, Є. Афанасьєв, І. Балабанов, В. Бикова, І. Бланк, А. Воронкова, В. Геєць, Н. Гнип, Л. Кирилова, В. Ковальов, Н. Міценко, А. Поддєрьогін, В. Савчук, Ю. Сердюк-Копчекчи, О. Терещенко, О. Федонін, О. Щєкович та інші [1, 2]. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених вивченню цієї проблеми, поза увагою науковців залишилось питання стратегічного моделювання процесу управління фінансово-економічним потенціалом експортно-орієнтованих підприємств, серед яких досить важливе місце належить залізородним підприємствам гірничо-металургійного комплексу України.

Мета та завдання статті

Метою наукової статті є розробка та перевірка стратегічної моделі ефективного управління фінансово-економічним потенціалом промислового суб'єкта господарювання на прикладі залізородного підприємства. Зазначена мета обумовила постановку й вирішення таких завдань:

- на основі дослідження фахових джерел та специфіки функціонування залізородних підприємств сформувати багатофакторну модель стратегічного управління їхнім фінансово-економічним потенціалом;
- практично перевірити дієвість розробленої моделі на основі даних фінансово-економічної діяльності залізородних підприємств України;
- здійснити прогнозну діагностику та надати рекомендації щодо оптимізації процесу управління фінансово-економічним потенціалом залізородних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проблема ефективного управління потенційними можливостями промислових підприємств актуалізована сучасними динамічними процесами розвитку національного й світового господарства, а також їхньою стратегічною важливістю та значущістю для економіки України. Враховуючи те, що серед експортноорієнтованих промислових галузей господарства держави провідне місце належить гірничо-металургійному комплексу, процес управління фінансово-економічним потенціалом підприємств саме залізородної галузі набуває особливого значення. При цьому застосування практичного інструментарію

управління має базуватися на засадах стратегічного менеджменту, зокрема з урахуванням стратегії економічного зростання. Такий підхід дасть змогу точніше визначати наявність тих чи інших фінансових ресурсів, оптимально розподіляти та перерозподіляти їх, прогнозувати майбутній рівень використання, а також здійснювати ефективне бюджетне планування в умовах діяльності залізорудного підприємства.

Для того, щоб оцінити ефективність стратегічного управління фінансово-економічним потенціалом підприємства залізорудної галузі, доцільно здійснити кількісну діагностику з прив'язкою до певного результативного показника, значення якого має прямувати до максимізації (згідно зі стратегією економічного зростання). Ідеальним інструментарієм у цьому випадку є методи економіко-математичного моделювання [4, с. 29]. Враховуючи це, сформуємо стратегічну модель ефективного управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств на основі багатофакторного мультиплікатора економічної рентабельності.

Зазвичай подібний індикатор прибутковості більшою мірою має зосереджуватися на оцінці рентабельності активів та власного капіталу суб'єктів господарювання за певний період. Математичний аналіз саме цих показників повністю відображає рівень ефективності використання фінансово-економічного потенціалу та дозволяє виявити резерви зростання окремих ресурсних складових з метою досягнення стратегічних пріоритетів розвитку.

У загальному вираженні показник економічної рентабельності підприємства має прямувати до максимізації та визначатися у вигляді коефіцієнта [5, с. 214]:

$$P_E = \frac{ЧП}{A} = \frac{B-C}{A} \rightarrow \max, \quad (1)$$

де P_E – показник економічної рентабельності підприємства;

ЧП – чистий прибуток, отриманий від реалізації товарної продукції;

A – загальна вартість активів підприємства;

B – виручка (дохід) від реалізації продукції;

C – собівартість виробленої товарної продукції.

Спираючись на модель Дюпона [3, с. 167], модифікуємо її під дослідження впливу окремих компонентів фінансово-економічного потенціалу на індикатор економічної рентабельності. Пріоритетними складовими потенціалу безпосередньо для залізорудної галузі є величини: основних засобів та амортизаційних відрахувань; оборотних активів; власного капіталу; прибутку, реінвестованого у подальшу діяльність; виручки від реалізації товарної продукції. Слід також зазначити, що модифіковану модель варто скоригувати на розмір собівартості як вагомий параметр визначення ефективності діяльності виробничого підприємства.

Таким чином, процес трансформації модифікованої моделі стратегічного управління фінансово-економічним потенціалом підприємства залізорудної галузі зобразимо на рисунку 1.



Рис. 1. Багатофакторна модель стратегічного управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі

З огляду на сформовану багатофакторну модель, можна сказати, що вона ґрунтується на виявленні впливу семи параметрів, які найбільшою мірою визначають ефективність управління фінансово-економічним потенціалом, що проявляється через показник економічної рентабельності підприємства. Для зручності розрахунків подамо отримані параметри моделі у вигляді змінних:

- 1) $\frac{B}{C} = x$ – питома вага виручки від реалізації продукції, що припадає на собівартість її виробництва;
- 2) $\frac{OЗ}{A} = y$ – частка основних засобів у загальній сумі активів;
- 3) $\frac{AB}{OЗ} = z$ – величина амортизаційних відрахувань у первісній вартості основних засобів;
- 4) $\frac{OA}{AB} = \alpha$ – параметр відношення величини оборотних активів до обсягу амортизаційних відрахувань;
- 5) $\frac{BK}{OA} = \beta$ – параметр відношення обсягу власного капіталу до величини оборотних активів;
- 6) $\frac{ЧП_P}{BK} = \delta$ – питома вага прибутку, реінвестованого у подальшу виробничу діяльність у загальній величині власного капіталу;
- 7) $\frac{C}{ЧП_P} = \varphi$ – показник витрат на одиницю реінвестованого прибутку.

Для того, щоб математично визначити вплив наведених факторів, застосуємо до сформованої багатофакторної моделі одночасно методи ланцюгових підстановок та розрахунку абсолютних різниць (зіставлення величин параметрів за звітній та минулий періоди, аналіз відхилень). Економіко-математичний вигляд перетвореної моделі представимо у вигляді системи рівнянь:

$$\begin{cases} \Delta P_E^x = (x_1 - x_0) \times y_0 \times z_0 \times \alpha_0 \times \beta_0 \times \delta_0 \times \varphi_0; \\ \Delta P_E^y = (x_1 - 1) \times (y_1 - y_0) \times z_0 \times \alpha_0 \times \beta_0 \times \delta_0 \times \varphi_0; \\ \Delta P_E^z = (x_1 - 1) \times y_1 \times (z_1 - z_0) \times \alpha_0 \times \beta_0 \times \delta_0 \times \varphi_0; \\ \Delta P_E^\alpha = (x_1 - 1) \times y_1 \times z_1 \times (\alpha_1 - \alpha_0) \times \beta_0 \times \delta_0 \times \varphi_0; \\ \Delta P_E^\beta = (x_1 - 1) \times y_1 \times z_1 \times \alpha_1 \times (\beta_1 - \beta_0) \times \delta_0 \times \varphi_0; \\ \Delta P_E^\delta = (x_1 - 1) \times y_1 \times z_1 \times \alpha_1 \times \beta_1 \times (\delta_1 - \delta_0) \times \varphi_0; \\ \Delta P_E^\varphi = (x_1 - 1) \times y_1 \times z_1 \times \alpha_1 \times \beta_1 \times \delta_1 \times (\varphi_1 - \varphi_0). \end{cases} \quad (2)$$

Слід сказати, що наведена система параметрів необхідна для розрахунку складових компонентів загальної моделі економічної рентабельності, яка має вигляд:

$$\Delta P_E = \Delta P_E^x + \Delta P_E^y + \Delta P_E^z + \Delta P_E^\alpha + \Delta P_E^\beta + \Delta P_E^\delta + \Delta P_E^\varphi. \quad (3)$$

Отже, щоб перевірити дієвість розробленої моделі, а також підтвердити її актуальність та практичну значущість, застосуємо її до реальних показників фінансової діяльності залізорудних підприємств України на загальногалузевому рівні за останні три роки (2014-2016 рр.). Вихідні фінансові дані для аналізу подамо в таблиці 1.

Формула економічної рентабельності одразу дає можливість визначити її рівень для залізорудних підприємств як для кожного окремо, так і на загальногалузевому рівні. Діагностика доводить, що показник економічної рентабельності залізорудної галузі загалом за аналізований період має таку тенденцію зміни: 2013 р.: $PA = 27,87 \%$; 2014 р.: $PA = 26,48 \%$; 2015 р.: $PA = 15,29 \%$; 2016 р.: $PA = 20,11 \%$.

Спираючись на отримані дані, можна сказати, що економічна прибутковість залізорудних підприємств на галузевому рівні має низхідну тенденцію зміни. Однак, щоб виявити проблемні параметри їх фінансової діяльності, а також визначити резерви зростання їх рентабельності за рахунок окремих величин, варто якраз застосовувати розроблену модель стратегічного управління фінансово-економічним потенціалом. Розрахуємо спочатку параметри багатофакторної моделі за період останніх трьох років, щоб зрозуміти, наскільки змінюється пріоритетність резервних показників та фінансово-економічного потенціалу загалом (таблиця 2).

На основі одержаних розрахункових параметрів розпишемо сформовану багатофакторну модель за допомогою методу ланцюгових підстановок з метою оцінки впливу кожної змінної на результативний показник економічної рентабельності та пошуку потенційних фінансових резервів. Комплексну

матричну діагностику здійсимо на загальногалузовому рівні за останні три роки (таблиця 3).

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку параметрів моделі за 2014-2016 рр.

№ з/п	Фінансові величини	Сума по роках, тис. грн				Абс. відхилення, тис. грн		
		2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
1	Виручка (В)	57642262	74097709	70670438	75866134	16455447	-3427271	5195696
2	Собівартість (С)	30340017	39482648	48763282	41934985	9142631	9280634	-6828297
3	Активи (А)	97962026	130739930	143291303	168728932	32777904	12551373	25437629
4	Основні засоби (ОЗ)	50353255	53827171	66660044	69536760	3473916	12832873	2876716
5	Амортизаційні відрахування (АВ)	15118648	12793946	24145517	21384779	-2324702	11351571	-2760738
6	Оборотні активи (ОА)	54462592	58532822	70574028	82703487	4070230	12041206	12129459
7	Власний капітал (ВК)	71458568	82838712	80268005	92583024	11380144	-2570707	12315019
8	Реінвестований чистий прибуток (ЧПР)	52802662	55954326	53900925	62660499	3151664	-2053401	8759574

Таблиця 2. Розрахунок параметрів багатofакторної моделі стратегічного управління фінансово-економічним потенціалом залізрудних підприємств на галузовому рівні (2014-2016 рр.)

№ з/п	Параметри моделі	Значення параметрів по роках				Абсолютне відхилення		
		2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 / 2013	2015 / 2014	2016 / 2015
1	x	1,8999	1,8767	1,4493	1,8091	-0,0232	-0,4275	0,3599
2	y	0,5140	0,4117	0,4652	0,4121	-0,1023	0,0535	-0,0531
3	z	0,3003	0,2377	0,3622	0,3075	-0,0626	0,1245	-0,0547
4	α	3,6023	4,5750	2,9229	3,8674	0,9727	-1,6522	0,9445
5	β	1,3121	1,4153	1,1374	1,1195	0,1032	-0,2779	-0,0179
6	δ	0,7389	0,6755	0,6715	0,6768	-0,0635	-0,0039	0,0053
7	ϕ	0,5746	0,7056	0,9047	0,6692	0,1310	0,1991	-0,2354

З огляду на вищенаведену матричну оцінку розробленої моделі, можна сказати, що вона точно визначає рівень впливу кожного параметра на зміну результативного показника економічної рентабельності у відповідній пропорції. Так за кожний проміжок часу можна простежити, яка з фінансових величин виявилася «слабким місцем» і за рахунок оптимізації якого параметру можна підвищити рівень прибутковості підприємства або ж хоча б зменшити його відхилення.

Рентабельність залізрудних підприємств на галузовому рівні у 2014 р. знизилась в абсолютному відношенні на 1,39 відсоткових пунктів у зіставленні з показником за попередній період. Передумовою такого скорочення насамперед є помірне зниження величин виручки від реалізації товарної продукції, основних засобів, амортизаційних відрахувань та реінвестованого прибутку. Станом на 2015 р. значення індикатора економічної рентабельності критично знизилось на 11,19 відсоткового пункту, що спричинено знову ж таки більшою мірою скороченням валової виручки залізрудних підприємств. При цьому фінансово-економічний потенціал міг забезпечитися лише за рахунок зростання величин основних фондів й амортизації, а також коригування обсягів виробничих витрат. Оптимальне використання таких фінансових резервів могло б не допустити до стрімкого зниження рівня прибутковості аж на 11,19 %. У звітному 2016 р. відбулося суттєве зміщення орієнтирів щодо залучення базових фінансових ресурсів. Так збільшення обсягів виробництва й збуту залізрудної товарної продукції разом із зростанням величини оборотних активів дали бажаний позитивний результат – підвищення економічної рентабельності на 4,82 відсоткового пункту. Однак, слід зазначити, що у зіставленні з показником базового 2013 р., значення параметра прибутковості у 2016 р. є нижчим на 27,84 % у відносному плані, а це говорить передусім про необхідність оптимізації процесу управління фінансово-економічним потенціалом кожного залізрудного підприємства України щодо ефективного накопичення, розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, резервів і можливостей.

**Таблиця 3. Матрична оцінка параметрів багатофакторної моделі
за 2014-2016 рр.**

№ з/П	Операції	x	y	z	α	β	δ	ϕ	ΔP_E
2014 / 2013 рр.									
1. 1	ΔP_E^x	-0,0232	0,5140	0,3003	3,6023	1,3121	0,7389	0,5746	-0,0072
1. 2	ΔP_E^y	0,8767	-0,1023	0,3003	3,6023	1,3121	0,7389	0,5746	-0,0540
1. 3	ΔP_E^z	0,8767	0,4117	-0,0626	3,6023	1,3121	0,7389	0,5746	-0,0453
1. 4	ΔP_E^α	0,8767	0,4117	0,2377	0,9727	1,3121	0,7389	0,5746	0,0465
1. 5	ΔP_E^β	0,8767	0,4117	0,2377	4,5750	0,1032	0,7389	0,5746	0,0172
1. 6	ΔP_E^δ	0,8767	0,4117	0,2377	4,5750	1,4153	-0,0635	0,5746	-0,0203
1. 7	ΔP_E^ϕ	0,8767	0,4117	0,2377	4,5750	1,4153	0,6755	0,1310	0,0492
	ΔP_E								-0,0139
2015 / 2014 рр.									
2. 1	ΔP_E^x	-0,4275	0,4117	0,2377	4,5750	1,4153	0,6755	0,7056	-0,1291
2. 2	ΔP_E^y	0,4493	0,0535	0,2377	4,5750	1,4153	0,6755	0,7056	0,0176
2. 3	ΔP_E^z	0,4493	0,4652	0,1245	4,5750	1,4153	0,6755	0,7056	0,0803
2. 4	ΔP_E^α	0,4493	0,4652	0,3622	-1,6522	1,4153	0,6755	0,7056	-0,0844
2. 5	ΔP_E^β	0,4493	0,4652	0,3622	2,9229	-0,2779	0,6755	0,7056	-0,0293
2. 6	ΔP_E^δ	0,4493	0,4652	0,3622	2,9229	1,1374	-0,0039	0,7056	-0,0007
2. 7	ΔP_E^ϕ	0,4493	0,4652	0,3622	2,9229	1,1374	0,6715	0,1991	0,0336
	ΔP_E								-0,1119
2016 / 2015 рр.									
3. 1	ΔP_E^x	0,3599	0,4652	0,3622	2,9229	1,1374	0,6715	0,9047	0,1225
3. 2	ΔP_E^y	0,8091	-0,0531	0,3622	2,9229	1,1374	0,6715	0,9047	-0,0314
3. 3	ΔP_E^z	0,8091	0,4121	-0,0547	2,9229	1,1374	0,6715	0,9047	-0,0368
3. 4	ΔP_E^α	0,8091	0,4121	0,3075	0,9445	1,1374	0,6715	0,9047	0,0669
3. 5	ΔP_E^β	0,8091	0,4121	0,3075	3,8674	-0,0179	0,6715	0,9047	-0,0043
3. 6	ΔP_E^δ	0,8091	0,4121	0,3075	3,8674	1,1195	0,0053	0,9047	0,0021
3. 7	ΔP_E^ϕ	0,8091	0,4121	0,3075	3,8674	1,1195	0,6768	-0,2354	-0,0707
	ΔP_E								0,0482

Розроблена багатофакторна модель має підкріплюватися графічною інтерпретацією, яка підтвердить актуальність проблеми нарощування фінансово-економічного потенціалу підприємств залізорудної галузі по досліджуваних складових фінансового резерву. Отже, відобразимо графічно сформовану модель зі здійсненим прогнозом на 2 роки вперед (рисунок 2).

З наведеного графіку видно, що показник економічної рентабельності залізорудних підприємств на галузевому рівні може досить суттєво знизитися до 2018 р. (11,5 %), навіть враховуючи те, що на кінець 2016 р. він має позитивне висхідне значення та повністю відповідає встановленому нормативу (>14 %). Управління фінансово-економічним потенціалом у цій ситуації зводиться до активізації трьох явних резервів, які мають тенденцію до зростання, – виручки від реалізації товарної продукції, оборотних коштів та прибутку, реінвестованого в подальшу виробничу діяльність. При цьому оптимальним, звісно, є поступове збільшення величин основних засобів та власного капіталу. Такий стратегічний орієнтир забезпечить залізорудним підприємствам високий рівень потенціалу поряд із загальним економічним зростанням.

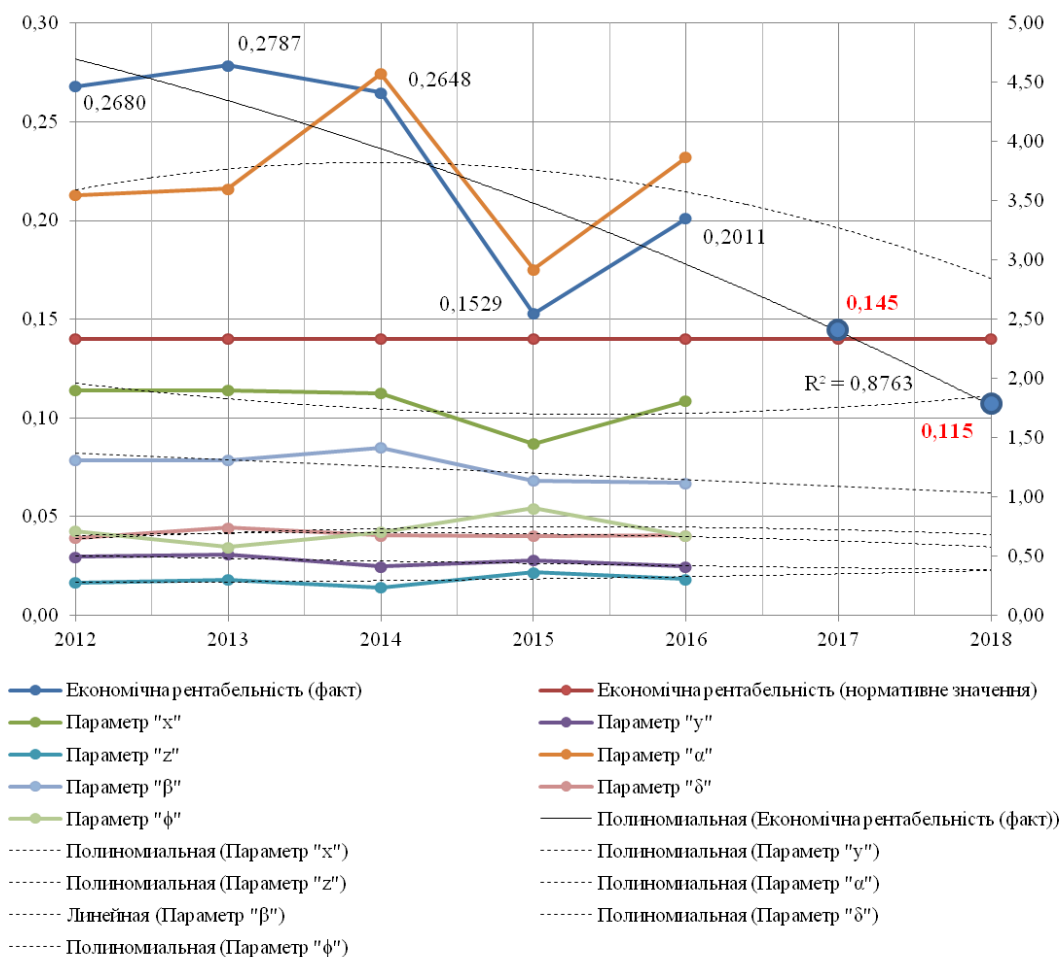


Рис. 2. Графічна інтерпретація багатофакторної моделі стратегічного управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, аналіз фахово-статистичних джерел та діагностика результатів господарської діяльності підприємств залізорудної галузі України дали змогу обґрунтувати доцільність оптимізації процесу управління їхнім фінансово-економічним потенціалом на стратегічних засадах. З огляду на це, у статті сформовано відповідну економіко-математичну модель на основі оптимізації багатофакторного мультиплікатора економічної рентабельності. За допомогою запропонованої моделі можна простежити, яка з фінансових величин виявилася «вузьким місцем» за певний проміжок часу і за рахунок оптимізації якого параметра можна підвищити не лише рівень прибутковості підприємства або зменшити розрахункове значення його відхилення, а й зміцнити їхній фінансово-економічний потенціал на галузевому рівні.

Крім того, розроблена багатофакторна модель є достовірною та може бути застосована на практиці керівниками залізорудних підприємств з метою оптимізації процесів пошуку, накопичення й розподілу матеріально-фінансових ресурсів, а також коригування стратегічних планів розвитку відповідно до виявлених пріоритетів діяльності.

Список літератури

1. Бикова, В. Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення: [монографія] / В. Г. Бикова. – Д.: Наука і освіта, 2008. – 180 с.
2. Єгоров, П. В. Модель управління фінансовим потенціалом промислового підприємства [Текст] / П. В. Єгоров, Ю. В. Сердюк-Копчечки // Економіка і організація управління. – 2008. – № 3. – С. 17-30.
3. Коробов, М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб.] / М. Я. Коробов. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. – 378 с.
4. Куліков, П. М. Економіко-математичне моделювання фінансового стану підприємства: [навч. посібн.] / П. М. Куліков, Г. А. Іващенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 178 с.
5. Орлов О. О. Планування діяльності підприємства: [підручник] / О. О. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.

References

1. Bykova, V. H. (2008). *Ocinka ta upravlinnya finansovo-ekonomichnym potencialom pidpryyemstv zahal'nodergavnoho znachennya*. Dnipro: Nauka i osvita.
2. Yehorov, P. V., Serdyuk-Kopchekchy, Y. V. (2008). Model' upravleniya finansovym potencialom promyshlennoho predpriyatiya. *Ekonomika i orhanizaciya upravlinnya*, 3, 17-30.
3. Korobov, M. Y. (2000). *Finansovo-ekonomichnyi analiz diyal'nosti pidpryyemstv*. Kyiv: Tovarystvo "Znannya".
4. Kulikov, P. M., Ivaschenko H. A. (2009). *Ekonomiko-matematychne modeluvannya finansovoho stanu pidpryyemstva*. Kharkiv: HNEU.
5. Orlov, O. O. (2002). *Planuvannya diyal'nosti pidpryyemstva*. Kyiv: Skarby.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2017 р.

Тетяна Миколаївна КОВАЛЬЧУК

доктор економічних наук, професор
завідувач,
кафедра обліку, аналізу і аудиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
E-mail: t.kovalchuk@chnu.edu.ua

Андрій Іванович ВЕРГУН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку, аналізу і аудиту,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ
ЯК ФУНКЦІЇ УПРАВЛІННЯ**

Ковальчук, Т. М. Теоретико-методологічні аспекти аналізу бізнес-процесів як функції управління / Тетяна Миколаївна Ковальчук, Андрій Іванович Вергун // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 219-224. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто об'єктивну необхідність процесного підходу до управління, який розглядає підприємство як систему взаємозв'язаних процесів, що охоплюють всі види його діяльності. Визначено, що управління бізнес-процесами може мати високу результативність лише за умов його якісного аналітичного забезпечення. Відтак обґрунтовано важливість більшого висвітлення питань методології аналізу бізнес-процесів.

Методи. Методологічною основою дослідження є такі методи: абстрактно-логічний, теоретичного узагальнення, групування, порівняння, аналогії, діалектичний метод та системний підхід.

Результати. У статті обґрунтовано теоретико-методологічні засади аналізу бізнес-процесів. Уточнено сутність бізнес-процесів та наведено їх типи, як об'єкти аналізу. Обґрунтовано мету та основні завдання аналізу бізнес-процесів. Виходячи із законів діалектики, визначено основні напрямки аналізу бізнес-процесів. Доведено, що методологія системи аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень повинна ґрунтуватися на таких принципах діалектичної логіки: об'єктивність бізнес-процесів; цілісність об'єкта дослідження, всебічність дослідження, постійне поглиблення пізнання, постійний рух і розвиток, єдність і боротьба протилежностей, теоретична розробка і практична перевірка результатів. Уточнено місце аналізу бізнес-процесів в системі оперативного, поточного та стратегічного управління.

Ключові слова: типи бізнес-процесів; процесний підхід; завдання аналізу бізнес-процесів; управління бізнес-процесами; напрямки аналізу бізнес-процесів; функції управління.

Tetyana Mykolayivna KOVALCHUK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
E-mail: t.kovalchuk@chnu.edu.ua

Andrij Ivanovych VERHUN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE BUSINESS PROCESS ANALYSIS AS A MANAGEMENT FUNCTION

Abstract

Introduction. The article considers the objective necessity of a process approach to management, which considers a company as a system of interconnected processes including its all activities. It is determined that the management of business processes has high effectiveness only in the conditions of the qualitative analytical support. Therefore, the importance of greater development of the methodology of business process analysis is substantiated.

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

Results. The article has substantiated the theoretical and methodological principles of the analysis of business processes. The essence of business processes has been clarified. Their types, as objects of analysis, have been defined. The purpose and main tasks of business process analysis have been substantiated on the basis of the laws of dialectics. The main directions of the business process analysis have been determined. It has been proven that the methodology of the system of analytical support for making managerial decisions should be based on the following principles of dialectical logic: objectivity of business processes; the integrity of the object of research, the comprehensiveness of research, the constant deepening of cognition, the constant movement and development, the unity and struggle of opposites, theoretical development and practical verification of the results. The place of business process analysis in the system of operational, current and strategic management has been specified.

Keywords: types of business processes; process approach; tasks of business process analysis; business process management; directions of business process analysis; management functions.

JEL classification: M11

Вступ

В умовах постійного впливу динамічного і непередбачуваного зовнішнього середовища, зростання конкурентної боротьби виникає необхідність в осмисленні процесів ефективного і безпечного функціонування економічних систем різних рівнів. Кожна система має свої, властиві лише їй, особливості, свою реакцію на управління, свої форми можливого відхилення від програми, свою здатність реагувати на дії різного роду [12]. Для того, щоб підприємство, як складна динамічна система, могло досягти запланованих результатів у зовнішньому середовищі потрібна адекватна система управління.

Недоліком функціонального підходу до управління було те, що кожна функція розглядалася окремо без зв'язків з іншими, що призводило до розриву єдиного ланцюжка процесу управління. Намагання теоретиків і практиків менеджменту інтегрувати всі види діяльності для вирішення управлінських проблем в єдиний ланцюжок, породило необхідність процесного підходу до управління, презентуючи його як зв'язані між собою управлінські функції, які динамічно змінюються і в просторі, і в часі, метою яких є вирішення проблем і завдань підприємства. Процесний підхід є тією базою, на основі якої стає можливим виявлення проблем функціонування підприємства і впровадження більш досконалих методів управління. Управління бізнес-процесами може мати високу результативність за умов: створення якісного аналітичного забезпечення, що дозволить напрацювати ефективні механізми розгляду всієї діяльності підприємства як ланцюжка послідовних взаємодіючих процесів, що протікають усередині його організаційної структури і реалізують мету існування; зниження операційних витрат, скорочення тимчасових витрат на виконання процедур, підвищення точності їх виконання; підвищення

швидкості реакції на зміни; покращення якості використання ресурсного потенціалу, підвищення якості продукції і надання послуг; діагностування кризових явищ та їх попередження при реалізації загальної стратегії. Концептуальні зміни в теорії та практиці управління потребують трансформації методики комплексного аналізу бізнес-процесів, адекватної прийняттю управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику.

Теоретичні аспекти аналізу бізнес-процесів розглядали як вітчизняні, так і зарубіжні вчені Б. Андерсен [1], О. В. Ареф'єва [2], О. А. Біловодська [3], О. В. Виноградова [5], В. Г. Єліферов [7], В. В. Ефімов [8], Г. Н. Калянов [9], Девід А. Марка [6], В. В. Репін [11] Дж. Харрінгтон [13], Л. Г. Шемаєва [15] А. В. Шеєр [14] та ін. У працях названих науковців обґрунтовано сутність бізнес-процесів, процесний підхід до управління бізнес-процесами, проте недостатньо висвітлені питання методології аналізу бізнес-процесів.

Мета статті

Мета статті – розвинути теоретико-методологічні засади аналізу бізнес-процесів як функції управління.

Виклад основного матеріалу дослідження

Підприємство являє собою систему, всередині якої протікає безліч взаємозв'язаних процесів, які своїм функціонуванням визначають стан організаційної системи в цілому.

Виходячи з того, що процес (від лат. *processus* – просування) – це послідовна зміна явищ, станів у розвитку будь-якого явища, або сукупність послідовних дій для досягнення будь-якого результату» [4], а також хід будь-якого явища, послідовна зміна станів, стадій розвитку, у процесі аналізу матимемо справу з об'єктом, який постійно еволюціонує. Відповідно до ІСО серії 9000 процесом може вважатися будь-яка діяльність або сукупність діяльностей, де використовуються ресурси для перетворення входів і виходів. Згідно DIN 66201 процес – перетворення та/або передача матерії, енергії та інформації від початкового стану до кінцевого за чітко визначеними правилами.

Визначення типу процесу є важливою відправною точкою для орієнтованого системного аналізу бізнес-процесів. Тому для обґрунтування об'єкта аналізу потрібно уявити що таке бізнес-процес.

Бізнес-процес складається з сукупності активностей, між якими існує причинний зв'язок. Результат бізнес процесу представляє додану вартість для підприємства та клієнтів. «Архітектура процесу підприємства визначає та структурує бізнес-процеси підприємства. Вона охоплює поділ на основні та обслуговуючі процеси, відображення відносин зв'язку із середини назовні та опис необхідних функцій (бізнес-функцій) включно із інформаційною потребою» [16].

Стани, в яких перебуває бізнес-процес як система, викликані певними діями (активностями). У свою чергу стани викликають подальші дії, що знаходяться в логічно послідовному ланцюзі процесу. Задіяні в процесі ресурси перетворюються та знаходять іншу форму. Для забезпечення цілеспрямованого ходу процесу ним потрібно управляти. Це набуває особливої актуальності за умови запровадження процесного підходу до управління, який можна представити як інформаційну систему взаємозв'язаних процесів, що взаємодіють всередині підприємства і включають всі види його діяльності, а в результаті – на виході створюється продукт, який має цінність для споживача. А. Файоль стверджує, що «управлінський процес потрібно розглядати як універсальний процес, що складається з кількох взаємопов'язаних функцій. Процес управління – це сукупність неперервних, послідовно виконуваних, взаємопов'язаних дій по формуванню та використанню ресурсів організації для досягнення нею своїх цілей. Ці дії, дуже важливі для успіху організації, називаються управлінськими функціями» [17]. Отже, процес управління є загальною сумою всіх функцій. Функції управління – це відносно самостійні, однорідні, спеціалізовані та відокремлені види управлінської діяльності, об'єктивно необхідні для реалізації цілей системи управління. Для того, щоб вважатися такою, функція управління повинна мати чітко виражений зміст, розроблений механізм її здійснення і визначену структуру, в межах якої завершується її організаційне відособлення. Під змістом розуміють дії, які повинні здійснюватися в межах конкретної функції [17].

Для забезпечення конкретних результатів внаслідок прийняття рішень суб'єкт управління повинен бути впевненим у своїх діях (взятий на себе ризик, пов'язаний з невизначеністю, має бути обґрунтованим). Методологічною основою прийняття виваженого управлінського рішення є аналіз бізнес-аналіз, ігнорування яким призводить до прийняття необґрунтованих і несвоєчасних управлінських рішень, що негативно відбивається на здатності підприємства розвиватися і пристосовуватися до змін умов середовища.

Філософія аналізу бізнес-процесів полягає в забезпеченні росту результативності й ефективності бізнесу, підвищенні стійкості його розвитку шляхом врахування інтересів різних груп стейкхолдерів і попереджувальної адаптації бізнесу до змінних умов зовнішнього середовища. Неврахування вимог головних стейкхолдерів підприємства до результатів його розвитку і захисту його фінансових,

соціальних і екологічних інтересів різко підвищує організаційно-правові, соціальні й операційні ризики бізнесу. Тому в умовах невизначеності рішення, що приймаються та впроваджуються, (коли неможливо визначити імовірність потенційних результатів), мають бути максимально обґрунтованими і забезпечувати максимальну віддачу від затрачених ресурсів.

Аналіз бізнес-процесів допомагає проникнути в їх глибинну сутність. Він змінює парадигму мислення, ракурс оцінки всієї системи операцій, яка призводить до створення доданої вартості, корисної для споживачів продукції. Це сприяє виявленню «вузьких місць» (операцій, які потребують оптимізації в першу чергу), а також розробці стратегій, спрямованих на усунення цих «вузьких місць», і в кінцевому підсумку призводить до більшої прозорості вироблення управлінських рішень, підвищення ефективності бізнес-процесів, розширення можливостей їх інновації і, як результат, збереження конкурентоспроможності підприємства на сучасних вітчизняних і міжнародних ринках.

Виходячи із зазначеного, методологія системи аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень повинна ґрунтуватися на таких принципах діалектичної логіки: об'єктивність бізнес-процесів; цілісність об'єкта дослідження, всебічність дослідження, постійне поглиблення пізнання, постійний рух і розвиток, єдність і боротьба протилежностей, теоретична розробка і практична перевірка результатів.

Головна мета аналізу бізнес-процесів – пошук можливостей їх оптимізації (поліпшення та досягнення позитивного ефекту в зміні якісних показників діяльності підприємства). В такому разі, оптимізація націлена на підвищення результативності, ефективності й адаптивності бізнес-процесів [13]. Поліпшення бізнес-процесів (Business process improvement, BPI) – системний підхід, що дозволяє підприємствам оптимізувати свої бізнес-процеси для досягнення більш ефективних результатів діяльності, BPI забезпечує скорочення витрат і циклу бізнес-процесу на 90% при одночасному підвищенні його якості більш ніж на 60% [13].

Відповідно до мети мають вирішуватись такі завдання аналізу: моделювання бізнес-процесів; оцінка процесів з погляду ефективності та результативності; обґрунтування необхідних ресурсів для протікання процесу; встановлення взаємозв'язків між бізнес-процесами; визначення взаємозв'язків бізнес-процесів з ієрархією цілей та вимірювання їх впливу на короткострокові і довгострокові цілі підприємства; вироблення альтернативних варіантів рішень щодо поліпшення (або реінжинірингу) бізнес-процесів.

Методологічні засади аналізу бізнес-процесів передбачають системний розгляд досліджуваного об'єкта у різнобічних зв'язках, взаємодії. Тому методика аналізу повинна слідувати за логікою об'єкта дослідження. Це передбачає необхідність визначення типів бізнес-процесів (рис. 1).

Ключовим завданням типізації бізнес-процесів є розуміння того, яким є процес (управлінським, основним, забезпечуючим).

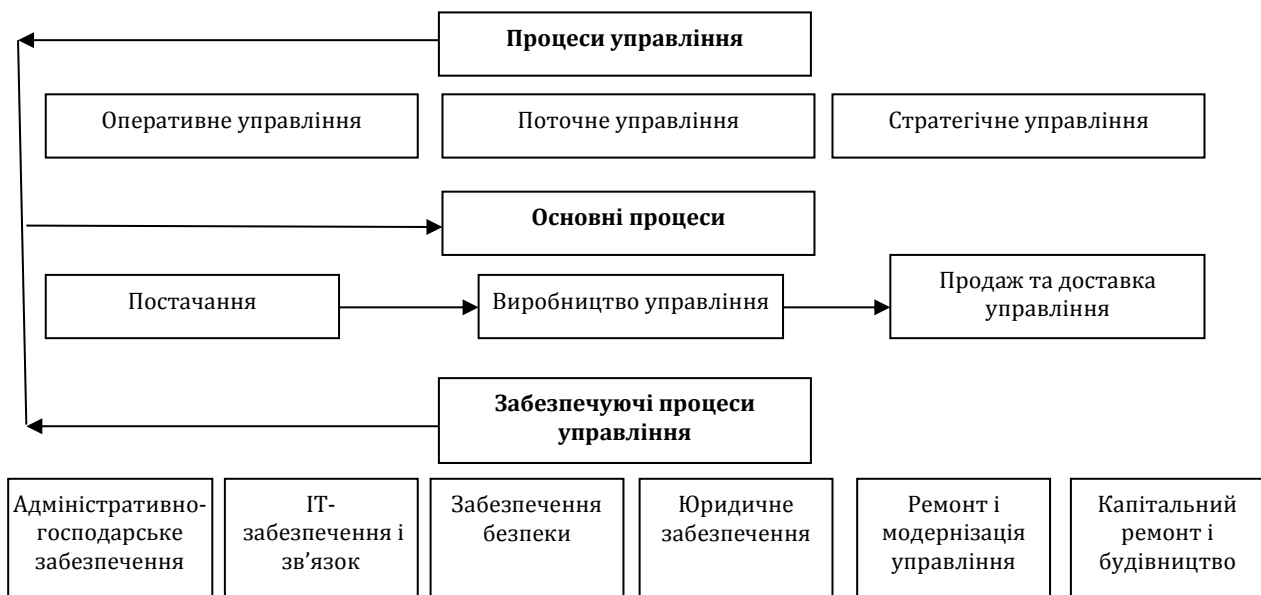


Рис. 1. Типи бізнес-процесів, як об'єкти аналізу

Характеризуючи бізнес-процес, як об'єкт аналізу зазначимо, що це багатомірний, суперечливий об'єкт пізнання, який знаходиться в постійному русі та розвитку. Особливістю аналізу є те, що він, з одного боку, є засобом дослідження бізнес-процесів, а з іншого – бізнес-процесом (об'єктом дослідження). У першому випадку аналіз є елементом систем оперативного, поточного та стратегічного

управління (систем, що досліджують та керують), які засобом нього здійснюють оцінку основних та забезпечуючих процесів (досліджуваних та керованих підсистем).

Процес управління є загальною сумою всіх функцій [10]. Отже, структуризація управління за функціями зводиться до поділу управління на окремі види діяльності, які репрезентуються та характеризуються функціями при здійсненні управління, тобто функція – це продукт спеціалізації в управлінні. Варто зазначити, що управління – це система ефективної цілеспрямованої реалізації функцій в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища. Відтак, мета аналізу бізнес-процесів як функції управління – на основі системи об'єктивних і суб'єктивних (зовнішніх і внутрішніх) факторів, що характеризують бізнес-процеси здійснити своєчасну й об'єктивну їх оцінку та виявити відхилення рівня досягнення наміченої мети, обґрунтувати можливі результати й наслідки, зменшити ризик, пов'язаний з вибором управлінських рішень. Аналіз взаємопов'язаний з іншими функціями управління впливає на їх розвиток і вдосконалення та розвивається і сам під впливом вимог інших функцій.

Отже, тільки неперервний аналіз бізнес-процесів дозволить виявити зони безвідповідальності, які виникають на підприємствах. Отже, інтеграція процесного і системного підходів дозволяє розглядати процеси у їх взаємозв'язку, розуміння кожного з них в діяльності підприємства дозволить досягти ефективності. Тому при розв'язанні навіть окремих завдань оптимізації виробництва потрібно виходити з загальної стратегії, а не інтересів кожного структурного підрозділу.

У зв'язку з тим, що кожен бізнес-процес – це єдність стійкості та зміни, позитивного та негативного, виходячи із законів діалектики, аналіз бізнес-процесів необхідно проводити за такими напрямками: дослідження в єдиному бізнес-процесі дії його протилежних сторін; оцінка сторін або тенденцій з погляду прогресивності; виявлення в досліджуваному процесі (проблемі управління) конкретної єдності протилежностей; визначення превалюючого типу факторів, що сприяють прогресу або гальмують його, рушійної сили прогресу; з'ясування сутності боротьби протилежних тенденцій, ролі в цій боротьбі протидіючих сил. Така методологія аналізу сприятиме своєчасному виявленню наявних можливостей оптимізації бізнес-процесів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі узагальнення теоретико-методологічних основ аналізу бізнес-процесів розвинуто засади, що створюють передумови системного розгляду досліджуваного об'єкту у різнобічних зв'язках, взаємодії, постійному русі та розвитку. Запропоновано класифікацію типів бізнес-процесів, як об'єктів аналізу, обґрунтовано основні завдання аналізу бізнес-процесів та визначено напрямки аналітичних досліджень.

Подальшого дослідження потребують питання методичного забезпечення аналізу бізнес-процесів.

Список літератури

1. Андерсен, Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования [Текст] / Бьерн Андерсен; пер с англ. С. В. Ариничева; науч. ред. Ю. П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
2. Ареф'єва, О. В. Бізнес-процеси підприємств сфери послуг: фактори, формування, конкурентноспроможність [Текст]: [монографія] / О. В. Ареф'єва, Т. В. Луцька; Європейський ун-т. – К.: Вид. Європейського ун-ту, 2009. – 96 с.
3. Біловодська, О. А. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств [Текст]: монографія / О. А. Біловодська. – Суми: Мрія-1, 2010. – 440 с.
4. Большая энциклопедия. – 2-е издание перер и доп. СП «Норит», 2001. – 1456 с.
5. Виноградова, О. В. Реінжиніринг бізнес-процесів у сучасному менеджменті [Текст]: [монографія] / О. В. Виноградова; Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк: Вид. ДонДУЕТ, 2005. – 196 с.
6. Дэвид А. Марка и Клемент МакГоуэн «Методология структурного анализа и проектирования SADT». – М.: Изд. Мета Технология. 1993. – 240 с.
7. Елиферов, В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление [Текст]: учеб. пособие / В. Г. Елиферов, В. В. Репин; Институт экономики и финансов «Синергия». – М.: Инфра-М, 2006. – 318 с.
8. Ефимов, В. В. Описание и улучшение бизнес-процессов [Текст]: учеб. пособие / В. В. Ефимов; ред. Н. А. Евдокимова; Ульяновский государственный технический ун-т. – Ульяновск: Изд. УлГТУ, 2005. – 84 с.
9. Калянов Г. Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 240 с.
10. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – Дело, 1992. – 702 с.
11. Репин, В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.

-
12. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе/ Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
 13. Харрингтон, Дж. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация [Текст] / Дж. Харрингтон, К. С. Эсселинг, Х. Ван Нимвеген; [пер. с англ.]. – СПб.: Азбука; СПб.: БМикро, 2002. – XXIV, 328 с.
 14. Шеер, А. В. Бизнес-процессы. Основные понятия. Теория. Методы. Издание 2-е, переработанное и дополненное. / Пер. с англ. Михайлова Н. А. – М.: Весть –МетаТехнология, 1999. – 151 с.
 15. Шемаева, Л. Г. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві [Текст]: [монографія / Л. Г. Шемаева, К. С. Безгін та ін.]; Харківський національний економічний ун-т. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 240 с.
 16. G. Dern. 2003. Management von IT-Architekturen. Vieweg.
 17. Henri Fayol. 1916. General and Industrial Management. Martino Fine Books.

References

1. Andersen, B. (2003). *Biznes-protsessyi. Instrumentyi sovershenstvovaniya*. Moscow: RIA «Standartyi i kachestvo».
2. Arefyeva, O. V. & Luts'ka, T. V. (2009). *Biznes-protsezy pidpryyemstv sfery posluh: faktory, formuvannya, konkurentnospromozhnist*. Kyiv: Vyd. Yevropeys'koho un-tu.
3. Bilovods'ka, O. A. (2010). *Ekonomichne obgruntuvannya reinzhynirynhu biznes-protseviv vyrobnychych pidpryyemstv*. Sumy: Mriya-1.
4. *Bolshaya Entsiklopediya*. (2001). SP «Norit».
5. Vynohradova, O. V. (2005). *Reinzhynirynh biznes-protseviv u suchasnomu menedzhmenti*. Donets'k: Vyd. DonDUET.
6. Marka, D. A. & MakGouen, K. (1993). *Metodologiya strukturnogo analiza i proektirovaniya SADT*. Moscow: Izd. Meta Tehnologiya.
7. Eliferov, V. G. & Repin, V. V. (2006). *Biznes-protsessyi: reglamentatsiya i upravlenie*. Moscow: Infra-M.
8. Efimov, V. V. (2005). *Opisanie i uluchshenie biznes-protseviv*. Ulyanovsk: Izd. UIGTU.
9. Kalyanov G. N. (2007). *Modelirovanie, analiz, reorganizatsiya i avtomatizatsiya biznes-protseviv*. Moscow: Finansyi i statistika.
10. Meskon M. H., Albert M., Hedouri F. (1992). *Osnovyi menedzhmenta*. Delo.
11. Repin, V. V. & Eliferov, V. G. (2004). *Protsevniiy podhod k upravleniyu. Modelirovanie biznes-protseviv*. Moscow: RIA «Standartyi i kachestvo».
12. Hammer, M. & Champi, D. (2006). *Reinzhiniring korporatsii: Manifest revolyutsii v biznese*. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber.
13. Harrington, Dzh. Esseling, K. S., Van Nimvegen, H. (2002). *Optimizatsiya biznes-protseviv: dokumentirovanie, analiz, upravlenie, optimizatsiya*. SPb.: Azbuka; SPb.: BMikro.
14. Sheer, A. V. (1999). *Biznes-protsessyi. Osnovnyie ponyatiya. Teoriya. Metody*. Moscow: Vest-MetaTehnologiya.
15. Shemayeva, L. H. & Bezhin, K. S. (2009). *Upravlinnya yakistyu biznes-protseviv na pidpryyemstvi*. Kharkiv: Vyd. KhNEU.
16. Dern, G.. (2003). *Management von IT-Architekturen*. Vieweg.
17. Fayol, Henri. (1916). *General and Industrial Management*. Martino Fine Books.

Стаття надійшла до редакції 04.12.2017 р.

Олександр Леонідович ЛАВРИК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів та кредиту,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: filosof_555@online.ua

Тетяна Олександрівна БУЛИГА

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: bulyha.tanya@gmail.com

**СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЧИННИК ДОСЯГНЕННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Лаврик, О. Л. Система мотивації діяльності персоналу як чинник досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства [Текст] / Олександр Леонідович Лаврик, Тетяна Олександрівна Булига // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 225-229. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Головним фактором, який забезпечує розвиток підприємства та його фінансово-економічну стійкість, на сьогоднішньому етапі розвитку нашої країни стає оптимізація системи мотивації праці персоналу. Підвищення рівня економічної захищеності та фінансової стійкості на підприємстві можна отримати орієнтуючись саме на людський фактор, та сфокусувати увагу на зростанні ефективності праці. Тому, насамперед, проблеми, пов'язані з належним забезпеченням фінансово-економічної безпеки за допомогою мотивації персоналу, набувають у сучасних умовах особливої актуальності.

Мета. Метою роботи є дослідження різного роду систем мотивації персоналу як чинник досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Метод (методологія). Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу системи мотивації діяльності персоналу, оцінки фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

Результати. Фінансово-економічна безпека підприємства тільки тоді буде добра та відповідати високим висунутим до неї вимогам, коли всі працівники будуть розуміти її важливість та забезпечувати безпеку підприємства і свідомо виконувати всі встановлені визначеною системою умови та вимоги. Вона заснована на взаємозв'язку і дотриманні всіх принципів мотивації персоналу, дозволяє підприємству бути стійким, адекватно реагувати на небезпеки і загрози, розвиватися і вдосконалюватися, мати надійний механізм злагодженої роботи всіх працівників організації.

Ключові слова: підприємство; система мотивації; інвестиції; фінансово-економічна безпека; персонал.

Oleksandr Leonidovych LAVRYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Credit and Finance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: filosof_555@online.ua

Tetyana Oleksandrivna BULYHA

V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: bulyha.tanya@gmail.com

SYSTEM OF MOTIVATION OF PERSONNEL ACTIVITY AS A FACTOR OF ACHIEVING FINANCIAL AND ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *The main factor that provides the development of the enterprise and its financial and economic stability at this stage of development of our country is the optimization of the system of personnel motivation. Increasing the level of economic security and financial sustainability at the enterprise can be based on the human factor, and focus on improving labour productivity. Therefore, first of all, the problems which are associated with the proper provision of financial and economic security through the motivation of staff acquire special urgency in modern conditions.*

Purpose. *The article aims to study various systems of motivation of personnel as a factor in achieving financial and economic security of the enterprise.*

Method (methodology). *The tasks have been solved by estimation and analysis methods of assessment and analysis of personnel motivation system, the estimation of financial and economic performance, statistical methods.*

Results. *The financial and economic security of a company will work successfully only in case when all employees will understand its importance and ensure the security of the enterprise. They have to fulfil consciously all conditions and requirements which are established by the specified system. It is based on the interconnection and observance of all the principles of motivation of the personnel. This system allows the company to be sustainable, adequately respond to the dangers and threats, to develop and improve, to have a reliable mechanism of coordinated work of all employees of the organization.*

Keywords: *enterprise; system of motivation; investment; financial and economic security; personnel.*

JEL classification: **A1, G21, G24**

Вступ

У сучасній ринковій економіці повинна бути система безпеки різного роду, без якої неможливе забезпечення сталого зростання економіки підприємства, досягнення цілей, стабільності результатів його діяльності, що відповідають інтересам суспільства і власників. Стан фінансів при цьому повністю обумовлює ефективність діяльності господарюючих суб'єктів, що змушує задуматися про фінансову стійкість і безпеку загалом. Фінансово-економічна безпека підприємства залежить від багатьох чинників та зазнає впливу різного роду загроз. Головним фактором, що забезпечує розвиток підприємства та його фінансово-економічну стійкість, на сучасному етапі розвитку нашої країни стає оптимізація системи мотивації праці персоналу. Підвищення рівня економічної захищеності та фінансової стійкості організації праці можна отримати, орієнтуючись саме на людський фактор, та сфокусувати увагу на зростанні ефективності праці. Найчастіше в практиці вітчизняних підприємств має перевагу матеріальна мотивація персоналу. Рідше зустрічається банальне перенесення певних елементів закордонних сучасних систем мотивації, що загалом створює недостатньо ефективні мотиваційні системи. Тому проблеми, насамперед пов'язані з належним забезпеченням фінансово-економічної безпеки за допомогою мотивації персоналу, набувають у сучасних умовах особливої актуальності.

Останніми роками суттєвий внесок у дослідження зазначеної тематики зробили такі вітчизняні науковці, як: О. Ареф'єва, О. Барановський, Д. Баюра, І. Бланк, М. Бутко, О. Василик, М. Войнаренко, К. Горячева, М. Єрмошенко, Т. Кузенко, В. Лук'янова, Л. Малюта, В. Мунтян, В. Нижник, Н. Хрущ, Л. Шемаєва та інші, а серед зарубіжних науковців варто згадати А. Берл'є, Ю. Благова, Ш. Валітова, О. Вільямсона, Д. Волкова, М. Дженсена, І. Івашковської, В. Катькала, Р. Коуза, В. Меклінга, К. Мерфі, Г. Мінза, Є. Олійникова, Г. Пирогова, Г. Шиназі.

Мета та завдання статті

Метою роботи є дослідження різного роду систем мотивації персоналу як чинник досягнення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Для досягнення поставленої мети потрібно було вирішити наступні задачі:

- розкрити сутність поняття фінансово-економічної безпеки та мотивація праці;
- дати характеристику сучасним методам мотивації праці персоналу підприємства;
- розглянути ефективну систему мотивації праці як забезпечення та укріплення фінансово-економічної безпеки;
- дослідити тенденції систем мотивації персоналу підприємств України;
- виконати оцінювання системи мотивації праці персоналу і їх вплив на фінансово економічний стан підприємств;
- запропонувати варіанти вдосконалення мотивації персоналу на підприємстві;
- проаналізувати впровадження закордонного досвіду мотивації праці на підприємствах України;
- обґрунтувати шляхи підвищення ефективності фінансово-економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Фінансово-економічна безпека підприємства – це такий фінансово-економічний стан, який сприяє забезпеченню захищеності його фінансово-економічних інтересів від негативних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища та створення необхідних фінансово-економічних умов для безперервної успішної діяльності та стійкого розвитку підприємства [1].

Фінансово-економічна безпека підприємства залежить від багатьох чинників та підлягає впливу різного роду загроз. Усі фактори впливу на підприємства можна поділити на внутрішні і зовнішні. До внутрішніх загроз належить така поведінка співробітників, яка суперечить діяльності підприємства, в результаті якої настає: ризик економічного збитку, падіння авторитету фірми, розкриття комерційної таємниці або іншої стратегічної інформації, розриви великих контрактів, виробничий травматизм або надзвичайна ситуація на підприємстві і т. д.

Зазвичай менеджери комерційних організацій сприймають зовнішнє середовище як свідомо вороже, а внутрішнє середовище компанії – це власні підрозділи і люди, що працюють у них. Менеджери наймають свій персонал самі, отже, довіряють йому. Тому зосереджують свою увагу на проблемах, що виникають під дією зовнішніх факторів, забуваючи про внутрішні загрози, що виникають з боку власного персоналу. Але саме ці ризики можуть викликати значні труднощі навіть в ефективного підприємства з професійним менеджментом. Тому, будуючи стратегію управління підприємством і персоналом, потрібно враховувати всі нюанси, управляти підприємством не тільки з урахуванням зовнішніх факторів, а також звертаючи особливу увагу на позиції технологічного процесу та системі мотивації персоналу. Беззаперечно, що грамотно побудований менеджмент має прямий вплив на фінансово-економічний безпеку підприємства.

Зовнішні фактори не залежать від управління підприємством. Тому вплинути на них неможливо. Належну увагу слід звернути на внутрішні проблеми і в роботі з персоналом. Менеджеру для сприятливої внутрішньої політики підприємства потрібно створити належне забезпечення внутрішньої безпеки. Це можна досягти при створенні якісного компонента кадрової політики підприємства.

Потрібно усвідомлювати, що загрозам для фірми з боку власного персоналу неможливо запобігти повністю, але ними можна управляти та звести їх до мінімуму. Тут вагомий роль відіграє політика мотивації персоналу. Мотивація персоналу є надзвичайно актуальною і важливою проблемою, оскільки визначає ефективність фінансово-економічної безпеки на підприємстві та діяльності організації, а також розвиток економіки в країні, рівень добробуту людей [2].

Основу методики керування мотивацією складають регулюючі (управлінські) впливи. Це впливи на поведінку робітників. Їх можна поділити на 2 групи:

- 1) визначає пасивні впливи, які безпосередньо не мають впливу на робітників, а утворені у вигляді спеціальних умов, що регулюють поведінку в колективі (норми, правила, поведінку та ін.);
- 2) активні впливи на конкретних співробітників і колектив загалом. На рисунку 1 наведено класифікацію методів мотивації.

Значну актуальність мотивація набуває сьогодні в умовах міжнародної фінансово-економічної нестабільності. В Україні залишається реальна загроза 2 хвили фінансово-економічної кризи. Ця кризова ситуація загрожує фірмам не тільки фінансово-економічними проблемами і утратою своїх позицій на ринках, та ще й втратою кваліфікованого персоналу, без якого впоратися з кризою та утримати фінансово-економічну стабільність дуже важко. Мотивація та її механізм є комплексом соціально-психологічних, матеріально-технічних, організаційно-економічних інструментів та методів спонукання до значно ефективної праці для виконання і забезпечення досягнення мети мотиваційної політики [4].

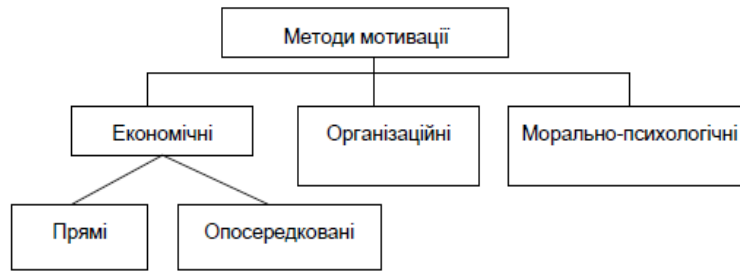


Рис. 1. Класифікація методів мотивації [3]

В українських компаніях практикується надання грошової винагороди у вигляді «премій-прізів». Вважається необхідним застосування широкої системи платіжних бонусів із метою підвищення мотивації. Одним із найважливіших методів нематеріальної мотивації є влаштування корпоративних свят. Значний ефект має залучення членів сім'ї працівників до корпоративних святкування. Найефективнішим способом мотивації працівників є соціальний пакет. Соціальний пакет містить створення умов для безкоштовного харчування, медичну страховку, оплату проїзду або організацію транспортного забезпечення і проїзду до місця роботи та до дому, оплата мобільного зв'язку, підвищення кваліфікаційного рівня або навчання за рахунок фірми, безкоштовні чи пільгові путівки в санаторій за станом здоров'я чи для літнього відпочинку для дітей співробітника компанії. Створення оптимальних та комфортних умов праці для співробітників також належить до методів безадресної нематеріальної мотивації. Забезпечення сучасним комп'ютерним обладнанням, покращення умов та дизайну приміщення, формування зручних робочих зон для працівників, встановлення нових пристроїв опалення та кондиціонування є хорошим прикладом застосування нематеріальної мотивації [5].

Існує п'ять основних складових загальної системи винагороди: компенсації; бонуси; баланс між особистим життям і роботою; продуктивність праці і визнання; розвиток та можливості кар'єрного зростання. П'ять компонентів представляють інструментарій, за допомогою якого обирають і узгоджують цінності як для організації, так і для працівника. Компоненти не є взаємовиключними. Загальна стратегія винагороди полягає у мистецтві поєднання п'яти ключових факторів в адаптовані методи, призначені для досягнення оптимальної взаємодії для створення благоприємних умов фінансово-економічної безпеки. Результатом продуктивної загальної стратегії винагород є зацікавлені працівники, які досягають високих результатів та бажану продуктивність праці і відчувають себе задоволеними в їх робочому середовищі.

В Україні більшість роботодавців та керуючих ще не усвідомили значущість нематеріальної мотивації у роботі з персоналом та її загальний вплив не фінансово-економічне становище підприємства. Але кожен думаючий керівник розуміє важливість цих засад. Найчастіше причинами невдач компаній, які впливають на стан ефективності фінансово-економічної безпеки, є не помилки в економічних розрахунках, а в недостатній мотивації працівників компанії, яка веде за собою халатність виконання дорученої роботи працівникам, або велику плінність кадрів. Таким чином, розробка та вдосконалення продуктивного мотиваційного механізму має стратегічно важливе значення для підприємств.

У загальному вигляді система мотивації повинна містити компоненти, які зображені на рисунку 2.

Розуміння, формування і задоволення потреб робітників компанії є основою створення механізму фінансово-економічної безпеки, а отже, основним кроком до досягнення мети діяльності підприємства. Запровадження ефективного мотиваційного механізму сприяє укріпленню фінансово-економічних позицій підприємства, а отже, підвищенню конкурентоспроможності, продуктивності і, в кінцевому результаті, розвитку та прибутковості підприємства. Також це дозволяє вийти підприємству на економічно новий рівень і відкриває шлях для реалізації своїх можливостей на світовому рівні. Фінансово-економічна безпека підприємства, заснована на взаємозв'язку і дотриманні всіх принципів мотивації персоналу, дозволяє підприємству бути стійким, адекватно реагувати на небезпеки і загрози, розвиватися і вдосконалюватися, мати надійний механізм злагодженої роботи всіх працівників організації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, ми повинні і можемо зробити висновки про те, що фінансово-економічна безпека фірми тільки тоді буде добра та відповідати високим висунутим до неї вимогам, коли всі працівники будуть розуміти її важливість та забезпечувати безпеку фірми і свідомо виконує всі встановлені визначеною системою умови та вимоги. Досягається ж ця ціль у результаті проведення копійкою, безперервної,

виховної і профілактичної роботи з працівниками фірми, проводити їх навчання та спеціальну підготовку з питань різних аспектів економічної безпеки, чинного законодавства і ефективної і дієвої мотивації робітників.

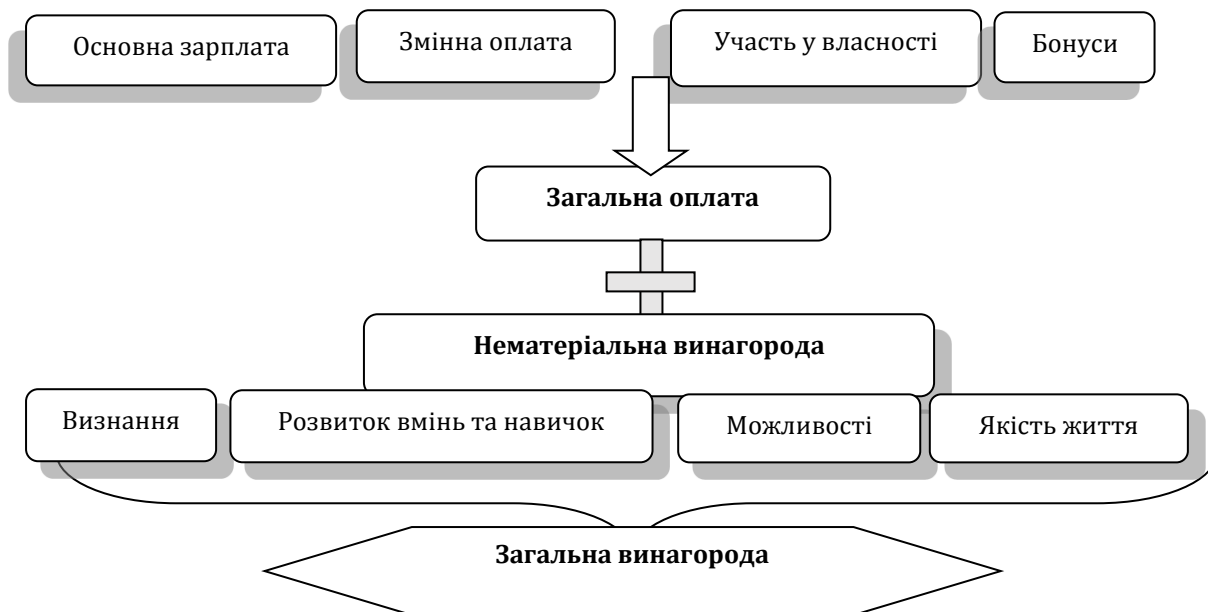


Рис. 2. Загальна схема системи мотивації персоналу [1]

Досвід зарубіжних корпорацій свідчить про те, що на будь-якому підприємстві стимулювання перетворюється на мотив лише тоді, коли це стимулювання усвідомлене людиною та прийняте нею. Наприклад, щоб премія (стимул) стала головним мотивом діяльності та її поведінки кожного конкретного робітника, потрібно, щоб він кожного разу розумів її як справедливую винагороду за свій труд. То тоді бажання заробити премію значно сприятиме зростанню і підвищенню продуктивності праці.

Список літератури

1. Бланк, І. А. Управління фінансовою безпекою підприємства / І. А. Бланк – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2004. – С. 64.
2. Горфинкель, В. Я. Экономика предприятия / В. Я. Горфинкель, В. А. Швандар. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
3. Іванов, С. Л. Роль нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / С. Л. Іванов // Наукові праці НДФІ. – 2010. – № 5. – С. 34-38.
4. Данюк, В. Мотивування як чинник активізації трудової поведінки / В. Данюк // Україна: аспекти праці. – 2008. – №4. – С. 32-36.
5. Оксентюк, А. Зарубіжний та вітчизняний досвід управління персоналом / А. Оксентюк, Р. Оксентюк, Б. Оксентюк // Галицький економічний вісник. — 2012. — №1(34). — С. 66-72.

References

1. Blank I. A. (2004). *Management of financial security of the enterprise*. Kiev: Nika-Center.
2. Gorfinkel V. Ya., Shvandar V. A. (2007). *Economy of the enterprise*. Moscow: UNITI-DANA.
3. Ivanov S. L. (2010). The role of non-material factors of labor motivation in shaping the human capital of a modern enterprise in Ukraine. *Scientific works of NDFI*, 5, 34-38.
4. Daniuk V. (2008). Motivation as a factor in activating labor behavior. *Aspects of work*, 4, 32-36.
5. Oxentyuk A. (2012). Foreign and domestic experience of personnel management. *Galician Economic Herald*, 1(34), 66-72.

Стаття надійшла до редакції 29.11.2017 р.

Назар Ярославович МАРЧИШИН

аспірант,
кафедра економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nm84@ukr.net

ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ КОМПЛЕКСУ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Марчишин, Н. Я. Формування та оцінювання комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві [Текст] / Назар Ярославович Марчишин // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 230-238. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Досліджено в ретроспективі розвиток теорії маркетингу на підприємстві та визначено посилення інноваційного вектора її спрямування. Вивчено трансформації в межах комплексу маркетингу підприємства. Доведено зростання впливу інноваційного маркетингу на формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання. Визначено напрями удосконалення структури комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві та методичних підходів до його оцінювання.

Предметом дослідження є методичні підходи до формування та оцінювання комплексу інноваційного маркетингу підприємства.

Метою дослідження є оцінювання змін та формування структури комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві, а також обґрунтування доцільності його запровадження в практичну діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання.

Метод (методологія). У процесі дослідження для обґрунтованості положень, наведених у статті, використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів, зокрема: історико-логічний – при дослідженні теоретичних основ і еволюції розвитку комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві; аналізу і синтезу – для зіставлення основних підходів до трактування понять і оцінювання комплексу інноваційного маркетингу підприємства; порівняння і групування – для систематизації показників, застосованих у процесі оцінювання комплексу інноваційного маркетингу підприємства; графічний метод – для наочного зображення структури комплексу інноваційного маркетингу підприємства та результатів маркетингового аналізу ринку молока та молокопродуктів; абстрактно-логічний – для теоретичного узагальнення і формулювання висновків.

Результати. Виявлено переваги застосування методики оцінювання інноваційного маркетингу на підприємствах та побудовано його структуру. Визначено критерії ефективності функціонування комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві. Встановлено практичні сфери застосування методичних підходів до оцінювання комплексу інноваційного маркетингу суб'єктів господарювання.

Ключові слова: дистрибуція; інноваційний маркетинг; ціннісні конкурентні переваги; маркетинг-мікс; цифрова економіка.

Nazar Yaroslavovych MARCHYSHYN

PhD Student,
Ternopil National Economic University
E-mail: nm84@ukr.net

**FORMATION AND EVALUATION
OF COMPLEX OF INNOVATIVE MARKETING AT THE ENTERPRISE**

Abstract

Introduction. The development of the theory of marketing in the enterprise is investigated in the retrospect. The enhancement of the innovation vector of its direction is determined. The transformations within the marketing complex of the enterprise are studied. The growth of the influence of innovative marketing on the formation of

competitive advantages of business entities is proved. The directions of improvement of the structure of the complex of innovative marketing at the enterprise determined. Methodical approaches to its evaluation are defined.

Subject. *Methodological approaches to the formation and evaluation of the complex of innovative marketing of the enterprise have become the subject of the research.*

Purpose. *The article aims to assess the changes, to form the structure of the innovation marketing complex at the enterprise and to substantiate the feasibility of its introduction into practical activity of domestic business entities.*

Method (methodology). *The following complex of general scientific and special methods has become the methodological basis of the research: historical and logical method (to study the theoretical foundations and evolution of the development of innovative marketing complex in the enterprise); method of analysis and synthesis (for comparison of the basic approaches to the interpretation of the concepts and evaluation of the complex of innovative marketing of the enterprise); method of comparison and grouping (to systematize the indicators used in the process of assessing the complex of innovative marketing of the enterprise); graphic method (for a visual representation of the structure of the innovation marketing complex of the enterprise and the results of marketing analysis of the milk and milk products market); abstract and logical method (for theoretical generalization and formulation of conclusions).*

Results. *The advantages of using the method of evaluation of innovative marketing in enterprises and its structure have been revealed. The criteria of efficiency of functioning of complex of innovative marketing on the enterprise have been determined. Practical areas of application of methodical approaches to the evaluation of the complex of innovative marketing of business entities have been established.*

Keywords: *distribution; innovative marketing; valuable competitive advantages; marketing mix; digital economy.*

JEL classification: M2

Вступ

У нинішніх умовах спостерігається перехід економіки на новий етап розвитку – еру знань, інформаційних технологій, що привносить суттєві зміни в умови ведення бізнесу, де набувають популярності інноваційні моделі. Спостерігаємо, як швидкі темпи становлення цифрової економіки забезпечують покращення можливостей для ефективного використання нових видів ресурсів – знань та інформації, а інформатизація їхнього аналізу дозволяє пришвидшувати ухвалення економічно обґрунтованих управлінських рішень. Із активізацією «цифрізації економічних процесів на мікрорівні» наростають потенційні небезпеки у сфері кібератак, конструктивне вирішення яких вимагає практичного застосування хмарних технологій тощо [30, с. 16]. Таким чином, із досить тривалою в часі «активізацією...інноваційної діяльності підприємств», «концептуалізацією інтелектуального капіталу», «позитивною динамікою ринкової капіталізації фірм», «швидкими темпами розвитку ринку ІТ» відбуваються зміни в усіх сферах функціонування підприємств [31; 23, с. 9; 24, с. 254]. Водночас такі тенденції найбільш повно проявляються в маркетинговій діяльності суб'єктів господарювання, де вплив чинників інноваційності, креативності, інформаційних технологій швидко проявляється, даючи позитивні результати. Адже класичні складові маркетинг-міксу підприємства за Ф. Котлером «продукт, процес, промоція та просування» (4Р) чутливі до впливу цих чинників, що вимагає узгоджень між 4Р та 4С (рішення клієнта (Customers solution), витрати споживача (Customers cost), доступність (Convenience), комунікація (Communication)) [14; 15; 33, с. 102]. Ось чому у публікаціях часто наголошується на необхідності розвитку напрямку інноваційного маркетингу, що привносить зміни у маркетинг-мікс сучасних підприємств. Зважаючи на це, доцільність удосконалення методики оцінювання комплексу маркетингу на підприємстві не викликає заперечень.

Розвиток інноваційного маркетингу на підприємствах активно досліджується як вітчизняними, так і закордонними науковцями. Нині напрям дослідження маркетинг-міксу є надзвичайно популярним, свідченням чого є постійне зростання його складових 5Р, 6Р, 7Р, 9Р,...16Р [32, с. 47; 8, с. 9-11]. Певні зміни зумовлені також появою «ціннісної» характеристики в концепції «вартісного управління» та її переміщення в усі сфери господарських процесів, зокрема інноваційного маркетингу, що прослідковується у працях П. Дойля [6; 37], Ж. Ламбена [17], чи аспектів «креації вартості підприємства» в частині формування «ринкового інтелектуального капіталу [23–30] та ін. Констатування факту постійної зміни в напрямі збільшення кількості елементів у комплексі маркетингу дає підстави до припущення подальших позитивних змін, що обґрунтовує доцільність таких досліджень. Значну увагу на загальні тенденції формування інноваційного маркетингу на підприємствах звертають у багатьох публікаціях, чисельність яких постійно збільшується, що свідчить про важливість цього напрямку досліджень [4; 5; 8–12; 13; 18; 19; 20; 21; 32; 22; 32]. Проблеми формування та оцінювання комплексу інноваційного маркетингу найбільш повно досліджено у роботах Н. Ілляшенко [8; 9], С. Ілляшенко [9–12]. Однак практично в усіх дослідженнях немає запропонованих напрямів удосконалення формування та оцінювання комплексу інноваційного маркетингу, з огляду на зміни його цільового призначення,

зокрема формування попиту відповідно до принципів «свідомого споживання». Отже, запропонована публікація, яка окреслює шляхи удосконалення структури та методичних аспектів оцінювання комплексу інноваційного маркетингу в харчовій промисловості, є своєчасним дослідженням. Обрання об'єктом дослідження харчової галузі, на нашу думку, найбільше підходить для реалізації принципу «свідомого споживання» та відповідає сучасним тенденціям популяризації здорового харчування органічною продукцією. Саме такий напрям має позитивні перспективи у світі та вагомими можливостями для розвитку в Україні.

Мета дослідження

Метою написання статті є визначення підходів до удосконалення структури та оцінювання комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві, а також обґрунтування напрямів їхнього удосконалення для підвищення конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розвиток інноваційного маркетингу на підприємствах пояснюється необхідністю формування нових конкурентних переваг, в основі яких лежать цінності. Не менш вагомим аргументом в обґрунтуванні запровадження інноваційного маркетингу на підприємствах, які функціонують в умовах «економіки знань», є твердження П. Друкером, що «мета бізнесу – створення споживача», враховуючи наголошений Дж. Евансом вплив маркетингу на «спосіб життя», «сприяння покращенню якості життя» можемо говорити, що доцільність розширення масштабів застосування інноваційного маркетингу не викликає заперечень [35, с. 37; 7, с. 9]. З цього погляду, зрозуміло, що саме інноваційний маркетинг збільшує можливості та розширює простір для створення споживача на основі формування попиту на нову цінність.

Метою інноваційного маркетингу на підприємствах харчової промисловості є підвищення попиту на традиційну продукцію, а також формування потенційного попиту на інноваційну та органічну продукцію на основі розробки та запровадження інновацій у комплекс маркетингу (маркетинг-мікс) підприємства.

Проведені дослідження структуризації, узгодження маркетингової та інноваційної діяльності, особливостей формування комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві, наведені у працях Н. Ілляшенко, які пропонують його бачення у вигляді «5P+C», можна вважати достатньо ґрунтовними [8, с. 45-47; 22, с. 27-39]. Однак виокремлення компонента «внутрішні та зовнішні взаємовідносини» у групі додаткових елементів є, на нашу думку, дискусійним. Адже цей п'ятий елемент «P», представлений під узагальнювальною назвою «people», охоплює всіх контрагентів підприємства. Водночас такий підхід не дозволяє врахувати важливого з маркетингового погляду елемента – «клієнта-споживача», що є надзвичайно суттєвою ланкою в механізмі функціонування інноваційного маркетингу на підприємстві.

Аналіз проведених досліджень доводить, що зниження впливу цінових чинників конкурентних переваг, характерне для сучасного етапу трансформації економічних систем, автоматично призводить до посилення ролі «клієнта-споживача», який виступає центральним елементом у формуванні ціннісних конкурентних переваг. Крім того, ознака інноваційності в концепції інноваційного маркетингу також знижує вплив цінових чинників при формуванні конкурентних переваг, що доводять у своїх дослідженнях окремі науковці. Зокрема Н. Чухрай, який стверджує, що «для абсолютно нового товару...може відчуватися загроза з боку товарів-субститутів. Виняток складають лише так звані «проривні товари», для яких таких загроз не існує» [33, с. 33-34]; О. Собко доводить, що «цінові чинники забезпечення конкурентних переваг... поступово втрачають значення, ...конкурентні переваги ...в переважаючій більшості сконцентровані у сфері забезпечення якості», що забезпечує можливості для формування ціннісних конкурентних переваг [24, с. 288] та ін. Спираючись на ці тези, можемо стверджувати, що вплив чинника цінової конкуренції в межах інноваційного маркетингу не є суттєвим. Водночас визначальними тут є саме ціннісні конкурентні переваги, які мають суттєвий вплив на вибір споживача – потенційного клієнта підприємства.

Відповідно до вищезазначеного, комплекс інноваційного маркетингу містить традиційні елементи маркетинг-міксу (4P), запропоновані Дж. Маккарті, та додаткові – «взаємовідносини» та «інноваційна культура», що зображено на рис. 1 [8, с. 45]. На нашу думку, виокремлення таких додаткових елементів є дискусійним. Адже перший з них є складовою «комунікаційної політики», а другий – «товарної». Крім того, ці «додаткові елементи» в нинішніх умовах господарювання набувають першочергового, а не другорядного чи допоміжного значення. Так інноваційна культура є фундаментальним чинником розвитку інноваційного маркетингу на підприємстві, яка забезпечує його розвиток та є основою економічного зростання.

Таким чином, у розвитку комплексу маркетингу можемо констатувати: по-перше, збільшення кількості параметрів маркетинг-міксу; по-друге – появу на пряму досліджень споживацьких інтересів, де характерним є трансформації, які відбуваються в межах 4P (зокрема «продукту→споживчі потреби і

запити», «збуту→зручність дистрибуції», «ціни→витрати споживача» та «промоції→комунікації») [8, с. 9]. Наявність таких досліджень доводить необхідність при удосконаленні комплексу маркетингу більшої уваги до складової «споживач-клієнт», що було першопричиною виникнення класичної теорії маркетингу. Однак, на нашу думку, зміни тут доцільні насамперед у частині створення такої нової цінності для споживача, яка б забезпечувала вищу корисність, а значить і високу продуктивність праці.



Рис. 1. Складові комплексу інноваційного маркетингу [8, с. 45]

На основі аналізу наведених вище досліджень серед основних завдань комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві пропонуємо виокремлювати:

- дослідження ринку, його сегментацію при застосуванні інноваційних маркетингових технологій, позиціонування відповідно до їхніх результатів;
- розробку інноваційної продукції із високим рівнем корисності, виготовленої на основі якісно нових видів сировини при застосуванні інноваційних методів організації виробництва та комерціалізації товарів;
- розробку органічної продукції із високим рівнем корисності, забезпеченим її якістю, безпечністю та відсутністю негативного впливу на споживачів;
- розробку інноваційних технологій ціноутворення в межах політики «свідомого споживання»;
- модернізацію системи дистрибуції продукції підприємства відповідно до сучасних можливостей інформаційно-комунікаційних технологій, осучаснення каналів збуту тощо;
- покращення комунікації шляхом оновлення заходів промоції, просування продукції підприємства відповідно до етапів становлення цифрової економіки;
- розробка інноваційних маркетингових програм і технологій;
- формування ціннісних конкурентних переваг.

Аналіз проведених досліджень дає змогу запропонувати удосконалення структуризації комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві, врахувавши фундаментальні положення класичної теорії маркетингу, пропозиції щодо складових комплексу маркетингу Н. Ілляшенко, «узгодження з цілями підприємства стратегічних маркетингових рішень» Н. Чухрай, «структури інноваційного маркетингу» Я. Матковської та отримані висновки щодо можливостей не лише найкращого задоволення потреб споживача, але й формування на базі «нових цінностей» споживацьких інтересів [8, с. 33, 45; 33, с. 32-36; 20]. Такі пропозиції цілком відповідають концепції «вартісного управління» та положенням інноваційної моделі ведення бізнесу, які є основою успішного функціонування підприємства в умовах перманентних змін. Враховуючи наведені вище аргументи, ми пропонуємо удосконалити структуризацію маркетинг-міксу на підприємстві, яку зображено на рис. 2.

Отже, удосконалена структура маркетинг-міксу на підприємстві враховує сучасні напрями його розвитку та відповідає вимогам щодо утримання наявних та пошуку нових клієнтів-споживачів, що є основою для забезпечення конкурентоспроможності. Для обґрунтування економічної доцільності такої

структуризації комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві необхідним є визначення оцінних критеріїв і показників.



Рис. 2. Структура комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві

*Складено самостійно на основі [8, с. 9, 33, 45; 33, с. 32-36; 20].

Беручи до уваги запропоновану дефініцію «інноваційний маркетинг підприємства», його цільове призначення, пропонуємо як критерій в методичному підході застосувати «максимізацію вартості клієнта». Крім того, для повноцінного оцінювання інноваційного маркетингу на підприємстві доцільним є визначення низки показників, встановлених у межах виокремлених блоків. З цією метою пропонуємо виокремити: загальні показники – чистий дохід від реалізації традиційної, інноваційної та органічної продукції, вартість клієнта, розрахована як сумарна величина його закупівель; часткові – розраховані в межах складових модулів маркетинг-міксу. Зокрема, для традиційної продукції ті, які характеризують оновлення маркетинг-міксу, перш за все в межах формування «соціально-економічної вартості». Інша група – показники, сформовані в межах формування попиту на «свідоме споживання» (наприклад, частка інноваційної (органічної) продукції у виробничій програмі підприємства; частка вартості об'єктів інтелектуальної власності у виробничій програмі підприємства; рівень лояльності клієнтів, обсяги продажів через нові канали збуту, час обслуговування на одного клієнта) тощо. Загалом, запропоновані показники повинні дозволяти виявляти резерви збільшення попиту на продукцію підприємства, зокрема для традиційної продукції актуальним буде його утримання, а для інноваційної та органічної – формування попиту на «свідоме споживання».

Оцінювання динаміки попиту молока та молокопродуктів в Україні дає підстави для обґрунтування зроблених нами висновків, тобто доцільності уточнення показників, які можуть бути застосовані при оцінюванні інноваційного маркетингу, окремо взятому на підприємстві. Так протягом 2013 – 2017 рр. в Україні спостерігається негативна динаміка попиту на молоко та молокопродукцію. Так найбільшим є падіння в частині зовнішнього попиту (у 1,7 раза), тобто експорту. Звичайно, що такий негативний тренд пов'язаний із закриттям доступу на російський ринок, який до 2014 року був найбільш емним для української молокопереробної продукції. Однак викликають занепокоєння і

негативні тенденції як загального попиту (падіння у 1,2 раза), так і внутрішнього попиту (падіння у 1,1 раза), що, звичайно, пов'язано з анексією Криму та воєнними діями на Донбасі (рис. 3).

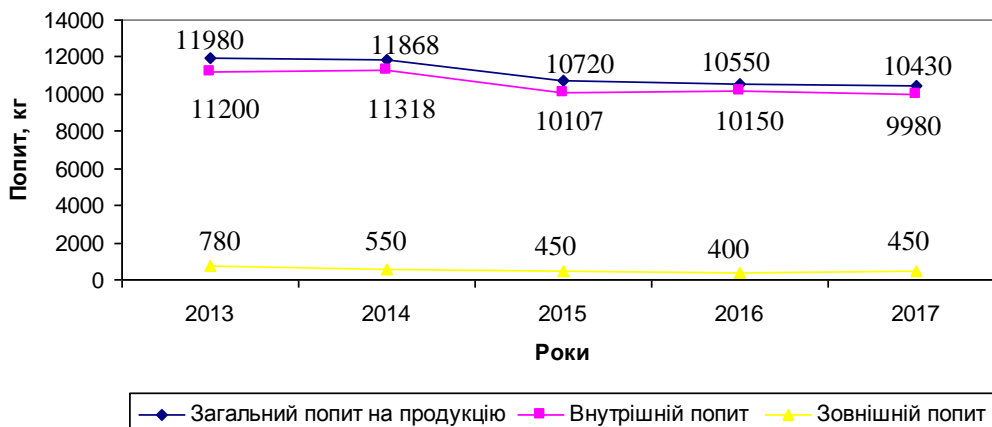


Рис. 3. Динаміка попиту на молоко та молокопродукцію в Україні у 2013–2017 рр.

*Складено самостійно на основі [1–3].

Отже, питання нарощення попиту для українського сектору молокопереробки залишається актуальним і його позитивне вирішення значною мірою пов'язане із розвитком інноваційного маркетингу на вітчизняних підприємствах.

Не менш вагоме значення при аналізі попиту на молоко та молокопродукти має виявлення динаміки їхнього споживання в розрахунку на одну особу, яка в українських умовах також є нестабільною (рис. 4).

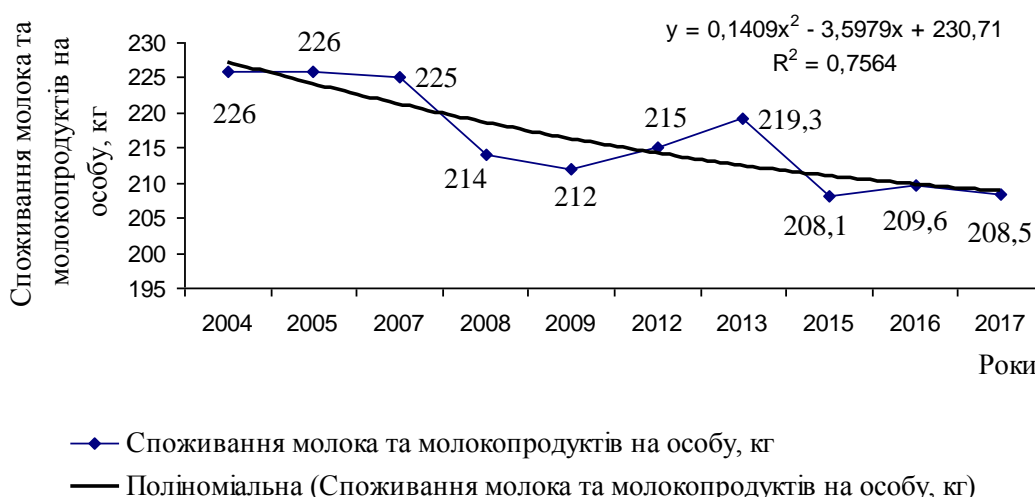


Рис. 4. Тенденції споживання молока та молокопродуктів у розрахунку на одну особу в Україні у 2004–2017 рр. (прогноз на 2018 р.)

*Складено самостійно на основі [1–3].

Незважаючи на низькі обсяги споживання молока та молокопродуктів на особу в Україні, протягом 2004–2017 рр. спостерігаємо негативну динаміку (падіння у 1,1 раза). Для оцінювання динаміки споживання молока та молокопродуктів у 2004–2017 рр., а також її прогнозування у 2018 р. нами використано поліноміальну 2 ступеня модель (якість 0,76). Під час аналізування було проведено чистку ряду з метою забезпечення його стійкості (2010 р., 2011 р., 2014 р. довелося знехтувати). Занепокоєння викликає й той факт, що прогнозування цього показника на 2018р. підтверджує подальше його зниження (до рівня 208,2 кг/особу). Таким чином, очікуване надалі утримання негативної динаміки обсягів споживання молока та молокопродуктів на особу доводить необхідність перетворень, які б забезпечили зміну усталеного тренду. Одним із шляхів вирішення цієї проблеми в українських умовах може стати активізація інноваційного маркетингу на молокопереробних підприємствах. Адже застосований у практичній діяльності маркетинг, як підтверджують статистичні дані, не забезпечує позитивних змін. З огляду на таку перспективу, запропоновані нами напрями удосконалення структури

комплексу інноваційного маркетингу покликані слугувати підвищенню ефективності його застосування.

Підсумовуючи, зауважимо, що проведений аналіз і пропозиції щодо удосконалення структури комплексу інноваційного маркетингу дозволяє надалі опрацювати конкретні показники для його оцінювання в межах виокремлених елементів, що дозволить підвищити ефективність його застосування, формувати ціннісні конкурентні переваги підприємства та забезпечувати інноваційну модель розвитку, яка в нинішніх умовах господарювання є визначальною.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження репрезентує напрями розвитку інноваційного маркетингу на підприємстві в частині удосконалення методичних підходів до його оцінювання. Наведені вектори удосконалення структури комплексу інноваційного маркетингу на підприємстві дозволяють формувати ціннісні конкурентні переваги, уточнити перелік критеріїв та показників оцінювання інноваційного маркетингу на підприємстві. Пропоноване дослідження відкриває нові можливості для вивчення інноваційного маркетингу підприємства.

Список літератури

1. Баланс попиту та пропозиції молока та молокопродуктів (січень-жовтень 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk/post/balans-popitu-ta-propozicii-moloka-ta-molokoproduktiv-sicen-listopad-2015>.
2. Баланс попиту та пропозиції молока та молокопродуктів (січень-жовтень 2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk/post/balans-popitu-i-propozicii-moloka-ta-molokoproduktiv-sicen-berezen-2016>.
3. Баланс попиту та пропозиції молока та молокопродуктів (січень-жовтень 2017) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milkua.info/uk/post/balans-popitu-i-propozicii-moloka-ta-molokoproduktiv-sicen-berezen-2017>.
4. Вікарчук, О. І. Інноваційний маркетинг: чинник соціально-економічного зростання та конкурентоспроможності підприємства: монографія / О. І. Вікарчук // Соціально-економічні процеси та суспільні трансформації в Україні: чинники, тенденції, концептуальне обґрунтування прогресивних змін. – Житомир: ЖДТУ, 2016. – С. 162-175.
5. Гапоненко, Т. М. Інноваційний маркетинг як запорука розвитку підприємства / Т. М. Гапоненко. // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2014. – № 3-4. – С. 46-49.
6. Дойль, П. Маркетинг ориентированный на стоимость / П. Дойль [пер с англ. под. ред. Ю. Н. Каптуревського]. – СПб.: Питер, 2001. – 480 с.
7. Эванс, Дж. Маркетинг / Дж. Эванс: пер. с англ. – М.: Сирин, 2002. – 308 с.
8. Ілляшенко, Н. С. Впровадження концепції інноваційного маркетингу в діяльність промислових підприємств / Н. С. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 1. – С. 28-33.
9. Ілляшенко, Н. С. Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія / Н. С. Ілляшенко. – Суми: «Вид-во СумДУ», 2011. – 192 с.
10. Ілляшенко, С. М. Управління інноваційним розвитком / С. М. Ілляшенко; навч. посіб. – Суми ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 [9] с.
11. Ілляшенко, С. М. Інноваційний менеджмент: підручник / С. М. Ілляшенко. – Суми: Університетська книга, 2010. – 334 с.
12. Ілляшенко, С. М. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / С. М. Ілляшенко. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 623 с.
13. Короткова, Т. Л. Концепция инновационного маркетинга высокотехнологической продукции, Т. Л. Короткова, А. В. Власов // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33). – С. 279- 282.
14. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – С. -Пб.: АО «КОРУНА», АОЗТ «ЛИТЕРА ПЛЮС», 1994. – 699 с.
15. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг: пер. с англ. 2 европ. изд.. – С. -Пб.: Издательский дом «Вильмс», 2000. – 944 с.
16. Котлер, Ф. Новые маркетинговые технологиию Методика создания гениальных идей / Ф. Котлер, Ф. Трианс де Без. – СПб.: Нева, 2004. – 192 с.
17. Ламбен, Ж. -Ж. Менеджмент, ориентируемый на рынок / пер с англ.; под. ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
18. Маркетингові технології в умовах інноваційного розвитку економіки: монографія / за ред. С. В. Ковальчук. – Хмельницький: ТОВ «Поліграфіст-2», 2001. – 322 с.
19. Маркетингова діяльність промислових підприємств та тенденції її розвитку. Теорія і практика маркетингу в Україні: монографія / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, В. Я. Кардаш та ін. [за ред. д. е. н., проф., акад. АПН України А. Ф. Павленка]: монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 183 – 212.

20. Матковская, Я. С. Коммерциализация рыночных отношений – парадигма инновационного маркетинга / Я. С. Матковская // Маркетинг. – 2010. № 4. – С. 39 – 46. – Режим доступа: http://marketopedia.ru/uploads/Matkovskaya_Innovation_Marketing_Paradigm.pdf.
21. Нянько, В. М. Особливості розвитку інноваційного маркетингу / В. М. Нянько. // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 212–217.
22. Научные основы маркетинга инноваций: монография в 3 томах. Том 3. под. ред. д. э. н., проф. С. Н. Ильяшенко. – Сумы: ООО Печатный дом «Папирус», 2013. – 279 с. (7-68)
23. Собко, О. Интеллектуальный капитал предприятия: концептуализация-функционирование-развиток: монография / О. М. Собко. – Тернополь: Видавництво «Крок», 2014. – 400 с.
24. Собко, О. Интеллектуальный капитал и креация ценности предприятия: монография / Ольга Собко. – Тернополь: Економічна думка, 2016. – 360 с.
25. Собко, О. М. Управление интеллектуальным портфелем в контексте обеспечения креации ценности инновационного капитала предприятия / О. М. Собко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2015. – Вип. 4. – С. 104–118.
26. Собко, О. М. Економічна діагностика впливу інноваційного інтелектуального капіталу на креацію вартості підприємства [Електронний ресурс] / О. М. Собко // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 2 (13). – С. 303–313. – Режим доступа: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15somkvp.pdf>.
27. Собко, О. М. Прагматизм економічної оцінки інтелектуального капіталу вітчизняних суб'єктів молочної промисловості / О. М. Собко // Економічний аналіз. – 2015. – Т. 22, – № 2. – С. 145–155.
28. Собко, О. М. Креация ценности интеллектуального капитала предприятия как сфера формирования конкурентных преимуществ / О. М. Собко // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – № 4, т. 1. – С. 120–128.
29. Собко, О. М. Перспективи входження вітчизняної молочної індустрії на ринок ЄС шляхом посилення конкурентоспроможності бренду / О. М. Собко, І. М. Бойчик // Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 6, ч. 3. – С. 42–49. – Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство».
30. Собко, О. М. Развитие информационного интеллектуального капитала та цифризація економічних процесів на мікрорівні / О. М. Собко // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. № 5. – С. 16–21.
31. Харів, П. С. Активізація розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств регіону / П. С. Харів, О. М. Собко. – Тернополь: ТАНГ, 2003. – 180 с.
32. Чухрай, Н. І. Особливості маркетингу продуктових інновацій / Н. І. Чухрай, Т. Б. Данилович // Вісник Нац. Ун-ту «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 605. – С. 162–167.
33. Чухрай, Н. І. Стратегічні рішення у просуванні інновацій на ринок / Н. І. Чухрай // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 32–36.
34. Armstrong, G. Marketing. Wprowadzenie / G. Armstrong, Ph. Kotler; [tłum. Dorota Wąsik]. – Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business, 2012. – 828 s.
35. Druker, P. The Practice of Management / P. Druker. – New York: Harper and Brothers Publishers, 1954. – 404 [1] p.
36. Doyle, P. Marketing wartości / Peter Doyle; [red. nauk. wyd. pol. Język Altkorn; tł. z ang. Adam Janiszewski, Andrzej Świąch]. – Warszawa: Felberg SJA, 2003. – 420 [3] s. – (XVII).
37. Doyle, P. Grown and Shareholder Value / Peter Doyle. – Hardcover: John Wiley&Sons, 2008. – 382 p.

References

1. *Balans popytu ta propozycji moloka ta molokoproduktiv (sichen'-zhovten' 2015)*. (2015). Retrieved from: <http://milkua.info/uk/post/balans-popitu-ta-propozicii-moloka-ta-molokoproduktiv-sicen-listopad-2015>
2. *Balans popytu ta propozycji moloka ta molokoproduktiv (sichen'-zhovten' 2016)*. (2016). Retrieved from: <http://milkua.info/uk/post/balans-popitu-i-propozicii-moloka-ta-molokoproduktiv-sicen-berezen-2016>
3. *Balans popytu ta propozycji moloka ta molokoproduktiv (sichen'-zhovten' 2017)*. (2017). Retrieved from: <http://milkua.info/uk/post/balans-popitu-i-propozicii-moloka-ta-molokoproduktiv-sicen-berezen-2017>
4. Vikarchuk O. I. (2016). Innovatsiynnyu marketynh: chynnyk sotsial'no-ekonomichnoho zrostannya ta konkurentospromozhnosti pidpryyemstva. *Sotsial'no-ekonomichni protsesy ta suspil'ni transformatsiyi v Ukraini: chynnyky, tendentsiyi, kontseptual'ne obgruntuvannya prohresyvnykh zmin*. Zhytomyr: ZhDTU.
5. Haponenko T. M. (2014). Innovatsiynnyu marketynh yak zaporuka rozvytku pidpryyemstva. *Visnyk Akademiyyi pratsi i sotsial'nykh vidnosyn Federatsiyi profspilok Ukrainy*, 3-4, 46-49.
6. Doyl', P. (2001). *Marketynh orientirovannyu na stoimosti*. SPB.: Pyter.
7. Evans, Dzh. (2002). *Marketynh*. Moscow: Syryn.

8. Il'yashenko, N. S. (2010). Vprovadzhennya kontseptsiyi innovatsiynoho marketynhu v diyal'nist' promyslovykh pidpryyemstv. *Marketynh i menedzhment innovatsiy*, 1, 28-33.
9. Il'yashenko, N. S. (2011). *Orhanizatsiyno-ekonomichni zasady innovatsiynoho marketynhu promyslovykh pidpryyemstv*. Sumy: Vyd-vo SumDU.
10. Il'yashenko, S. M. (2003). *Upravlinnya innovatsiynym rozvytkom*. Sumy: Universytets'ka knyha.
11. Il'yashenko, S. M. (2010). *Innovatsiynyy menedzhment*. Sumy: Universytets'ka knyha.
12. Il'yashenko S. M. (2010). *Marketynh. Menedzhment. Innovatsiyi*. Sumy: Drukars'kyy dim «Papirus».
13. Korotkova, T. L. & Vlasov, A. V. (2010). Kontseptsiya innovatsionnoho marketinha vysokotekhnolohicheskoy produktsii. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, 1 (33), 279-282.
14. Kotler F. (1994). *Osnovy marketinha*. S.-Pb.: AO «KORUNA», AOZT «LYTERA PLYuS».
15. Kotler, F., Armstronh, H., Sonders, Dzh., Vonh, V. (2000). *Osnovy marketinha*. S. -Pb.: Vyl'ms.
16. Kotler, F., & Tryans, F. de Bez (2004). *Novye marketinhove tekhnolohiyu Metodyka sozdaniya henial'nykh idey*. SPb.: Neva.
17. Lamben Zh. -Zh. (2004). *Menedzhment, orientiruemyy na rynek*. SPb.: Pyter.
18. Koval'chuk, S. V. (2001). *Marketynhovi tekhnolohiyi v umovakh innovatsiynoho rozvytku ekonomiky*. Khmel'nyts'kyy: Polihrafist-2.
19. Pavlenko, A. F., Voychak, A. V., Kardash, V. Ya. (2005). Marketynhova diyal'nist' promyslovykh pidpryyemstv ta tendentsiyi yiyi rozvytku. *Teoriya i praktyka marketynhu v Ukrayini*, 183-212.
20. Matkovskaya Ya. S. (2010). Kommertsializatsiya rynochnykh otnosheniy – paradyhma innovatsiyonnoho marketinha. *Marketynh*, 4, 39-46. http://marketopedia.ru/uploads/Matkovskaya_Innovation_Marketing_Paradigm.pdf.
21. Nyan'ko, V. M. (2013). Osoblyvosti rozvytku innovatsiynoho marketynhu. *Innovatsiyna ekonomika*, 6(44), 212–217.
22. Il'yashenko, S. N. (2013). *Nauchnye osnovy marketinha innovatsiy*. Sumy: Papyrus.
23. Sobko O. (2014). *Intelektual'nyy kapital pidpryyemstva: kontseptualizatsiya-funktsionuvannya-rozvytok*. Ternopil': Krok.
24. Sobko O. (2016). *Intelektual'nyy kapital i kreatsiya vartosti pidpryyemstva*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
25. Sobko, O. M. (2015). Upravlinnya intelektual'nym portfelem u konteksti zabezpechennya kreatsiyi vartosti innovatsiynoho kapitalu pidpryyemstva. *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, 4, 104–118.
26. Sobko, O. M. (2015). Ekonomichna diahnostyka vplyvu innovatsiynoho intelektual'noho kapitalu na kreatsiyu vartosti pidpryyemstva. *Sotsial'no-ekonomichni problemy i derzhava*, 2 (13), 303–313. Retrieved from: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2015/15somkvp.pdf>.
27. Sobko, O. M. (2015). Prahmatyzm ekonomichnoyi otsinky intelektual'noho kapitalu vitchyznyanykh subyektiv molochnoyi promyslovosti. *Ekonomichnyy analiz*, 22(2), 145-155.
28. Sobko, O. M. (2016). Kreatsiya vartosti intelektual'noho kapitalu pidpryyemstva yak sfera formuvannya konkurentnykh perevah. *Ukrayins'kyy zhurnal prykladnoyi ekonomiky*, 4(1), 120–128.
29. Sobko, O. M. & Boychyk, I. M. (2016). *Perspektyvy vkhodzhennya vitchyznyanoyi molochnoyi industriyi na rynek YeS shlyakhom posylennya konkurentospromozhnosti brendu. Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 6(3), 42–49. Seriya «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo».
30. Sobko, O. M. (2016). Rozvytok informatsiynoho intelektual'noho kapitalu ta tsyfryzatsiya ekonomichnykh protsesiv na mikrorivni. *Ekonomichnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*, 5, 16–21.
31. Khariv P. S., Sobko O. M. (2003). *Aktyvizatsiya rozvytku innovatsiynoyi diyal'nosti promyslovykh pidpryyemstv rehionu*. Ternopil': TANH.
32. Chukhray, N. I. & Danylovyh, T. B. (2007). Osoblyvosti marketynhu produktovykh innovatsiy. *Visnyk Nats. Un-tu «L'vivs'ka politekhnika»*. *Menedzhment ta pidpryyemnytstvo v Ukrayini: etapy stanovlennya i problemy rozvytku*, 605, 162–167.
33. Chukhray, N. I. (2010). Stratehichni rishennya u prosuvanni innovatsiy na rynek. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, 5(4). 32–36.
34. Armstrong, G., Kotler, Ph. (2012). *Marketing. Wprowadzenie*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.
35. Druker, P. (1954). *The Practice of Management*. New York: Harper and Brothers Publishers.
36. Doyle, P. (2003). *Marketing wartosci*. Warszawa: Felberg SJA.
37. Doyle, P. (2008). *Grown and Shareholder Value*. Hardcover: John Wiley&Sons.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2017 р.

Вікторія Олександрівна МАТРОСОВА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач,
кафедра організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»
E-mail: vm4323@gmail.com

Олександр Дмитрович МАТРОСОВ

кандидат економічних наук, доцент,
викладач,
кафедра організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Пилип Олександрович ДОУРТМЕС

асистент,
кафедра організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

**АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ**

Матросова, В. О. Аналіз інвестиційно-інноваційної активності підприємств Харківського регіону [Текст] / Вікторія Олександрівна Матросова, Олександр Дмитрович Матросов, Пилип Олександрович Доуртмес // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 239-245. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Інвестиційна та інноваційна діяльність здатна забезпечувати не тільки функціонування та зростання, а й розвиток суб'єктів господарювання, що відповідає «Стратегії України 2020» та прийнятій до впровадження інноваційно-інвестиційній моделі розвитку економіки. Управлінські рішення з підвищення темпів інвестиційно-інноваційної активності зазначені у програмному документі «Україна 2030. Доктрина збалансованого розвитку», такі рішення доцільно ухвалювати на основі своєчасного та достовірного оцінювання стану і результатів.

Мета. Мета статті – виявити основні тенденції та особливості перебігу інвестиційної й інноваційної діяльності у зовнішньому та внутрішньому середовищі промислових підприємств.

Метод (методологія). Інвестиційно-інноваційна діяльність промислових підприємств залежить від значної кількості чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Чинники зовнішнього середовища є такими, що практично не залежать від підприємства і його вплив на них мінімальний. Чинники ж внутрішнього середовища прямо залежать саме від діяльності, організаційної структури підприємства тощо. В економічній літературі можна зустріти значну кількість класифікацій чинників, що впливають на інвестиційно-інноваційну діяльність підприємства. Здійснено аналіз джерел фінансування інновацій, питомої ваги фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємства у загальній сумі джерел фінансування та за рахунок амортизаційних відрахувань підприємства; показники оновлення продукції. Визначено питому вагу інвестицій на інновації в загальному капіталі, у власному капіталі; питому вагу витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації, витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане із впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу власних та бюджетних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації; питому вагу інвестицій вітчизняних та іноземних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації.

Результати. Виявлено основні тенденції та особливості перебігу інвестиційної й інноваційної діяльності у внутрішньому середовищі промислових підприємств. Отримані значення показників, що відображають особливості перебігу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, доводять, що загальною тенденцією інвестиційно-інноваційної діяльності для всіх проаналізованих підприємств є недостатня

увага до результатів інвестиційно-інноваційної діяльності, що гальмує їх розвиток та конкурентні можливості. Проведено SWOT-аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств регіону на мікроекономічному рівні. Основними недоліками є застарілі основні фонди, недостатня визначеність підприємства щодо довгострокових орієнтирів і стратегій свого розвитку, дефіцит власних коштів, які потрібні для здійснення інноваційно-спрямованих інвестиційних проектів на підприємствах, низький рівень платоспроможності підприємств, недостатня компетентність фахівців для здійснення успішної інвестиційно-інноваційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційно-інноваційна діяльність; фінансування інновацій; власні кошти; капітальні інвестиції; бюджетні інвестиції; оновлення продукції; технологічні інновації

Viktoriya Oleksandrivna MATROSOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of Business Administration and Personnel Management,
Kharkiv Polytechnical Institute
E-mail: vm4323@gmail.com

Oleksandr Dmytrovych MATROSOV

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer,
Department of Business Administration and Personnel Management,
Kharkiv Polytechnical Institute

Pylyp Oleksandrovych DOURTMES

Assistant,
Department of Business Administration and Personnel Management,
Kharkiv Polytechnical Institute

ANALYSIS OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF KHARKIV REGION ENTERPRISES

Abstract

Introduction. Investment and innovation activities can provide not only the functioning and growth, but also the development of business entities that are in line with the Strategy of Ukraine 2020 and adopted for implementation of the innovation and investment model of economic development. Management decisions as for the increase of the rate of investment and innovation activity are indicated in the program document "Ukraine 2030. doctrine of balanced development". It is advisable to make such decisions on the basis of a timely and reliable assessment of the state and results.

Purpose. The article aims to identify the main trends and peculiarities of the course of investment and innovation activity in the external and internal environment of industrial enterprises.

Method (methodology). The investment and innovation activity of industrial enterprises depends on a large number of factors, both internal and external. Factors of the external environment are such that practically do not depend on the enterprise and its influence on them is minimal. The factors of the internal environment directly depend on the activity, organizational structure of the enterprise, etc. In the economic literature you can find a significant number of classifications of factors that affect the investment and innovation activities of the enterprise. It has been carried out the analysis of sources of financing of innovations, the share of financing of capital investments at the expense of own funds of the enterprise in the total amount of sources of financing and at the expense of depreciation deductions of the enterprise; indicators of product updates. The specific weight of investments in innovation in total capital, in equity, has been determined; the share of research and development expenditures in the total amount of expenses for innovation, expenses for machinery, equipment and software, connected with the introduction of innovations in the total amount of expenses for innovation; the share of own and budgetary investments in technological innovations in the total amount of expenses for innovation; the share of investments of domestic and foreign investors in the total amount of expenses for innovation.

Results. The main tendencies and features of the course of investment and innovation activity in the internal environment of industrial enterprises have been revealed. The obtained values of the indicators reflecting the peculiarities of the course of investment and innovation activity of enterprises have proven that the general

tendency of investment and innovation activity for all analysed enterprises emphasizes the insufficient attention to the results of investment and innovation activities that impede their development and competitive opportunities. SWOT-analysis of investment and innovation activity of regional industrial enterprises at the microeconomic level has been conducted. The main disadvantages have been determined. They are the out-dated fixed assets, lack of certainty of the company regarding long-term benchmarks and strategies for its development, lack of own funds required for innovation-oriented investment projects at enterprises, low level of solvency of enterprises, lack of competence of specialists for successful investment and innovation activities.

Keywords: investment and innovation activity; financing of innovations; own funds; capital investments; budget investments; product upgrades; technological innovations.

JEL classification: O33

Вступ

Для забезпечення розвитку промислові підприємства повинні використовувати інновації, впровадження яких пов'язане із значними обсягами інвестицій. Тому інвестори прагнуть обирати найбільш привабливі об'єкти вкладання коштів, яким би був притаманний високий інноваційний рівень. Саме тому інвестиційно-інноваційна діяльність повинна бути стрижневою для забезпечення успішності господарювання підприємств промисловості, частка доданої вартості якої у структурі ВВП у 2016 р. становила лише 55 %, що характеризує її зменшення на 27 % у зіставленні з 1992 р. (82 %). Таку негативну тенденцію зумовлюють багато чинників, проте основними з них є недостатня активність інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств промисловості [1].

Мета статті

Багатоаспектність та складність перебігу інвестиційної й інноваційної діяльності, існування їх взаємного впливу зумовлюють об'єктивну необхідність здійснення управління ними на основі результатів оцінювання, якому повинна бути притаманна комплексність, достовірність та об'єктивність, що підвищує актуальність досліджень з оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності суб'єктів господарювання та прийняття на його основі управлінських рішень з їх активізації. Необхідно виявити основні тенденції та особливості перебігу інвестиційної й інноваційної діяльності у зовнішньому та внутрішньому середовищі промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ми проаналізували внутрішнє середовище промислових підприємств щодо здійснення інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств Харківської області, які протягом 5 останніх років, з 2012 р. по 2016 р., здійснювали інвестиційну та інноваційну діяльність, мали загалом позитивні фінансові результати та випускали продукцію виробничо-технічного призначення. Аналіз середніх значень показників інвестиційної діяльності промислових підприємств Харківської області (табл. 1) свідчить, що отримані середні значення показників інвестиційної діяльності умовно можна поділити на дві групи: такі, що протягом 2012-2016 рр. були майже незмінними (зміни в межах 0,01), та такі, що зазнали деяких змін [2]. Так середні значення таких показників, як: питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі, питома вага капітальних інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій, питома вага капітальних інвестицій у нематеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій, питома вага інвестицій на обчислювальну техніку й програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи, протягом періоду, що аналізується, були майже однаковими.

Тобто середні значення цих показників у 2016 році були на рівні 2012 року, таким чином, жодних значних змін в інвестиційній діяльності відповідно до отриманих результатів розрахунків не відбулось. Водночас в іншій групі показників інвестиційної діяльності відбулись деякі зміни. Так, якщо середні значення показників: питома вага капітальних інвестицій у загальному капіталі та питома вага інвестицій нематеріальних активів у загальній вартості необоротних активів отримали у 2016 році у зіставленні з 2012 роком незначне зменшення, то середні значення питомої ваги інвестицій в основний капітал у власному капіталі та питомої ваги капітальних інвестицій у власному капіталі суттєво збільшились, а саме: на 472 % та 245 % відповідно.

При дослідженні інвестиційної діяльності важливим є аналіз джерел фінансування капітальних інвестицій. Середні значення показників джерел фінансування капітальних інвестицій промислових підприємств Харківської області за 2012-2016 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 1. Середні значення показників інвестиційної діяльності промислових підприємств Харківської області

Рік	Показники інвестиційної діяльності									
	питома вага інвестицій в основний капітал у загальному капіталі	питома вага інвестицій в основний капітал у власному капіталі	питома вага капітальних інвестицій у загальному капіталі	питома вага капітальних інвестицій у власному капіталі	питома вага капітальних інвестицій у матеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій	питома вага капітальних інвестицій у нематеріальні активи в загальному обсязі капітальних інвестицій	питома вага інвестицій на інновації в загальному обсязі капітальних інвестицій	питома вага інвестицій на обчислювальну техніку й програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій у нематеріальні активи	питома вага інвестицій у нематеріальні активи у загальній вартості необоротних активів	питома вага інвестицій у нематеріальні активи у загальній вартості активів
2012	0,0351	0,0874	0,0537	0,1264	0,9095	0,0905	0,0896	0,7773	0,0293	0,0125
2013	0,0445	0,0995	0,0725	0,1673	0,9603	0,0397	0,0362	0,6580	0,0249	0,0102
2014	0,0399	0,1153	0,0468	0,1327	0,9366	0,0497	0,0493	0,6167	0,0269	0,0091
2015	0,0351	1,0860	0,0509	1,2227	0,8848	0,1511	0,1511	0,8000	0,0246	0,0090
2016	0,0346	0,4132	0,0477	0,310	0,8509	0,0824	0,0824	0,8000	0,0163	0,0072

*Розроблено авторами на основі [3-6].

Таблиця 2. Середні значення показників джерел фінансування капітальних інвестицій промислових підприємств Харківської області за 2012-2016 рр.

Рік	Показник джерел фінансування капітальних інвестицій	
	питома вага фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємства у загальній сумі джерел фінансування	питома вага фінансування капітальних інвестицій за рахунок амортизаційних відрахувань підприємства у сумі джерел фінансування за рахунок власних коштів підприємства
2012	0,9498	0,5866
2013	0,9126	0,6722
2014	0,9996	0,7247
2015	0,9988	0,5492
2016	0,8491	0,3769

*Розроблено авторами на основі [3-6].

Як показники джерел фінансування капітальних інвестицій були проаналізовані такі, як: питома вага фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємства у загальній сумі джерел фінансування та питома вага фінансування капітальних інвестицій за рахунок амортизаційних відрахувань підприємства у сумі джерел фінансування за рахунок власних коштів підприємства.

Як показали отримані результати розрахунків, середні значення обох показників у 2016 році суттєво зменшились. Так середнє значення питомої ваги фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємства у загальній сумі джерел фінансування в 2016 році у зіставленні з 2012 роком зменшилось на 10 %, середнє значення питомої ваги фінансування капітальних інвестицій за рахунок амортизаційних відрахувань підприємства у сумі джерел фінансування за рахунок власних коштів підприємства зменшилось на 35 %.

Одними з важливих показників, що характеризують результати інвестиційно-інноваційної діяльності, є показники оновлення продукції, середні значення яких наведено в табл. 3.

Як бачимо, з результатів розрахунків, наведених у табл. 3, зокрема середніх значень показників оновлення продукції, то обидва показники, що були розраховані, відображають негативну тенденцію. Оскільки середнє значення питомої ваги проведення нової продукції в загальному обсязі зробленої продукції, так і середнє значення питомої ваги нової продукції, що надходить на експорт, у загальному обсязі нової продукції у 2016 році дорівнюють майже 0, у той час, як у 2012 році їх значення дорівнювало 0,93 та 0,39 відповідно.

Таблиця 3. Середні значення показників оновлення продукції промислових підприємств Харківської області за 2012-2016 рр.

Рік	Показник оновлення продукції	
	питома вага проведення нової продукції в загальному обсязі зробленої продукції	питома вага нової продукції, поставленої на експорт, у загальному обсязі нової продукції
2012	0,9369	0,3971
2013	0,9251	0,3349
2014	0,8910	0,4252
2015	0,0664	0,0351
2016	0,0303	0,0156

**Розроблено авторами на основі [3-6].*

Це положення свідчить про зосередження інноваційної діяльності в напрямку випуску нової продукції, що звісно не може не відобразитися й на конкурентоспроможності підприємств, що аналізуються загалом.

Серед показників інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств Харківської області були розраховані середні значення таких показників, як: питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі, питома вага інвестицій на інновацію у власному капіталі, питома вага витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації, питома вага витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане із упровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації, питома вага інших витрат на інновації в загальному обсязі витрат на інновації, питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації, питома вага бюджетних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі інвестицій на інновації, питома вага інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації, питома вага інвестицій іноземних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації (табл. 4).

Таблиця 4. Середні значення показників інноваційної діяльності промислових підприємств Харківської області за 2012-2016 рр.

Рік	Показник інноваційної діяльності							
	питома вага інвестицій на інновації в загальному капіталі	питома вага інвестицій на інновацію у власному капіталі	питома вага витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації	питома вага витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язане із упровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації	питома вага інших витрат на інновації в загальному обсязі витрат на інновації	питома вага власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації	питома вага інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації	питома вага інвестицій іноземних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації
2012	0,0055	0,0222	0,1480	0,2025	0,3161	0,6168	0,001	0,0499
2013	0,0063	0,0226	0,1456	0,2976	0,2901	0,6858	0,0263	0,0212
2014	0,0030	0,0091	0,1519	0,3155	0,1993	0,6272	0,0192	0,0202
2015	0,0141	0,6155	0,1278	0,4825	0,1230	0,7163	0,0083	0,0087
2016	0,0172	0,0776	0,1300	0,3708	0,0992	0,5340	0,0181	0,0210

**Розроблено авторами на основі [7].*

Середні значення цих показників можна розподілити на дві групи, такі, що за період з 2012 по 2016 рр. збільшились, та такі, що навпаки зазнали зменшення.

Проаналізуємо їх більш детально. Так середні значення питомої ваги інвестицій на інновації в загальному капіталі та питомої ваги інвестицій на інновацію у власному капіталі у 2016 році зросли на 312 % та 349 % відповідно. Однак, незважаючи на таке, на перший погляд, значне зростання, значення цих показників склали лише 0,0172 та 0,0776, що свідчить про недостатню кількість інвестицій на

інновацій як у власному, так і загальному капіталі.

Середні значення питомої ваги витрат на машини, устаткування й програмне забезпечення, пов'язаного із впровадженням інновацій у загальному обсязі витрат на інновації, питомої ваги інвестицій вітчизняних інвесторів у загальному обсязі витрат на інновації також дещо зросли, а саме на: 183 % та 1810 % та склали у 2016 році 0,37 та 0,018 відповідно.

Інші середні значення показників інвестиційно-інноваційної діяльності за період з 2012 по 2016 рр. зменшились. Так середні значення питомої ваги витрат на дослідження й розробки у загальному обсязі витрат на інновації, питомої ваги інших витрат на інновації в загальному обсязі витрат на інновації, питомої ваги власних інвестицій на технологічні інновації в загальному обсязі витрат на інновації та питомої ваги інвестицій іноземних інвесторів у загальному об'ємі витрат на інновації знизились на 12 %, 68 %, 13 % та 57 % та склали 0,13, 0,09, 0,53 та 0,02 відповідно.

Таким чином, отримані значення показників, що відображають діяльність промислових підприємств і зумовлюють особливості перебігу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств, доводять, що більшість з них звертають недостатню увагу на зростання її результатів, що гальмує їх розвиток та можливість конкурувати на світовому рівні.

Проте можна виявити загальні тенденції інвестиційно-інноваційної діяльності для всіх аналізованих підприємств. З цією метою проведено SWOT-аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств регіону на мікроекономічному рівні, тобто у їх внутрішньому середовищі (табл. 5).

Таблиця 5. SWOT-аналіз внутрішніх умов інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств на мікроекономічному рівні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність висококваліфікованих кадрів. 2. Наявність постійних покупців продукції підприємств. 3. Зростання питомої ваги інвестицій на інновації. 4. Відомість підприємства на ринку (бренд підприємства). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Застарілі основні фонди. 2. Недостатня визначеність підприємства щодо довгострокових орієнтирів і стратегій свого розвитку. 3. Дефіцит власних коштів, які потрібні для здійснення інноваційно спрямованих інвестиційних проектів на підприємствах. 4. Суб'єктивний підхід до потенційних інвесторів. 5. Низькі показники фінансової стійкості підприємства 6. Низький рівень платоспроможності підприємств
Можливості	Загрози
<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення привабливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів 2. Підтримка розвитку промислових підприємств. 3. Зниження податкового навантаження, оптимізація та підвищення прозорості адміністрування податків, що призведе до залучення іноземних інвесторів 4. Усунення бюрократизму і проявів корупції 5. Стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нестабільність економічної і податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні 2. Відсутність конкурентних переваг при залученні іноземних інвестицій через високі ставки податків 3. Низька купівельна спроможність населення і фактор недовіри населення 4. Підвищення конкуренції з боку іноземних виробників 5. Недостатня компетентність фахівців для забезпечення успішності інвестиційно-інноваційної діяльності

**Власна розробка.*

Результати SWOT-аналізу, наведені у табл. 5, свідчать, що як сильні сторони внутрішніх умов інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств Харківської області були виокремлені: висококваліфіковані кадри, наявність постійних покупців продукції, зростання питомої ваги інвестицій на інновації та підвищення відомості підприємства на ринку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Основними слабкими сторонами та загрозами промислових підприємств Харківської області є застарілі основні фонди, недостатня визначеність щодо довгострокових орієнтирів і стратегій розвитку, дефіцит власних коштів, які потрібні для впровадження інновацій, недостатня компетентність фахівців для забезпечення успішності інвестиційно-інноваційної діяльності, що зумовлює необхідність аналізу

цих чинників у процесі розроблення та впровадження заходів з оцінювання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства. Аналіз інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств Харківській області за період з 2012 р. по 2016 р. доводив її значущість для розвитку підприємств та доцільність активізації за всіма видами економічних ресурсів. Практичне використання аналітичних даних забезпечить покращення результатів діяльності промислових підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності, що є важливою проблемою у зв'язку з глобалізаційними та євроінтеграційними процесами вбудовування економіки України у світові економічні відносини та підвищення її значущості і впливу на перебіг світогосподарських економічних зв'язків.

Список літератури

1. Міністерство економіки України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>. – Назва з екрану.
2. Сайт VII Міжнародного форуму «Інновації. Інвестиції. Харківські ініціативи!» [Електронний ресурс]. – Назва з екрану: <http://www.led.org.ua/ua>.
3. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua> – Назва з екрану.
4. Сайт компанії «StatSoft» [Електронний ресурс]. – Назва з екрану: <http://www.statsoft.ru>.
5. Сайт ПАТ «Турбоатом» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.turboatom.com.ua>.
6. Сайт ПАТ «Електромашина» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://electromashina.com.ua>.
7. Інформаційно-аналітичні матеріали щодо інвестиційного клімату в Україні за 2016 рік / <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>.

References

1. *Ministerstvo ekonomiky Ukrayiny*. (2017). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua>.
2. *Sajt VII Mizhnarodnogo forumu «Innovaciyi. Investy'ciyi. Xarkivs'ki iniciaty'vy'!»*. (2017). Retrieved from: <http://www.led.org.ua/ua>.
3. *Sajt Derzhavnoyi sluzhby`staty'sty'ky`Ukrayiny*. (2017). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. *Sajt kompaniyi «StatSoft»*. (2017). Retrieved from: <http://www.statsoft.ru>.
5. *Sajt PAT «Turboatom»*. (2017). Retrieved from: <http://www.turboatom.com.ua>.
6. *Sajt PAT «Elektromashy`na»*. (2017). Retrieved from: <http://electromashina.com.ua>.
7. *Informacijno-anality`chni materialy`shhodo investy`cijnogo klimatu v Ukrayini za 2016 rik*. (2017). Retrieved from: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>.

Стаття надійшла до редакції 10.12.2017 р.

Галина Артурівна ОТЛИВАНСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент,
кафедра економіки підприємства та корпоративного управління,
Одеська національна академія зв'язку імені О. С. Попова
E mail: g.otlyvanska@onat.edu.ua

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ**

Отливанська, Г. А. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності телекомунікаційних компаній України / Галина Артурівна Отливанська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 246-254. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Телекомунікаційні компанії України працюють у нестабільних політико-економічних та жорстких конкурентних умовах при низькому рівні платоспроможного попиту, що ускладнює процес формування ефективного фінансового забезпечення інвестиційної діяльності.

Мета статті полягає у визначенні стану та тенденцій у формуванні фінансового забезпечення інвестиційної діяльності трьох телекомунікаційних компаній України – «Київстар», «МТС Україна», «Укртелеком».

Метод (методологія). У статті застосовано такі методи наукового пізнання, як спостереження, порівняння, узагальнення, групування та індексний метод.

Результати. Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності двох найбільших телекомунікаційних компаній України «Київстар», «МТС Україна», результати яких є стабільними та ефективними, здійснюється в межах політики самофінансування за рахунок накопичення амортизаційних відрахувань та чистого прибутку. Формуючи фінансове забезпечення з найменшим ризиком, «Укртелеком», що активно кредитує діяльність, проводить облигаційні займи на фондовому ринку. Проте така політика не дає дієвих результатів унаслідок недостатності обсягів інвестування для подолання технологічного відставання та існування додаткових внутрішніх проблем.

Ключові слова: фінансове забезпечення; інвестиційна діяльність; телекомунікаційні компанії; власні фінансові ресурси; кредити і позики.

Halyna Arturivna OTLYVANSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics of Enterprise and Corporate Management,
O. S. Popov Odesa National Academy of Telecommunications
E mail: g.otlyvanska@onat.edu.ua

FINANCING OF INVESTMENT ACTIVITIES OF UKRAINIAN TELECOM COMPANIES

Abstract

Introduction. Ukrainian telecommunication companies operate simultaneously in complex and unstable social and economic conditions. Currently the majority of domestic subscribers have a low level of effective demand. These factors are the main barriers for the effective financing of telecom providers' investment activity.

The purpose of the paper is to determine the conditions and trends of investment activity financing of the three Ukrainian telecommunication companies: Kyivstar, MTS Ukraine and Ukrtelecom.

Method (methodology). The method of observation, method of comparison, method of generalization, method of grouping and index scientific method have been applied in the article.

Results. The financing of the investment activity of the two largest telecommunication companies in Ukraine, Kyivstar and MTS Ukraine, whose results are stable and effective, is carried out by a self-financing policy. On one hand, the depreciation, amortization, and net profit are accumulated and these companies run the lowest risk of

investment activity financing. On the other hand, the companies do not avail themselves of the opportunities to get financing from financial markets and implement it for more intensive development. This policy limits the basis for future economic benefits. In contrast, Ukrtelecom runs more significant risks in financing of investment activity. It actively pursued loans, credits and bonds. However, this policy is not effective because such investments are not enough to overcome the technological gap caused by constant innovation. In addition, internal problems exist.

Keywords: *financing; investment activity; telecommunication companies; internal financial resources; credits and loans.*

JEL classification: D25, G31, L96

Вступ

Телекомунікаційна сфера України сьогодні є однією із провідних галузей економіки, що формує основу входження країни у глобальний інформаційний простір та забезпечує розповсюдження сучасних ІКТ. Проте нині українські телекомунікаційні компанії працюють у нестабільних політико-економічних та жорстких конкурентних умовах при низькому рівні платоспроможного попиту. Всі ці фактори ускладнюють процес формування ефективного фінансового забезпечення інвестиційної діяльності, яка продукує можливості вирішення стратегічних завдань розвитку операційної діяльності, закладає основу зростання майбутньої цінності підприємства та підтримує його конкурентоспроможність на ринку. У таких умовах, забезпечення інвестиційної діяльності обсягами фінансування відповідно до потреб розвитку підприємства стає одним із важливих завдань.

За результатами огляду наукової літератури можна зазначити, що фахівці звертають достатню увагу на дослідження фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Наукові роботи Белоусової С. В., Варенчук І. В., Горяєвої К. А., Горина В. П., Кугій А. А., Коцюрби О. Л., Сокотенюк С. М. [1-5] присвячені проблемам формування фінансового забезпечення підприємств електроенергетики, малого підприємництва, житлово-комунального господарства, електронної торгівлі, сільського господарства тощо. При цьому недостатньо дослідженими залишаються стан та тенденції формування фінансового забезпечення телекомунікаційних компаній України.

Мета статті

Метою статті є визначення стану та тенденцій у формуванні фінансового забезпечення інвестиційної діяльності трьох телекомунікаційних компаній України – «Київстар», «МТС Україна», «Укртелеком».

Виклад основного матеріалу дослідження

Стан фінансового забезпечення інвестиційної діяльності підприємства можна охарактеризувати через обсяги, динаміку та структуру її фінансування. Інформаційною базою щодо застосованих форм та інструментів фінансового забезпечення у цьому контексті виступають дані фінансової або управлінської звітності підприємства.

На основі даних фінансової звітності [6-9] визначено склад, динаміку та структуру фінансового забезпечення інвестиційної діяльності трьох телекомунікаційних компаній України ПрАТ «Київстар» і ПрАТ «МТС Україна» (з літа 2017 року «Водафон Україна»), що є найбільшими на ринку мобільних послуг та ПАТ «Укртелеком», який є лідером за кількістю користувачів широкосмугового доступу до Інтернету в Україні.

Стан інвестиційної діяльності підприємства будь-якої галузі економіки можна охарактеризувати через щорічні показники обсягів та динаміки капітального інвестування. Додатково інвестиційну діяльність характеризують співвідношення капітального інвестування до доходів компанії (1) та показник чистих інвестицій.

$$d_{CAPEX} = \frac{CAPEX}{ЧД}, \quad (1)$$

CAPEX – обсяг капітальних інвестицій за рік;

ЧД – чисті доходи підприємства за рік.

Чисті інвестиції (ЧІ), що визначаються як обсяг капітального інвестування, зменшений на амортизаційні відрахування (2), демонструють характер відтворювального процесу основних засобів та нематеріальних активів підприємства, які для телекомунікаційної компанії з фондоємним та наукоємним характером виробничого процесу є основними ресурсними складовими формування майбутніх економічних вигід провадження діяльності [10].

У табл. 1 наведено показники стану інвестиційної діяльності ПрАТ «Київстар» у 2011-2016 роках.

Таблиця 1. Інвестиційна діяльність компанії «Київстар» у 2011-2016 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Накопичувальним підсумком за період
Капітальні інвестиції, млрд грн	2,8	2,1	1,7	1,7	6,4	2,7	17,4
Чистий дохід, млрд грн	15,4	16,2	13,1	13,0	14,9	15,8	88,4
Амортизаційні відрахування, млрд грн	2,2	1,7	1,7	1,6	1,7	3,7	12,6
Співвідношення інвестицій з чистим доходом, %	18%	13%	13%	13%	43%	17%	19,6%
Чисті інвестиції, млрд грн	0,6	0,4	0,0	0,1	4,6	-1,0	4,8
Динаміка капітальних інвестицій	x	0,74	0,81	0,98	3,84	0,42	0,95*
Динаміка чистого доходу	x	1,05	0,81	0,99	1,15	1,06	1,03*
Динаміка амортизаційних відрахувань	x	0,77	0,99	0,96	1,08	2,12	1,68*

*Динаміка за 2011-2016 рр.

Складено на основі даних річних звітів та звітів емітента ПрАТ «Київстар» [6].

У 2011-2016 роках інвестиційна діяльність компанії «Київстар» не була стабільною за обсягами та динамікою. У зазначеному періоді мінімальний обсяг капітальних інвестицій склав 1. 7 млрд грн, а максимальний – 6,4. млрд грн. Проте відносне співвідношення інвестицій до доходу не було меншим за 13 % навіть у 2012-2014 рр., коли компанія інвестувала найменше. Це відображає бажання компанії підтримати обсяги інвестування на належному рівні.

Найбільший обсяг капітального інвестування забезпечено у 2015 р. У цей період компанія інвестувала майже половину свого доходу (43 %), що було пов'язане з придбанням 3G ліцензії, вартість якої склала 2,7 млрд грн [11] або більш ніж 40 % від загального обсягу інвестування цього року.

За домінуванням позитивних обсягів чистих інвестицій можна зробити висновок, що компанія намагається підтримувати розширене відтворення основних засобів та нематеріальних активів. За шість років лише у 2013 році чисті інвестиції отримали нульове значення, а у 2016 році – від'ємне. Останнє, скоріше за все пов'язано з занадто високим рівнем інвестування у 2015 році, що обумовлює потребу накопичення ресурсів для наступних періодів. Аналіз показників накопичувальним підсумком свідчить, що компанія інвестувала майже 20 % від доходу, з яких 5,4 % спрямовано на розширене відтворення капіталу.

Обсяг, динаміку та структуру фінансових ресурсів інвестиційної діяльності «Київстар» зображено в табл. 2.

Щорічна динаміка зміни фінансових ресурсів компанії «Київстар» свідчить про скорочення їх обсягів упродовж 2011- 2014 років та їх збільшення у 2015-2016 роках. У зв'язку з тим, що переважну частину фінансових ресурсів компанії складають власні ресурси, позикові ресурси не мають значного впливу на загальну динаміку ресурсів компанії. Максимальний за розміром обсяг довгострокових позик було залучено у 2015 році (рік придбання 3G ліцензії), коли їх частка у фінансових ресурсах компанії склала 13,8 %. Проте, якщо порівняти обсяги позик у 2014 та 2015 роках у доларовому еквіваленті, то можна побачити що їх обсяг залучення навіть скоротився на 1,5 млн доларів США, а майже двократне зростання позик у гривні пов'язане з прискороною девальвацією національної валюти у цей час.

Обсяги власних фінансових ресурсів також щорічно скорочувались упродовж 2011-2014 років, але зростання у наступні два роки дозволили збільшити обсяг власних фінансових ресурсів до 7058 млн грн, що майже на 800 тис. грн, або на 13 % більше за обсяги 2011 року. Зростання відбулося за рахунок зміни напряму негативної динаміки на позитивну за показниками чистого прибутку та амортизації, збільшення якої склало більш ніж 200 %. Таке зростання обсягів нарахування амортизації у 2016 році пов'язане зі значними інвестиціями як в основні засоби, так і в нематеріальні активи у 2015 році [12]. Це також вплинуло на зміни у структурі формування власних фінансових ресурсів. Якщо у 2011-2013 роках частка чистого прибутку складала приблизно 70 % у загальному обсязі власних фінансових ресурсів, то до 2016 року частки амортизаційних відрахувань та чистого прибутку майже зрівнялись до 50 %.

Таблиця 2. Фінансові ресурси компанії «Київстар» у 2011-2016 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Власні фінансові ресурси (ВФР), млн грн	6 251	5 769	5 434	3 792	4 305	7 058
Амортизаційні відрахування нараховано, млн грн	2 179	1 672	1 656	1 597	1 730	3 671
Чистий прибуток, млн грн	4 072	4 097	3 778	2 195	2 575	3 387
Частка амортизації у ВФР, %	35	29	30	42	40	52
Частка чистого прибутку у ВФР, %	65	71	70	58	60	48
Нерозподілений прибуток, млн грн	11392	11619	8283	7597	9634	11439
Позикові ресурси, млн грн, у т. ч.:	51,2	0	0	394,3	691,2	0
Довгострокові відсоткові позики та кредити у \$ США, млн грн	51,2	0	0	394,3	691,2	0
Відсоткова ставка за кредитами, %	7,5	0	0	5	7,7 та 5	0
Середній курс \$ США, грн за 1\$	7,97	7,99	7,99	11,89	21,85	25,55
Позики у \$ США, млн\$ США	6,43	0	0	33,16	31,64	0
Усього фінансових ресурсів (власних та позикових), млн грн	6 302	5 769	5 434	4 186	4 996	7 058
Частка позикових ресурсів у їх загальному обсязі, %	0,8	0	0	9,4	13,8	0
Динаміка валових фінансових ресурсів	x	0,92	0,94	0,77	1,19	1,41
Динаміка ВФР	x	0,92	0,94	0,70	1,14	1,64
Динаміка амортизаційних відрахувань	x	0,77	0,99	0,96	1,08	2,12
Динаміка чистого прибутку	x	1,01	0,92	0,58	1,17	1,32
Динаміка курсу долара	x	1,00	1,00	1,49	1,84	1,17

*Складено на основі даних річних звітів та звітів емітента ПрАТ «Київстар» [6].

Отже, компанія «Київстар» у 2011-2016 роках проводила фінансування інвестиційної діяльності переважно за рахунок власних ресурсів, у структурі формування яких відбулися зміни, спрямовані на збалансування за розміром часток амортизації та чистого прибутку. Позикові ресурси є незначними за обсягом, мають переривчастий тренд, складаються з валютних позик і кредитів під 5-7,7 % річних. Кредиторами за цими позиками виступають партнери «Київстар», що знижує ризики та вартість позикового капіталу.

Стан інвестиційної діяльності ПрАТ «МТС Україна» та її фінансового забезпечення наведено в табл. 3-4.

Таблиця 3. Інвестиційна діяльність компанії «МТС Україна» у 2011-2016 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Накопичувальним підсумком за період
Капітальні інвестиції, млн грн	1 221	1 060	2 219	1 309	7 023	2 873	15 704
Чистий дохід, млн грн	10 741	9 651	9 954	10 062	10 088	11 176	61 672
Амортизаційні відрахування, млрд грн	2 864	2 174	1 974	1 917	1 792	2 379	13 100
Співвідношення інвестицій з чистим доходом, %	11	11	22	13	70	26	25,5
Чисті інвестиції, млрд грн	-1 644	-1 114	245	-608	5 231	494	2604
Динаміка капітальних інвестицій	x	0,87	2,09	0,59	5,36	0,41	2,35*
Динаміка чистого доходу	x	0,90	1,03	1,01	1,00	1,11	1,04*
Динаміка амортизаційних відрахувань	x	0,76	0,91	0,97	0,93	1,33	0,83*

*Індекс динаміки за 2011-2016 рр.

Складено на основі даних річних прес-релізів і презентацій Групи МТС та звітів емітента ПрАТ «МТС Україна» [7; 8].

У 2011-2016 роках обсяги інвестиційної діяльності МТС Україна значно відрізняються за розміром та динамікою. У зазначеному періоді мінімальний обсяг капітальних інвестицій склав 1,06 млрд грн, а максимальний 7,023 млрд грн. Відносне співвідношення інвестицій і доходу було найменшим у 2011-2012 рр., коли компанія інвестувала 11 % від отриманих доходів.

Найбільший обсяг капітального інвестування забезпечено у 2015 р., коли було інвестовано більшу частину доходу (70 %). Такі значні капітальні інвестиції спрямовано на придбання 3G ліцензії, вартість якої склала 2,7 млрд грн [9], або 38 % від загального обсягу інвестування цього року. У 2011, 2012 та 2014 роках чисті інвестиції мали від'ємне значення. Компанія інвестувала менше, ніж нараховувала амортизації. Проте такі дезінвестиції відображають певну політику самофінансування інвестиційної діяльності компанії, адже провайдер накопичував кошти на покриття інвестиційних затрат у роки широкомасштабного фінансування (2013, 2015, 2016 роки). Результати аналізу показників накопичувальним підсумком показують, що компанія інвестувала 25 % від доходу, з яких 16,6 % спрямовано на розширене відтворення капіталу.

Таблиця 4. Динаміка та обсяги фінансових ресурсів компанії «МТС Україна»

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Власні фінансові ресурси (ВФР), млн грн	3 917	4 442	4 682	4 495	4 215	3 666
Амортизаційні відрахування нараховано, млн грн	2 864	2 174	1 974	1 917	1 792	2 379
Чистий прибуток, млн грн	1 053	2 268	2 708	2 578	2 423	1 287
Частка амортизації у ВФР, %	0,73	0,49	0,42	0,43	0,43	0,65
Частка чистого прибутку у ВФР, %	0,27	0,51	0,58	0,57	0,57	0,35
Нерозподілений прибуток, млн грн	7 191	7 230	7 465	6 966	9 388	10 176
Динаміка ВФР	x	1,13	1,05	0,96	0,94	0,87
Динаміка амортизаційних відрахувань	x	0,76	0,91	0,97	0,93	1,33
Динаміка чистого прибутку	x	2,15	1,19	0,95	0,94	0,53
Динаміка нерозподіленого прибутку	x	1,01	1,03	0,93	1,35	1,08

*Складено на основі даних звітів емітента ПрАТ «МТС Україна» [7; 8].

Фінансові ресурси інвестиційної діяльності компанії «МТС» складаються лише з власних джерел. При цьому власні фінансові ресурси компанії мали позитивний тренд протягом 2011-2014 років, який забезпечило перевищення темпів щорічного зростання чистого прибутку над темпами зменшення амортизаційних відрахувань. У 2015-2016 роках власні фінансові ресурси компанії показали скорочення, яке було обумовлене скороченням обсягів чистого прибутку та амортизації у 2015 році. Проте зростання останньої у 2016 році, у зв'язку зі значними обсягами освоєння капітальних інвестицій у 2015-2016 роках, значно пом'якшило тренд падіння обсягів фінансових ресурсів, пов'язаний із зменшенням на 47 % чистого прибутку компанії.

Обсяги доступних щорічних фінансових ресурсів компанії протягом 2011-2016 років (окрім 2015 року) перевищували за розміром обсяги капітального інвестування. Це надало змогу не тільки покривати капітальні інвестиції за власні кошти, а також проводити їхнє накопичення на майбутнє. Зокрема регулярне накопичення нерозподіленого прибутку дозволило за шість років збільшити його обсяги майже на 42 %.

Проте необхідність інвестування масштабних капітальних вкладень у 2018 році на ліцензування та впровадження зв'язку за стандартом 4G зумовило необхідність перегляду політики самофінансування інвестиційної діяльності компанії «МТС Україна». Як результат компанія 10. 01. 2018 року прийняла рішення про отримання позики у 2,97 млрд грн, що складає близько 19 % від вартості активів компанії [12].

Стан інвестиційної діяльності ПАТ «Укртелеком» та її фінансового забезпечення наведено у табл. 5-7.

«Укртелеком» має найдовший історичний досвід функціонування на телекомунікаційному ринку України, був його монополістом у часи становлення, до 2011 року знаходився у власності держави. Нині тривають міжнародні судові позови відносно прав власності на підприємство. Усі ці факти мають безпосередній вплив як на інвестиційну діяльність компанії, так і на процес формування його фінансового забезпечення.

Динаміка капітального інвестування ПАТ «Укртелеком» мала негативний тренд протягом 2011-2015 років, але у 2016 році характеризується більш ніж чотирикратним зростанням капітальних інвестицій, яке стало можливим завдяки реалізації угоди «Укртелекому» з китайськими партнерами

[13]. Чисті інвестиції мають від'ємне значення протягом усього аналізованого періоду (крім 2016 року) та за підсумками шести років. Таку динаміку можна охарактеризувати як процес скорочення обсягів відтворення основних засобів та нематеріальних активів підприємства, тобто ресурсна база провайдера скорочується. Спостерігається також скорочення обсягів амортизації, що за шість років склало 63 %.

Таблиця 5. Інвестиційна діяльність компанії «Укртелеком» у 2011-2016 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Накопичувальним підсумком за період
Капітальні інвестиції, млн грн	612	747	132	317	234	954	2996
Чистий дохід, млн грн	6810	6950	6430	6490	6320	6246	39246
Амортизаційні відрахування, млн грн	1339	918	856	561	473	500	4646
Співвідношення інвестицій з чистим доходом, %	9	11	2	5	4	15	8
Чисті інвестиції, млн грн	-727	-171	-724	-244	-239	454	-1650
Динаміка капітальних інвестицій	x	1,22	0,18	2,40	0,74	4,08	1,56*
Динаміка чистого доходу	x	1,02	0,93	1,01	0,97	0,99	0,92*
Динаміка амортизаційних відрахувань	x	0,69	0,93	0,66	0,84	1,06	0,37*

* Індекс динаміки за 2011-2016 рр.

Складено на основі даних фінансової звітності ПАТ «Укртелеком» [9].

Співвідношення інвестицій з чистим доходом у 2012-2015 роках знаходилось у межах 2-5 %. Враховуючи сучасні темпи оновлення технологічних циклів у телекомунікаціях та рівень інвестування у конкурентів, такі масштаби інвестування є занадто низькими.

Скорочення ресурсної бази операційної діяльності ПАТ «Укртелеком» вже призвело до зменшення економічних вигід. Чистий дохід компанії скоротився на 8 %, хоча протягом 2011-2016 рр. компанія намагалася зберегти щорічний обсяг доходу.

Таблиця 6. Фінансові ресурси компанії «Укртелеком» у 2011-2016 рр.

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Власні фінансові ресурси (ВФР), млн грн	1339	1285	940	847	784	687
Амортизаційні відрахування нараховано, млн грн	1339	918	856	561	473	500
Чистий прибуток (збиток), млн грн	(137)	367	85	286	311	187
Частка амортизації у ВФР, %	1,00	0,71	0,91	0,66	0,60	0,73
Частка чистого прибутку у ВФР, %		0,29	0,09	0,34	0,40	0,27
Нерозподілений прибуток (збиток), млн грн	(138)	(3)	(3023)	(6379)	(6505)	(6204)
Динаміка ВФР	x	0,96	0,73	0,90	0,93	0,88
Динаміка амортизаційних відрахувань	x	0,69	0,93	0,66	0,84	1,06
Динаміка чистого прибутку	x	-2,69	0,23	3,38	1,09	0,60

*Складено на основі даних фінансової звітності ПАТ «Укртелеком» [9].

Динаміка власних фінансових ресурсів ПАТ «Укртелеком» характеризується значним скороченням їх обсягів. Негативним фактором також є відсутність нерозподіленого прибутку на тлі значного зростання непокритих збитків протягом 2011-2015 років, коли діяльність підприємства була прибутковою. У 2016 році непокриті збитки зменшилися майже на 300 млн грн.

У структурі формування джерел протягом шести років амортизаційні відрахування склали домінуючу частину від 60 до 100 %. Загалом проблеми формування фінансового забезпечення інвестиційної діяльності ПАТ «Укртелеком» є наслідком низької ефективності діяльності, скорочення масштабів як ресурсної бази, так і результатів її використання.

Зовнішні фінансові ресурси компанії Укртелеком у 2011-2016 роках мають тенденцію до зменшення, яке за шість років склало 35 %. Компанія є єдиною у телекомунікаційному секторі України, що залучає ресурси на фондовому ринку за допомогою випуску облігацій. Проте нестабільні фінансові показники компанії та судові позови відносно прав власності негативно впливають на довіру інвесторів фондового ринку. Як результат, обсяги залучення через облігаційні займи з 2013 року зменшуються, у

2015-2016 роках відсутні [14], а вартість залучення капіталу зростає.

Таблиця 7. Зовнішні довгострокові фінансові ресурси компанії «Укртелеком»

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Банківський кредит, млн грн	1819,9	1820,6	360,7	976,4	837,9	1110,4
Кредит від постачальника обладнання, млн грн	289,97	279,3	175,5	127,5	31,6	0
Заборгованість за договорами фінансової оренди, млн грн	165,5	36,7	0	0	0	0
Зобов'язання за облігаціями, млн грн	189,3	193,1	1961,5	895,2	890,2	491,7
Всього позикові ресурси, млн грн	2464,6	2329,7	2497,7	1999,1	1759,7	1602,2
<i>Вартість ресурсів</i>						
Банківський кредит, % річних	6-9	6-9	6-9	6-11	6	6-9,34
Кредит від постачальника обладнання, % річних	6	6	6	6	0,0	0,0
Відсотки за договорами фінансової оренди, %	8,42	4,67	0	0	0	0
Облігації, % річних	16,5	16,5	18	17	21	21

**Складено на основі даних фінансової звітності ПАТ «Укртелеком» [9].*

Довгострокові банківські позики залучалися підприємством у валюті (доларах США або євро). Вартість залучення коштів у валюті є нижчою 6-9 % порівняно зі ставками 14-17 % для кредитування підприємницького сектору у національній валюті [15]. Проте для таких кредитів зростає вплив ризику девальвації національної валюти, що чинить значний негативний вплив на економічну діяльність компанії.

Отже, незважаючи на те, що компанія активно залучала позикові кошти, разом з емісією облігацій на фондовому ринку та фінансовою орендою, ці кошти більшою частиною спрямовувалися на підтримку поточної діяльності та платоспроможності компанії перед вже існуючими кредиторами. За такої політики фінансування інвестиційної діяльності підприємство мало найнижчий (8 %) серед трьох аналізованих підприємств рівень інвестування операційної діяльності та від'ємні обсяги відтворення ресурсної бази. Переломним у цьому процесі може стати поточний період, з 2016 року підприємство розпочало широкомасштабну модернізацію мережі зв'язку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності телекомунікаційних компаній України формується в складних та нестабільних економіко-політичних умовах. Основними фінансовими джерелами, як і для інших галузей економіки України, є власні кошти компанії.

Фінансове забезпечення інвестиційної діяльності двох найбільших телекомунікаційних компаній України «Київстар» та «МТС Україна», результати яких є стабільними та ефективними, відбувається за рахунок накопичення амортизаційних відрахувань та чистого прибутку, проводиться політика накопичення капіталу та розширене відтворення ресурсної основи отримання майбутніх економічних вигід. На противагу їм, компанія «Укртелеком» активно залучає кошти. Проте внаслідок внутрішніх фінансово-економічних проблем та технічної відсталості виробничої потужності оператор не може забезпечити достатній рівень інвестування операційної діяльності та за результатами 2011-2016 років має скорочення ресурсної бази діяльності.

Формування телекомунікаційними компаніями фінансового забезпечення інвестиційної діяльності за власні кошти забезпечує найменші ризики. Проте така політика призводить до гальмування темпів інтенсивності розвитку діяльності, оскільки реально існуючі потенційні можливості залучати кошти на фінансовому ринку не використовуються. Це обмежує розширення основи отримання майбутніх економічних вигід. При цьому залучення коштів потребує своєчасності, оскільки при виникненні технологічного відставання компанії буде дуже важко забезпечити фінансування інвестиційної діяльності на належному рівні, навіть при активному залученні коштів, адже темпи зміни технологічних циклів у телекомунікаціях постійно зростають.

Список літератури

1. Белоусова, С. В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств електронної торгівлі / С. В. Белоусова // Науковий вісник Ужгородського університету, 2017. – Вип. 1 (49). Т. 2. – Серія Економіка. – С. 237-240.

2. Горин, В. П. Проблеми фінансового забезпечення аграрного сектору / В. П. Горин, І. В. Варемчук // *Економіка та Суспільство*, 2016. – №2. – С. 518 – 524.
3. Горяева, К. А. Финансовое обеспечение инвестиционной деятельности энергосбытовых компаний / К. А. Горяева // *Международный научный журнал «Инновационная наука»*, 2015. – №6. – С. 69-71.
4. Коцюрба, О. Ю. Механізм формування фінансового забезпечення діяльності підприємств житлово-комунального господарства / О. Ю. Коцюрба // *Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету*, 2015. – №11. – С. 236-241.
5. Кугій, А. А. Структурний аналіз фінансового забезпечення малого підприємництва / А. А. Кугій, В. М. Сокотенюк // *Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут"*, 2015. – № 12. – С. 238-245. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_36.
6. Розкриття інформації на фондовому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kyivstar.ua/uk/about/about/partners/issuers> (10.01. 2018).
7. Финансовые результаты Группы МТС за четвёртый квартал 2016 года и за весь 2016 год [Пресс-релиз]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://static.mts.ru/uploadmsk/contents/1670/21032017_fin_res_Q4_2016.pdf.
8. Финансовые результаты группы МТС за четвертый квартал и 2014 год [Power point presentation]: http://static.mts.ru/uploadmsk/contents/1670/prezentacii_fin_i_operac_rezultatu_4_2014.pdf.pdf?_
9. Річна інформація ПАТ «Укртелеком» / SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/21560766>.
10. *Економіка телекомунікацій: навч. посіб. [для студентів вищих навчальних закладів]; за заг. ред. В. М. Орлова. – О.: ОНАЗ, 2014. – 512 с.*
11. Орлов, В. Н. Инвестирование сферы ИКТ Украины в современных условиях / В. Н. Орлов, Г. А. Отливанская // *Инвестиції: практика та досвід*, 2016. – №14. – С. 5-10.
12. Повідомлення про виникнення особливої інформації емітента ПрАТ «ВФ Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mts.ua/data/files/2018/01/16/povidomlenja_pro_vynuknenja_osoblyvoji_informacii_emita.pdf
13. Otlivanska, G. A. Investment activity of telecommunications providers: conditions, problems, and trends / G. A. Otlivanska // *Науковий вісник Полісся. – 2017. – № 2 (10). – Ч. 1. – С. 113-119.*
14. Звіти про результати розміщення облігацій / SMIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/95661/195/temp>.
15. Дешко, А. Огляд ринку банківського кредитування / А. Дешко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iser.org.ua/analitika/ekonomichni-analiz/ogliad-rinku-bankivskogo-kredituvannia>.

References

1. Bielousova, S. V. (2017). Finansove zabezpechennia diial'nosti pidpriemstv elektronnoi torhivli. *Naukovyj visnyk Uzhhorods'koho universytetu*, 1 (49), 2, 237-240.
2. Horyn, V. P., Varemchuk, I. V. (2016). Problemy finansovoho zabezpechennia ahrarnoho sektoru. *Ekonomika ta Suspil'stvo*, 2, 518-524.
3. Horiaieva, K. A. (2015). Finansovoe obespechenie investitsyonnoj deiatel'nosti enerhosbytovykh kompanij. *Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal «Ynnovatsionnaia nauka»*, 6, 69-71.
4. Kotsiurba, O. Yu. (2015). Mekhanizm formuvannia finansovoho zabezpechennia diial'nosti pidpriemstv zhytlovo-komunal'noho hospodarstva. *Naukovyj visnyk mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, 11, 236-241.
5. Kuhij, A. A., Sokoteniuk, V. M. (2015). Strukturnyj analiz finansovoho zabezpechennia malohopidpriemnytstva, *Ekonomichnyj visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu Ukrainy "Kyivs'kyj politekhnichnyj instytut"*, 12, 238-245. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2015_12_36.
6. *Rozkryttia informatsii na fondovomu rynku*. Retrieved January 10, 2018 from <https://kyivstar.ua/uk/about/about/partners/issuers> Rozkryttia informatsii na fondovomu rynku.
7. *Fynansovye rezul'taty Hruppy MTS za chetviortyj kvartal 2016 hoda y za ves' 2016 hod* [Press relyz]. Retrieved from: http://static.mts.ru/uploadmsk/contents/1670/21032017_fin_res_Q4_2016.pdf.
8. *Fynansovye rezul'taty hruppy MTS za chetvertyj kvartal y 2014 hod* [Power point presentation]. Retrieved from: http://static.mts.ru/uploadmsk/contents/1670/prezentacii_fin_i_operac_rezultatu_4_2014.pdf.pdf?_
9. *Richna informatsiia PAT «Ukrtelekom», SMIDA*. Retrieved from: <https://smida.gov.ua/db/participant/21560766>.
10. *Ekonomika telekomunikatsij*. (2014). V. M. Orlov (Ed.), Odesa; ONAZ
11. Orlov, V. N., Otlivanskaia, H. A. (2016). Investirovanie sfery IKT Ukrainy v sovremennykh usloviakh. *Investysii: praktyka ta dosvid*, 14, 5-10.

-
12. *Povidomlennia pro vynykennia osoblyvoi informatsii emitenta PrAT «VF Ukraina»*. Retrieved from: http://www.mts.ua/data/files/2018/01/16/povidomlenja_pro_vynyknenja_osoblyvoji_informacii_emita.pdf.
 13. Otlyvanska, G. A. (2017). Investment activity of telecommunications providers: conditions, problems, and trends, *Naukovyj visnyk Polissia*. 2 (10). Vol. 1, 113-119.
 14. *Zvity pro rezul'taty rozmischennia oblihasij, SMIDA*. Retrieved from: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/95661/195/temp>.
 15. Dshko, A. (2017). *Ohliad rynku bankivs'koho kredytuvannia*. Retrieved from: <http://iser.org.ua/analitika/ekonomichnii-analiz/ogliad-rinku-bankivskogo-kredytuvannia>.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017 р.

Вікторія Сергіївна ПЕТРЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра економіки, фінансів і підприємництва,
Херсонський державний університет
E-mail: petrenkovika1986@gmail.com

**ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
СПІЛЬНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Петренко, В. С. Факторний аналіз фінансової стійкості економічної безпеки спільних аграрних підприємств [Текст] / Вікторія Сергіївна Петренко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 255-260. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджуються питання взаємозв'язку фінансової стійкості підприємства і рівня його економічної безпеки. Розглянуто зміст фінансової стійкості, запропоновано власне визначення, досліджено основні умови її досягнення. Укладено логічну схему, яка відображає місце фінансової стійкості та фінансової безпеки в забезпеченні економічної безпеки господарюючого суб'єкта. Розглянуто систему зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість і створюють загрози фінансовій стійкості і фінансовій безпеці підприємства.

Мета. Метою дослідження є факторний аналіз впливу фінансової стійкості на економічну безпеку спільних аграрних підприємств.

Результати. Встановлено, що саме внутрішні фактори, такі, як наявність фінансових ресурсів і фінансове становище, структура капіталу, здатність підприємства генерувати прибуток, визначають рівень його економічної безпеки і здатність протистояти негативним впливам зовнішніх і внутрішніх загроз. Обгрунтовано необхідність підвищення фінансової стійкості з метою підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

На основі проведеного дослідження запропоновано матрицю ризиків, які впливають на фінансову стійкість і економічну безпеку підприємства, що дозволяє визначити ймовірність їх прояву і ступінь впливу. Запропоновано економічні, соціальні, кадрові, фінансові, організаційно-економічно, інноваційні та виробничі інструменти підвищення стійкості і фінансової безпеки господарюючого суб'єкта. Перелік розглянутих типових заходів дозволить скласти план дій для мінімізації несприятливих впливів і підвищення фінансової стійкості і безпеки.

Ключові слова: фінансова стійкість; фінансова безпека; фактори фінансової стійкості.

Victoria Sergeevna PETRENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics, Finance and Entrepreneurship,
Kherson State University
E-mail: petrenkovika1986@gmail.com

**FACTOR ANALYSES OF FINANCIAL STABILITY OF ECONOMIC SECURITY OF JOINT
AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Abstract

Introduction. The article deals with the issues of the relationship between financial sustainability of an enterprise and its level of economic security. The content of financial stability is considered. The author's definition is presented in this research. The main conditions of stability achievement are investigated. A logical scheme is presented. This scheme reflects the place of financial stability and financial security in ensuring economic security of the economic entity. The system of external and internal factors influencing financial stability and threatens financial stability and financial safety of the enterprise is considered.

Purpose. The article aims to carry out the factor analysis of financial sustainability for the economic security of joint agricultural enterprises.

Results. It has been established that internal factors, such as the availability of financial resources and financial position, the structure of capital, the ability of an enterprise to generate profits determine the level of its economic security and the ability to withstand the negative effects of external and internal threats. It has been substantiated the necessity to increase the financial stability with the purpose of growth of level of economic safety of the enterprise.

On the basis of the conducted research, it has been proposed a matrix of risks that influence the financial stability and economic safety of the enterprise. It allows determining the probability of their manifestation and degree of influence. We have determined the economic, social, human resources, financial, organizational and economic, and innovative and production tools for improving the stability and financial security of the economic entity. The list of typical measures that have been considered in this article will allow making a plan to minimize adverse impacts and enhance financial sustainability and security.

Keywords: financial stability; financial security; factors of financial stability.

JEL classification: C52, F23, G34, Q12

Вступ

Забезпечення економічної безпеки і фінансової стійкості спільних аграрних підприємств нині є особливо актуальним, що зумовлено глобалізацією економічного простору і, як наслідок, збільшенням кількості загроз у вигляді волатильності фінансових ринків, істотних коливань цін на енергоносії. У таких умовах необхідна розробка принципово нового підходу до забезпечення економічної безпеки і стійкості розвитку господарюючого суб'єкта. Рівень економічної безпеки підприємства визначається в процесі моніторингу її показників і передбачає виявлення таких умов і ситуацій, при яких потенційні ризики переростають у реальну загрозу для фінансової безпеки підприємства. Здатність господарюючого суб'єкта протистояти несприятливим впливам і загрозам безпосередньо залежить від його фінансового стану і фінансової стійкості, оскільки для реалізації будь-яких заходів превентивного чи компенсаційного характеру необхідні фінансові ресурси.

Мета статті

Метою роботи було проведення факторного аналізу впливу фінансової стійкості на економічну безпеку спільних аграрних підприємств. При досягненні поставленої мети зроблено висновок, що сталий розвиток і стабільний стан спільних господарюючих суб'єктів у сучасних умовах визначається їх здатністю своєчасно реагувати на зміну умов середовища функціонування, що відображають показники фінансової стійкості. Тому необхідною умовою економічної безпеки спільного аграрного підприємства є досягнення ним фінансової стійкості

Виклад основного матеріалу дослідження

Фінансова стійкість спільного аграрного підприємства є комплексною характеристикою якості управління фінансовими ресурсами, яка забезпечує підприємству можливість стабільно розвиватися і зберігати свою фінансову безпеку. Фінансову стійкість господарюючого суб'єкта також можна розглядати як його здатність здійснювати основні та інші види діяльності в умовах підприємницького ризику і мінливого середовища бізнесу, з метою максимізації добробуту власників, зміцнення конкурентних переваг організації, з урахуванням інтересів суспільства і держави [1, с. 55].

Фінансова стійкість підприємства досягається при дотриманні декількох умов. Основним критерієм фінансової стійкості господарюючого суб'єкта є платоспроможність. Підприємство платоспроможне, якщо може своєчасно погашати свої зобов'язання, його грошові потоки синхронізовані, а діяльність рентабельна. Важливою умовою забезпечення фінансової стійкості є достатність фінансових ресурсів для поточної діяльності і розвитку.

Таким чином, фінансова стійкість і стабільність розвитку спільного підприємства залежать від наявності ресурсів і результатів його господарської діяльності. Якщо виробничий і фінансовий плани виконуються, то це позитивно впливає на фінансове становище господарюючого суб'єкта та навпаки, в результаті спаду виробництва та зниження обсягів реалізації продукції зростає її собівартість, скорочується виручка і сума прибутку і, як наслідок, погіршується фінансовий стан підприємства. Отже, стійкий фінансовий стан досягається за допомогою вмілого управління комплексом факторів, що визначають результати фінансово-господарської діяльності.

Фінансова стійкість спільного аграрного підприємства формується під впливом низки чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. Їх можна поділити на економічні та неекономічні (політичні, правові, екологічні), які за способами дії можуть бути прямими і непрямыми. Їх співвідношення, ступінь впливу, взаємодія і взаємозв'язки важливі як для окремо взятих господарюючих суб'єктів, так і для всієї

економічної системи. Розглянемо основні фактори фінансової стійкості більш докладно.

Чинники зовнішнього середовища за рівнем виникнення і спрямованості впливу можна поділити на три рівні: регіональний, національний і міжнародний. До числа регіональних факторів належать рівень підтримки підприємництва в регіоні, наявність спеціальних економічних зон. До числа зовнішніх факторів міжнародного характеру входять: глобалізація господарської діяльності; поширення інтернет-технологій; нестабільність розвитку національних економік, висока волатильність курсу валюти та ін. Не менш важливими є внутрішньонаціональні чинники розвитку та фінансове середовище економічного суб'єкта.

Фактори прямого впливу безпосередньо впливають на функціонування і результати діяльності підприємства. До них належать стан кредитного ринку і рівень відсоткової ставки; кон'юнктура товарного ринку; прибутковість інвестиційних проектів.

Фактори непрямого впливу змінюють стан середовища функціонування підприємства і виконують роль фонових чинників, що підвищують або знижують фінансову стійкість. До цієї групи відносять рівень платоспроможного попиту, природно-екологічні, соціально-політичні, правові чинники.

Загалом зовнішні фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства, характеризують економічні умови ведення господарської діяльності. Якщо економіка перебуває в нестабільному стані, то це відбивається і на стані окремої господарської одиниці. Водночас ступінь впливу зовнішніх факторів залежить від внутрішнього стану підприємства (наявності ресурсної бази, професіоналізму управління, кваліфікації персоналу, соціальної атмосфери та ін.), завдяки якому підприємство може успішно долати зовнішні кризові явища або навпаки реагувати на них у бік посилення негативних наслідків [2, с. 110]. Таким чином, здатність господарюючого суб'єкта долати кризи і зберігати свою фінансову стійкість багато в чому залежить від дії групи внутрішніх чинників – від стану його внутрішнього середовища.

Визначальними внутрішніми факторами є: галузева приналежність підприємства; асортимент і структура продукції, що випускається; можливість диверсифікації діяльності; величина власного капіталу; можливість залучення позикових коштів; обсяг і динаміка видатків; здатність господарюючого суб'єкта генерувати прибуток і безліч інших чинників. Нестійкий фінансовий стан підприємства є, як правило, наслідком спільної дії внутрішніх і зовнішніх факторів. Однак необхідно зазначити, що результати досліджень багатьох економістів підтверджують, що саме внутрішні фактори визначають і посилюють вплив на фінансову стійкість підприємства зовнішніх факторів.

Ступінь впливу зазначених факторів на фінансову стійкість і безпеку підприємства залежить не тільки від співвідношення їх самих. Ризик-фактор генерує виникнення ризику; ризик визначає ймовірність вияву загроз економічній безпеці. Для ефективного управління підприємством необхідне виявлення таких умов і ситуацій, при яких потенційний ризик переростає в загрозу для фінансової стійкості підприємства, а потім і його безпеки. Унаслідок того, що в процесі здійснення економічних операцій господарюючі суб'єкти регулярно стикаються з різного виду ризиками, які впливають на їх фінансову стійкість і загрожують безпеці господарської діяльності, необхідно для оцінки та ідентифікації загроз скласти матрицю ризиків для спільних аграрних підприємств (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця ризиків для спільних аграрних підприємств

Імовірність прояву	Ступінь впливу на фінансову стійкість і економічну безпеку спільного підприємства		
	Низька	Середня	Висока
Низька	Ризик втрати дохідності бізнесу в результаті зниження рівня репутації фірми	Ризик скорочення обсягів продажів у результаті порушення договірних зобов'язань	Ризик втрати професійних кадрів; Ризик скорочення обсягів продажів і недоотримання прибутку в результаті високої конкуренції.
Середня	Ризик зниження прибутку в результаті підвищення цін на матеріали	Ризик виникнення додаткових витрат у результаті зміни законодавства і зростання інфляції; Поява нових конкурентів.	Зниження купівельної спроможності населення; Ризик зниження попиту на продукцію з боку основних споживачів
Висока	Ризик виникнення втрат унаслідок обставин непереборної сили; Поява нових технологій.	Ризик скорочення обсягів виробництва в результаті використання застарілого обладнання; Зміна валютного курсу	Ризик неплатежу з боку контрагентів; Ризик втрати ліквідності. Ризик втрати фінансової рівноваги

Запропонована матриця характеризує основні види ризиків і дозволяє оцінити ступінь їх впливу на фінансову стійкість і безпеку функціонування підприємства.

Процес управління фінансовою стійкістю організації реалізується протягом всієї її фінансової діяльності і насамперед при плануванні майбутніх грошових надходжень і витрат. Дотримання балансу між надходженням і відтоком грошових коштів, із забезпеченням достатнього запасу стійкості, може дозволити підприємству перебувати у відносній безпеці в плані виконання своїх фінансових зобов'язань і забезпечення відсутності дискретності діяльності [3, с. 191].

Фінансова стійкість підприємства тісно взаємопов'язана з категоріями фінансової безпеки, економічної безпеки, стабільності і рівноваги. Теоретична схема взаємозв'язку цих понять зображена на рис. 1.

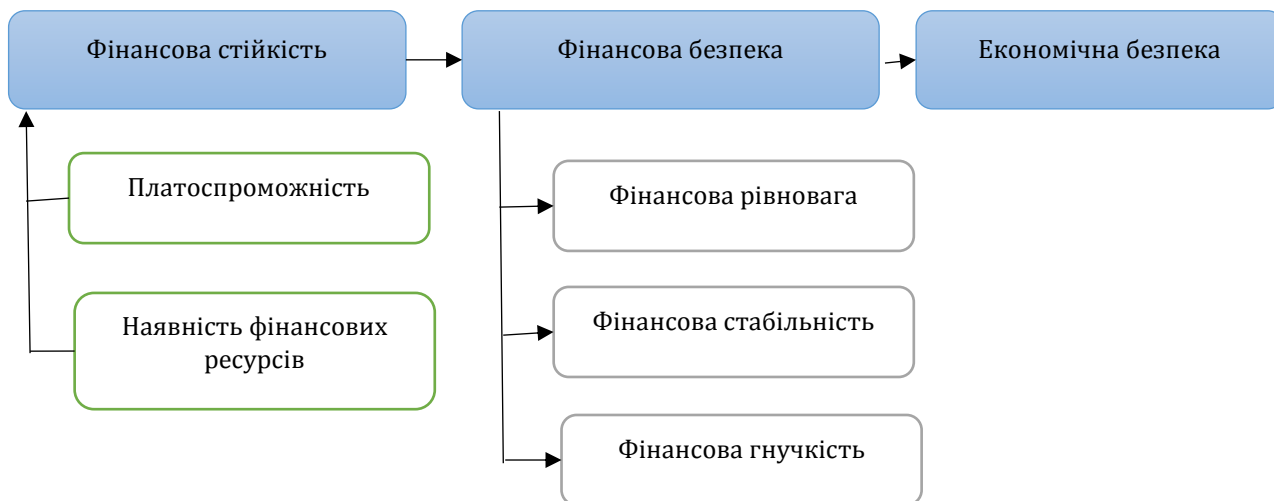


Рис. 1. Теоретична схема взаємозв'язку фінансової стійкості та економічної безпеки спільного аграрного підприємства

Фінансова стійкість – невід'ємний елемент фінансової безпеки, яка є складовою економічної безпеки і має при цьому власний механізм реалізації, відмінний від інших видів економічної безпеки. Крім того, фінансова безпека невіддільна від процесів забезпечення інших видів економічної безпеки. Вона виступає об'єднуючою основою при створенні умов економічної безпеки [4, с. 169].

Для забезпечення фінансової безпеки підприємства повинні мати фінансову гнучкість, здійснюючи диверсифікацію фінансової і виробничої діяльності, що сприяють зростанню прибутку і досягненню фінансової стабільності та рівноваги.

На основі вивчення та аналізу вітчизняного і зарубіжного досвіду визначено комплекс першочергових, характерних для організацій усіх галузей економіки інструментів підвищення фінансової безпеки (рис. 2).

На основі переліку типових заходів, наведених у таблиці, можна скласти план заходів щодо підвищення рівня фінансової стійкості за допомогою нівелювання загроз для подальшої оцінки рівня фінансової стійкості підприємства [5, с. 194].

Після впровадження в діяльність господарюючого суб'єкта заходів щодо підвищення фінансової стійкості та економічної безпеки необхідно регулярно (щоквартально) здійснювати контроль їх виконання. Також важливим є постійний моніторинг фінансової стійкості для визначення проблемних сфер діяльності на ранньому етапі їх виникнення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, стійке функціонування і розвиток спільних аграрних підприємств в умовах ринкової економіки визначається, перш за все, їх здатністю своєчасно і адекватно реагувати на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища, що втілюється в показниках, які характеризують фінансову стійкість. Тому очевидною є необхідність систематичного проведення комплексного економічного аналізу фінансового стану спільного підприємства, моніторингу тенденції зміни основних показників господарської діяльності. Тільки такий підхід дозволить забезпечити ефективне управління, спрямоване на успішне функціонування і розвиток суб'єктів бізнесу. Можна сказати, що необхідною умовою економічної безпеки спільного аграрного підприємства є досягнення ним фінансової стійкості.

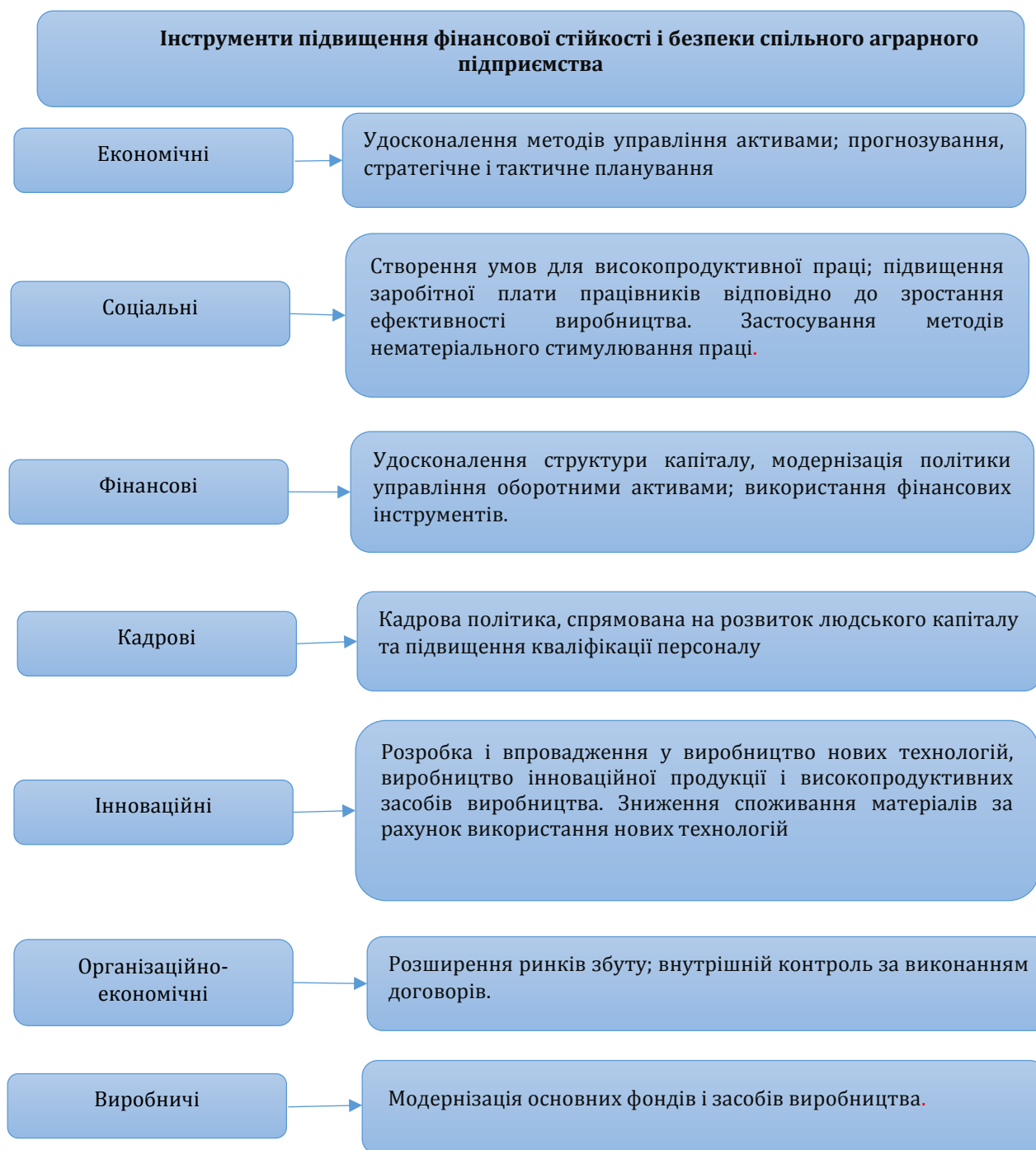


Рис. 2. Інструменти підвищення фінансової стійкості і безпеки спільного аграрного підприємства.

Список літератури

1. Біломістна, І. І. Сутність структури механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства / І. І. Біломістна, О. М. Біломістний, А. В. Ковальчук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 11. – С. 51-56.
2. Кремень, В. М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / В. М. Кремень, С. Я. Шепетков // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115). – С. 107-115.
3. Мельник, О. М. Фінансова стійкість підприємства в сучасній економіці / О. М. Мельник // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – Сер. Економічна. – 2010. – № 691. – С. 188-192.
4. Олександренко, І. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу / І. Олександренко // Економічний аналіз. – 2008. – Випуск 2 (18). – С. 168-172.

-
5. Стахів, І. Створення спільних підприємств як основа успішного міжнародного бізнесу / І. Стахів // Вісник Львівського університету. Серія економічна. - 2013. - Випуск 49. - С. 294-297.
 6. Петренко, П. Д. Спільні підприємства у контексті чинного законодавства [Електронний ресурс] / П. Д. Петренко. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua>.

References

1. Bilomistna, I. I., Bilomistnii, O. M., Kovalchuk, A. I. (2013). The essence of the structure of the mechanism of financial security business. *Innovatsionnaya ekonomika*, 11, 51-56.
2. Kremen, V. M., Shepetkov S. V. (2011). Assessment of financial sustainability of the enterprise. *Current problems of the economy*, 1, 107-115.
3. Melnyk, O. M. (2010). Financial stability of the enterprise in the modern economy Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and problems of development. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnikha"*, 691, 188-192.
4. Oleksandrenko, I. (2008). Joint enterprises as a form of attraction of foreign capital. *Economic analysis*, 2, 168-172.
5. Stakhi, I. (2013). Creation of joint ventures as a basis for successful international business. *Visnyk of Lviv University*, 49, 294-297.
6. Petrenko, P. D. (n.d.). *Joint ventures in the context of current legislation*. Retrieved from: <http://www.minjust.gov.ua>.

Стаття надійшла до редакції 01.12.2017 р.

Галя Володимирівна ПУЙДА

аспірантка,
кафедра обліку і аудиту,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
E-mail: pujda_galya@ukr.net

**КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ ФІЛОСОФСЬКО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДЕФІНІЦІЇ
«ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»**

Пуйда, Г. В. Комплексний аналіз філософсько-економічної дефініції «інтелектуальна безпека підприємства» [Текст] / Галя Володимирівна Пуйда // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 261-272. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Існування фактору невизначеності зумовило інтерес до наукових досліджень, що стосуються економічної безпеки підприємства. Останнім десятиліттям активно досліджуються різні її напрямки, зокрема і зовсім новий – інтелектуальна безпека підприємства. Однак теоретичних напрацювань у цій сфері існує ще доволі мало, що визначає актуальність нашої роботи.

Мета. Метою статті є емпіричне дослідження наукових поглядів на суть інтелектуальної безпеки підприємства, пошук теоретичної та методологічної бази для побудови авторської дефініції зазначеного економічного поняття.

Метод. Методологією дослідження послужили: метод дослідження теоретичних джерел, аналіз, узагальнення, морфологічний метод, семантичний та контент-аналіз.

Результат. У статті опрацьовано наукові джерела та проаналізовано визначення поняття «інтелектуальна безпека підприємства». Із використанням іманентного та контекстуального підходів до вивчення наукових джерел визначено його атрибутивний характер, а також об'єкт та цілі. Атрибутами інтелектуальної безпеки підприємства виступають: комплекс заходів; стан захищеності; стан стійкості; збереження та розвиток; ефективне управління персоналом; рівень володіння сучасними знаннями; запобігання негативним впливам; протистояння загрозам.

Для аналізу обрано морфологічний та епістемологічний методи, які об'єднані для комплексного аналізу авторських визначень. Та із застосуванням методу визначення через родові поняття запропоновано власну дефініцію інтелектуальної безпеки підприємства, яка визначається як «стан захищеності інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу підприємства, що забезпечує не тільки нормальну діяльність, а і розвиток підприємства заходами по виявленню та знешкодженню зовнішніх та внутрішніх загроз та за умови достатньої зацікавленості менеджменту на усіх рівнях».

Головне теоретичне значення отриманих результатів полягає у тому, що автором не тільки запропоновано визначення малодослідженої економічної категорії, а і продемонстровано наукову методологію із різних галузей науки, яка дозволяє не просто подавати суб'єктивні визначення, а зробити цей процес науково обґрунтованим.

Ключові слова: інтелектуальний капітал; економічна безпека; дефініція; захищеність.

**COMPLEX ANALYSIS OF PHILOSOPHICAL AND ECONOMIC DEFINITION OF
"INTELLECTUAL SECURITY OF ENTERPRISE"**

Abstract

Introduction. *The existence of a factor of uncertainty has predetermined interest for research which is connected with the economic security of the enterprise. In the last decades, various directions of economic security of the enterprise have been investigated. It concerns the intellectual security of the enterprise which is a completely new direction. However, there are still quite a few theoretical developments in this area, which determines the relevance of our work.*

Purpose. *The article aims to carry out the empirical study of scientific views on the essence of intellectual security of the enterprise, the search for theoretical and methodological basis for building an author's definition of the economic concept.*

Method. *Method of study of theoretical sources, method of analysis, method of generalization, morphological method, and method of semantic and content analysis have become the methodological basis of the research.*

Results. *The article deals with scientific sources and analyses the definition of "intellectual security of the enterprise". The use of immanent and contextual approaches to the study of scientific sources has allowed determining its attributive nature, as well as its object and objectives. The attributes of intellectual security of the enterprise are as the following ones: a complex of measures; security state; stability state; preservation and development; effective personnel management; level of knowledge of modern knowledge; prevention of negative influences; confronting threats.*

Morphological and epistemological methods have been chosen for the analysis. They are combined for the complex analysis of author's definitions. The use of the method of definition through the generic concept has allowed determining the author's own explanation of intellectual security of the enterprise. It should be defined as "the state of intellectual capital protection and intellectual potential of the enterprise, which ensures not only normal activity, but also the development of enterprise measures for the detection and neutralization of external and internal threats and for conditions of sufficient interest in management at all levels".

The main theoretical significance of the obtained results is that the author has not only proposed the definition of an unexplored economic category, but also demonstrated the scientific methodology from various branches of science. It allows constructing subjective determinations and makes this process scientifically justified.

Keywords: *intellectual capital; economic security; definition; security.*

JEL classification: **D24, L26, O34**

Різні види безпеки підприємства, які захищають його економічні інтереси, останнім часом викликають щораз більший інтерес у дослідників із різних галузей економічної науки. Зокрема із зростанням інтелектуалізації українського підприємництва інтереси до забезпечення розвитку інтелектуального капіталу та особливо інтелектуального потенціалу зростають. На думку Л. Є. Шульженко [1, с. 144], «економічна безпека разом з персоналом та знаннями перетворилася на найважливішу характеристику стану суб'єктів господарської діяльності, а її забезпечення – найважливішою умовою їхньої діяльності та результативного розвитку». Отже, персонал та інтелектуальний капітал стають дуже актуальним об'єктом економічної безпеки підприємства, а інтелектуальна безпека підприємства виступає актуальною проблематикою наукового дослідження.

Наукових джерел, де б піднімалися теоретичні проблеми інтелектуальної безпеки підприємства, доволі мало. Зокрема, цікавими є праці Е. Брукінг [6], Кожушко О. В. [7], Марченко О. С. [8], Перевалової Л. В. [10]. Однак існує низка дослідників економічної безпеки підприємства, які розкривають інтелектуальну безпеку як складову частину економічної безпеки. Дослідження складових елементів економічної безпеки підприємства Зубок М. І. [2], Костюк Ж. С. [3], Діденко Є. О. [4], Ярова Ю. О. [5] та ін. показують, що інтелектуальна безпека підприємства є новим напрямком як із точки зору практичної науки, так і теоретичних досліджень. Більшість авторів визначають її як нове і навіть дещо абстрактне віяння сучасної економічної науки.

Метою статті є формулювання авторського визначення поняття «інтелектуальна безпека підприємства» в результаті комплексного аналізу суті цього явища, відповідно, цілями статті є:

- огляд сучасної наукової думки щодо суті інтелектуальної безпеки підприємства;
 - визначення атрибутивних ознак цього поняття;
-

-
- підбір методологічної основи аналізу;
 - комплексний аналіз фахових джерел.

Вперше поняття «захист інтелектуального капіталу» зустрічається в роботі Е. Брукінг «Інтелектуальний капітал: ключ до успіху у новому тисячоріччі». При цьому Е. Брукінг наводить таке визначення цього поняття [6]: «Захист інтелектуального капіталу розуміє під собою захист інтелектуальних, ринкових, людських та інфраструктурних активів. Інтелектуальний капітал кожного типу потребує специфічного варіанту захисту...». Так згідно із думкою науковця, кожна складова інтелектуального капіталу потребує свого механізму захисту.

Кожушко О. В. [7, с. 36] під захистом інтелектуального капіталу підприємства розуміє «комплекс систематичних цілеспрямованих заходів, що здійснюються власником (або уповноваженою особою), для запобігання та знешкодження впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що формують загрози інтелектуальному капіталу підприємства».

Марченко О. С. [8] розглядає інтелектуальну безпеку з двох позицій: як захист інтелектуального потенціалу (трудових кадрів) та власне об'єктів інтелектуальної власності (нематеріальних активів).

«У деяких зарубіжних джерелах інтелектуальна безпека розглядається як захист продуктів розумової діяльності. В інших джерелах між інтелектуальною безпекою і інтелектуальною власністю ставиться знак рівності. У третіх – поняття інтелектуальна безпека містить не тільки захищеність продуктів розумової праці, але і раціональне використання, відтворення і підвищення якості розумової здатності людей, що визначають їх діяльність» [9, с. 24].

Вивчаючи наукові джерела, можна зробити висновок щодо неоднозначності наукового значення інтелектуальної безпеки підприємства. Це поняття для економічної науки є доволі новим та потребує подальшого доопрацювання.

Перевалова Л. В. [10, с. 71] вказує, що «теоретичних досліджень щодо інтелектуальної безпеки майже не існує, загальнозживаного визначення немає». Також варто зауважити, що науковець визначає економічну безпеку підприємства через інтелектуальну безпеку [10, с. 70]: «економічна безпека суб'єкта господарювання – це стан інтелектуальної безпеки підприємства, який гарантує стабільну та максимально ефективну діяльність підприємства, здатність протистояти будь-яким загрозам, і має на меті підвищення його ефективності в майбутньому». Таким чином, автор визначає роль інтелектуальної безпеки у забезпеченні комплексної безпеки підприємства.

Розглянемо сучасні наукові погляди на суть і місце інтелектуальної безпеки підприємства. У цьому контексті використовуємо іманентний та контекстуальний підходи. Іманентний підхід розглядає досліджуване явище із середини, із точки зору притаманних (іманентних) йому властивостей (атрибутів). Контекстуальний розглядає явище із точки зору дослідника, його наукових інтересів та з позиції його дослідження. У цьому контексті актуально буде використати новий та дискусійний напрямок сучасної епістемології – епістемологічний контекстуалізм.

Епістемологічний контекстуалізм – це напрям епістемології, за яким заперечується (або, як мінімум, ставиться під сумнів) наявність якоїсь однієї позиції, одного напрямку, однієї відповіді на традиційні або нові запитання тощо. Він дозволяє виділити кілька найактуальніших напрямків наукової думки на певне явище [11]. І таким чином, згрупувати наукову думку у певну систему та зробити узагальнення.

У таблиці 1 зіставлено наукові погляди на інтелектуальну безпеку підприємства у контексті авторських досліджень, що дозволить надалі дослідити її атрибутивний характер та виділити основні наукові підходи.

Як видно із таблиці 1., більшість фахівців інтелектуальну безпеку підприємства наділяють цілями охорони людського капіталу та його інтелектуального потенціалу (Лопнова Ш., Костюк Ж. С., Перевалова Л. В., Поскрипко Ю. А., Чередниченко Н. В.). Тільки деякі автори (Нагорна І. І, Че С. Д.) визначають метою інтелектуальної безпеки підприємства охорону інтелектуальної власності підприємства.

Застосування іманентного підходу показує, що інтелектуальну безпеку у науковій літературі розглядають як (рисунк 1):

- комплекс заходів;
- стан захищеності;
- стан стійкості;
- збереження та розвиток;
- ефективне управління персоналом;
- рівень володіння сучасними знаннями;
- запобігання негативним впливам;
- протистояння загрозам.

Найбільш популярними є погляди, що інтелектуальна безпека є «комплексом заходів», «станом захищеності» та «збереженням та розвитком». Виявлення атрибутів інтелектуальної безпеки дозволяє

визначити вектор дослідження:

- 1) Якщо ІБ комплекс заходів, то яких?
- 2) Якщо ІБ стан захищеності, то як досягти цього стану?
- 3) Якщо ІБ це збереження та розвиток, то як зберегти та розвивати об'єкти захисту ІБ?

Із вищесказаного можна зробити висновок, що інтелектуальну безпеку варто розглядати як трилика одного і того ж економічного явища, а саме як:

- певний стан інтелектуального капіталу та підприємства загалом у середовищі його існування – стан його безпеки;
- комплекс заходів, спрямованих на виявлення, попередження та знешкодження усіх небезпек, які загрожують інтелектуальному капіталу та в результаті підприємству як цілісній системі;
- компетентність власників та менеджерів підприємства щодо сучасного розвитку інновацій, нової економіки знань та напрямку руху світової економіки до інформаційної ери.

Таблиця 1. Авторські тлумачення на суть та місце інтелектуальної безпеки

Джерело	Авторські визначення
Че С. Д. [12]	Економічна безпека інтелектуальної власності – це стан стійкості та здатності до розвитку власника в результаті реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного, соціально-психологічного характеру, які забезпечать ефективне використання інтелектуальної власності як ресурсу та запобігати загрози його інтересам у сьогоденні та майбутньому.
Л. В. Перевалова [10, с. 71]	Інтелектуальною безпекою підприємства є захист розумової діяльності людей на підприємстві, метою якої є гарантія стабільної та максимально ефективної діяльності підприємства, підвищення його ефективності в майбутньому та здатність протистояти загрозам.
Чередниченко Н. В. [13]	Інтелектуальна безпека – рівень володіння сучасними знаннями, впровадження новачій у розвиток персоналу, підвищення рівня професійних знань, навичок, умінь, стимулювання прояву ініціативи та здібностей шляхом створення гнучкої системи преміювання у відповідності з розвитком науково-технічного прогресу.
Поскрипко Ю. А. [14, с. 119]	Інтелектуально-кадрова складова економічної безпеки підприємства – синтетична категорія економічної теорії, теорії управління персоналом, економіки праці, соціології, політології.
Костюк Ж. С. [7, с. 154].	Інтелектуальна складова економічної безпеки – складова, яка відповідає за збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, тобто охорону сукупності прав на інтелектуальну власність, а також на використання накопичуваних знань і професійного досвіду працівників підприємства.
Лопнова Ш. [15, с. 15]	Інтелектуально-кадрова безпека підприємства – це найбільш важлива складова економічної безпеки підприємства, яка має на меті виявлення, знешкодження, запобігання, відвернення та попередження загроз, небезпек і ризиків, які спрямовані на персонал та його інтелектуальний потенціал, і ті, які йдуть безпосередньо від нього, що повинно проявлятися в системі управління трудовими ресурсами та в кадровій політиці підприємства.
Нагорна І. І. [16, с. 250]	Інтелектуальна складова економічної безпеки – складова, яка відповідає за збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, тобто охорону сукупності прав на інтелектуальну власність, а також на використання накопичуваних знань і професійного досвіду працівників підприємства.
Мехеда Н. Г., Дробний Б. М. [17, с. 61]	Інтелектуальна безпека – збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства. Головна умова забезпечення – здатність протистояти загрозам, за яких підприємство може зазнати суттєвих збитків, зниження темпів свого розвитку й зменшення капіталу.
Тімофеев В. О., Чумаченко І. І. [18, с. 124]	Інтелектуальна безпека повинна розглядатися як система превентивних заходів, які мають на меті забезпечення відсутності небезпек і загроз конкурентоспроможності підприємства”.
Ревак І. О. [19, с. 241]	Під інтелектуальною безпекою розуміє стан захищеності усіх продуктів інтелектуальної праці.
Марченко О. С. [8, с. 278]	Інтелектуальна безпека – це захищеність знань як інтелектуальних ресурсів суспільства, що охоплює убезпечення працівників, знань та їх інтелектуальної праці, інтелектуального продукту, інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу.



Рис. 1. Атрибутика дефініції «інтелектуальна безпека підприємства».

При чому інтелектуальна безпека підприємства спрямовується не тільки на захист об'єктів інтелектуальної власності, а і на забезпечення комфортного розвитку та розкриття інтелектуального потенціалу людського капіталу підприємства. Тобто, можемо зробити висновок, що у інтелектуальній безпеці підприємства є два об'єкти захисту, а саме: інтелектуальний капітал та інтелектуальний потенціал підприємства.

Цілями інтелектуальної безпеки підприємства є:

- збереження, розвиток та ефективне використання інтелектуального капіталу;
- розвиток людського капіталу, стимулювання та мотивування та забезпечення сприятливих умов для їх інтелектуальної праці та захист об'єктів їх розумової праці, а також ефективне використання набутих навичок та знань персоналу підприємства;
- забезпечення гармонійного розвитку та розкриття інтелектуального потенціалу підприємства;
- створення належного інформаційного забезпечення про останні інновації у підприємстві, маркетингу, менеджменту, технічному забезпеченні виробництва тощо, а також навчання персоналу новим інноваційним методам роботи та новим технологіям;
- ідентифікація, моніторинг, попередження та знешкодження ризиків та небезпек, які складають загрозу підприємству у його інтелектуальній сфері.

Варто також звернути увагу на те, що більшість авторів розглядають інтелектуальну безпеку підприємства у тісному взаємозв'язку із кадровою безпекою. Безумовно, людський капітал є невід'ємною частиною інтелектуального капіталу підприємства, однак не єдиною. Вважаємо за необхідне звернути увагу на те, що хоча кадрова та інтелектуальна безпеки перетинаються у своїх інтересах, все ж мають різні об'єкти захисту. Метою захисту інтелектуального капіталу є захист інтелектуальних здібностей працівників та, відповідно, продуктів такої діяльності, а також їх інтелектуального потенціалу. Метою кадрової безпеки є кількісне та якісне забезпечення підприємства необхідними кваліфікованими працівниками. Тобто інтелектуальна безпека більше звертає увагу на якісні характеристики, а кадрова на кількісно-якісні. Тому необхідно розмежовувати ці дві складові економічної безпеки підприємства.

Для побудови авторського визначення економічної категорії «інтелектуальна безпека підприємства» звернемося до наукового методу. Визначення поняття – в широкому сенсі є логічна операція, у процесі якої розкривається зміст поняття [20]. «Значення визначення полягає, з одного боку, в тому, що в них підсумовується головне в наших знаннях про досліджувані об'єкти, з іншого боку, в тому, що вони є основою для подальшого розвитку наших знань» [21, с. 143].

Розглянемо основні вимоги до визначення понять, які внесені до державного стандарту України та відповідають основним вимогам до побудови дефініцій у класичній логіці [22]:

1. Сумірність.

2. Наявність лише суттєвих ознак.
3. Нездатність спричинювати хибне коло.
4. Відсутність тавтології.
5. Відсутність заперечних ознак незаперечуваного поняття.
6. Раціональна (оптимальна) стислість.
7. Мовна правильність визначення.

У гуманітарних науках, зокрема і в економіці, часто використовують атрибутивно-реляційні, або ж, як їх ще називають, визначення через рід та видову ознаку [20]. Визначення через рід та видову ознаку полягає у знаходженні найближчого роду для дефініції і визначальних ознак певного виду предметів. Воно, таким чином, складається з двох етапів [23]:

1. Підведення дефініції під найближче родове поняття. У родовому понятті міститься низка суттєвих ознак визначуваного поняття, але воно містить і інші ознаки, які б належали тільки визначуваному поняттю.

2. Уведення видової відмінності, тобто ознаки, яка відрізняє визначуваний предмет від всіх інших предметів, що входять у певний рід. При посиланні на видову відмінність не завжди можна обмежитись однією ознакою.

Отже, перш ніж побудувати дефініцію (визначення), необхідно визначити родове поняття та особливості досліджуваного предмета. Родовим поняттям «інтелектуальної безпеки підприємства» є «економічна безпека підприємства», адже інтелектуальна є складовим елементом економічної безпеки підприємства, та відповідно володіє низкою її ознак.

Для аналізу родового визначення, тобто визначення «економічна безпека підприємства» використаємо елементи морфологічного, семантичного та контент-аналізу. Семантичний аналіз використовується у лінгвістиці для аналізу текстів та дозволяє визначити так зване семантичне ядро, тобто частоту найбільш повторюваних, а отже, і найбільш значущих для розуміння суті дефініції слів. Морфологічний є молодим видом аналізу, однак уже використовується у багатьох видах наукової діяльності [24]. У загальному розумінні морфологія – це наука про будову живих організмів, у контексті економічних досліджень морфологічний аналіз використовується для визначення ключових складових досліджуваного економічного явища як у нашому випадку для поняття «економічна безпека підприємства».

У таблиці 2 окреслено вісім підходів до визначення суті дефініції «економічна безпека підприємства».

Таблиця 2. Варіанти істотних ознак поняття «економічна безпека підприємства»

Підхід	Наукові джерела
Комплекс заходів	Раздина Е. В. [25].
Стан ефективного використання ресурсів	Кузенко Т. Б. [26], Ілляшенко С. Н. [27], Гапоненко В. Ф. [28], Грунін О. А., Грунін С. О. [29]
Захищеність потенціалу підприємства	Корієнко А. В. [30], Судакова О. І. [31].
Характеристика системи	Мойсеєнко І. П., Марченко О. М. [32], Дубецька С. П. [33]
Стійкість до загроз зовнішнього та внутрішнього середовища	Ковалев Д., Сухорукова Т. [34], Воронович Л. М. [35], Зубок М., Зубок Р. [36], Лянной Г. [37], Шалагін Д. А. [38], Шемаєва Л. Н. [39], Мішин О., Мішина С. [40], Могильний А. І. [41].
Сукупність чинників	Капустін Н. [42].
Безперервний процес	Половнев К. С. [43].
Стан показників діяльності суб'єкта господарювання	Соколенко Т. М. [44], Судоплатов А. П., Лекарев С. В. [45].
Стратегічний орієнтир	Фоміна М. В. [46], Прокопшина О. В. [47], Писаревський М. І. [48].
Управління ризиками	Шиназі Г. [49]

Як видно із рисунку 2, найчастіше (32 %) у науковій літературі зустрічається ідентифікація економічної безпеки із стійкістю до загроз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. На другому місці – стан ефективного використання ресурсів, що зустрічається у 16 % випадків та на третьому місці із частотою 12 % – економічна безпека підприємства розглядається як стратегічний орієнтир діяльності підприємства.



Рис. 2. Розподіл наукової думки на суть дефініції «економічна безпека підприємства»

Будь-яке твердження (визначення) складається із сукупності смислових частин: слів або словосполучень, кожен із яких додає до визначення додаткове смислове навантаження та розширює його розуміння. Отже, умовно, будь яку дефініцію (D) можна зобразити математично:

$$D = \sum_{i=1}^n V_i$$

де, V_i – слова (словосполучення), які визначають головний зміст визначення.

Семантичний аналіз дозволяє, використовуючи статистичний інструментарій, визначити частоту появи тих чи інших слів та словосполучень (таблиця 3). Шляхом пошуку найбільш зустрічних лінгвістичних одиниць, їх зв'язку та відкиданням менш значущих частин визначення, побудовано ієрархічний зв'язок морфологічних одиниць визначень різних авторів. При чому варто зауважити, що оригінальність авторських визначень є дуже низькою, що підтверджує справедливості отриманих нами результатів.

Таблиця 3. Семантичний аналіз морфологічних одиниць визначень.

V_i	Частота зустрічі V_i у визначеннях, %
V_1	комплекс заходів (2), забезпечення (4), якісна характеристика (2), стан (68), комплексна характеристика (8), міра гармонізації (2), захищеність (4), безперервний процес (2), здатність (4), сукупність властивостей (4).
V_2	ефективного використання ресурсів (14,71), розвитку економічної системи (5,88), суб'єкта господарювання (17,65), який визначається керівництвом (2,94), захищеності (32,35), оптимального для підприємства рівня використання економічного потенціалу (11,76), ресурсів (2,94), незалежності (2,94), стабільної діяльності (2,94), відносин підприємства (2,94), мінімального впливу негативних чинників (2,94).
V_3	потенціалу підприємства (9,09), економічних інтересів (27,27), діяльності підприємства (36,36), від загроз внутрішнього та зовнішнього середовища (18,18), бізнес-інтересів (9,09).
V_4	від загроз внутрішнього та зовнішнього середовища (75 %), який досягається у результаті комплексу складових елементів суб'єкту господарювання (25 %).

Отже, із 50 визначень у 34 (68 %) першим у ланцюжку понять, які визначають суть економічної безпеки підприємства, зустрічається слово «стан». Далі, відкидаючи менш статистично важливі результати, розглядаємо 34 визначення, які розглядають економічну безпеку як стан. Отримуємо, що із найбільшою імовірністю 32,35 % (11 визначень) це стан «захищеності». Відкидаємо інші визначення і розглядаємо далі тільки ті, де є фраза «стан захищеності». Отримуємо із імовірністю 36,36 % –

«діяльності підприємства». І, проводячи останні підрахунки, отримуємо результат: «від загроз внутрішнього та зовнішнього середовища» (75 %).

У результаті отримали наступний ланцюжок понять:

Економічна безпека підприємства – стан захищеності діяльності підприємства від загроз внутрішнього та зовнішнього середовища.

Варто також звернути увагу, що цей метод аналізу наукових визначень має похибку, як і будь-який інший. Річ у тім, що наукова термінологія не може уникнути синонімії. Тому, при аналізі визначень припустиме певне спрощення та упущення (слова «стан» та «становище» мають одне лексичне значення, тому сприймаються як одне і теж саме).

Висновки та перспективи подальших досліджень

Отже, використовуючи отримані результати в результаті іманентного та контекстуального аналізів дефініції «інтелектуальна безпека підприємства» та морфологічно-семантичного аналізу дефініції «економічна безпека підприємства» пропонуємо наступне визначення: інтелектуальна безпека підприємства – це такий стан захищеності інтелектуального капіталу та інтелектуального потенціалу підприємства, що забезпечує не тільки нормальну діяльність, а і розвиток підприємства заходами з виявлення та знешкодження зовнішніх та внутрішніх загроз та за умови достатньої зацікавленості менеджменту на усіх рівнях.

Це визначення враховує атрибутику досліджуваного поняття, зокрема, враховує захист не тільки інтелектуального капіталу, а і його потенціалу. Також, передбачає забезпечення розвитку підприємства; містить розуміння, що безпека забезпечується комплексом відповідних заходів та із ініціативи менеджменту підприємства. А також, що основна суть забезпечення інтелектуальної безпеки, це відповідна реакція на зміни середовища існування суб'єкта господарювання.

Це визначення розроблено у контексті наукових досліджень автора, що підводить до перспектив подальших досліджень, а саме: вивчення системи та механізмів інтелектуальної безпеки підприємства, її інструментарію та дієвості на окремих підприємствах.

Список літератури

1. Шульженко, Л. Є. Екосесент як галузь знань безпекознавства [Текст] / Л. Є. Шульженко // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013 – №2(46). – С. 142-147. – Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua>.
2. Зубок, М. І. Економічна безпека суб'єктів підприємництва [Текст]: навчальний посібник. / М. І. Зубок, В. С. Рубцов, С. М. Яременко, В. Г. Гусаров (за заг. ред. Зубка М. І.) – К.: Міжнародний фонд соціальної адаптації. – 2012 – 226 с.
3. Костюк, Ж. С. Функціональні складові економічної безпеки підприємств залізничного транспорту [Текст] / Ж. С. Костюк // Вісник економіки транспорту і промисловості № 42, 2013, – С. 308-311.
4. Діденко, Є. О. Функціональні складові економічної безпеки підприємства та їх сутність [Текст] / Є. О. Діденко // Економічні проблеми теорії та практики. – Випуск 259. – 2009. – С. 773-777.
5. Ярова, Ю. О. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи [Текст] / Ю. О. Ярова, Л. П. Артеменко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2016. – № 13. – С. 257-263.
6. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии [Текст] / Э. Брукинг; Пер. с англ. под ред. Л. Н. Ковачин. Питер, 2001. – 288 с.
7. Кожушко, О. В. Управління захистом інтелектуального капіталу промислового підприємства [Текст]: дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / Ольга Вікторівна Кожушко. – Харків, 2012. – 353 с.
8. Марченко, О. С. Інтелектуальна безпека у вимірі економіки знань [Текст] / О. С. Марченко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право. Харків: Право. – № 1 (8). – 2012. – С. 278-279.
9. Маркіна, І. А. Теоретико-прикладні засади механізму забезпечення інтелектуальної безпеки на підприємстві [Текст] / І. А. Маркіна, М. О. Московченко // Управління розвитком. – 2010. – № 160 18(94). – С. 24-26.
10. Перевалова, Л. В. Проблеми захисту інтелектуальної власності у системі економічної безпеки підприємства [Текст] / Л. В. Перевалова // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – 2015. – Вип. 29. – С. 67-76.
11. Каримов, А. Р. Контекстуализм, скептицизм, прагматика [Текст] / А. Р. Каримов // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2013. – № 6 (32). – Ч 2. – С. 71-76.
12. Че, С. Д. Экономическая безопасность интеллектуальной собственности [Електронний ресурс] / С. Д. Че // . – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49381.doc.htm.

13. Чередниченко, Н. В. Кадрова безпека як складова частина економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Н. В. Чередниченко. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc>.
14. Поскрипко, Ю. А. Механізми вдосконалення інтелектуально-кадрової складової економічної [Текст] / Ю. А. Поскрипко // Наукові записки УНДІЗ. – 2012. – №2(22). – С. 118-120.
15. Лопнова, Ш. Місце кадрової безпеки в економічній безпеці підприємства [Текст] / Ш. Лопнова // Проблеми економіки – 2009. – № 4. – С. 13-17.
16. Нагорна, І. І. Оцінка стійкості економічної безпеки промислового підприємства [Текст] / І. І. Нагорна // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 249-250.
17. Мехеда, Н. Г. Кадрова та інтелектуальна безпека підприємства [Текст] / Н. Г. Мехеда, Б. М. Дробний // Матеріали за 11-а міжнародна научна практична конференція «Achievement of high school – 2015». – Софія, 2015. – Том 3: Ікономики. – С. 59-61.
18. Модельовання процесів в економіці та управлінні проектами з використанням нових інформаційних технологій [Текст]: монографія / за заг. ред В. О. Тимофєєва, І. В. Чумаченко – Х: ХНУРЕ. – 2015. – 245 с.
19. Ревак, І. О. Інтелектуальний потенціал у системі економічної безпеки України [Текст]: дис. док. екон. наук: 08.00.03, 21. 04. 01. – Львів. – 2016. – 474 с.
20. Тофтул, М. Г. Логіка / М. Г. Тофтул [Текст]: посібник для студентів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий центр “Академія”. - 1999. – 336 с.
21. Кондаков, И. И. Логический словарь-справочник [Текст] / И. И. Кондаков. – М.: Наука. – 1976. – 720 с.
22. ДСТУ 3699. 2-00 Термінологія. Засади і правила розроблення стандартів на терміни та визначення понять [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=59415
23. Мозгова, Н. В. Логіка [Текст]: навчальний посібник для вузів / Н. Г. Мозгова. – Харків: Каравела. - 2006. – 247 с.
24. Панкратова, Н. Д. Застосування методу морфологічного аналізу до задач технологічного передбачення. [Текст] / Н. Д. Панкратова, І. Ю. Савченко // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]: наук. журн.. - Миколаїв. Серія, Комп'ютерні технології. – Випуск 77. Том 90. –2008. – С. 6-13
25. Раздина, Е. В. Экономическая безопасность (сущность и тенденции развития) [Текст]: Дис., канд. екон. наук: 08. 00. 01. - Е. В. Раздина. – М. -1998. – 164 с.
26. Кузенко, Т. Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки [Текст]: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08. 06. 01/ Т. Б. Кузенко – Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
27. Ильяшенко, С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. –2003. –№ 3(21). –С. 12-19.
28. Гапоненко, В. Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы [Текст] / В. Ф. Гапоненко, А. Л. Беспалько, А. С. Власков. – М.: Изд-во "Ось-89", 2007. – 208 с.
29. Грунин, О. А. Экономическая безопасность организации. [Текст] / О. А. Грунин, С. О. Грунин – СПб.: Питер, 2002. – 160 с
30. Корієнко, А. В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства [Текст]: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / А. В. Корієнко. –К.:Київський національний економічний університет – 2000. –19 с.
31. Судакова, О. І. Механізм формування економічної безпеки підприємства [Текст] / О. І. Судакова // Економіка будівництва і міського господарства. – Макіївка: Донбаська нац. акад. будівництва і міського господарства, 2007. – Т. 3. – №4. – С. 189-196.
32. Мойсеєнко, І. П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Текст]: навч. посібник / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко. – Львів: Видавництво ЛДУВС, 2011. – 380 с.
33. Дубецька, С. П. Економічна безпека підприємств України/ С. П. Дубецька// Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України [Текст]: Збірник матеріалів наук. - практич. конф. – К.: Вид-во Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. –С. 146-172.
34. Ковалев, Д. Экономическая безопасность предприятия [Текст] / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // ЭкономикаУкраины. –1998. –№10. –С. 48-52.
35. Економічна енциклопедія [Текст]. За ред. Л. М. Воронович. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 1350с.
36. Зубок, М. І. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства, банку [Текст] / М. І. Зубок, Р. М Зубок. – К.: Істина, 2004. – 144 с.
37. Лянной, Г. Система экономической безопасности предприятия [Текст] / Г. Лянной // BOS – журнал о личной и коммерческой безопасности. – 2006. – №7. – С. 16-19.

-
38. Шалагин, Д. А. Методологические основы формирования экономической безопасности предприятия [Текст] / Д. А. Шалагин // Вестник Белорусского национального технического университета. – 2009. – № 1. – С. 98-102.
 39. Шемаева, Л. Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища [Текст]: автореф. дис. ... д-ра. екон. наук / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.
 40. Мішин, О. Ю. Сутність поняття “економічна безпека підприємства” [Текст] / О. Ю. Мішин, С. В. Мішина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. - № 38. – С. 86-92.
 41. Могильный, А. И. Основы безопасности бизнеса [Текст] / А. И. Могильный, В. Н. Бесчастный, Ю. О. Винокуров. Донецк: Регион, 2000. 130 с.
 42. Капустин, Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы [Текст] / Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 11-12. – С. 45-47.
 43. Половнев, К. С. Механизм обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия [Текст]: дисс. канд. экон. наук. / К. С. Половнев. – Екатеринбург, 2002. – 177 с.
 44. Соколенко, Т. М. Економічна безпека підприємства в умовах транзитивної економіки [Текст] / Т. М. Соколенко // Сучасна наука XXI століття: збірка міжнародних наук. -практ. інтернет-конф.: матеріали конф. – Київ, 2011.
 45. Судоплатов, А. П. Безопасность предпринимательской деятельности: практ. пособие [Текст] / А. П. Судоплатов, С. В. Лекарев. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2001. – 381 с.
 46. Фоміна, М. В. Сучасний економічний розвиток: загрози, проблеми, перспективи: монографія [Текст] / М. В. Фоміна, В. В. Приходько, І. Г. Мішина. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 230 с.
 47. Прокопшина, О. В. Обґрунтування підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства». [Текст] / О. В. Прокопшина // Вісник Академії митної служби України. – 2006. – № 4. – С. 23-25.
 48. Писаревський, М. І. Теоретичні основи формування сутності поняття “забезпечення економічної безпеки підприємства в умовах рейдерства” [Текст] / М. І. Писаревський // БізнесІнформ. – 2017. – №5. – С. 20-25.
 49. Шинази, Г. Сохранение финансовой стабильности предприятия [Текст] / Г. Шинази. – Вашингтон: международный валютный фонд, 2005. – 26 с.

References

1. Shulzhenko, L. E. (2013). *Ecosuccess as a branch of knowledge of safety science*. Project management and production development. SNU V. Dalia, 2(46),142-147. URL: <http://www.pmdp.org.ua/>
2. Zubok, M. I. (2012). *Economic security of business entities*. Mizhnarodnyi fond sotsialnoi adaptastii.
3. Kostiuk, Zh. S. (2013). *Functional components of the economic safety of railway transport enterprises*. Bulletin of the Economy of Transport and Industry, 42, 308-311.
4. Didenko, Ye. O. (2009). *Functional components of economic security of the enterprise and their essence*. Economic problems of theory and practice, 259, 773-777.
5. Yarova, Ya. O., Artemenko, L. P. (2016). *The structure of economic security of the enterprise in a crisis*. Economic Herald NTUU “KPI”, 13, 257-263.
6. Brukinh, E. *Intellectual capital: the key to success in the new millennium*. Piter.
7. Kozhyshko, O. V. (2012). *Management of protection of intellectual capital of an industrial enterprise.: dys. kand. eko. nayk: 08.00.04*. Kharkiv. KhNEU.
8. Marchenko, O. S. (2012). *Intellectual security in measuring knowledge economic*. Bulletin of the National University "Legal Academy of Ukraine named after Yaroslav the Wise". Series: Economic Theory and Law. Kh. Right. № 1(8). P. 278-279.
9. Markina, I. A., Moskovchenko, M. O. (2010). *Theoretical and Applied Fundamentals of the Mechanism for Providing Intellectual Security at the Enterprise*. Development management. № 160 18(94). P. 24-26.
10. Perevalova, L. V. (2015). *Problems of protection of intellectual property in the system of economic security of the enterprise*. Public construction and local government. Issue. 29. P. 67-76.
11. Karimov, A. R. (2013). *Contextualism, skepticism, pragmatics*. Historical, philosophical, political and legal sciences, culturology and art studies. Questions of theory and practice. № 6 (32). Part 2. P. 71-76.
12. Che, S. D. *Economic security of intellectual property*. URL: http://www.rusnauka.com/21_DNIS_2009/Economics/49381.doc.htm.
13. Cherednychenko, N. V. *Personnel security as an integral part of the enterprise's economic security*. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/8570/1/579.doc>.
14. Poskrypko, Yu. A. (2012). *Mechanisms for improving the intellectual and personnel component of the economic security of the enterprise*. Proceedings UNDIZ, 2(22), 118-120.
15. Lopnova, Sh. (2009). *The place of personnel security in the economic security of the enterprise*. Problems of the economy, 4, 13-17.

16. Nahorna, I. I. (2008). *Estimation of stability of economic safety of the industrial enterprise*. Economic Space, 9, 249-250.
17. Mekheda, N. H., Drobnyi, B. M. (2015). *Human resources and intellectual security of the enterprise*. Materials for the 11th International Scientific and Practical Conference "Achievement of high school – 2015". Sofia. Part 3: Ikonomiki. P. 59–61.
18. Timofeev, V. O., Chumachenko, I. V. (2015). *Modeling of processes in economics and project management using new information technology*. Monograph. KhNRE.
19. Revak, I. O. (2016). *Intellectual Potential in the System of Economic Security of Ukraine*: dys. dok. ekon. nauk.: 08.00.03, 21. 04. 01. Lviv.
20. Toftul, M. H. (1999). *Logics*. Kyiv: Academy.
21. Kondakov, I. I. (1976). *Logical dictionary-reference*. Moscow: Science.
22. DSTU 3699. 2–00 *Terminology. Principles and rules for the development of standards for the timing and definition of concepts*. URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page?id_doc=59415
23. Mozhova, N. V. (2006). *Logics*. Kh. Caravel. 247 p.
24. Pankratova, N. D., Savchenko I. Yu. (2008). *Application of the method of morphological analysis to the tasks of technological foresight*. Scientific works [Pyotr Mohyla Black Sea State University, Kyiv-Mohyla Academy Complex]: Sciences. journal. Mykolayiv. Series, Computer Technology. Issue 77. Volume 90. P. 6-13
25. Razdina, E. V. (1998). *Economic security (essence and development trends)*. dys. dok. ekon. nauk.: 08. 00. 01. M. 164 p.
26. Kuzenko, T. B. (2004). *Planning economic security of an enterprise in a market economy*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.06.01. European Unitary Enterprise of Finance, Information Systems, Management and Business. 18 p.
27. Illiashenko, S. N. (2003). *The components of the company's economic security and approaches to ihocence*. Actual problems of the economy. № 3(21). P. 12-19.
28. Haponenko, V. F., Bepalko, A. L., Vlaskov, A. S. (2007). *Economic security of enterprises*. Approaches and principles. M. "Osse-89". 208 p.
29. Hrunin, O. A., Hrunin, S. O. (2002). *Economic security of the organization*. St. Petersburg: Peter. 160 p.
30. Korienko, A. V. (2000). *Mechanism of achievement and maintenance of economic security of the enterprise*: avtoref. dys. kand. ekon. nauk:08. 06. 01. K.: Kyiv National Economic University. 19 p.
31. Sudakova, O. I. (2007). *Mechanism of formation of economic security of the enterprise*. Economics of construction and municipal economy. Makiivka. Donbass National acad. construction and municipal economy. Part. 3. №4. P. 189-196.
32. Moiseenko, I. P., Marchenko, O. M. (2011). *Management of financial and economic security of the enterprise*. Lviv. LDUVS. 380 p.
33. Dubetska, S. P. (2003). *Economic security of Ukrainian enterprises. Non-state system of business security as a subject of national security of Ukraine*. Collection of materials of sciences. Practice. Conf. K. Publishing House of the European University of Finance, Information Systems, Management and Business. P. 146-172.
34. Kovalev, D., Suchorukova, T. (1998). *Economic security of the enterprise*. Economy Ukraine. №10. P. 48-52.
35. Voronich, L. M. et al. (2000). *Economical Encyclopaedia*. K. Academia.
36. Zubok, M. I., Zubok, R. M. (2004). *Business security: Normative documents of a commercial enterprise, a bank*. Kyiv: Truth.
37. Lianoi, H. (2006). *System of economic security of the enterprise*. BOS – a magazine about personal and commercial security. №7. P. 16-19.
38. Shalahin, D. A. (2009). *Methodological bases of formation of economic safety of the enterprise*. Bulletin of the Belarusian National Technical University, 1, 98-102.
39. Shemaeva, L. H. (2010). *Economic security of enterprises in strategic interaction with the subjects of the environment*. Author's abstract dis doctor econ sciences. Kyiv.
40. Mishyn, O. Yu., Mishyna, S. V. (2012). *The essence of the concept of "economic security of the enterprise"*. Bulletin of the Economy of Transport and Industry, 38, 86-92.
41. Mohylnyi, A. I. et al. (2000). *Basics of business security*. Donetsk. Region.
42. Kapustin, N. (1999) *Economic security of the industry and firm*. Business-inform, 11-12, 45-47.
43. Polovnev, K. S (2002). *The mechanism for ensuring the economic security of an industrial enterprise*. Diss. Cand. econ. sciences. Ekaterinburg.
44. Sokolenko, T. M (2011). *Economic security of the enterprise in the conditions of a transitory economy*. Modern science of the XXI century: the seventh international sciences. internet conf.: materials conf. Kiev
45. Sudoplatov, A. P., Lekarev, S. V. (2001). *Safety of business activity*. M. OLMA-PRESS.
46. Fomina, M. V., Prykhodko, V. V., Mishyna I. H. (2008). *Contemporary economic development: threats, problems, perspectives*. Monograph. Donetsk. DonNUET.
47. Prokropishyna, O. V. (2006). *Substantiation of approaches to the definition of "economic security of the enterprise"*. Bulletin of the Academy of Customs of Ukraine, 4, 23–25.

-
48. Pysarevskiy, M. I. (2017). *Theoretical foundations of forming the essence of the concept of "ensuring the economic security of an enterprise in a raider environment"*. BusinessInform, 5, 20-25.
49. Shynazi, H. (2005). *Preservation of financial stability of the enterprise*. Washington: International Monetary Fund.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2017 р.

Юрій Олегович ПУНІН

здобувач,
кафедра маркетингу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: yuriy.punin@gmail.com

**КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ АКТИВНОСТІ В ІНТЕРНЕТІ ПІДПРИЄМСТВ
РИНКУ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ**

Пунін, Ю. О. Кластерний аналіз маркетингової активності в Інтернеті підприємств ринку товарів промислового призначення [Текст] / Юрій Олегович Пунін // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 273-279. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Інтернет-маркетинг, який традиційно розглядається як інструмент маркетингу в секторі B2C, починає завоювати свої позиції на ринках товарів промислового призначення. Основну мету інтернет-маркетингу B2B маркетингологи вбачають у зростанні кількості якісних лідів.

Мета. Метою статті є оцінка маркетингової активності в Інтернеті підприємств окремих сегментів ринку гнучкого пакування та визначення її впливу на фінансові показники діяльності досліджуваних господарюючих суб'єктів.

Метод (методологія). Задля досягнення мети було проведено кластерний аналіз вибірки підприємств за рівнем їх маркетингової активності в Інтернеті та розрахунок основних фінансових показників для кожного кластера.

Результати. За даними проведено аналізу було визначено, що інтернет-маркетинг ще не набув поширення серед підприємств B2B сектору і розглядається більше як альтернативний варіант просування за умов обмеженості або відсутності маркетингового бюджету. Найбільш оптимальним, на нашу думку, є модель маркетингової діяльності, що містить поєднання онлайн та оффлайн маркетингової активності. Для B2B сектору найважливішим інструментом B2B маркетингу є пошукова оптимізація сайту, його зручність та наповнення.

Ключові слова: інтернет-маркетинг; ринок товарів промислового призначення; пошукова оптимізація; контекстна реклама; кластеризація; маркетингова активність.

Yuriy Olehovych PUNIN

PhD Student,
Department of Marketing,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: yuriy.punin@gmail.com

**CLUSTER ANALYSIS OF MARKETING INTERNET ACTIVITY OF INDUSTRIAL GOODS
ENTERPRISES**

Abstract

Introduction. Internet marketing, which has traditionally been considered as a marketing B2C tool, has started to gain its position in the markets of industrial goods. Marketing experts consider that the main purpose of online B2B marketing lies in the growth of high quality leads.

Purpose. The article aims to assess marketing activity of enterprises of separate segments of flexible packaging market in Internet and to determine their impact on the financial performance of the investigated business entities.

Methodology. In order to achieve the goal, there has been made a cluster analysis of the sample of enterprises according to their marketing Internet activity level. The calculation of main financial indicators for each cluster has been done.

Results. According to the analysis, it has been determined that Internet marketing has not yet become widespread in the B2B sector. It is considered more as an alternative to promotion in view of restricted or lacking marketing

budget. The most optimal, in our opinion, is a model of marketing activity, which includes a combination of online and offline marketing activity. For B2B sector, the most important tool for B2B marketing is search engine optimization of a site, its convenience and content.

Keywords: *internet-marketing; industrial goods market; search optimization; contextual advertising; clusterization; marketing activity.*

JEL classification: M31, M37

Вступ

Інтернет-маркетинг, який традиційно розглядається як інструмент маркетингу в секторі B2C, починає завоювати свої позиції на ринках товарів промислового призначення. Так, за даними дослідження агенції DemandWave «State of B2B Digital Marketing 2017», 64 % опитаних маркетологів B2B сектору планували збільшити витрати на інтернет-маркетинг, причому 62% респондентів вказали, що частка цих витрат у маркетинговому бюджеті перевищує 26 %. Основну мету інтернет-маркетингу B2B маркетологи бачають у зростанні кількості якісних лідів [1].

Ситуація на українському ринку товарів промислового призначення є доволі схожою. Так, за даними дослідження агенції Promodo «Як український бізнес використовує інтернет-маркетинг» (2017 рік), 89 % компаній ведуть корпоративну сторінку у соціальних мережах, 77 % використовують пошукову оптимізацію та 75 % – контекстну рекламу. Більшу частину клієнтів приносять саме два останні інструменти. У 25 % компаній найбільш окупним інструментом інтернет-маркетингу є пошукова оптимізація. 75 % компаній збільшили бюджет на інтернет-маркетинг, а 59 % планують його збільшити [2].

Дослідження проблематики інтернет-маркетингу на ринках товарів промислового призначення тільки набуває поширення серед науковців. Перші ґрунтовні дослідження здійснені такими дослідниками, як Ілляшенко С. М., Кінаш І. А., Кордзая Н. Р., Литовченко І. Л., Окландер М. А., Равікович І. Є., Романенко О. О., Чухрай Н. І., Шпилик С. та інші. Обмежена кількість досліджень інтернет-маркетингу на окремих ринках товарів промислового призначення визначає актуальність дослідження.

Мета статті

Метою статті є оцінка маркетингової активності в Інтернеті підприємств окремих сегментів ринку гнучкого пакування та визначення її впливу на фінансові показники діяльності досліджуваних господарюючих суб'єктів. Задля досягнення мети було проведено кластерний аналіз вибірки підприємств за рівнем їх маркетингової активності в Інтернеті та розрахунок основних фінансових показників для кожного кластеру.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для аналізу стану розвитку інтернет-маркетингу в окремих сегментах ринку гнучкого пакування була сформована вибірка з 22 підприємств. Оскільки інформація, яка розкривається у нашому дослідженні, є комерційною таємницею, то реальні назви компаній не вказано. Перш за все слід зазначити, що всі досліджувані підприємства мають власні веб-сайти. За кількістю відвідувачів можемо виокремити три групи веб-сайтів:

- з кількістю відвідувачів понад 10 000 осіб (П21, П20, П6, П22, П9). Лідером у цій групі є компанія П21 з кількістю відвідувачів 95300 осіб;
- з кількістю відвідувачів від 1000 до 9999 осіб (П5, П17, П10, П8);
- до 999 відвідувачів (усі інші).

Середня кількість переглянутих сторінок на сайтах досліджуваних компанії зображено на рис. 1.

Таким чином, середнє значення середньої кількості переглянутих сторінок на досліджуваних сайтах складає 3,57 сторінки, цей рівень перевищили сайти лише 7 компаній. На рис. 2 наведено середній час перебування відвідувачів на сайті компанії.

Середнє значення середнього часу перебування на сайті складає 2 хв. 5 секунд. Сайти 9 компаній перевищили середнє значення, з них 6 компаній, у яких час перегляду пов'язаний з кількістю сторінок, що переглядається, і 3 компанії, які мають нижчу за середню кількість перегляду сторінок, що опосередковано може свідчити про цікавість контенту на цих сайтах. Загалом залежність між кількістю переглянутих сторінок та часом, проведеним на сайті, є логічною, коефіцієнт кореляції у нашому випадку складає 0,78.

Середня кількість відмов на досліджуваних сайтах складає 34,06 %. 10 сайтів мають нижчий за середній показник відмов. Зокрема, лідером за мінімальною кількістю відмов є веб-сайт П9 на рівні лише 8,8 %, що свідчить про те, що контент сайту максимально відповідає пошуковим запитам.

Серед сайтів 22 досліджуваних підприємств видимість у пошукових системах має тільки 13

(рис. 4).

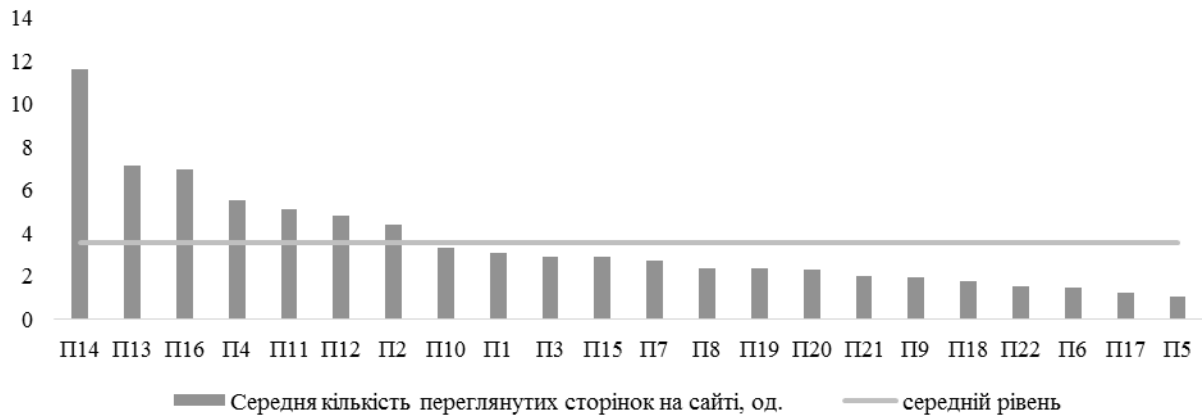


Рис. 1. Середня кількість сторінок, що переглядається на сайті компанії

*За даними Serpstat.

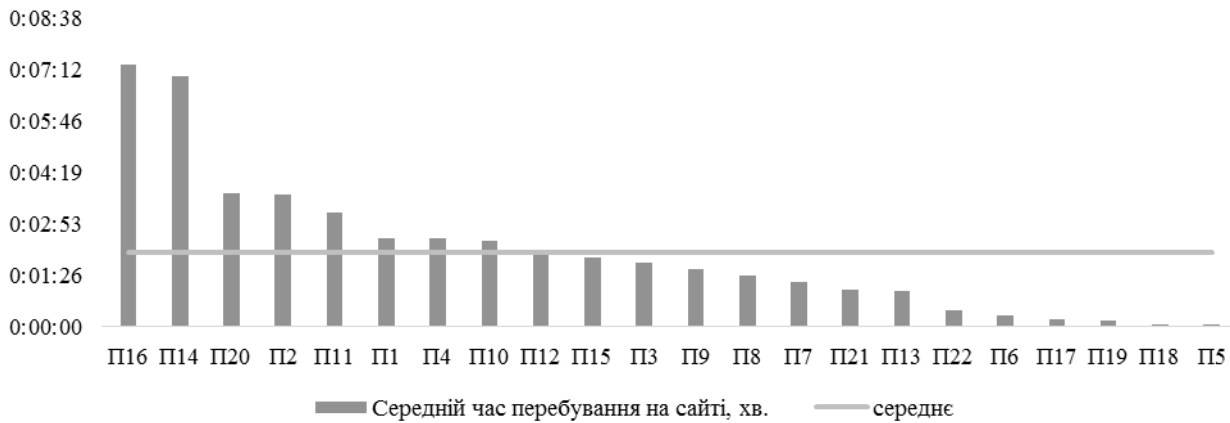


Рис. 2. Середній час перебування на сайті компанії, хвилини

*За даними Serpstat.

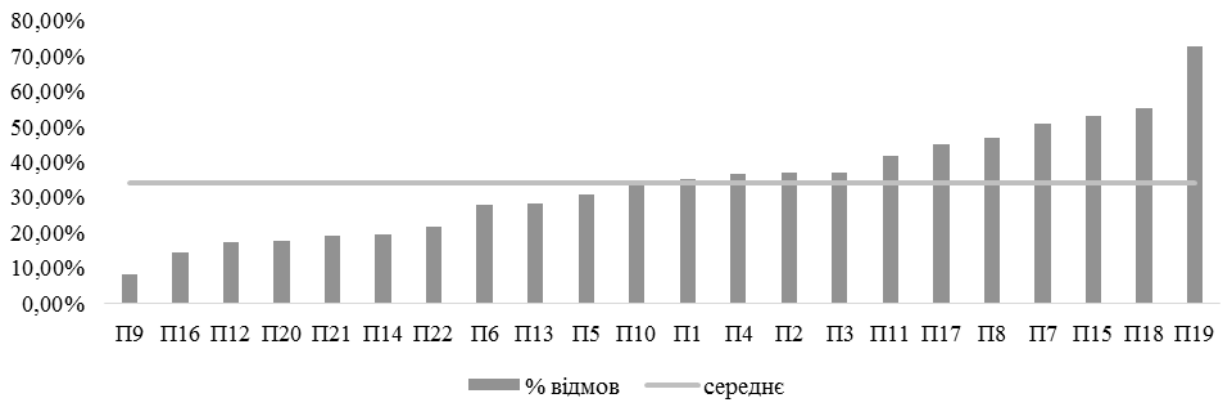


Рис. 3. Відсоток відмов на сайті компанії

*За даними Serpstat.

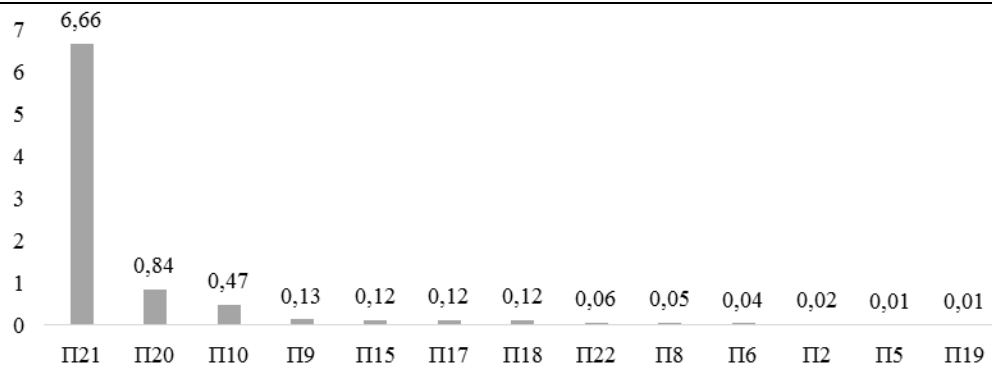


Рис. 4. Видимість сайтів досліджуваних компаній у пошукових мережах

*За даними Serpstat.

Показник видимості сайтів у пошукових мережах є ключовим, оскільки він тісно корелює з кількістю відвідувачів на сайті. Для нашої вибірки підприємств коефіцієнт кореляції складає 0,95. Якщо ми побудуємо парну кореляційно-регресійну модель, де y – кількість відвідувачів сайту (осіб), а x – показник видимості сайту у пошукових мережах (%), то отримає рівняння $y=2694+14245x$, тобто при зростанні видимості сайту на 1 % кількість відвідувачів зростає в середньому на 14245 осіб. Це свідчить про необхідність широкого застосування засобів пошукової оптимізації для підвищення видимості веб-сторінки.

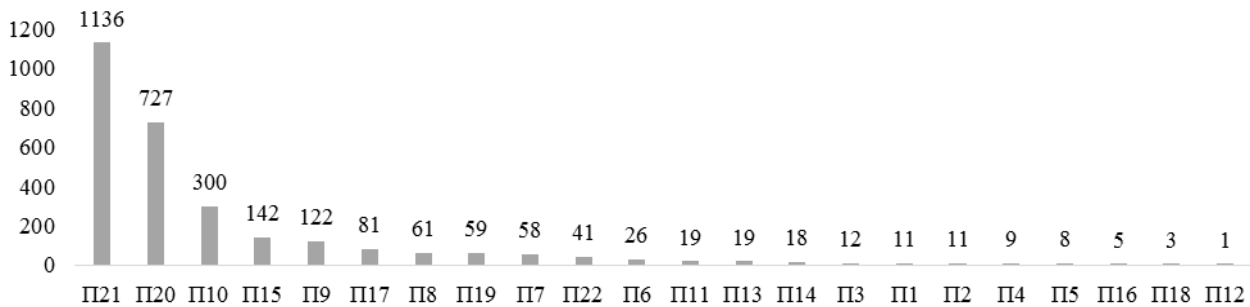


Рис. 5. Кількість ключових слів у ТОП 20.

*За даними Serpstat.

Кількість ключових слів у ТОП 20 впливає на видимість сайту у пошукових мережах – коефіцієнт кореляції складає 0,88 та на кількість відвідувачів – коефіцієнт кореляції складає 0,93. Піднімає позиції веб-сайтів у пошукових системах і наявність посилань на них на інших інтернет-сторінках. Однак слід зазначити, що цей інструмент працює, якщо на сторінку посилаються інші авторитетні сторінки.

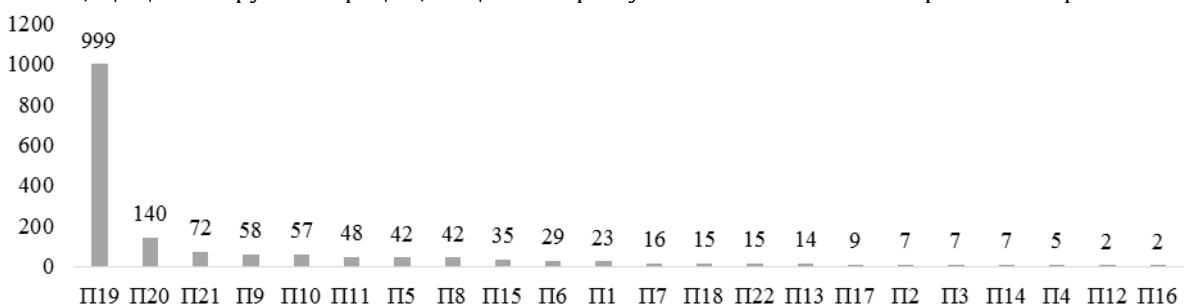


Рис. 6. Кількість посилань зі сторонніх ресурсів на сайт компанії

*За даними Serpstat.

Для нашої вибірки підприємств не виявлено залежності між кількістю посилань на сторонніх ресурсах та видимістю сайту у пошукових мережах, що свідчить про те, що посилання розміщені на неавторитетних для пошукових систем сторінках.

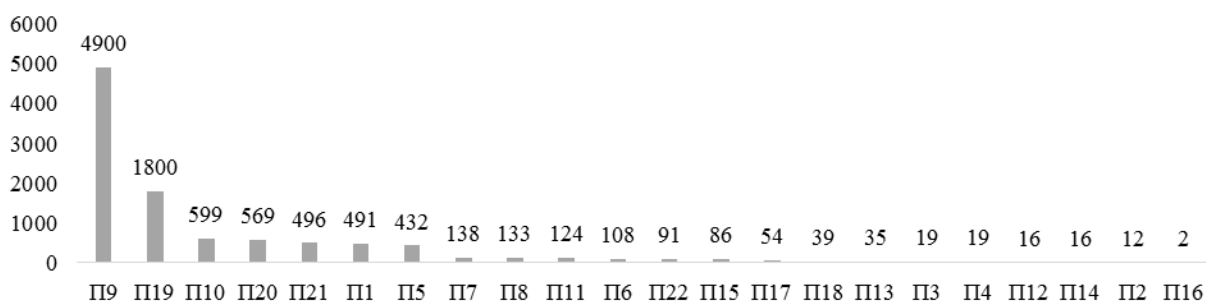


Рис. 7. Кількість зовнішніх сторінок

*За даними Serpstat.

Про авторитетність сайту більш інтегровано свідчить такий показник, як Serpstat Trust Rank. Він оцінює авторитетність сайт за шкалою від 1 до 100 %. Відповідно серед досліджуваних підприємств є лише 4 мають рівень від 15 до 30 %. Це свідчить про те, що їх контентом діляться авторитетні у пошукових системах сторінки.

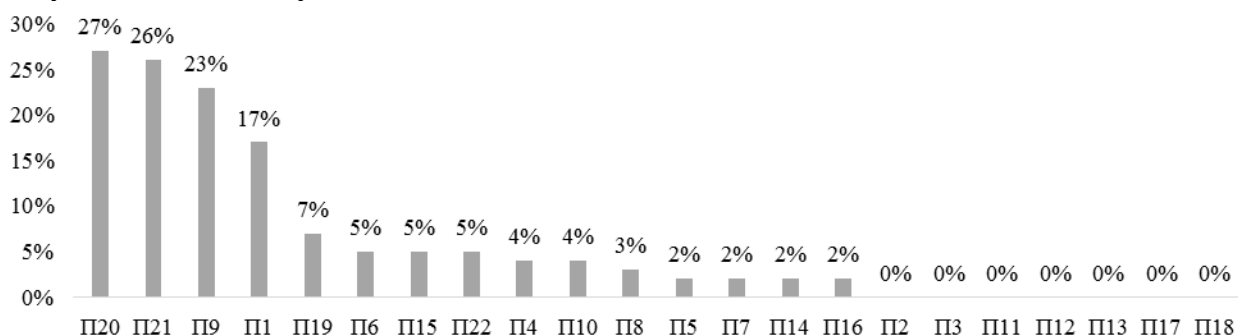


Рис. 8. Serpstat Trust Rank

*За даними Serpstat.

Показник Serpstat Trust Rank вже має високий рівень кореляції з видимістю веб-сайту у пошукових системах. Для досліджуваної вибірки підприємств коефіцієнт кореляції склав 0,579.

Для того, щоб мати посилання на якісних веб-сторінках, сайт компанії повинен мати не лише загальну статичну інформацію про компанію, продукт тощо, але рубрику новин, яка наповнена корисною для користувачів інформацією та оновлюється. Лише на сайтах 9 з 22 компанії наявна стрічка новин, що містить корисний контент. Тільки 6 з 22 досліджуваних компаній мають власний YouTube канал, причому на двох з них немає жодного підписника. Лідером є YouTube канал компанії P21, який налічує 498 підписників. Контекстну рекламу використовує тільки 5 з 22 досліджуваних компаній – P22, P21, P10, P9 та P6.

Сторінку компанії у соціальній мережі Facebook має 8 з 22 досліджуваних компаній. Однак слід зазначити, що ці сторінки не мають значної кількості підписників. Найбільшу кількість підписників серед досліджуваних підприємства 588 осіб має компанія P10 і лише вона регулярно оновлює інформацію на сторінці. Решта сторінок не оновлюються або оновлюються дуже рідко.

Для комплексної оцінки сучасного стану розвитку інтернет-маркетингу на досліджуваних підприємствах окремих сегментів ринку гнучкого пакування використаємо кластерний аналіз. Він надасть можливість побудувати науково обґрунтовану класифікацію та виявити внутрішні зв'язки між одиницями сукупності. З метою кластеризації використаємо метод k-середніх та метрику евклідової відстані:

$$D_{ij} = \sqrt{\sum_{k=1}^m (X_{ik} - X_{jk})^2} \quad (1)$$

де D_{ij} – відстань між і-тим та j-тим кластерами;

X_{ik} , X_{jk} – значення показників кожної функціональної складової активності в Інтернеті підприємств і-того та j-того кластерів;

k – кількість показників, які характеризують активність підприємства в Інтернеті.

При кластеризації за рівнем маркетингової активності в Інтернеті були взяті такі показники: кількість відвідувачів сайту, середня кількість переглянутих сторінок на сайті, показник відмов,

видимість у пошукових системах, коефіцієнт авторитетності сайту Serpstat Trust Rank, використання контекстної реклами (1 – використовує, 0 – не використовує), наявність YouTube каналу (1 – наявний, 0 – відсутній), наявність сторінки у Facebook (1 – наявна, 0 – відсутня).

Таблиця 1. Вихідні дані для кластеризації підприємств за рівнем маркетингової активності в Інтернеті

Підприємство	Кількість відвідувачів сайту	Видимість у пошукових системах	Показник відмов	Середня кількість переглянутих сторінок на сайті	Serpstat Trust Rank	Контекстна реклама	YouTube канал	Сторінка у Facebook
П1	940	0	35,22	3,08	17	0	0	0
П2	217	0,02	36,93	4,42	0	0	0	0
П3	220	0	36,93	2,88	0	0	0	0
П4	172	0	36,79	5,54	4	0	0	1
П5	4700	0,01	30,78	1,08	2	0	1	0
П6	12700	0,04	27,91	1,48	5	1	0	1
П7	561	0	50,70	2,74	2	0	0	0
П8	1200	0,05	46,69	2,36	3	0	0	0
П9	11000	0,13	8,18	1,96	23	1	1	0
П10	1900	0,47	33,30	3,34	4	1	1	1
П11	726	0	41,67	5,09	0	0	0	0
П12	235	0	17,46	4,82	0	0	0	1
П13	130	0	28,20	7,16	0	0	0	0
П14	349	0	19,63	11,59	2	0	0	0
П15	597	0,12	52,92	2,88	5	0	0	0
П16	181	0	14,41	6,98	2	0	0	0
П17	2100	0,12	44,87	1,26	0	0	0	0
П18	205	0,12	55,26	1,77	0	0	0	1
П19	59	0,01	72,87	2,36	7	0	1	1
П20	36400	0,84	17,76	2,32	27	0	1	1
П21	95300	6,66	19,25	2	26	1	1	1
П22	12600	0,06	21,69	1,53	5	1	0	0

*За даними Serpstat та власні дослідження.

У результаті проведення кластеризації за допомогою програмного продукту SPSS отримуємо поділ сукупності на 5 кластерів. У таблиці 2 наведено центри кожного з кластерів.

Таблиця 2. Центри кластерів

Показник	Кластер				
	1	2	3	4	5
Кількість відвідувачів сайту	95300	12100	36400	612	4700
Видимість у пошукових системах	6,66	0,08	0,84	0,06	0,01
Показник відмов	19,25	19,26	17,76	38,99	30,78
Середня кількість переглянутих сторінок на сайті	2	1,66	2,32	4,27	1,08
Serpstat Trust Rank	26	11	27	2,88	2
Контекстна реклама	1	1	0	0	0
YouTube канал	1	0	1	0	1
Сторінка у Facebook	1	0	1	0	0

*Власні дослідження.

Таким чином, нами отримано 5 кластерів підприємств:

- 1 кластер – до нього потрапило лише одне підприємство П21, яке характеризується найвищими показниками кількості відвідувачів сайту, найвищим у вибірці рівнем видимості сайту у пошуковій системі, високим рівнем авторитетності сайту та використанням таких інструментів, як контекстна реклама, YouTube канал та Facebook. Тобто це підприємство, яке максимально намагається використати інструменти Інтернет-маркетингу;
- 2 кластер – до нього потрапило 3 підприємства П22, П9 та П6. Ці компанії мають достатньо високу кількість відвідувачів сайту, відносно низький рівень відмов, до 2-х сторінок перегляду за 1 сеанс та використовують контекстну рекламу;
- 3 кластер – до нього потрапило 1 підприємство П20 для якого характерна висока кількість відвідувачів, високий авторитет сайту, відносно високий рівень видимості сайту у пошукових мережах;
- 4 кластер – складається з 16 підприємств, які характеризуються невеликою кількістю відвідувачів, низькою видимістю у пошукових мережах, найвищим показником відмов та не використовують контекстну рекламу, YouTube та Facebook;
- 5 кластер – до нього потрапило 1 підприємство П5, яке має відносно високу кількість відвідувачів, але найнижчий показник видимості в пошукових мережах та низький рівень авторитетності.

Порівняємо активність в Інтернет-маркетингу досліджуваних підприємств з їх фінансовими показниками (табл. 3).

Таблиця 3. Групування підприємств за рівнем маркетингової активності в Інтернеті

Кластер	Кількість підприємств	Середній дохід від реалізації, тис. грн	Середній чистий прибуток, тис. грн
1	1	896	-182,7
2	3	135241	3695
3	1	64607	3758
4	16	220386	3561
5	1	29354	310

**Власні дослідження.*

За даними табл. 3 ми не можемо зробити висновок про наявність зв'язку між застосуванням інтернет-маркетингу та фінансовими показниками підприємств. Однак слід зауважити, що найактивніше використовує інструменти інтернет-маркетингу, зокрема пошукову оптимізацію та контекстну рекламу, найменше за обсягом реалізації підприємство вибірки. Це свідчить про те, що мале підприємство в умовах відсутності коштів для реалізації традиційних маркетингових заходів та реклами розглядає інтернет-маркетинг як альтернативний шлях просування з нижчими витратами.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, за даними проведеного аналізу було визначено, що інтернет-маркетинг ще не набув поширення серед підприємств B2B сектору і розглядається більше як альтернативний варіант просування за умов обмеженості або відсутності маркетингового бюджету. Найбільш оптимальним, на нашу думку, є модель маркетингової діяльності, що містить поєднання онлайн та офлайн маркетингової активності. Для B2B сектору найважливішим інструментом B2B маркетингу є пошукова оптимізація сайту, його зручність та наповнення.

Список літератури

1. 2017 State of B2B Digital Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://typeacomunications.com/wp-content/uploads/2017/02/2017-State-of-Digital-Marketing-FINAL.compressed.pdf>.
2. Як український бізнес використовує інтернет-маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://promodo.ua/upload/research-internet-marketing-ukraine-2016.pdf>.
3. Serpstat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://serpstat.com/uk>.

References

1. 2017 State of B2B Digital Marketing. (2017). Retrieved from: <http://typeacomunications.com/wp-content/uploads/2017/02/2017-State-of-Digital-Marketing-FINAL.compressed.pdf>.
2. How Ukrainian business uses Internet marketing. (2016). Retrieved from: <https://promodo.ua/upload/research-internet-marketing-ukraine-2016.pdf>.
3. Serpstat. (2017). Retrieved from: <https://serpstat.com/uk>.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2017 р.

Наталія Валеріївна ТЕРЕНТ'ЄВА

аспірантка,
кафедри управління персоналом і маркетингу,
Запорізький національний університет
E-mail: terenteva_nataliya@ukr.net

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ МЕТОДІВ ОЦІНКИ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Терент'єва, Н. В. Аналіз ефективності методів оцінки управління збутовою діяльністю підприємств машинобудування Запорізької області [Текст] / Наталія Валеріївна Терент'єва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 280-346. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проаналізовані методи оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємств машинобудування Запорізької області. Розкрито особливості використання витратного підходу. Проаналізовано взаємозв'язок оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства з використанням витратного підходу та прибутку підприємства. Проведено експертне опитування аналізу методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємств машинобудування Запорізької області. Встановлено, що на момент дослідження більшість загальноприйнятих методів визначення ефективності збутової діяльності не відповідає вимогам фахівців щодо визначення ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області в сучасних умовах.

Ключові слова: ефективність; збутова діяльність; метод; оцінка; витратний підхід; ресурсний підхід; експертна оцінка; ранжування.

Nataliia Valeriivna TEREENTIEVA

PhD Student,
Department of Personnel Management and Marketing,
Zaporizhzhya National University
E-mail: terenteva_nataliya@ukr.net

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF METHODS OF ASSESSMENTS OF SALES ACTIVITY MANAGEMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF THE ZAPORIZHZHYA REGION

Abstract

The article analyses the methods for efficiency evaluation of sales activities management of the engineering enterprises of the Zaporizhzhya region. The peculiarity of the use of cost approach is disclosed. It is analysed the relationship between estimation of the management efficiency of enterprise sales activity with the use of cost approach and profit of the enterprise. The expert survey is carried out on the basis of analysis of methods for assessing the efficiency of management of sales activities of engineering enterprises in Zaporizhzhya Oblast. It has been established that nowadays most of the generally accepted methods for determining the efficiency of sales activities do not meet the requirements of specialists as for the effectiveness of sales activities of machine-building enterprises in the Zaporizhzhya region.

Keywords: efficiency; sales activity; method; rating; cost approach; resource approach; expert evaluation; ranking.

JEL classification: M3

Вступ

Попередні результати аналізу оцінки ефективності управління збутовою діяльністю дозволили встановити, що підприємства машинобудівної промисловості Запорізької області останнім часом

знаходяться під впливом низки негативних факторів зовнішнього середовища, що зумовлює наявність кризових явищ у діяльності більшості підприємств та значно ускладнює їх збутову діяльність.

Найбільш значні негативні наслідки для машинобудівних підприємств Запорізької області мають зовнішньоекономічні та політичні фактори, оскільки основні ресурсотвірні підприємства машинобудівної галузі Запорізької області мають значні вади територіальної структури збуту, які в умовах приєднання України до задіяних світовою спільнотою санкцій щодо обмеження агресії Російської Федерації значно підвищують збутові ризики машинобудівних підприємств та зумовлюють необхідність розробки та впровадження сучасних ефективних заходів з оптимізації оцінки ефективності збутової діяльності.

За цих умов особливого значення набуває своєчасне виявлення недостатньої ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств для проведення заходів з її оптимізації, що потребує використання сучасних комплексних науково обґрунтованих методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю. При цьому слід взяти до уваги, що негативний вплив зовнішнього середовища значно ускладнює оцінку ефективності управління, оскільки обмежує використання тих чи інших методів як через наявність кризових явищ безпосередньо на підприємствах, так і через необхідність проводити заходи з оцінки та оптимізації збутової діяльності в умовах невизначеності.

Мета статті

Метою статті є проведення теоретичних і практичних засад якості оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

У процесі опрацювання теоретичних і методологічних засад управління збутовою діяльністю машинобудівної промисловості, були виявлені три основні групи методів, які використовуються для аналізу ефективності збутової діяльності: методи порівняння, формально-логічні методи та економіко-математичні методи. Кожен з цих методів має певні переваги, але отримання найбільш об'єктивної інформації щодо ефективності збутової діяльності машинобудівних забезпечується одночасним використанням декількох методів або окремих елементів методів з метою формування комплексної оцінки ефективності збутової діяльності.

Крім того, як показав аналіз теоретичних джерел, якість оцінки ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств значною мірою залежить від вибору ресурсного чи витратного підходу. Історично в українській економіці найчастіше використовується витратний підхід до оцінки ефективності збутової діяльності промислових підприємств, за якого ефективність збутової діяльності підприємства визначається співвідношенням витрат на збут та обсягів реалізованої продукції. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області з використанням витратного підходу надана у таблиці 1.

Таблиця 1. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області з використанням витратного підходу

Машинобудівні підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхил. абс. 2016 р./ 2012 р.	Відхил. відн. 2016 р./ 2012 р.
АТ «Мотор Січ»	0,09	0,09	0,12	0,16	0,18	0,09	200,00
ПАТ «ЗТР»	0,06	0,08	0,11	0,1	0,09	0,03	150,00
ПАТ «Запоріжжкран»	0,07	0,04	0,04	0,05	0,03	-0,04	42,86
Середня регіональна оцінка	0,07	0,07	0,09	0,1	0,1	0,03	142,86

Таким чином, оцінка ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області з використанням витратного підходу дозволяє встановити динаміку витрат на збутову діяльність відносно загальної виручки підприємства, але не дозволяє оцінити кінцевої ефективності збутової діяльності, тобто впливу збутової діяльності на головну мету підприємства – отримання прибутку.

Для уточнення взаємозв'язку оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства з використанням витратного підходу та прибутку підприємства проаналізуємо динаміку даного показника та динаміку прибутку досліджуваних підприємств за 2012-2016 роки. Динаміка оцінки ефективності збутової діяльності та прибутку АТ «Мотор Січ» надана на рисунку 1.

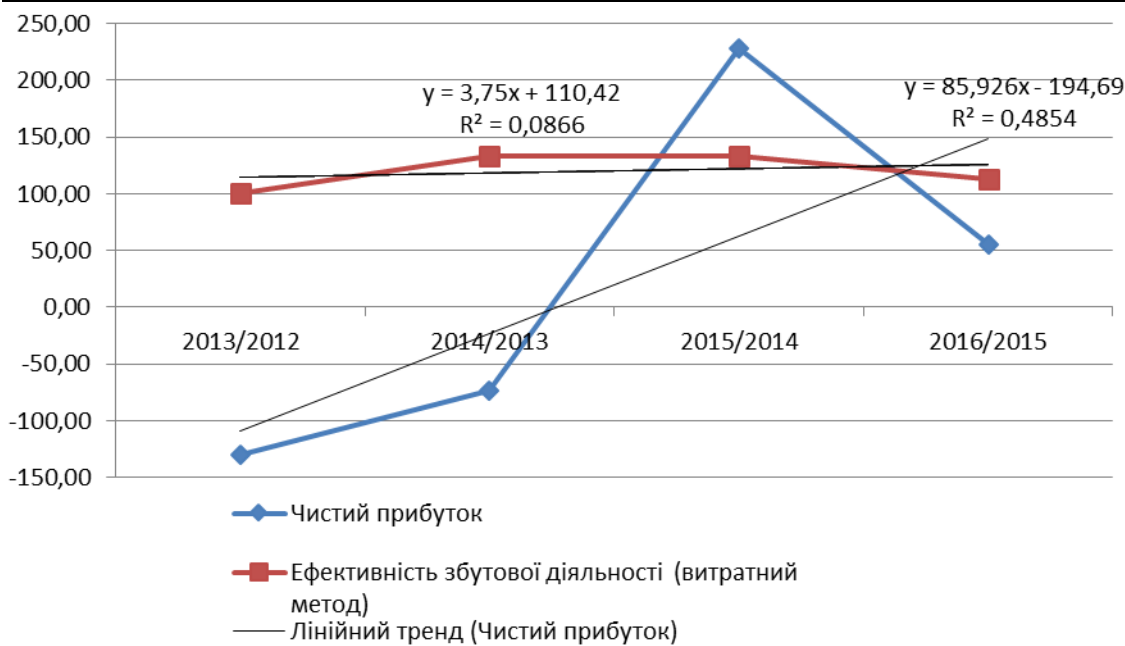


Рис. 1. Динаміка оцінки ефективності управління збутовою діяльністю та прибутку АТ «Мотор Січ» в 2012-2016 рр. (у % до показника попереднього року)

Динаміка оцінки ефективності управління збутовою діяльністю та прибутку ПАТ «ЗТР» надана на рисунку 2.

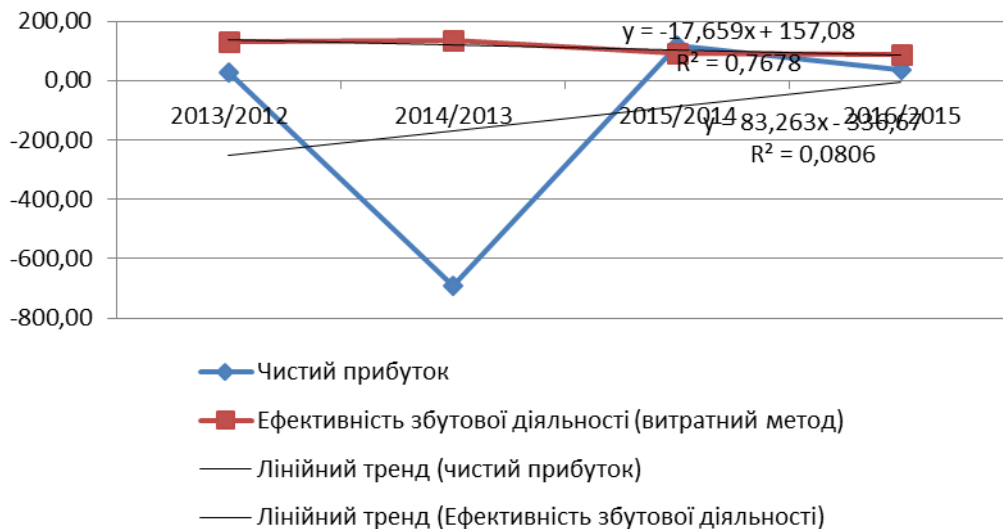


Рис. 2. Динаміка оцінки ефективності управління збутовою діяльністю та прибутку ПАТ «ЗТР» у 2012-2016 рр. (у % до показника попереднього року)

Динаміка оцінки ефективності збутової діяльності та прибутку ПАТ «Запоріжжкран» зображена на рисунку 3.

Аналіз динаміки оцінки ефективності збутової діяльності та динаміки прибутку АТ «Мотор Січ» у 2012-2016 рр., ПАТ «ЗТР», ПАТ «Запоріжжкран» не дозволив виявити певних закономірностей щодо впливу змін витрат на збут на динаміку чистого прибутку підприємства, що свідчить про недостатню ефективність цього методу на досліджуваному етапі розвитку підприємства.

Таким чином, результати проведеного дослідження дозволяють зробити висновок, що використання найбільш поширеного в українській економіці витратного підходу для оцінки ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області недоцільне, оскільки в наявних умовах не відображає реальної ефективності збутової діяльності.

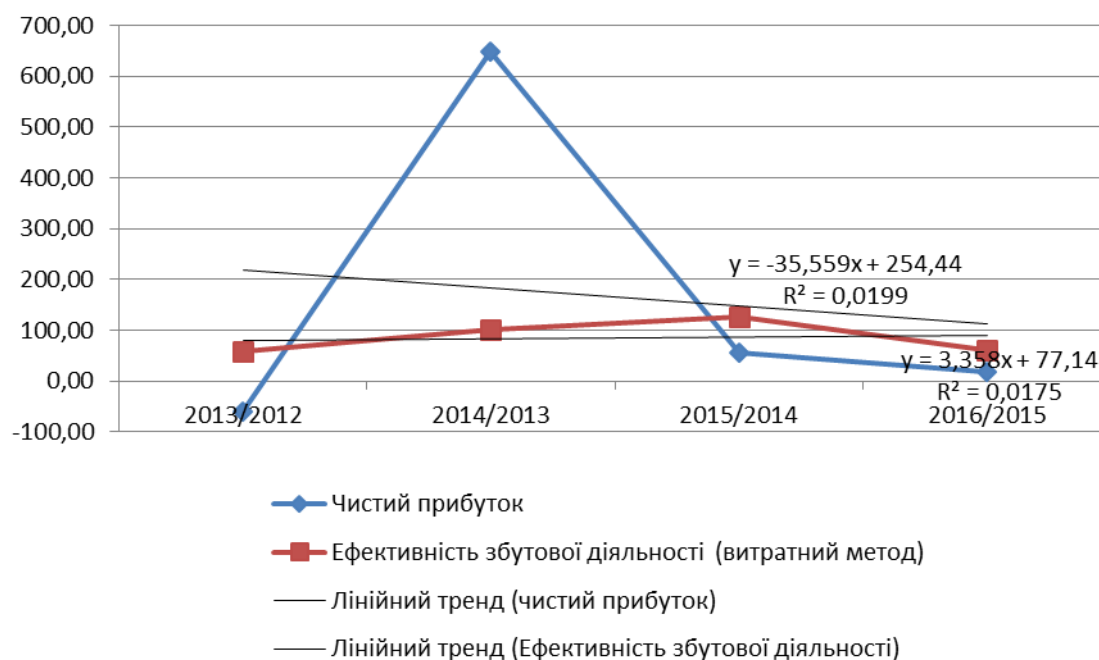


Рис. 3. Динаміка оцінки ефективності управління збутовою діяльністю та прибутку ПАТ «ЗТР» у 2012-2016 рр. (у % до показника попереднього року)

На нашу думку, використання витратного підходу може бути доцільним переважно за умов сталого розвитку підприємства, але в умовах дії значної кількості негативних факторів зовнішнього середовища, а тим більш за умов кризових явищ на рівні окремих підприємств, використання витратного підходу недоцільне. Це твердження збігається з думкою вітчизняних дослідників, у т. ч. А. Ж. Сакун, І. А. Абрамовича та ін.

Для визначення доцільності використання інших методів оцінки ефективності збутової діяльності в умовах сьогодення розвитку машинобудівного комплексу Запорізької області скористаємося методом експертного опитування. Слід зазначити, що використання для визначення доцільності використання найбільш розповсюджених методів оцінки ефективності збутової діяльності експертного опитування за умови залучення як експертів фахівців, добре знайомих з галузевою та регіональною специфікою, дозволяє значно підвищити ефективність оцінки в умовах дії значної кількості невизначених факторів.

Аналіз доцільності використання сучасних методів оцінки ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області проведено за допомогою бальної оцінки. У процесі дослідження кожному запропонованому методу експертом виставлялася оцінка від 1 до 5 балів, при цьому бальні оцінки інтерпретувалися через наступні значення:

- оцінка «5 балів» – метод, максимально прийнятний для певного підприємства (галузі, регіону), що забезпечує максимальну достовірність прогнозування;
- оцінка «4 бали» – метод, прийнятний для певного підприємства (галузі, регіону), що забезпечує достатню достовірність прогнозування;
- оцінка «3 бали» – метод, який може бути використаний для певного підприємства (галузі, регіону), однак можливі значущі похибки;
- оцінка «2 бали» – метод, небажаний для певного підприємства (галузі, регіону), достовірність дуже сумнівна;
- оцінка «1 бал» – метод, максимально неприйнятний для оцінки ефективності збутової діяльності певного підприємства (галузі, регіону) в існуючих економічних умовах.

Відповідно до цілей та задач дослідження, експертне опитування було проведено у формі неструктурованого інтерв'ю з опорним опитувальним листом.

У ролі експертів були залучені фахівці Запорізької торгівельно-промислової палати, департаменту промисловості та розвитку інфраструктури Запорізької державної обласної адміністрації, департаменту економічного розвитку і торгівлі Запорізької державної обласної адміністрації, викладачі економічного факультету Запорізького національного університету, викладачі факультету економіки та менеджменту Запорізької державної інженерної академії. Опитування проводилося анонімно. У ході нашого дослідження було залучено 10 експертів.

Під час експертного опитування було здійснено оцінювання десяти найбільш розповсюджених в

Україні методів оцінки ефективності збутової діяльності як витратного, так і ресурсного підходів, з точки зору прийнятності даних методів для оцінки ефективності збутової діяльності підприємств машинобудівної промисловості Запорізької області в сучасних умовах.

За результатами дослідження теоретичних та методичних засад оцінювання ефективності збутової діяльності промислових підприємств, для оцінки були обрані методи та показники, наведені у таблиці 2.

Таблиця 2. Методи та показники, що досліджуються на доцільність використання для оцінки ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області

Метод	Показник	Шифр
Ресурсний підхід		
Використання робочої праці	обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат робочої сили	01
	прибуток на одиницю витрат робочої сили	02
Використання виробничих фондів	обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат виробничих фондів	03
	прибуток на одиницю витрат виробничих фондів	04
Використання фінансових коштів	обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат фінансових коштів	05
	прибуток на одиницю витрат фінансових коштів	06
Витратний підхід		
Витрати на збутову діяльність	обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат на збут	07
	витрати на збут на одиницю реалізованої продукції	08

Усього для оцінювання було обрано 8 показників ресурсного та витратного підходів.

Під час проведення опитування було отримано 10 опитувальних листів, усі 10 опитувальних листів були визнані дійсними. Результати експертного опитування надані у таблиці 3.

Таблиця 3. Результати експертного опитування щодо доцільності використання найбільш розповсюджених методів оцінки ефективності збутової діяльності для машинобудівних підприємств Запорізької області

Експерт	Метод (показник)							
	01	02	03	04	05	06	07	08
1	3	2	4	3	4	3	2	2
2	3	2	3	3	4	3	3	2
3	3	2	3	3	4	3	2	2
4	4	2	3	3	3	3	2	2
5	3	2	3	3	3	3	2	2
6	3	3	3	3	4	3	2	2
7	3	2	3	3	4	3	2	3
8	3	2	3	3	4	3	2	2
9	3	2	3	3	4	3	2	3
10	3	2	3	2	4	4	2	2

Для оцінки узгодженості експертної думки використаємо коефіцієнт конкордації Кендалла (W) (формула 1):

$$W = \frac{12S}{m^2 \times (n^2 - n)} \quad (1)$$

де m – число експертів у групі,

n – число факторів,

S – сума квадратів різниць рангів (відхилень від середнього).

При цьому сума квадратів різниць рангів (S) визначається за формулою 2:

$$S = \sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^m R_{ij})^2 - \frac{(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij})^2}{n} \quad (2)$$

де m – число експертів у групі,

n – число факторів,

S – сума квадратів різниць рангів (відхилень від середнього).

Порівняння отриманого результату з нормативними показниками дозволяє визначити узгодженість експертної думки, і, як наслідок, – репрезентативність отриманих у результаті опитування даних.

За формулою 2 згідно з даними, наданими у таблиці 3:

$$S = (31-45)^2 + (21-45)^2 + (31-45)^2 + (29-45)^2 + (38-45)^2 + (31-45)^2 + (21-45)^2 + (22-45)^2 = 2574$$

Звідки випливає, що

$$W = \frac{12 \times 2574}{10^2 \times (8^2 - 8)} = 0,61$$

Значення коефіцієнта 0,61 знаходиться в інтервалі $0,6 \leq W \leq 0,8$, отже, узгодженість експертної думки сильна, отримані результати можуть бути використані для подальшого дослідження.

Ваговий коефіцієнт (B) кожного показника був розрахований за формулою 3:

$$B = \frac{X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n}{n} \quad (3)$$

де X_1 – оцінка 1-го експерта;

X_2 – оцінка 2-го експерта;

X_3 – оцінка 3-го експерта;

X_n – оцінка n -го експерта;

n – кількість експертів, залучених до участі в дослідженні.

Результати визначення вагового коефіцієнту основних методів та показників ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області надані у таблиці 4.

Таблиця 4. Результати визначення вагового коефіцієнта основних методів та показників ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області

Метод (показник)	Експерт										Ваговий коефіцієнт
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3,1
2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2,1
3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3,1
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2,9
5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3,8
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3,1
7	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2,1
8	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2,2

Таким чином, у ході дослідження були обчислені вагові показники, які дозволяють оцінити прийнятність тих чи інших методів для оцінки ефективності збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області.

Для подальшого аналізу проведемо ранжування методів та показників відповідно до вагового коефіцієнта. Результати ранжування основних методів оцінки ефективності збутової діяльності для машинобудівних підприємств Запорізької області надані у таблиці 5.

Таблиця 5. Результати ранжування основних методів оцінки ефективності збутової діяльності для машинобудівних підприємств Запорізької області

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Ваговий коефіцієнт	Група
5	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3,8	Б
1	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3,1	В
3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3,1	В
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3,1	В
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2,9	В
8	2	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2,2	Г
2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2,1	Г
7	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2,1	Г

Як показали результати ранжування методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області, до першої групи (А) методів, які є максимально прийнятними для певного підприємства (галузі, регіону) і забезпечують максимальну достовірність прогнозування (оцінка близько 5 балів), експертами не був віднесений жоден досліджуваний метод.

До другої групи (Б) методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області, що прийнятні для певного підприємства (галузі, регіону) і забезпечують достатню достовірність прогнозування (оцінка близько 4 балів), експертами був віднесений лише один показник – обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат фінансових коштів ($B_1=3,8$).

До третьої групи (В) методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області, які можуть бути використані для певного підприємства (галузі, регіону), однак у сучасних умовах можуть мати значущі похибки (оцінка близько 3 балів), експертами були віднесені наступні показники:

- обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат робочої сили;
- обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат виробничих фондів;
- прибуток на одиницю витрат фінансових коштів;
- прибуток на одиницю витрат виробничих фондів.

Ще три досліджуваних методи були віднесені експертами до четвертої групи (Г) – методів, небажаних для оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств (галузі, регіону), з дуже сумнівною достовірністю (оцінка близько 2 балів):

- обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат на збут;
- витрати на збут на одиницю реалізованої продукції;
- прибуток на одиницю витрат робочої сили.

Графічна інтерпретація результатів ранжування відображена на рис. 4.

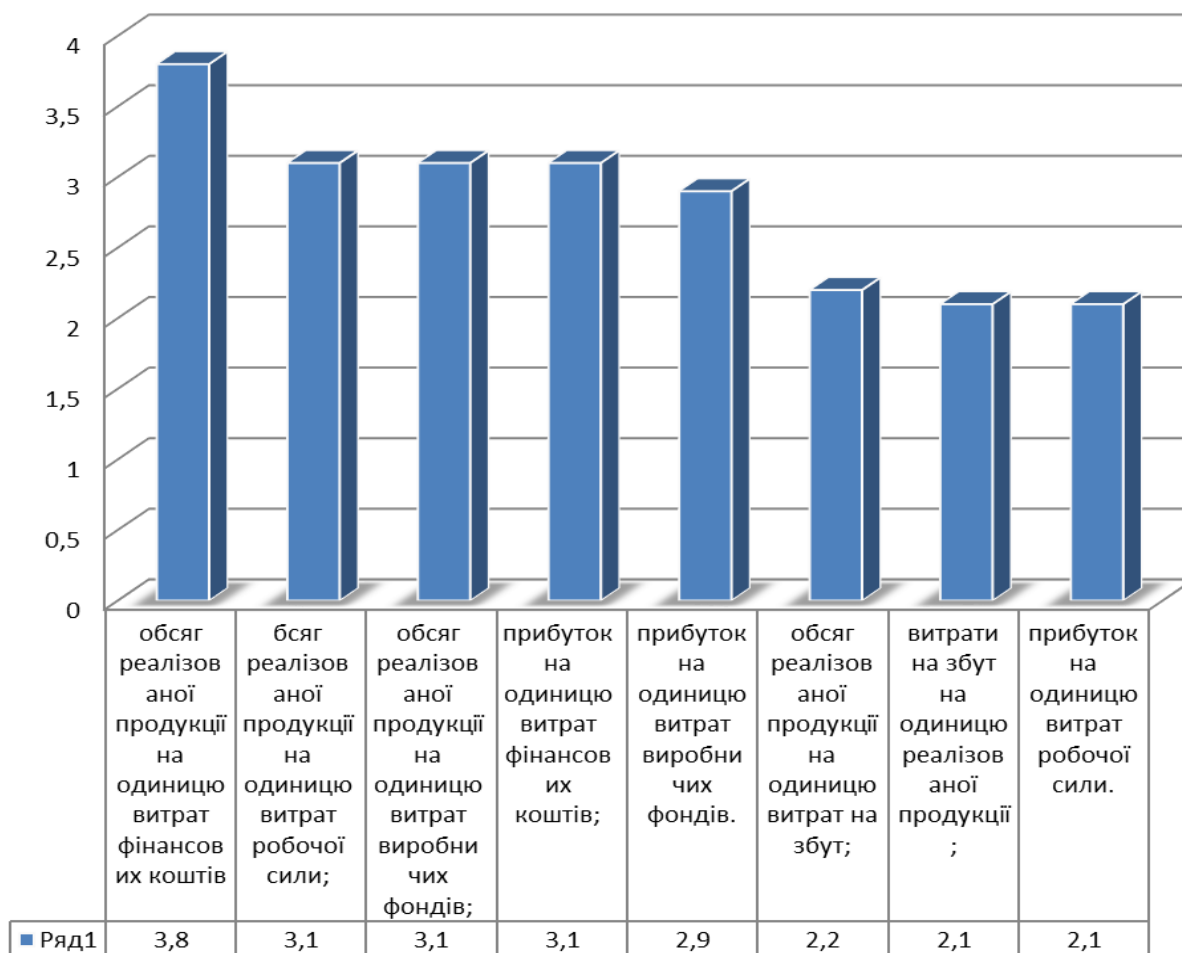


Рис. 4. Графічна інтерпретація результатів ранжування основних методів визначення ефективності управління збутовою діяльністю

Таким чином, проведений шляхом експертного опитування аналіз методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємств машинобудування Запорізької області дозволив встановити, що на момент дослідження більшість загальноприйнятих методів визначення ефективності збутової діяльності не відповідає вимогам фахівців в сучасних умовах. Лише один показник – обсяг реалізованої продукції на одиницю витрат фінансових коштів, був визнаний експертами прийнятним для певного підприємства (галузі, регіону) та здатним забезпечити достатню достовірність подальшого прогнозування. Крім того, як показали результати дослідження, така думка експертів є досить узгодженою, оскільки значення коефіцієнта Кендалла ($W=0,61$) лежить у межах від 0,6 до 0,8, що вказує на сильну узгодженість експертної думки, що підтверджує недостатню ефективність загальноприйнятих методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області та вимагає негайних розробок заходів щодо удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Найбільш значні негативні наслідки для машинобудівних підприємств Запорізької області мають зовнішньоекономічні та політичні фактори, оскільки основні ресурсотвірні підприємства машинобудівної галузі Запорізької області мають значні вади територіальної структури збуту, які в умовах приєднання України до задіяних світовою спільнотою санкцій щодо обмеження агресії Російської Федерації значно підвищують збутові ризики машинобудівних підприємств та зумовлюють необхідність розробки та впровадження сучасних ефективних заходів з оптимізації оцінки ефективності збутової діяльності.

Як показали результати дослідження збутової діяльності машинобудівних підприємств Запорізької області, більшість досліджуваних підприємств має значні вади регіональної структури збуту, а ПАТ «Запоріжкран» та ПАТ «ЗТР» демонструють ознаки кризових явищ та в умовах високої вірогідності настання негативних наслідків потребують розробки заходів з підвищення ефективності управління збутовою діяльністю, що значною мірою актуалізує проблему оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств, тому в нашій роботі надані результати проведення оцінки доцільності використання основних методів визначення ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств області.

Дослідження було проведене методом експертного опитування та показало, що найбільш розповсюджені на момент дослідження методи переважно не здатні цілком задовольнити вимоги фахівців щодо якості та достовірності оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області в сучасних умовах.

Проведене ранжирування показало, що до методів, максимально прийнятних для даного підприємства (галузі, регіону) і здатних забезпечити максимальну достовірність прогнозування, експертами не був віднесений жоден досліджуваний метод, до методів, прийнятних для певного підприємства (галузі, регіону) і здатних забезпечити достатню достовірність прогнозування, експертами був віднесений лише один показник. 50 % досліджених методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю в сучасних умовах розвитку машинобудування Запорізької області експерти вважають такими, що можуть бути використані для даного підприємства (галузі, регіону), однак у сучасних умовах можуть мати значущі похибки, а три досліджуваних методи взагалі віднесені експертами до методів, небажаних для оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств (галузі, регіону), з дуже сумнівною достовірністю.

При цьому результати дослідження вказують, що така думка експертів є досить узгодженою, оскільки розраховане значення коефіцієнта Кендалла ($W=0,61$) лежить у межах від 0,6 до 0,8, що вказує на сильну узгодженість експертної думки, та підтверджує гіпотезу відносно недостатньої точності та достовірності найбільш розповсюджених методів оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області. При цьому використання для оцінки методів експертного опитування за умови залучення в якості експертів фахівців, добре обізнаних у галузевій та регіональній специфіці машинобудівної промисловості, дозволяє значно підвищити якість оцінки ефективності управління збутовою діяльністю та отримати дані для подальшого удосконалення методичних підходів щодо оцінки ефективності управління збутовою діяльністю машинобудівних підприємств Запорізької області.

Таким чином, для забезпечення розвитку машинобудівних підприємств Запорізької області необхідно значно удосконалити методологічні підходи до оцінки ефективності управління збутовою діяльністю.

Список літератури

1. Офіційний сайт АТ «Мотор Січ» [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.motorsich.com>.

-
2. Офіційний інтернет-сайт ПАТ «ЗТР» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ztr.ua>.
 3. Офіційний сайт ПАТ «Запоріжкран» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kran.zp.ua>.

References

1. *Ofitsynyy sayt AT «Motor Sich»*. (2017). Retrieved from: <http://www.motorsich.com>.
2. *Ofitsynyy internet-sayt PAT «ZTR»*. (2017). Retrieved from: <http://ztr.ua>.
3. *Ofitsynyy sayt PAT «Zaporizhkran»*. (2017). Retrieved from: <http://www.kran.zp.ua>.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2017 р.

Олександр Степанович КСЕНЖУК

здобувач,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: ksend-a@ukr.net

ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОГО РИНКУ ДОРОГОЦІННИХ МЕТАЛІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ксенжук, О. С. Тенденції функціонування світового ринку дорогоцінних металів в умовах глобальної фінансової нестабільності / Олександр Степанович Ксенжук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 289-298. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні тенденції глобального економічного розвитку вказують на невирішеність проблем фінансової та торговельної активності. Дослідження міжнародних організацій підтверджують існування суттєвих загроз для підвищення глобальної фінансової стабільності. За таких умов актуалізуються питання забезпечення функціонування світового ринку дорогоцінних металів.

Мета. Метою статті є виявлення сучасних тенденцій функціонування ринку золота та інших складових світового ринку дорогоцінних металів в умовах глобальної фінансової нестабільності.

Методи (методологія). У процесі виконання дослідження використано системний підхід та застосовано наступні методи: аналізу, синтезу, узагальнення, графічного аналізу, методи економетричного моделювання, у тому числі кореляційного аналізу.

Результати. У результаті проведеного дослідження встановлено основні загрози посилення глобальної фінансової нестабільності. Аргументовано вплив глобальної фінансової нестабільності на розвиток світового ринку дорогоцінних металів. Розкрито основні тенденції функціонування світового ринку золота, проаналізовано його кон'юнктуру. Визначено особливості попиту та пропозиції на світових ринках срібла і платини. З'ясовано основні види тіньових операцій на ринку дорогоцінних металів та їхні негативні наслідки.

Ключові слова: волатильність цін; глобалізація; економічне зростання; фінансова нестабільність; ринок дорогоцінних металів; ринок золота; ринок срібла; ринок платини; ювелірний та промисловий попит; золотовалютні резерви.

Oleksandr Stepanovych KSENZHUK

PhD Student,
Ternopil National Economic University
E-mail: ksend-a@ukr.net

TRENDS OF FUNCTIONING OF THE PRECIOUS METALS WORLD MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY

Abstract

Introduction. Modern trends of global economic development point to unresolved problems of financial and trading activity. International organizations' investigations confirm the existence of significant threats to increase global financial stability. Under these conditions, issues of ensuring the functioning of the world market of precious metals become actual.

Purpose. The article aims to identify current trends in the functioning of the gold market and other components of the precious metals world market in the conditions of global financial instability.

Methods (methodology). In the course of the study, we have used a systematic approach. The following methods have been applied: method of analysis, method of synthesis, method of generalization, method of graphical analysis, methods of econometric modelling, including correlation analysis.

Results. The main threats to global financial instability have been identified. It has been argued the influence of global financial instability on the development of the world market of precious metals. The main tendencies of

functioning of the world gold market have been revealed. Its market conditions have been analysed. The features of demand and supply in silver and platinum markets have been determined. The basic types of shadow operations on the market of precious metals and their negative consequences have been found out.

Keywords: *volatility of prices; globalization; economic growth; financial instability; precious metals world market; gold market; silver market; platinum market; jewellery and industrial demand; gold reserves.*

JEL classification: E44, F20, G15

Вступ

Поглиблення нестабільності у світі є однією із причин зростання ризиків для світової економіки загалом та фінансових ринків зокрема. Після певної стабілізації у фінансовій та торговельній сферах, підвищення темпів економічного зростання для більшості економік світу, впродовж останніх років спостерігається нестабільна динаміка. Так аналітичні оцінки МВФ щодо прогнозів глобального економічного зростання постійно переглядаються із урахуванням посилення негативного впливу факторів, адже взаємозалежність національних економік – це підвищення їхньої вразливості. З середини 2016 р. відбулося певне економічне похвалення, економічне зростання у 2016 р. становило лише 3,2 %, тоді як за прогнозами у 2017 р воно досягне 3,6 % і 3,7 % у 2018 р. У короткостроковій перспективі основними загрозами підвищення глобальної фінансової нестабільності, що можуть посилити геополітичну нестабільність, стримуватимуть економічну активність, провокуватимуть волатильність на фінансових ринках, фахівці МВФ називають такі:

- швидке встановлення жорсткіших фінансових умов (наприклад, підвищення боргових відсоткових ставок, зміна грошово-кредитної політики в зоні євро, зниження готовності суб'єктів ринку до прийняття ризиків тощо);
- фінансова нестабільність у країнах з ринками, що формуються (в зоні ризику перебуває, перш за все, Китай, для якого існують прямі загрози сповільнення економічного зростання);
- низька інфляція в розвинених країнах та слабка інфляційна динаміка;
- зменшення заходів щодо зміцнення фінансового регулювання та нагляду;
- застосування країнами протекціоністських заходів у фінансовій та торговельній сферах;
- неекономічні фактори (політичні ризики, неефективність управління, проблеми безпеки та ін.) [1].

В умовах зростаючої динамічності розвитку глобальної економіки світовий ринок дорогоцінних металів також зазнає постійних змін, адже глобальні чинники лише підсилюють коливання на основних його сегментах, у тому числі й на ринку золота, яке має багатовекторне призначення та як монетарне золото входить до складу золотовалютних резервів держав.

У своїх працях питання становлення світового ринку дорогоцінних металів, в тому числі й золота, особливості розвитку ювелірної промисловості в Україні та світі, залучення золота до формування золотовалютних резервів країн розглядали такі вітчизняні науковці: Т. Артюх, В. Дудченко, О. Мицак, В. Михальський, О. Чиж, О. Шаров та інші. Проте подальшого дослідження потребують сучасні тенденції розвитку світового ринку золота та інших дорогоцінних металів, які сформувалися під впливом глобальної фінансової нестабільності, кон'юнктура світового ринку золота, окреслення перспектив розвитку ринку дорогоцінних металів.

Мета статті

Мета статті полягає у виявленні сучасних тенденцій функціонування ринку золота та інших складових світового ринку дорогоцінних металів в умовах глобальної фінансової нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Низка глобальних проблем, з якими зіткнулася світова економіка у перші два десятиліття XXI ст., стосується як ресурсного забезпечення національних економік як потенційного джерела забезпечення економічного зростання, так й інтеграції країн з орієнтацією на сировинний експорт у глобальний простір, структурних змін на світовому ринку дорогоцінних металів, зростання пливучості фінансової та політичної нестабільності на кон'юнктуру світового ринку золота та ін.

Ринок дорогоцінних металів посідає особливе місце у глобальній економіці, адже володіння такими ресурсами дає низку переваг для країн. Законом України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» [2] до дорогоцінних металів зараховуються: золото, срібло, платина і метали платинової групи (паладій, іридій, родій, осмій, рутеній) у будь-якому вигляді та стані (сировина, сплави, напівфабрикати, промислові продукти, хімічні сполуки, вироби, відходи, брухт тощо). У зарубіжній літературі застосовується такий самий підхід щодо належності металів до дорогоцінних [3; 4].

Цінність дорогоцінних металів полягає у їхньому багатофункціональному призначенні. Так золото цінне завдяки своїм хімічним та фізичним властивостям, тому і є основним предметом купівлі/продажу світового ринку дорогоцінних металів. Динаміка попиту на золото в сучасних умовах обумовлюється напрямками його використання та призначенням (як сировина для ювелірного бізнесу, в різних технологічних процесах та в промисловості, як резервний засіб у державному секторі, як фінансовий актив з інвестиційною метою та ін.). Пропозиція золота на світовому ринку містить видобуток, повторну переробку та хеджування (рис. 1). Проведений аналіз показав, що середньорічний темп зростання видобутку золота становив 100,098 %, повторна переробка – 100,708 %.

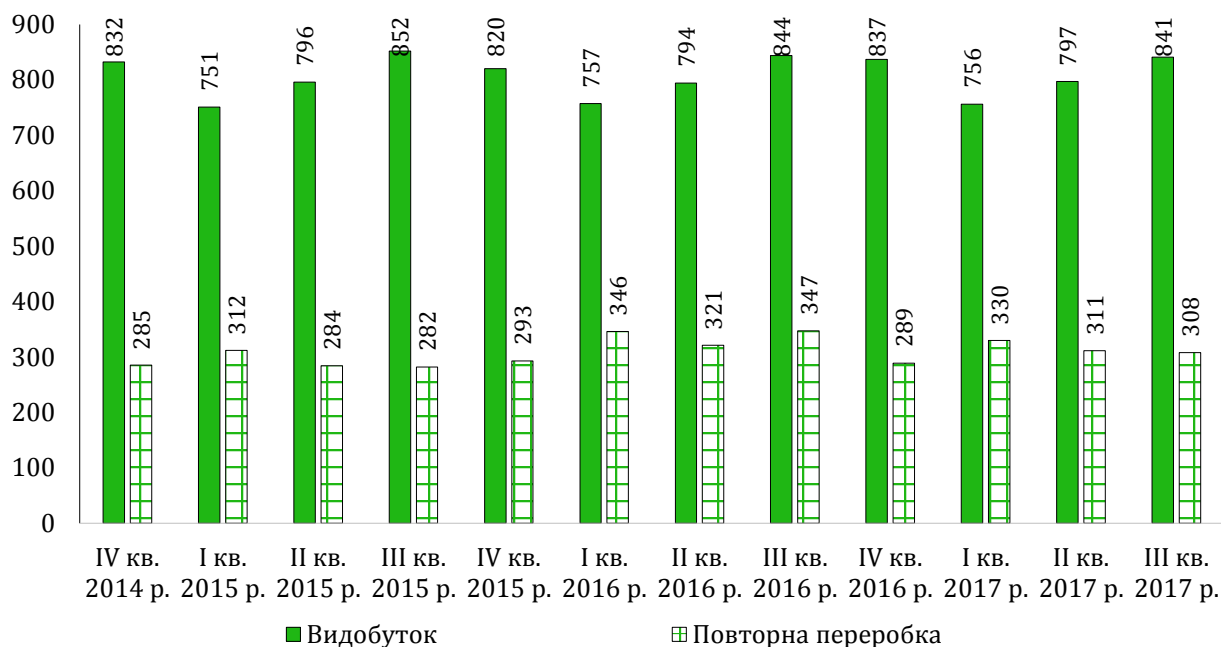


Рис. 1. Поквартальна динаміка світової пропозиції золота за 2014-2017 рр. (тонн)

*Побудовано автором за даними World Gold Council [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gold.org/data>.

Динаміка пропозиції золота впродовж аналізованого періоду мала стійкий характер. Оцінка зв'язку між видобутком, повторною переробкою та хеджуванням за допомогою інструментів кореляційного аналізу показала, що збільшення обсягів переробки має середній вплив на видобуток (-0,4491 – зв'язок від'ємний). Хеджування практично не впливає на обсяги видобутку й дуже слабо – на повторну переробку (позитивний вплив). Найбільшу частку у структурі пропозиції золота займає видобуток – середнє значення частки видобутку золота становило 0,719 (коефіцієнт варіації 3,94 %) (рис. 2); середнє значення частки повторної переробки золота в пропозиції – 0,276 (коефіцієнт варіації 7,61 %). Розрахунок коефіцієнтів варіації вказує на ряди динаміки з незначними коливаннями.

Водночас, динаміка попиту на світовому ринку золота зазнала більших змін, ніж пропозиція, особливо це помітно за секторами (рис. 3). У середньому пропозиція перевищує попит, коефіцієнт варіації для якого становить 12,75 %. Середній квартальний темп зростання становив для: виготовлення ювелірних виробів – 98,49 %, промислового виробництва – 99,52 %, державного сектору – 96,34 %, інвестицій – 97,20 %. За даними GFMS Thomson Reuters найближчим часом продовжуватиметься нестабільність ювелірного та промислового попиту на золото, зміна активності центральних банків, зниження собівартості видобутку унції золота [5].

Розрахунок матриці кореляцій показав, що попит на золото має високий ступінь реагування на зміну ціни (коефіцієнт кореляції дорівнює - 0,6982, що свідчить про існування середнього щільного негативного впливу ціни на обсяг попиту), однак реакція пропозиції на підвищення ціни на золото не є значною. Проте утворення надлишку, або дефіциту золота, прямо пропорційно залежать від зміни цін на ринку (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,6781). Збільшення пропозиції золота через повторну переробку зменшує попит на золото (коефіцієнт кореляції -0,8031) та обсяги видобутку (-0,4491).

У структурі світового попиту на золото найбільша частка належить ювелірній промисловості: середнє значення становить 0,55, далі йде інвестування – 0,27 (зважаючи на роль золота у диверсифікації інвестиційного портфеля), промислове виробництво – 0,09 та державний сектор – 0,08 (табл. 1).

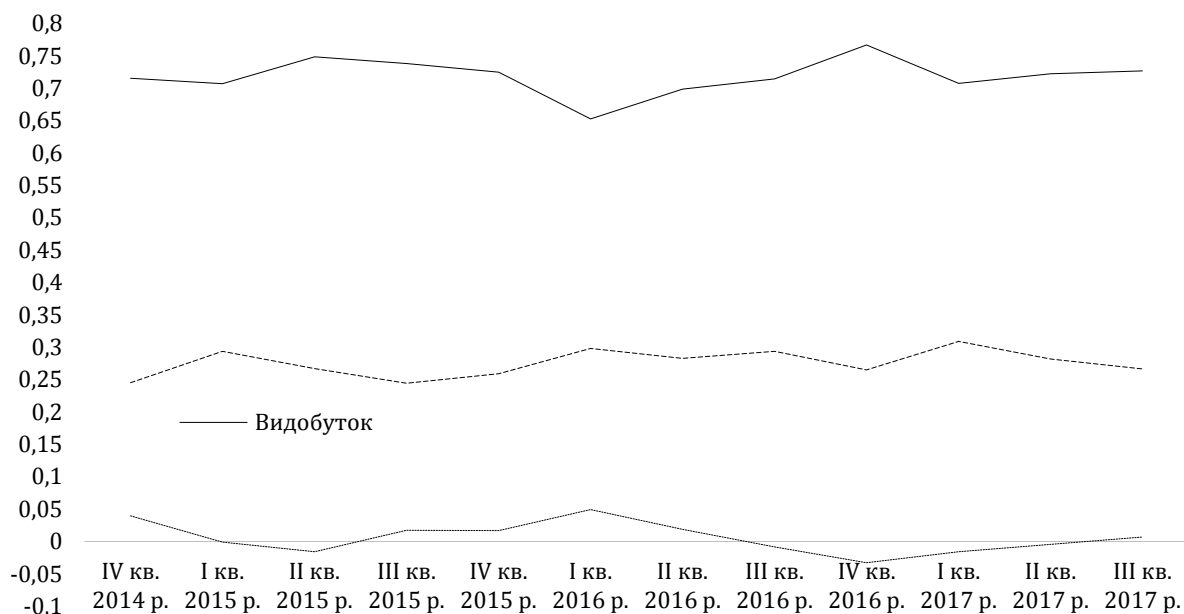


Рис. 2. Динаміка структури світової пропозиції золота (тонн)

*Побудовано автором за даними World Gold Council [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gold.org/data>.

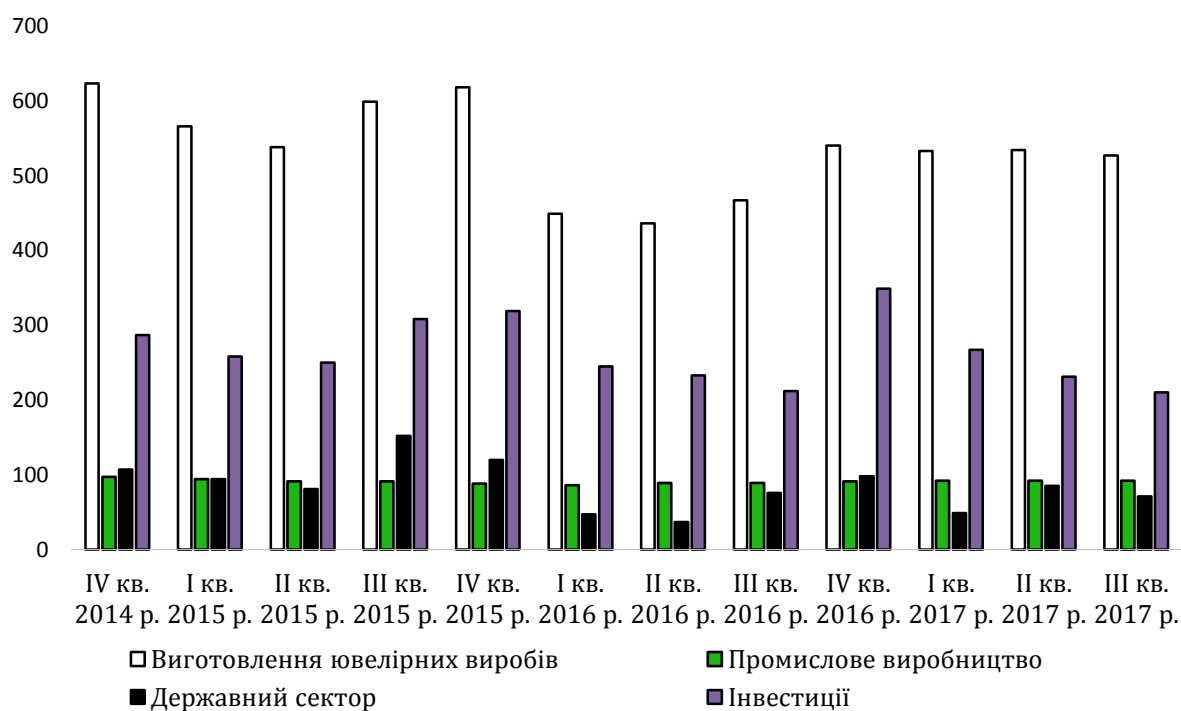


Рис. 3. Динаміка світового попиту на золото за секторами (тонн)

*Побудовано автором за даними World Gold Council [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gold.org/data>

Аналіз динаміки часток засвідчив, що найбільш стабільним є попит на золото для виготовлення ювелірних виробів, а споживання у державному секторі характеризується найбільшою варіацією частки, причому такі зміни відбуваються в третьому або четвертому кварталі року. Інвестиційна привабливість

золота зберігається в останні роки через посилення недовіри до фінансової системи США та долара США (особливо це було помітно в період кризи і перші роки після неї – 2008-2013 рр.). Так інвестиційну привабливість золота дослідники пояснюють такими причинами: незалежність, резервний засіб, висока ліквідність, диверсифікація активу, надійність та стабільність [6, с. 244]. У майбутньому прогнозується зростання частки інвестицій у золото за рахунок введення шаріатського стандарту у грудні 2016 р. [7], який не суперечить правилам вкладення коштів у золото та активізує діяльність фінансових установ ісламського світу через залучення до спеціально розроблених інвестиційних пропозицій.

Таблиця 1. Середнє значення частки попиту на золото за секторами та коефіцієнт варіації

Сектори попиту на золото	Середнє значення	К-нт варіації, %
Виготовлення ювелірних виробів	0,55	4,07
Промислове виробництво	0,09	11,57
Державний сектор	0,08	28,23
Інвестиції	0,27	9,43

**Розраховано автором.*

Причиною низького глобального попиту аналітики називають його скорочення в Китаї та Індії, які є одними із головних учасників світового ринку золота. Зокрема, падіння ювелірного попиту на золото в Індії (а саме цей сектор традиційно споживає найбільше золота, адже золоті прикраси є важливим невід’ємним атрибутом індійських шлюбів) у 2016 р. відбулося через проведення революційної фінансово-грошової реформи Моді та застосування інших заходів боротьби з тіншовим сектором економіки й зменшення її залежності від золота (здебільшого, для прошарків населення із низьким рівнем доходів воно є одним із основних засобів отримання кредитів та вкладення заощаджень), зокрема вилучення з обігу банкнот 500 та 1000 рупій (а це більше 80 % вартості грошової маси країни), зміни в оподаткуванні [8]. Водночас, як і передбачалося, у першому півріччі 2017 р. спостерігалось зростання імпорту золота в країну (рис. 4), однак нові умови оподаткування сприяють тому, що частина ринку відходить у тінь. Зазначимо, що така активізація була спровокована не лише реформаційними заходами, а й зміною каналів імпорту дорогоцінного металу. Проте аналітики утримуються від прогнозів, адже ринок золота останніми роками характеризується значною нестабільністю. Щодо Китаю, то за 3 квартали 2017 р. відбулося зростання споживання золота на 15,5 % порівняно із аналогічним періодом 2016 р. і попит склав 815,89 тонн, купівля золотих злитків збільшилися на 44,45 % – до 222,07 тис. тонн, причину чого вбачають у зростанні купівельної спроможності населення, переорієнтації фінансових потоків через нестабільність на ринках нерухомості та цінних паперів [9].

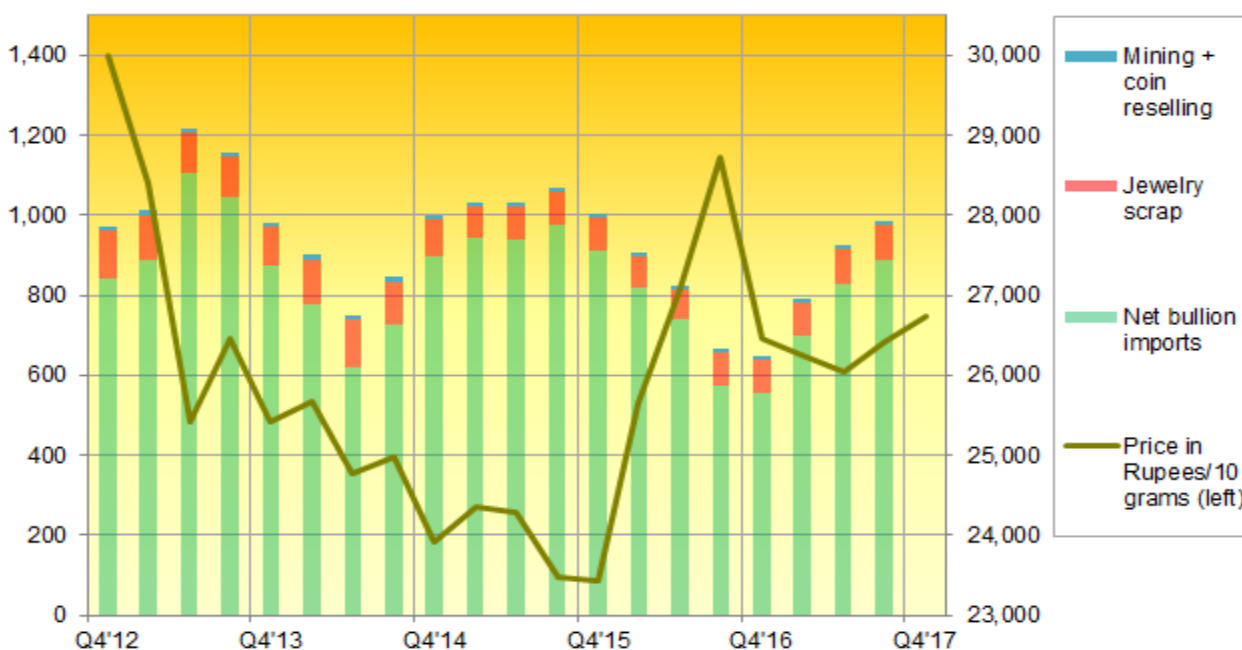


Рис. 4. Динаміка імпорту золота в Індію (тонн) [8].

Поквартальна динаміка виробництва, структури попиту та пропозиції золота на світовому ринку підтверджують негативні тенденції, зокрема, незначне зростання видобутку, волатильність цін, зміни у діяльності ETF фондів (особливо такі тенденції проявилися у 2016 р., коли відбулося різке скорочення позицій, а відтак – і падіння ціни на золото та значний надлишок золота на ринку) (рис. 5). Основними фондами, які інвестують у золото, є SPDR Gold Shares ETF (GLD), iShares COMEX Gold Trust (IAU), ETFS Physical Swiss Gold Shares (SGOL), PowerShares DB Gold ETF (DGL), VanEck Merk Gold Trust (OUNZ) [10].

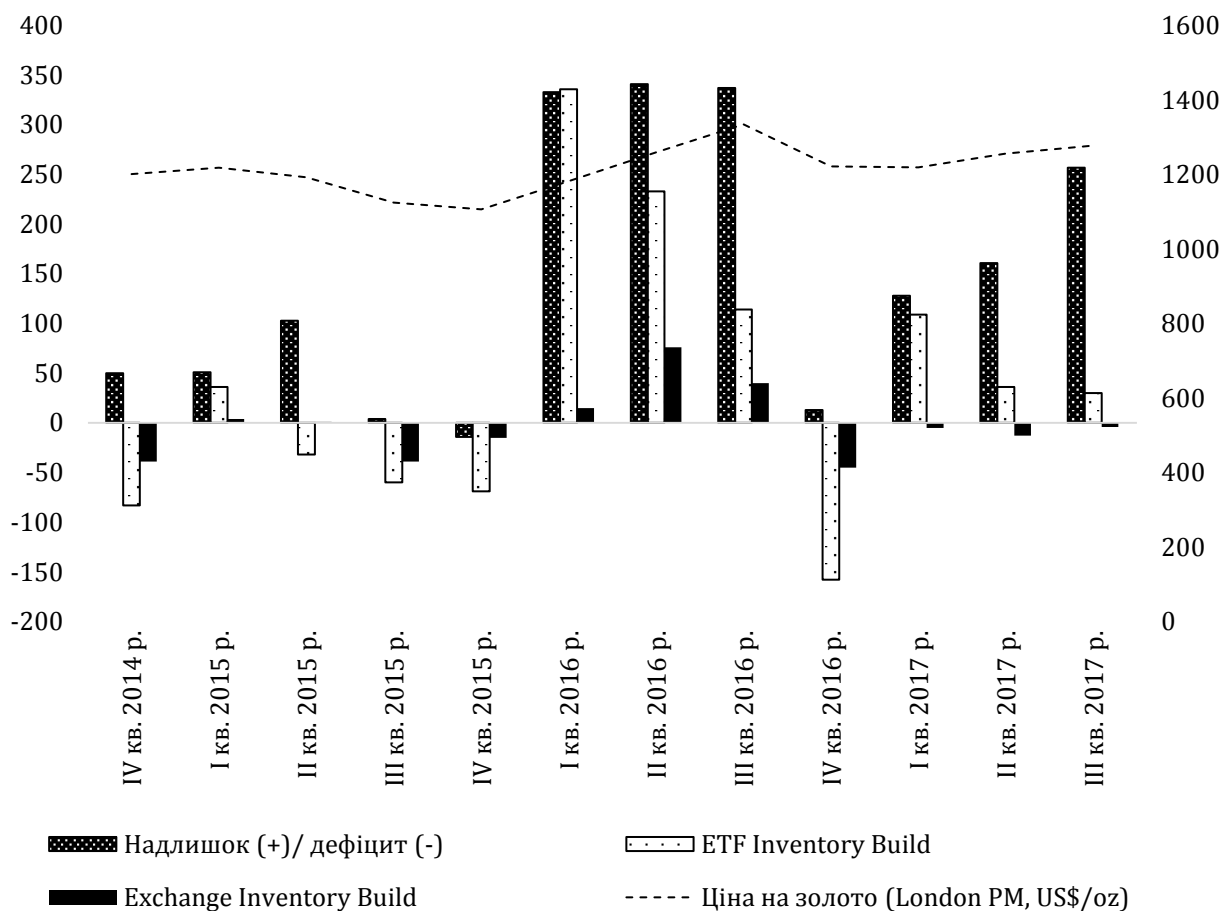


Рис. 5. Динаміка надлишку/дефіциту золота (тонн) та активності інвестиційних фондів на світовому ринку золота

**Побудовано автором за даними World Gold Council [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gold.org/data>.*

Великими гравцями на світовому ринку золота залишаються Центральні банки країн. Так за обсягами золотого запасу лідером серед країн уже десятиліття є США, які не опускають його рівень нижче 8000 тонн (частка золота у золотовалютних резервах становила 75,1 % у 2016 р.); другу позицію посіла Німеччина (72,1 %), далі – Італія (71,3 %) (рис. 6). Залучення до структури міжнародних валютних резервів золота обумовлене нестабільністю кон'юнктури валютних ринків, і в такому випадку золото залишається, незважаючи на волатильність цін, одним із найбільш стабільних активів, що диверсифікує міжнародні резерви країн.

Основними виробниками золота у світі є Китай, Австралія та Росія (рис. 7), проте зменшує видобуток Південно-Африканська Республіка, розвідані родовища якої вичерпуються, а освоєння нових потребує значних інвестиційних ресурсів. Обсяг світового експорту золота у 2016 р. становив 324,6 млрд дол. США, основними експортерами були країни Азії (частка експорту золота в доларовому еквіваленті становила 120,8 млрд дол. США) – 37,2 % від світового експорту, країни Європи – 35,5 % (25,3 % світового експорту припадає на Швейцарію), на країни Північної Америки припадало 10,8 %, Латинської Америки та Карибського басейну – 6,5 %, Африки та Океанії – 4,9 % [12]. Найбільшим імпортером золота є Швейцарія, частка якої у світовому імпорті золота у 2016 р. становила 24,4 % (82874507 тис. дол. США), далі йдуть Китай, Великобританія, Гонконг, Індія [13].



Рис. 6. 20 країн-лідерів за обсягами золотого запасу у 2016 р. [11].

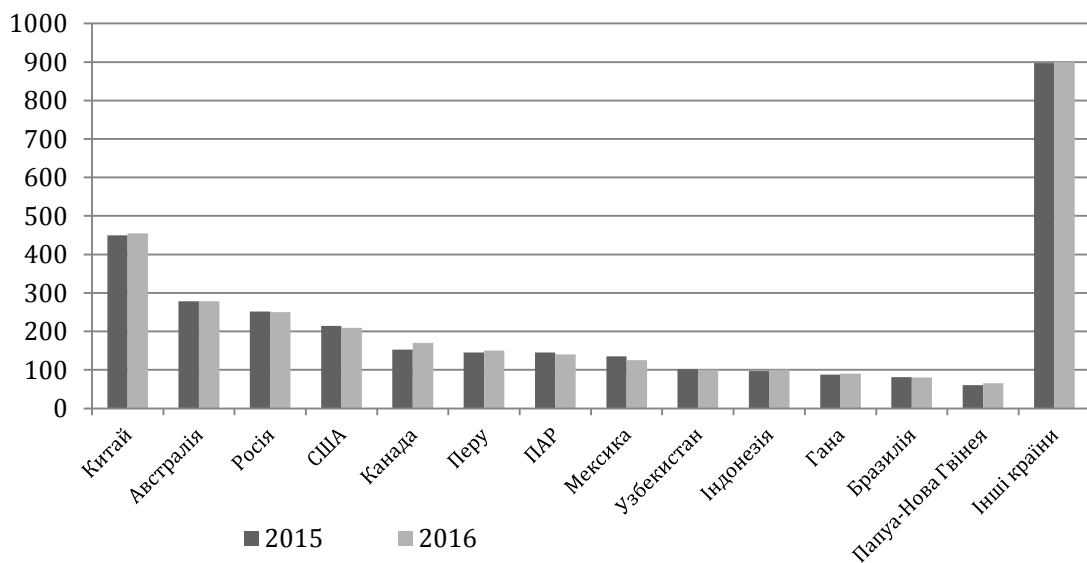


Рис. 7. Країни-лідери за обсягом видобутку золота у світі, тонн

*Побудовано автором за даними World Gold Council [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.gold.org/data>.

Ринок срібла останніми роками характеризується такими тенденціями (табл. 2): зменшення у 2016 р. обсягів виробництва металу на 0,6 %; зниження попиту за рахунок суттєвого скорочення попиту на срібло як інвестиційного активу та для потреб промисловості, в тому числі й ювелірної; після тривалої динаміки падіння цін на срібло у 2016 р. відбулося зростання ціни на 9,3 % [14].

Посилення глобальної фінансової нестабільності позначилося і на ринку платини та металів платинової групи, зокрема паладію. Так на ринку платини відбулося незначне падіння видобутку металу (на 1 %) (рис. 8). Основною країною видобутку є Південно-Африканська Республіка, зміна видобутку якої суттєво впливає на кон'юнктуру світового ринку (таким прикладом може бути 2013 р., коли зменшився видобуток платини через страйки в країні), що й спостерігаємо у 2016 р.

Таблиця 2. Динаміка світового попиту та пропозиції срібла (млн унцій)

	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Усього пропозиція, у т. ч.:	889,9	907,0	915,6	1074,1	1042,7	1005,8	987,8	1050,7	1039,7	1007,1
<i>Видобуток</i>	667,7	684,7	717,3	753	758,3	791,7	823,7	868,6	890,8	885,8
<i>Повторна переробка</i>	203,7	200,4	200,1	226,4	250,1	253,8	191,0	165,3	141,1	139,7
Усього фізичний попит, у т.ч.:	950,2	1074,5	851,1	1023,1	1108,5	990,2	1125,8	1118,3	1151,5	1027,8
<i>Виготовлення ювелірних виробів</i>	182,3	177,6	176,9	190,0	191,5	187,4	221,8	227,9	228,3	207,0
<i>Промислове виробництво</i>	646,0	641,8	528,2	633,8	661,4	600,0	604,5	595,7	569,6	561,9
<i>Злитки і монети</i>	61,6	196,6	92,9	147,7	208,4	159,2	240,6	234	290,7	206,8
Баланс	-136,6	-261,7	-77,2	-71,1	-54,0	-101,9	-149,2	-63,8	-106,7	-147,5
Ціна на срібло (US\$/oz)	13,38	14,99	14,67	20,19	35,12	31,15	23,79	19,08	15,68	17,14

*Побудовано автором за даними [14].



Рис. 8. Динаміка світового видобутку, попиту та пропозиції платини і паладію (тис. унцій)

*Побудовано автором за даними [15].

Водночас на ринку зростає пропозиція платини за рахунок вторинної переробки (спостерігається зростання на 9,1 %), проте попит на метал не зазнав суттєвих змін – зниження на 0,06 % (зазначимо, що в структурі попиту найбільшу частку займає автомобільна промисловість та виробництво ювелірних виробів) [15]. Ринок паладію продемонстрував позитивні тенденції, що було обумовлено високим попитом на метал з боку автомобільної промисловості та активізацією торгівлі спредом платина/паладій.

Одним із негативних чинників, що впливає на функціонування світового ринку дорогоцінних металів, вважаємо існування тіньового його сегменту. Тіньові операції на світовому ринку дорогоцінних металів містять: нелегальний видобуток та обіг; постачання на ринок фальшивих злитків (на ринку золота випадки фальшування часто пов'язані із виробництвом вольфрамового золота, коли вольфрам покривається золотою плівкою; на міжкраїнному рівні такий випадок стався, наприклад, у 2009 р. при

постачанні партії золотих злитків із США в Китай); порушення допустимого вмісту золота, срібла, платини у ювелірних виробках (у випадку внесення інших хімічних елементів у виріб понад встановлену норму зростає загроза життю і здоров'ю населення); фальшиве таврування виробів з дорогоцінних металів; використання недобросовісних методів конкуренції; надходження на територію країни контрафактних виробів; залучення золота як засобу відмивання грошей, отриманих незаконним способом, що використовується міжнародними злочинними угрупованнями; незаконне вилучення дорогоцінних металів із вторинної сировини та «електронного сміття» (особливо гостро ця проблема стоїть для країн Азії та Африки, куди відбувається незаконний вивіз електронного сміття, з якого видобувають метали, що завдає значної шкоди як довкіллю, забруднюючи його, так і здоров'ю населення) та ін.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, проведене дослідження підтвердило вплив глобальної фінансової нестабільності на кон'юнктуру ринку дорогоцінних металів: золота, срібла, платини, та є підставою для висновку про існування різновекторних тенденцій у розвитку світових ринків, які формуються під дією факторів національного характеру (як це було на ринку золота у випадку Індії та Китаю), так і світових, зокрема економічного та політичного характеру. У перспективі основні учасники ринку дорогоцінних металів зберігатимуть свої позиції як виробники, імпортери та експортери, країнами підтримуватиметься частка золота у золотовалютних резервах (незважаючи на його демонетизацію) з метою їхньої диверсифікації, проте, враховуючи взаємозалежність національних економік, нестабільність фондового ринку США та зміну відсоткових ставок, зберігатимуться ризики для ринків залежно від ступеня зростання глобальної фінансової нестабільності.

Список літератури

1. Seeking Sustainable Growth: Short-Term Recovery, Long-Term Challenges World Economic Outlook, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/09/19/~.../2017/October/.../c1.ashx.
2. Закон України «Про державне регулювання видобутку, виробництва і використання дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння та контроль за операціями з ними» від 8.11.1997 р. № 637/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/637/97-%D0%B2%D1%80>.
3. Oxford Learner's Dictionaries [Електронний ресурс] // Oxford. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/precious-metal>.
4. Merriam-Webster Dictionary [Електронний ресурс] // Merriam-Webster. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/precious%20metal>.
5. GFMS GOLD SURVEY 2017 [Електронний ресурс] – Режим доступу: thomsonreuters.ru/wp-content/uploads/2017/04/GFMS-Gold-Survey-2017.pdf.
6. Мицак, О. В. Деякі аспекти функціонування ринку золота / О. В. Мицак, І. В. Федчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 243-247.
7. The AAOIFI Shariah Standard No. 57 on Gold and its Trading Controls [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://shariahgold.com/sites/default/files/downloads/aaofi_shariah_standard_no57_english.pdf.
8. India's «Grey Market» in Gold Jumps 80% on Tax, New Rules [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bullionvault.com/gold-news/gold-market-121220174>.
9. China's gold consumption up 15.5% in Q3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.jewellerynewsasia.com/news-content/9601/china-s-gold-consumption-up-15-5-in-q3>.
10. Gold ETF List [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://etfdb.com/type/commodity/precious-metals/gold-etf/#etfs>.
11. This map shows you which countries have most of the world's gold [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mining.com/web/this-map-shows-you-which-countries-have-most-of-the-worlds-gold>.
12. Workman, D. Gold Exports by Country / D. Workman // World's Top Exports. – 2017. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.worldstopexports.com/gold-exports-country/>.
13. Gold Import Export Data - World's Largest Gold Traders [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.exportgenius.in/blog/gold-import-export-data-world%E2%BF%BD-s-largest-gold-traders-62.php>.
14. World Silver Survey 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.silverinstitute.org/site/WSS2017.pdf>.
15. GFMS Platinum Group Metals Survey 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://financial-risk-solutions.thomsonreuters.info/GFMS>.

References

1. *Seeking Sustainable Growth: Short-Term Recovery, Long-Term Challenges World Economic Outlook*, 2017. (2017). Retrieved from: www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/09/19/~.../2017/October/.../c1.ashx.
2. *Pro derzhavne rehulivannia vydobutku, vyrobnytstva i vykorystannia dorohotsinnykh metaliv i dorohotsinnoho kaminnia ta kontrol za operatsiamy z nymy: zakon Ukrainy vid 8.11.1997 r. № 637/97-VR*. (1997). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/637/97-%D0%B2%D1%80>.
3. *Oxford Learners Dictionaries*. (2018). Oxford. – 2018. Retrieved from: <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/precious-metal>.
4. *Merriam-Webster Dictionary*. (2018). Merriam-Webster. Retrieved from: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/precious%20metal>.
5. *GFMS GOLD SURVEY 2017*. (2017). Retrieved from: thomsonreuters.ru/wp-content/uploads/2017/04/GFMS-Gold-Survey-2017.pdf.
6. Mytsak, O. V. & Fedchuk, I. V. (2012). Deiaki aspekty funktsionuvannia rynku zolota. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, 22.7, 243-247.
7. The AAOIFI Shariah Standard No. 57 on Gold and its Trading Controls. (). Retrieved from: http://shariahgold.com/sites/default/files/downloads/aaofi_shariah_standard_no57_english.pdf.
8. *Indias «Grey Market» in Gold Jumps 80% on Tax, New Rules*. (2017). Retrieved from: <https://www.bullionvault.com/gold-news/gold-market-121220174>.
9. *China's gold consumption up 15.5% in Q3*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.jewellerynewsasia.com/news-content/9601/china-s-gold-consumption-up-15-5-in-q3>.
10. *Gold ETF List*. (n.d.). Retrieved from: <http://etfdb.com/type/commodity/precious-metals/gold-etf/#etfs>.
11. *This map shows you which countries have most of the worlds gold*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.mining.com/web/this-map-shows-you-which-countries-have-most-of-the-worlds-gold>.
12. Workman, D. (2017). *Gold Exports by Country. Worlds Top Exports*. Retrieved from: <http://www.worldstopexports.com/gold-exports-country/>.
13. *Gold Import Export Data - World's Largest Gold Traders*. (2017). Retrieved from: <http://www.exportgenius.in/blog/gold-import-export-data-world%EF%BF%BD-s-largest-gold-traders-62.php>.
14. *World Silver Survey 2017*. (2017). Retrieved from: <http://www.silverinstitute.org/site/WSS2017.pdf>.
15. *GFMS Platinum Group Metals Survey 2017*. (2017). Retrieved from: <http://financial-risk-solutions.thomsonreuters.info/GFMS>.

Стаття надійшла до редакції 05.12.2017 р.

Інна Олександрівна ІРТИЩЕВА

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

Дмитро Володимирович КРИЛЕНКО

аспірант,
Міжнародний університет бізнесу і права

ВИЗНАЧЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ ВІД НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Іртищева, І. О. Визначення залежності рівня розвитку Причорноморського регіону від напрямків реалізації фіскальної політики [Текст] / Інна Олександрівна Іртищева, Дмитро Володимирович Криленко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 299-306. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Детально досліджено вплив рівня розвитку Причорноморського регіону (на прикладі Миколаївської, Одеської та Херсонської областей) від напрямів реалізації фіскальної політики держави.

Проведений аналіз доводить, що створено більш сприятливі умови для ведення господарської діяльності в Причорноморському регіоні. Забезпечено якісне сервісне обслуговування платників та сумлінне ставлення бізнесу до сплати податків. Запорука економічної стабільності та економічної безпеки – це високий рівень відповідальності бізнесу регіону. Покращення умов для ведення бізнесу спричинили збільшення доходної частини регіону та зростання надходжень до місцевого бюджету, що надало можливість органам місцевого самоврядування спрямувати додаткові кошти на фінансування соціально-культурної сфери життя усіх верств населення та мешканців регіону.

Доведено, що показник бюджетних доходів громад не є миттєвим індикатором відновлення економічного зростання. На доходи місцевих бюджетів впливають наступні чинники: інфляція, зростання номінальної заробітної плати, пряма державна підтримка (трансферти), фіскальна децентралізація. Розширення прав регіональних місцевих органів та передача їм низки повноважень дозволить стимулювати розвиток промисловості та малого бізнесу, тільки після цього можна буде спостерігати збільшення частки власних і закріплених джерел доходів у місцевих бюджетах і зменшення частки трансфертів.

Визначено, що стратегічне регіональне економічне зростання в процесі реалізації фіскальної політики повинно досягти головної мети – збільшення доходів та повноважень регіонів, а звідси і покращення соціально-економічного становища. На сучасному етапі розвитку фіскальної системи необхідно: децентралізувати не лише видатки, але й доходи; зменшити регіональні диспропорції та забезпечити економічний розвиток регіонів; налагодити прозорий процес бюджетного фіскального вирівнювання для усунення регіонального дисбалансу; система фінансування повинна бути прозорою і контрольованою.

Ключові слова: *фіскальна політика; регіональна політика; податкове навантаження; державне регулювання; регіональне зростання.*

Inna Oleksandrivna IRTYSHCHEVA

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

Dmytro Volodymyrovych KRYLENKO

PhD Student,
International University of Business and Law

IMPACT OF THE DEVELOPMENT LEVEL OF THE BLACK SEA REGION ON THE DIRECTIONS OF IMPLEMENTATION OF FISCAL POLICY

Abstract

The influence of the level of development of the Black Sea region (on the example of Mykolaiv, Odessa and Kherson regions) on the directions of implementation of the fiscal policy of the state is investigated.

The results of the analysis prove that the most favourable conditions for economic activity in the Black Sea region have been created. High-quality service of payers and good business attitude to paying taxes are provided. The key to economic stability and economic security is the high level of responsibility of business in the region. Improvement of conditions for doing business has led to the increase in the revenue side of the region and to the increase in revenues to the local budget. It has provided an opportunity for local governments to allocate additional funds to finance the social and cultural sphere of the population and residents of the region.

It is proved that the indicator of budget revenues of communities is not an instant indicator of recovery of economic growth. Local budget revenues are influenced by the following factors: inflation, rising nominal wages, direct state support (transfers), fiscal decentralization. Extending the rights of regional local authorities and transferring them with a number of powers will stimulate the development of industry and small businesses. Only in this case it will be possible to observe an increase in the share of own and fixed sources of income in local budgets and a decrease in the share of transfers.

It is determined that strategic regional economic growth in the process of implementation of fiscal policy should reach its main goal - it is the increase in the revenues and powers of the regions, and hence the improvement of the social and economic situation. At the current stage of development of the fiscal system it is necessary to decentralize not only expenditures, but also incomes; to reduce regional disparities and ensure the economic development of the regions; to establish a transparent process of fiscal equalization to eliminate regional imbalances; to provide the transparent and controlled funding system.

Keywords: *fiscal policy; regional policy; tax burden; state regulation; regional growth.*

JEL classification: **O11, O23, O47**

Вступ

Покращення рівня економічного розвитку регіонів України та підвищення конкурентоспроможності всієї країни загалом вимагає, перш за все, переформатування старих та створення нових, більш ефективних та сприятливих умов для саморозвитку регіонів, а саме – раціонально-ефективної фіскальної політики.

Проблемам реалізації фіскальної політики в регіональному аспекті присвячені дослідження О. Д. Василика, В. М. Геєця, Ю. Б. Іванова, Т. І. Єфименко, І. В. Караваєва, І. Р. Ковальова, А. І. Крисоватого, В. В. Кулешіра, І. О. Луніної, П. В. Мельника, О. В. Мещерякова, В. Л. Плєскач, Л. Л. Тарангул, Л. М. Шабліста, Д. Г. Чернік. Але проблеми залежності розвитку регіонів від напрямів фіскальної політики залишаються актуальними.

Мета статті

Метою нашого дослідження є визначення залежності рівня розвитку Причорноморського регіону від напрямів реалізації фіскальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розглянемо більш детально вплив рівня розвитку Причорноморського регіону (на прикладі Миколаївської, Одеської та Херсонської областей) від напрямів реалізації фіскальної політики держави.

За даними Казначейської служби України [1] «...доходи місцевих бюджетів у 2016 р., якщо зіставити з 2015 р., збільшились на 24,3 %. Темпи зростання доходів місцевих бюджетів коливались біля

8,4 %. Регіони відрізнялися також і динамікою власних доходів, наприклад: Миколаївська область – 47,4 %, Одеська область – 55,1 %, Херсонська область – 45,2 %. У 2017 р. до державного бюджету (загального та спеціального фондів разом) надійшло 99,6 % від річних планових показників. У зіставленні із 2016 р. надійшло доходів на 28,7 % більше, до місцевих бюджетів у 2017 р. з урахуванням сум міжбюджетних трансфертів із державного бюджету становило 100,7 % від річних планових показників. У зіставленні з 2016 р. надходження зросли 37,1 %».

За офіційними даними Державної фіскальної служби України [2] «Органами ДФС у Миколаївській області у 2017 р. мобілізовано до місцевих бюджетів на 27 % більше надходжень 2016 р. Бюджетоформуючим для місцевих громад Миколаївщини залишається податок на доходи фізичних осіб, питома вага якого у загальній сумі надходжень до місцевих бюджетів складає 65 %. Також мобілізовано 3,1 млрд грн ПДФО, що на 37 % більше, ніж у 2016 р.».

Показники роботи органів ДФС у Миколаївській області за останні роки підтверджують ефективність вжитих заходів:

- до бюджетів у зіставленні з 2016 роком, надходження податків до бюджету зросли на 2 млрд грн;
- забезпечено 100 % виконання державного і місцевих бюджетів;
- до державної скарбниці зібрано на 34 % більше, ніж у 2016 році;
- забезпечено до бюджету вагомі платежі з податку на додану вартість, а саме за 2017 р. надходження з ПДВ склали у 1,5 рази більше, ніж у 2016 р.;
- до бюджету мобілізовано на 22 млн грн більше надходжень податку на прибуток відносно 2016 р. [2].

Основою місцевих бюджетів регіону є також податок на доходи фізичних осіб, якого у січні 2017 р. мобілізовано у сумі 247 млн грн, що майже на 59 млн грн, або на 31,2 % більше, ніж у відповідному періоді 2017 р. Також до місцевих бюджетів забезпечено плати за землю у сумі 41 млн грн, єдиного податку – 77,3 млн грн, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів – 15 млн грн, податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, – 10,6 млн грн [2].

Вищенаведені дані дають змогу з упевненістю говорити про створення більш сприятливих умов для ведення господарської діяльності у регіоні, про якісне сервісне обслуговування платників та про сумлінне ставлення бізнесу до сплати податків. У 2017 році органами ДФС Миколаївщини проведено роботу по створенню рівних конкурентних умов для усіх суб'єктів господарювання, поліпшення їх сервісного обслуговування, була посилена робота по боротьбі з тіньовим сектором економіки.

Інформацію щодо надходжень до місцевих бюджетів та державного бюджету Миколаївської області наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Надходження Миколаївської області до державного бюджету та місцевих бюджетів [2]

Бюджет/показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Надходження до державного бюджету			
Всього надійшло	4 334 636,4	5 779 014,0	6 800 947,2
у тому числі:			
загальний фонд	3 660 704,1	5 170 635,5	6 730 012,9
з нього:			
податки та збори	3 656 728,3	5 413 229,5	7 118 672,1
офіційний трансферт (реверсна дотація)	59 464,6	45 899,0	70 835,0
відшкодування податку на додану вартість	-55 488,8	-288 493,0	-459 494,2
спеціальний фонд	673 932,3	608 378,5	70 934,3
Надходження до місцевих бюджетів			
Усього надійшло	2 204 345,6	2 598 315,8	3 929 853,7
у т. ч.:			
загальний фонд	1 988 213,1	2 567 963,2	3 875 998,8
спеціальний фонд	216 132,5	30 352,6	53 854,9

Збільшення надходжень у 2016 р. до місцевих бюджетів відбулося насамперед через зміну джерел формування загального та спеціального фондів місцевих бюджетів, яке було передбачено прийнятими у 2015 р. змінами до Бюджетного кодексу [3].

З 1 березня 2016 р. відкрито рахунки для зарахування до бюджету області податку на прибуток підприємств, сплаченого великими платниками податків за місцем попереднього обліку (далі – ВПП). Надходження від ВПП склали 369470,1 тис. грн, з них 10 % – 36947,0 тис. грн перераховано до обласного бюджету Миколаївської області. У загальній сумі надходжень спеціального фонду місцевих бюджетів

86,3 % (408893,8 тис. грн) склали власні надходження бюджетних установ, з них 175 546,9 тис. грн – валюта та натура [4].

Начальник Головного управління ДФС у Миколаївській області наголосив [2], що «...завдяки вжитим заходам фіскальної служби Миколаївської області щодо детінізації економіки, руйнування тіньових схем, легалізації ринку праці, відкритому діалогу з бізнесом у 2017 р. забезпечено значні бюджетні надходження, які сприяли розвитку та успішному функціонуванню територіальних громад Миколаївщини.

Позитивні результати діяльності фіскальної служби Миколаївщини за 2017 р. є могутнім імпульсом для подальшої роботи з платниками податків, з метою досягнення значних показників надходження податків до бюджету, що сприяє вирішенню багатьох соціальних державних програм, покращенню добробуту громадян та наближення їх рівня життя до європейських стандартів. Переконалий, що тільки налагодження відкритих та прозорих відносин із кожним платником податків, розвиток партнерських відносин з чесним бізнесом забезпечать соціальну стабільність та економічне зростання регіону. Збільшення надходжень з ЄСВ відбулося завдяки прозорому адмініструванню податків, покращенню сервісного обслуговування платників, проведенню активної роз'яснювальної і профілактичної роботи з роботодавцями щодо легалізації трудових відносин. Від своєчасних надходжень єдиного соціального внеску залежить наповнення фондів соціального страхування, а це означає, що громадяни можуть розраховувати на державні соціальні гарантії».

У 2017 р. досягнуто значного зростання надходжень з податку на нерухомість в Одеській області. За січень-листопад 2017 р. місцеві бюджети Одеської області отримали майже 250 млн грн з податку на нерухоме майно, що більше минулорічних надходжень на 100 млн грн. У 2017 р. фізичні особи сплатили майже втричі більше, ніж у 2016 р. – 39 млн грн податку на нерухоме майно. Юридичні особи за нерухомість сплатили на 76 млн грн більше, ніж торік. Протягом січня-грудня 2017 р. платники податків Одещини спрямували до зведеного бюджету понад 18 млрд грн, що на 4 млрд грн більше, ніж у 2016 р. [2].

Очільник фіскальної служби Одещини також зазначив [2], що «...до Державного бюджету України зібрано 7,6 млрд грн, що майже на 30 % перевищує надходження за 2016 р. Вагому частину надходжень до державного бюджету склали: податок на додану вартість – 3,8 млрд грн, податок на доходи фізичних осіб – 2 млрд грн та військовий збір – 604 млн грн, а також податок на прибуток – 875 млн грн. Місцеві бюджети Одеської області отримали 10,5 млрд грн. У зіставленні з 2016 р. надходження зросли на 2,3 млрд грн».

Інформація про надходження до Державного бюджету та відшкодування податку на додану вартість (станом на 01.01.2018 року) наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Надходження до Державного бюджету та відшкодування податку на додану вартість по Одеській області (станом на 01.01.2018 року), тис. грн [1; 3]

Показники	На 01.01.2018 р.
Надійшло до Державного бюджету податку на додану вартість, усього :	27 239 737,3
у тому числі:	
податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг)	7 831 742,3
податок на додану вартість з ввезених на територію України товарів	19 204 259,7
податок на додану вартість з ввезених на митну територію лікарських засобів	88 764,0
податок на додану вартість сільськогосподарських підприємств за операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами	15 328,8
податок на додану вартість сільськогосподарських підприємств за операціями із зерновими і технічними культурами	99 310,9
податок на додану вартість сільськогосподарських підприємств за операціями з продукцією тваринництва	331,6
Бюджетне відшкодування податку на додану вартість грошовими коштами	2 886 691,9

Аналіз результативності по Одеській області підтвердив, що запорука економічної стабільності та економічної безпеки – це високий рівень відповідальності бізнесу регіону. Покращення умов для ведення бізнесу призвели до збільшення доходної частини регіону та до зростання надходжень до місцевого бюджету, що надало можливість органам місцевого самоврядування спрямувати додаткові кошти на фінансування соціально-культурної сфери життя усіх верств населення та мешканців регіону.

Подальшим пріоритетом для фіскальної служби Одещини є збільшення доходів фізичних осіб та подальше зростання надходжень цього податку. Для цього необхідно провести легалізацію найманої праці та вивести заробітну плату із тіні.

Станом на 01 січня 2018 р. платниками податків і зборів Херсонської області до загального фонду державного бюджету сплачено податку на додану вартість у 2,3 раза більше, ніж за 2016 р. [5].

Відкриті асигнування загального фонду Державного бюджету по окремих видах захищених видатків наведено по Херсонській області (табл. 3).

Таблиця 3. Відкриті асигнування загального фонду державного бюджету по окремих видах захищених видатків станом на 01.01.2018, тис. грн [2; 5]

Захищені видатки	На 01.01.2018 р.
Оплата праці і нарахування на заробітну плату, у т.ч.	2 690 454,14
Відкрито асигнувань з початку року	2 690 454,14
Відхилення від плану	0,00
% виконання	100,0
Оплата праці, у т.ч.	2 239 005,81
Відкрито асигнувань з початку року	2 239 005,81
Відхилення від плану	0,00
% виконання	100,0
Нарахування на оплату праці	451 448,33
Відкрито асигнувань з початку року	451 448,33
Відхилення від плану	0,00
% виконання	100,0
Медикаменти та перев'язувальні матеріали, у т. ч.	2 521,19
Відкрито асигнувань з початку року	2 521,19
Відхилення від плану	0,00
% виконання	100,0
Продукти харчування, у т.ч.	11 522,64
Відкрито асигнувань з початку року	11 522,64
Відхилення від плану	0,00
% виконання	100,0
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв, у т. ч.	135 646,82
Відкрито асигнувань з початку року	135 646,82
Відхилення від плану	49,20
% виконання	99,96
Соціальне забезпечення, у т. ч.	179 725,99
Відкрито асигнувань з початку року	179 725,99
Відхилення від плану	0,00
% виконання	100,0
РАЗОМ	3 019 870,78
Відкрито асигнувань з початку року	3 019 870,78
Відхилення від плану	49,20
% виконання	100,0

Відповідно до Реєстру узгоджених сум бюджетного відшкодування ПДВ, узагальненої інформації Державної казначейської служби України та Головного управління ДФС у Херсонській області станом на 01.01.2018 р. відшкодовано податку на додану вартість на загальну суму 694 348,1 тис. грн, що на 292 316,4 тис. грн більше, ніж за 2016 р. Разом сума відшкодованого податку на додану вартість станом на 01.01.2018 р. по Херсонській області складає 697 000,2 тис. грн [5].

Недостатність власних джерел доходів місцевих бюджетів призводить до зростання фінансової залежності від центру, унеможливорює виконання видаткових зобов'язань за рахунок власних коштів. Так в Україні частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів у 2000 р. становила 28,9 %, у 2005 р. – 47,3 %, у 2011 р. – 53,7 %, у 2013 р. – 52,4 %, у 2014 р. – 56,4 % та 59,1 % за відповідний період 2015 р. [2; 6]. У більшості країн ЄС ця частка набагато нижча (наприклад, у Швеції – 34 %), що означає більш високий рівень фінансової автономії місцевого самоврядування в Європі. Водночас у Російській Федерації частка міжбюджетних трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів за 2012 рік склала 61,8 % [6].

У США в структурі місцевих бюджетів державні субсидії становлять 1/4 частину, у Франції – 1/3, в Німеччині, Японії, Данії – 40-45 %, в Бельгії – понад 50 %. Близько 80 % своїх доходів отримують комуни Італії за рахунок перерозподілу коштів з державного бюджету [7]. Пропонуються

багатокритеріальні сценарії децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів у вигляді перерозподілу загальнодержавних податків між бюджетами різних рівнів.

Погодимось із висновками експертів [8], які стверджують, що важливо розуміти, що показник бюджетних доходів громад не є миттєвим індикатором відновлення економічного зростання. На доходи місцевих бюджетів впливають наступні чинники:

1. Інфляція. Це, якщо у загальному розумінні, та величина, на яку збільшилась база оподаткування по тих податках, які залежать від кінцевої ціни для споживача. Для бюджетів громад це безпосередньо означає більші надходження 5 % акцизного податку, єдиного податку з обороту. А також непрямим чином – через зростання надходжень загальнодержавних податків і зборів і відповідну можливість збільшення обсягів дотацій і субвенцій з державного бюджету. І зовсім опосередкований вплив – через поступове підвищення заробітної плати у зв'язку зі зростанням цін.
2. Зростання номінальної заробітної плати. Тобто збільшилась база оподаткування податком на доходи фізичних осіб. Цей податок більшою частиною залишається на місцевому рівні (60 % – до районних бюджетів, бюджетів міст обласного значення та об'єднаних громад і 15 % – до обласних бюджетів). Зростання заробітної плати – дуже вагомий (і основний) чинник.
3. Пряма державна підтримка (трансферти). Хоча власні доходи місцевих бюджетів і зростають, у середньому громади 53 копійки з кожної витраченої у минулому році гривні отримали від держави.
4. Фіскальна децентралізація. Уряд прийняв рішення, що місцеві бюджети залишатимуть собі більший відсоток податкових коштів, мобілізованих на певній території. До речі, запровадження нових місцевих податків і зборів також прийнято розглядати у контексті децентралізації, хоча з децентралізацією це не має нічого спільного. Важливо також розуміти, що мова йде про перерозподіл часток надходжень, якими оперуватимуть бюджети різних рівнів (а також зміну ставок податків і запровадження нових), а не про створення нової вартості і стрімке зростання».

На нашу думку, розширення прав регіональних місцевих органів та передача їм низки повноважень дозволить стимулювати розвиток промисловості та малого бізнесу, тільки тоді можна буде спостерігати збільшення частки власних і закріплених джерел доходів у місцевих бюджетах і зменшення частки трансфертів. «Часткової компенсації можна домогтися збільшенням частки місцевих бюджетів у податок на прибуток підприємств до 20 % з одночасним збільшенням частки зборів за спеціальне використання природних ресурсів» [9].

Для формування раціональної структури доходної частини місцевих бюджетів та досягнення фінансової стійкості регіонів необхідно збільшити обсяги податкових надходжень і при цьому знизити обсяги трансфертів.

Ключовою умовою розвитку як країни, так і регіонів є ефективно діюча система міжбюджетних відносин. Але модернізація системи міжбюджетних відносин відбувається не завжди раціонально. За висновками експертів [10] «Існуюча практика регулювання міжбюджетних відносин не відповідає потребам органів місцевого самоврядування у фінансових ресурсах з огляду на делеговані повноваження, а тільки посилює їх залежність від обсягу міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету. Подальше реформування системи міжбюджетних відносин повинно відбуватися в такий спосіб, щоб забезпечити прозорість і збалансованість бюджетного процесу та сприяти стимулюванню органів місцевого самоврядування до нарощення власної доходної бази. Отже, незважаючи на низку реалізованих кроків в напрямі адміністративно-фінансової децентралізації та зростання ролі місцевого самоврядування, сучасна система міжбюджетних відносин надалі залишається розбалансованою».

Оцінка змін у структурі податкових доходів місцевих бюджетів Причорноморського регіону вказує на такі основні тенденції: зростання середньої заробітної плати збільшили доходи місцевих бюджетів регіону від податку на доходи фізичних осіб; доходи від податку на прибуток підприємств навіть після багатократного зростання суттєво не впливають на обсяги власних доходів місцевих бюджетів регіону; акцизний податок у структурі місцевих бюджетів Причорноморського регіону відіграє значно більшу роль, ніж в Україні загалом, а його частка перевищує середньоукраїнське значення.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Вищевикладений матеріал та проведений аналіз дозволяє зробити висновки, що стратегічне регіональне економічне зростання в процесі реалізації фіскальної політики повинно досягти головної мети – збільшення доходів та повноважень регіонів, а звідси і покращення соціально-економічного становища. На сучасному етапі розвитку фіскальної системи необхідно:

- по-перше, децентралізувати не лише видатки, але й доходи. Це з часом дозволить мінімізувати залежність регіонів від трансфертів, дозволить регіонам стати більш автономними і незалежними, більш самостійними у господарюванні та прийнятті важливих рішень. Повинні бути податки, які повністю можуть перейти «до регіонів – на місця» (наприклад, податок на майно, податок на спадщину тощо). Регіони повинні мати можливість змінювати ставки податкових пільг, ставку оподаткування, але відмінити податок регіональні органи влади не можуть. Необхідно дозволити

регіонам встановлювати місцеві податки, за умови, що щось вже оподатковується державою чи місцевими органами. Тобто в процесі реформування фіскальної регіональної політики органи місцевого самоврядування повинні отримувати якомога більше повноважень і можливостей для збільшення доходів для розвитку регіону;

- по-друге, зменшення регіональних диспропорцій та економічний розвиток регіонів. Насамперед це дозволить зняти напруженість між регіонами, які мають неоднакові доходи та мають різний економічний потенціал. Регіони України сьогодні мають регіональні відмінності (наприклад ВВП на душу населення) та диспропорції, що є гальмом процесу фінансової децентралізації. Диспропорції, наявні ресурси формують основу для підтримки відповідного рівня фінансової та бюджетної централізації;
- по-третє, налагодити прозорий процес бюджетного фіскального вирівнювання для усунення регіонального дисбалансу. Це система повинна бути спроектована так, щоб усі регіони, незалежно від їх платоспроможності, мали можливість збільшувати надходження, економічно розвиватися, а громадяни – отримувати якісні послуги;
- по-четверте, система фінансування повинна бути прозорою і контрольованою. Це дасть можливість громадянам отримувати більш якісні послуги, розуміти, хто є відповідальним за надання послуг, та мати можливість контролювати цільове призначення розподілення податкових коштів.

Список літератури

1. Державна казначейська служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua>.
2. Державна фіскальна служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/regionalni-novini/321661.html>.
3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014; 79-VIII /Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2015. – №12. – Ст. 76.
4. ГУ Державної казначейської служби України у Миколаївській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/myk/uk/publish/category/176327?page=3>.
5. ГУ Державної казначейської служби України у Херсонській області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/khe/uk/publish/category/151185>.
6. Зеркало недели. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/v-ukrayini-miscevi-byudzheti-bilsh-zalezni-vidtransfertiv-z-derzhbyudzhetu-nizh-u-yes-132498_.html.
7. Морган Брайт Гордон. Современные тенденции формирования межбюджетных трансфертов в структуре доходов бюджетов РФ / Брайт Гордон Морган, С. С. Самойлова, А. Ю. Федорова // Социально-экономические явления и процессы. – № 3 (049). – 2013. – С. 117-121.
8. Місцеві бюджети: підсумки 2016 року та перспективи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iser.org.ua/analitika/analiz-derzhavnoyi-politiki/mistsevi-biudzheti-pidsumki-2016-roku-ta-perspektivi>.
9. Іванова, О. Ю. Формування потенціалу саморозвитку регіонів України в контексті трансформаційних процесів. / О.Ю. Іванова // Монографія / за ред. О. Ю. Іванова. – Х: ВД "ІНЖЕК", 2014. – 304 с.
10. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні: актуальні проблеми, ризики та перспективи адміністративно-фінансової децентралізації / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»; наук. редактор В.С. Кравців. – Львів, 2017. – 120 с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

References

1. *Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy*. (2017). Retrieved from: <http://treasury.gov.ua>.
2. *Derzhavna fiskalna sluzhba Ukrainy*. (2017). Retrieved from: <http://sfs.gov.ua/media-tsentr/regionalni-novini/321661.html>.
3. Pro vnesennia zmin do Biudzhethnoho kodeksu Ukrainy shchodo reformy mizhbiudzhethnykh vidnosyn: Zakon Ukrainy vid 28.12.2014; 79-VIII. (2015). *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR)*, 12, 76.
4. *HU Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy u Mykolaivskii oblasti*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/myk/uk/publish/category/176327?page=3>.
5. *HU Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy u Khersonskii oblasti*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/khe/uk/publish/category/151185>.
6. *Zerkalo nedeli*. (n.d.). Retrieved from: http://dt.ua/ECONOMICS/v-ukrayini-miscevi-byudzheti-bilsh-zalezni-vidtransfertiv-z-derzhbyudzhetu-nizh-u-yes-132498_.html.
7. Morhan, B. H., Samoilova S. S., Fedorova A. Yu. (2013). *Sovremennye tendentsii formirovaniia mezhibiudzhethnykh transfertov v strukture dokhodov biudzhethov RF. Sotsialno-ekonomicheskie yavleniia i protsessy*, № 3 (049), 117-121.

-
8. *Mistsevi biudzhety: pidsumky 2016 roku ta perspektyvy.* (2016). Retrieved from: <http://iser.org.ua/analitika/analiz-derzhavnoyi-politiki/mistsevi-biudzhety-pidsumki-2016-roku-ta-perspektivi>.
 9. Ivanova, O. Yu. (2014). *Formuvannia potentsialu samorozvytku rehioniv Ukrainy v konteksti transformatsiinykh protsesiv.* Kharkiv: INZhEK.
 10. Kravtsiv, V. S. (2017). *Terytorialnyi rozvytok ta rehionalna polityka v Ukraini: aktualni problemy, ryzyky ta perspektyvy administratyvno-finansovoi detsentralizatsii.* Lviv.

Стаття надійшла до редакції 07.12.2017 р.

В. В. БУРКУН

аспірант,
Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського

**МОНІТОРИНГ СУЧАСНОГО РІВНЯ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ АВТОТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Буркун, В. В. Моніторинг сучасного рівня розвитку національної автотранспортної системи України [Текст] / В. В. Буркун // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 307-314. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розвиток автотранспортної системи особливо важливий для України як транзитної держави. Наша країна має великий потенціал для здійснення транзитних перевезень завдяки досить розгалуженій мережі автомобільних доріг і проходженню через країну трьох європейських транспортних коридорів.

Метою нашого дослідження є аналіз сучасного рівня розвитку національної транспортної системи України.

За перевезенням пасажирів автомобільним транспортом у напрямку міжнародного сполучення на першому місці серед регіонів у 2016 році виявилася Львівська область, на другому – місто Київ, на третьому – Харківська область, а на останньому місці опинилася Хмельницька область.

За перевезенням пасажирів автомобільним транспортом у напрямку міжміського сполучення ТОП-3 зайняли Львівська, Одеська та Київська області, на останньому місці рейтингу виявилася Луганська область. Таким чином, за кількістю перевезень пасажирів автомобільним транспортом у різних напрямках місто Київ і Київська область займають перші позиції, а Луганська область – останнє місце.

Аналізуючи пасажирообіг по Україні за видами транспорту, можна стверджувати, що автомобільний транспорт вдало конкурує з залізничним і разом ці два види транспортних перевезень займають лідерські позиції.

Отже, доведено, що одним з найважливіших стратегічних напрямків розвитку національної економіки є використання транзитно-транспортного потенціалу країни і забезпечення ефективного функціонування автотранспортної системи України.

Ключові слова: автотранспортна система; реформування; моніторинг; транзитні коридори; транзитно-транспортний потенціал.

V. V. BURKUN

PhD Student,
Mykolaiv V. O. Sukhomlynskyi national university

**MONITORING OF THE CURRENT LEVEL OF DEVELOPMENT OF
THE NATIONAL MOTOR TRANSPORT SYSTEM OF UKRAINE**

Abstract

The development of the motor transport system is especially important for Ukraine as a transit state. Our country has great potential for transit traffic due to rather extensive network of motor roads and the passage through the country of three European transport corridors.

The purpose of our research is to analyse the current level of development of the national motor transport system of Ukraine.

According to the index of transportation of passengers by road transport in the direction of international communication, Lviv region has taken the first place among the other regions in 2016, Kyiv has taken the second place, Kharkiv region has taken the third place, and Khmelnytsk region has taken the last place.

According to the index of transportation of passengers by road transport in the intercity direction Lviv, Odessa and Kyiv regions are considered the TOP-3 regions. Lugansk region has taken the last place in ranking. We have to emphasize the fact that there are insignificant movements in the direction of intercity communication for the city of Kyiv (24th place in the rating). Thus, in terms of the number of passengers carried by road transport in various

© В. В. Буркун, 2017

directions, the city of Kyiv and the Kyiv oblast occupy the first positions, and Lugansk region is on the last place. After having analysed the passenger traffic in Ukraine by type of transport, it can be argued that road transport successfully competes with the railway one. Together these two types of transportation of passengers occupy the leading positions.

Thus, it is proved that one of the most important strategic directions of the development of the national economy is the use of the transit and transport potential of the country and ensuring the efficient functioning of the Ukrainian motor transport system.

Keywords: motor transport system; reforming; monitoring; transit corridors; transit-transport potential.

JEL classification: O29

Вступ

Розвиток автотранспортної системи є особливо важливим для України як транзитної держави. Наша країна має великий потенціал для здійснення транзитних перевезень завдяки досить розгалуженій мережі автомобільних шляхів та проходженню через країну трьох європейських транспортних коридорів, які збігаються з напрямками доріг загального користування державного значення. На сьогодні Україна надає транспортні послуги на ринку ЄС лише як третя сторона.

Проблемами дослідження автотранспортної системи України займаються такі вітчизняні вчені, як: О. В. Бойко [1], С. М. Войт [2], К. В. Завгородній [2], І. І. Іртищева [3], О. М. Котлубай [4], А. М. Пасічник [5], Д. К. Прейгер [6], О. В. Собкевич [6], О. М. Сапронов [7], Т. В. Стройко [8] та інші.

Але більш глибокого дослідження потребує моніторинг сучасного рівня розвитку національної автотранспортної системи України.

Мета статті

Метою нашого дослідження є аналіз сучасного рівня розвитку національної автотранспортної системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження

У галузі транспорту результатом праці є продукція, яка характеризує переміщення пасажирів та вантажу. Статистичними характеристиками продукції транспорту є вантажообіг у тонно-км та пасажирообіг у пасажиро-км.

Динаміка вантажообігу за всіма видами транспорту за період 2000-2016 років наведена на рис. 1.

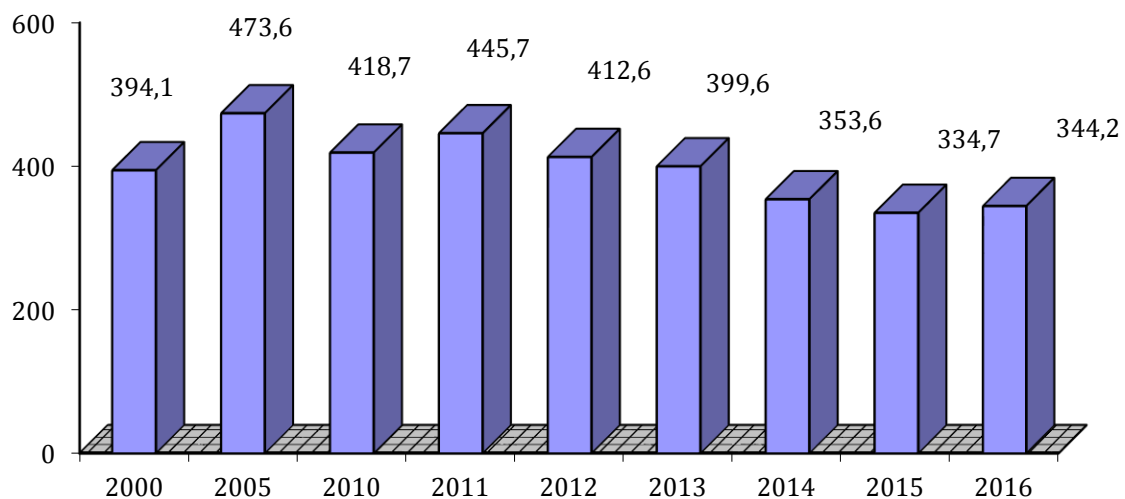


Рис. 1. Динаміка вантажообігу за всіма видами транспорту України, млрд ткм (складено автором на підставі [9])

За весь досліджуваний період найбільша питома вага в структурі вантажообігу припадає на залізничний транспорт, на другому місці трубопровідний транспорт, на третьому знаходиться автомобільний транспорт. Частка автотранспорту в структурі вантажообігу за період 2000-2016 роки поступово зростає і коливається від 4,9 % у 2000 році до 16,9 % у 2016 році (рис. 2).

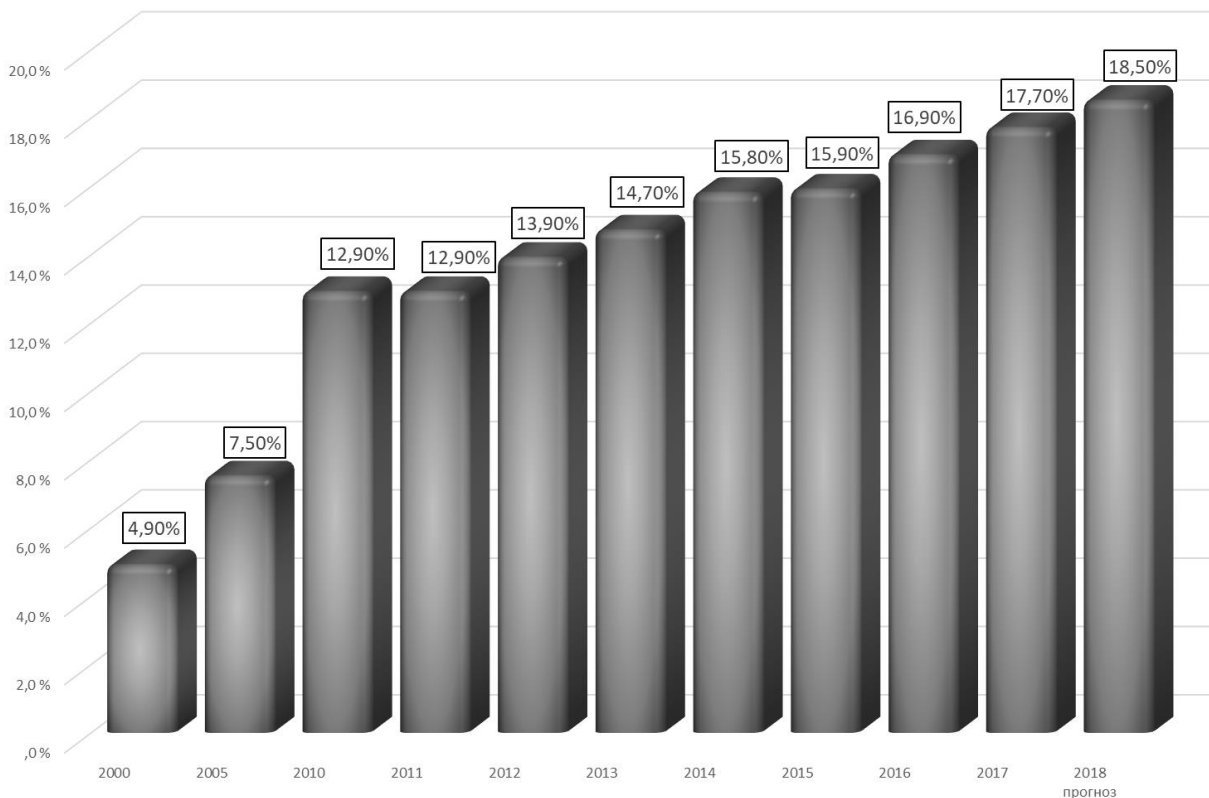


Рис. 2. Динаміка структурних часток автотранспорту в загальній структурі вантажообігу (складено автором на підставі [9])

Приріст структурної частки вантажообігу автотранспорту за досліджуваний період становить 12,9 %, в середньому за один рік приріст частки автотранспорту в загальній структурі вантажообігу становив 0,8 %.

Таким чином, за умови збереження тенденції приросту питомої ваги автотранспорту в загальній структурі вантажообігу, можливо передбачити, що за наслідками діяльності галузі транспорту України, у 2018 році частка автотранспорту в загальній структурі вантажообігу буде становити 18,5 %.

Недоліком у системі перевезення автомобільним транспортом є незначні відстані перевезень. Із всіх різновидів транспорту автоперевезенням відповідає найменша відстань (рис. 3).

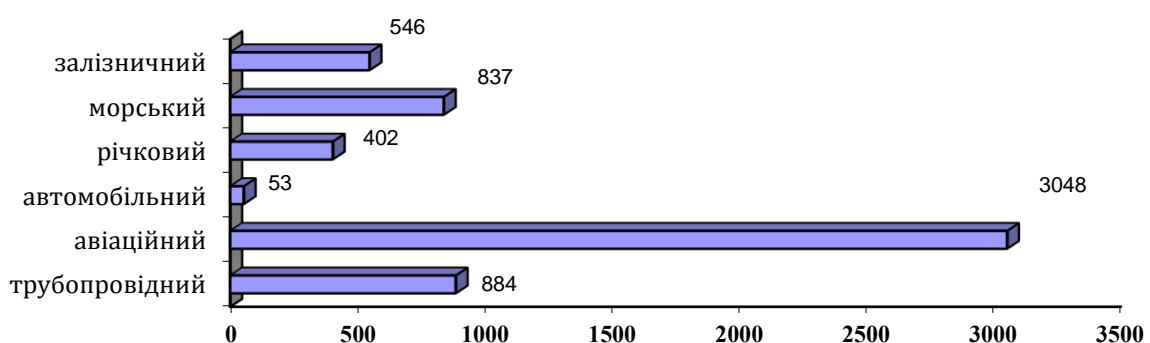


Рис. 3. Середня відстань перевезення однієї тонни вантажів окремими видами транспорту у 2016 році, км [9]

Середня відстань перевезення однієї тонни вантажів автомобільним транспортом у 2016 році становила 53 км, що у 10,3 раза менше, ніж відстань перевезення іншим наземним видом транспорту, зокрема залізничним, та у 53,5 раза менше, ніж відстань перевезення авіаційним транспортом.

Перевезення пасажирів – це одне з найголовніших завдань автомобільного транспорту. Згідно із Законом України «Про автомобільний транспорт»: «Послуги пасажирського автомобільного транспорту

поділяють на послуги з перевезення пасажирів автобусами, на таксі та легковими автомобілями на замовлення» [10].

Динаміку перевезення пасажирів за видами транспорту наведено в таблиці 1.

Таблиця 1. Перевезення пасажирів за видами транспорту (млн осіб)*

	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Транспорт	7780	8200	6845	6980	6813	6623	5902	5167	4854
залізничний ¹	499	445	427	430	429	425	389	390	389
морський	4	11	7	7	6	7	0	0	0
річковий	2	2	1	1	1	0	1	1	1
авіаційний ²	1	4	6	8	8	8	6	6	8
автомобільний (автобуси) ³	2557	3837	3726	3612	3450	3344	2913	2250	2025
тролейбусний	2582	1903	1204	1346	1345	1306	1097	1081	1039
трамвайний	1381	1111	714	798	800	757	770	739	694
метрополітенівський	754	887	760	778	774	775	726	700	698

*За даними [9].

Дані таблиці свідчать, що кожного року найбільша кількість пасажирів відправляється саме завдяки автомобільному транспорту. Частка відправлень пасажирів автотранспортом у період 2000-2016 рр. коливалася від 33 % у 2000 році до 55 % у 2010 році та становила 42 % у 2016 році. Починаючи з 2011 року, спостерігається поступове зменшення цієї частки та заміщення перевезень пасажирів іншими видами транспорту. У 2016 році за обсягами перевезення пасажирів автомобільний (автобусний) транспорт залишається лідером.

Поряд із автотранспортними на ринку пасажирських перевезень успішно конкурують метрополітенівський, троллейбусний, трамвайний та залізничний транспорт. Найбільша частка перевезення пасажирів автотранспортом припадає на приміське та міжміське сполучення.

За перевезенням пасажирів автомобільним транспортом у напрямку міжнародного сполучення на першому місці серед регіонів у 2016 році опинилася Львівська область, на другому – місто Київ, на третьому – Харківська область, а на останньому місці виявилася Хмельницька область.

За перевезенням пасажирів автомобільним транспортом у напрямку міжміського сполучення ТОП-3 посіли Львівська, Одеська та Київська області, на останньому місці рейтингу (2) опинилася Луганська область. Цікавим є факт незначних переміщень у напрямку міжміського сполучення для міста Київ (24 місце рейтингу).

За перевезенням пасажирів автомобільним транспортом у напрямку приміського сполучення ТОП-3 посіли Київська область, місто Київ та Львівська область, а на четвертому місці опинилася Волинська область. На останньому місці рейтингу (3) опинилася Луганська область.

За перевезенням пасажирів автомобільним транспортом у напрямку міжміського сполучення ТОП-3 посіли місто Київ, Одеська та Дніпропетровська області, на четвертому місці опинилася Львівська область. На останньому місці рейтингу (4) опинилася Луганська область.

Таким чином, за кількістю перевезень пасажирів автомобільним транспортом у різних напрямках місто Київ та Київська область посідають перші позиції, а Луганська область – останнє місце.

На рис. 4 зображено узагальнений рейтинг регіонів України за перевезеннями пасажирів автомобільним транспортом у 2016 році.

За даними Державної служби статистики протягом 2016 року по Україні було перевезено автомобільним транспортом 2024,9 млн осіб. Найбільша кількість осіб, що скористалися послугами перевезення автомобільним транспортом, у місті Київ, а саме 312 млн осіб. На другому місці за кількістю осіб, перевезених автомобільним транспортом, Одеська область (135,7 млн осіб), на третьому місці Львівська область (133 млн осіб). Найменша кількість осіб, перевезених автомобільним транспортом (11,7 млн осіб), відповідає Луганській області, що пояснюється діями з антитерористичної операції.

Враховуючи закономірність зміни кількості поїздок автотранспортом у розрахунку на одну особу наявного населення, нами побудовано за допомогою Excel прогнозне значення цього показника (рис. 5).

Закономірність зміни кількості поїздок автотранспортом у розрахунку на одну особу наявного населення може бути подана у вигляді полінома другого степеня: $y = -0,4815x^2 + 1933,5x - 2E+06$ із рівнем $R^2 = 0,9509$. На підставі виведеної закономірності нами визначено прогнозне значення досліджуваного показника на 2018 рік, яке становить 39 поїздок автотранспортом у розрахунку на одну

особу наявного населення. Закономірність поступового зменшення поїздок автотранспортом пояснюється зростанням кількості власників автомобілів і поширенням тенденції пересування на власних автомобілях.

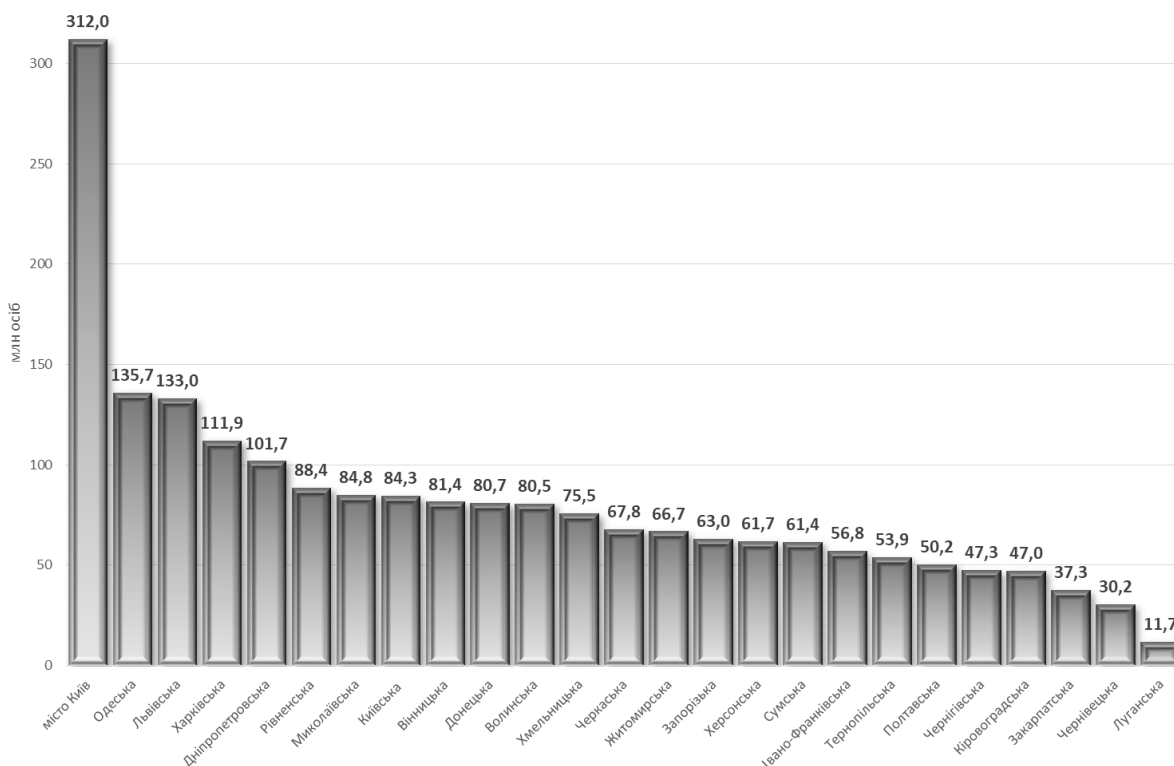


Рис. 4. Рейтинг регіонів України за перевезеннями пасажирів (млн осіб) автомобільним транспортом у 2016 році*

*Побудовано автором на підставі [9].

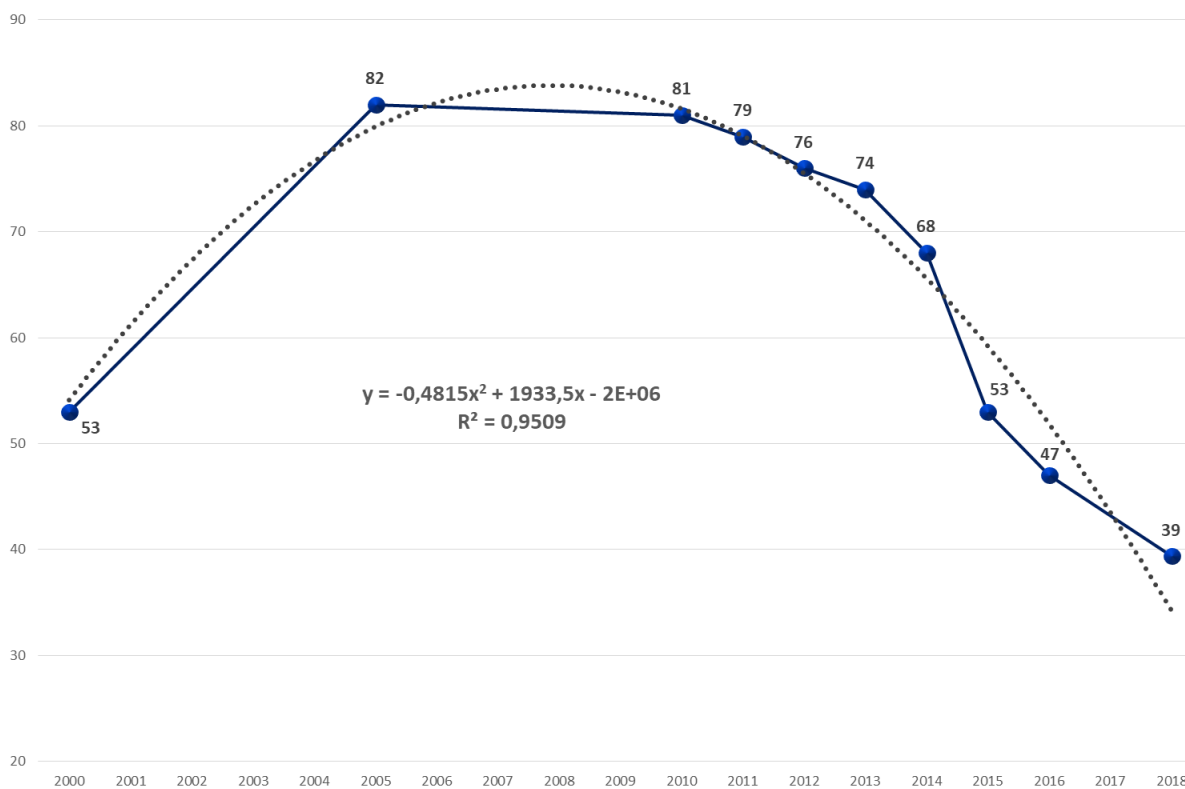


Рис. 5. Тенденція зміни кількості поїздок автотранспортом у розрахунку на одну особу наявного населення

Аналізуючи пасажирообіг по Україні за видами транспорту, можливо стверджувати, що автомобільний транспорт вдало конкурує із залізничним і разом ці два види транспортних перевезень пасажирів займають позиції лідера.

За період 2000-2016 роки найвищий рівень пасажирообігу автомобільним транспортом спостерігався у 2005 році і становив 52,5 млрд пас.км. Далі спостерігається поступовий спад рівня пасажирообігу автомобільним транспортом, у 2016 році цей показник становив 34,6 млрд пас.км. Закономірність спаду рівня пасажирообігу автомобільним транспортом (рис. 6) також пояснюється зростанням кількості власників автомобілів і поширенням тенденції пересування на власних автомобілях.

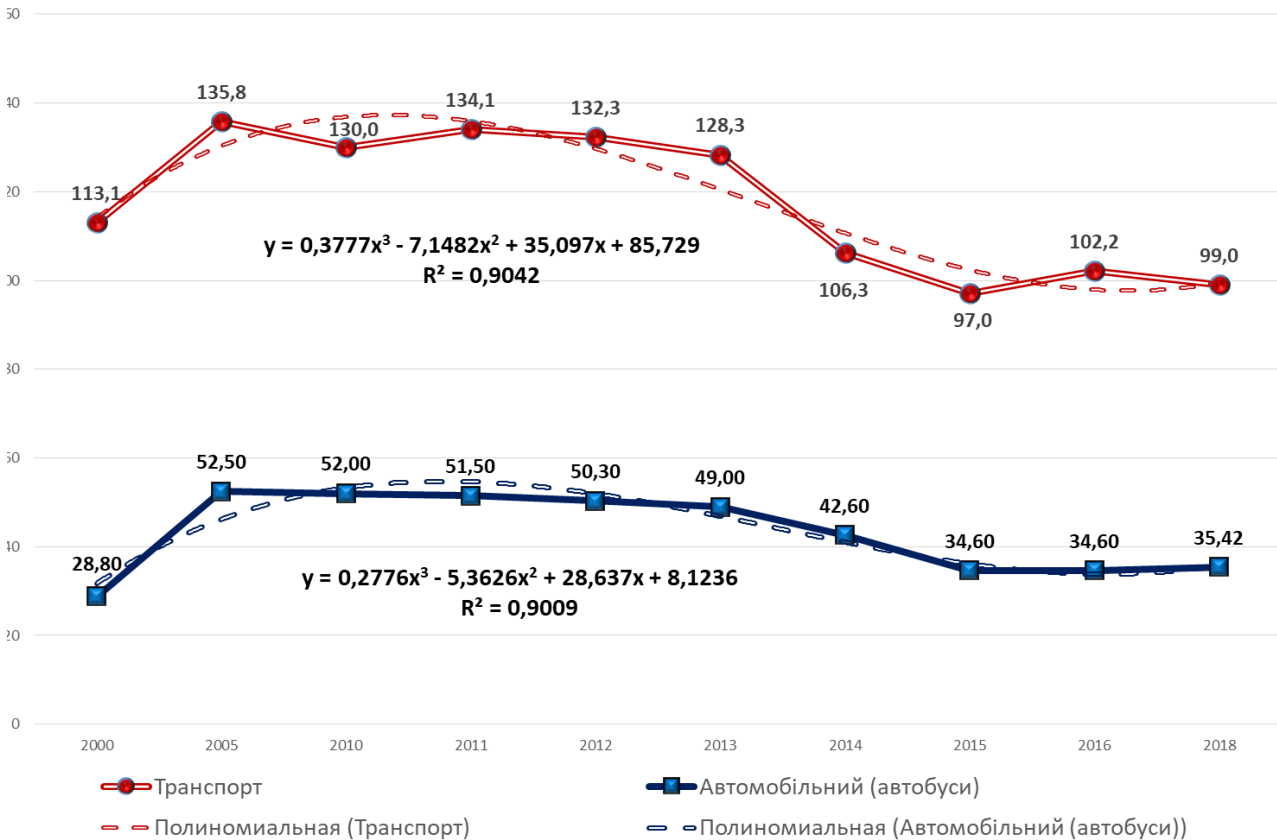


Рис. 6. Тенденція зміни пасажирообігу за всіма видами транспорту та за автомобільним транспортом (млрд пас. км)

Графічне зображення зміни пасажирообороту транспорту (рис. 6) демонструє той факт, що закономірність зміни пасажирообігу автомобільним транспортом відповідає і відтворює закономірність зміни пасажирообігу за транспортом загалом. Обидві закономірності можуть бути наведені у вигляді полінома третього степеня:

- зміна пасажирообігу загалом всіх видів транспорту $y = 0,3777x^3 - 7,1482x^2 + 35,097x + 85,729$, $R^2 = 0,9042$;
- зміна пасажирообігу автомобільним транспортом $y = 0,2776x^3 - 5,3626x^2 + 28,637x + 8,1236$, $R^2 = 0,9009$.

Визначені на підставі поліноміальних рівнянь прогнознi значення дають можливість стверджувати, що при інших рівнозначних умовах можливо очікувати на 2018 рік значення пасажирообігу за всіма видами транспорту 99 млрд пас.км та значення пасажирообігу автомобільним транспортом величиною 35,42 млрд пас. км.

Проведенні дослідження демонструють зміни лідерських позицій у розподілі областей за рівнем пасажирообігу автомобільного транспорту. У 2000 році місто Київ відзначилося найвищим показником пасажирообігу автомобільного транспорту, який становив 2862 млн пас.км, а на другому місці опинилася Донецька область. Місто Київ за весь досліджуваний період займає лідерські позиції за рівнем пасажирообігу автомобільного транспорту, а от Донецька область характеризується різким зниженням пасажирообігу, починаючи з 2015 року. У 2016 році найвищий рівень пасажирообігу автомобільного транспорту був у Одеській області (4777 млн пас.км), на другому місці опинилося місто Київ (3471 млн

пас.км), за ним йде Київська область (2253 млн пас.км). У 2016 році найнижчий рівень пасажирообігу автомобільного транспорту (614 млн пас.км) був у Сумській та Чернігівській областях.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, доведено, що одним з найважливіших стратегічних напрямів розвитку національної економіки є використання транзитно-транспортного потенціалу країни та забезпечення ефективного функціонування автотранспортної системи України. Тому необхідна побудова системної на адекватній концепції реформування автотранспортної системи України. Першим кроком у цьому напрямі на державному рівні стало затвердження Транспортної стратегії України на період до 2020 р. [11]. Основними очікуваними результатами внаслідок упровадження цієї стратегії мають стати підвищення рівня безпеки на транспорті та зменшення на 30 % обсягів викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Список літератури

1. Бойко, О. В. Концесія в системі ефективних форм залучення інвестицій у розвиток транспорту / О. В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2008. – № 33. – С. 166–171. – С. 168
2. Завгородній, К. В. Інвестиційні механізми розвитку транспортно-логістичної інфраструктури України та її регіонів / К. В. Завгородній, С. М. Войт // Причорноморські економічні студії. – 2016. – № 1. – С. 18-20.
3. Іртищева, І. І. Стратегічні орієнтири розвитку логістичної інфраструктури в морегосподарському комплексі України / І. І. Іртищева, Т. В. Стройко // Збірник наукових праць НУК – Миколаїв, НУК. – 2014. – №1 (451) – С. 12–16.
4. Котлубай, О. М. Финансовый механизм транспортного комплекса Украины / О. М. Котлубай, Е. Парубец // Тр. ИКТП-Центр. – 2001. – Вып. 9–10. – С. 43–52.
5. Пасічник, А. М. Аналіз та оцінка ефективності використання транзитного потенціалу української транспортної системи / А. М. Пасічник, О. М. Клен, С. В. Мірошніченко // Електромагнітна сумісність та безпека на залізничному транспорті – 2016 – № 12 – с. 88–97.
6. Прейгер Д. К. Стратегічні напрями розвитку транспортної галузі України у післякризовий період / Д. К. Прейгер, О. В. Собкевич, О. Ю. Ємельянова. – К. : НІСД, 2011. – 48 с.
7. Сапронов, О. М. Автомобільний транспорт як складова міського пасажирського транспорту у контексті енергетичної, соціальної, економічної та екологічної безпеки / О. М. Сапронов // Освіта і управління. – 2007. – № 2. – С. 152–158.
8. Стройко, Т. В. Інноваційне оновлення регіональної транспортної інфраструктури на принципах реінжинірингу / В. В. Бондар, Т. В. Стройко // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки [Збірник наукових праць]. – Маріуполь: ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», 2017. – Випуск 33. - С. 296-302.
9. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України, 2016». Відповідальний за випуск О. О. Кармазіна. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Закон України «Про автомобільний транспорт». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/2344-14.
11. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transport-ukraine.eu/page/transportna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2020-roku>.

References

1. Boiko, O. V. (2008). Kontsesiia v systemi efektyvnykh form zaluchennia investytsii u rozvytok transportu. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, 33, 166–171.
2. Zavhorodnii, K. V. & Voit, S. M. (2016). Investytsiini mekhanizmy rozvytku transportno-lohistychnoi infrastruktury Ukrainy ta yii rehioniv. *Prychornomorski ekonomichni studii*, 1, 18-20.
3. Irtysheva, I. I. & Stroiko, T. V. (2014). Stratehichni orientyry rozvytku lohistychnoi infrastruktury v more hospodarskomu kompleksi Ukrainy. *Zbirnyk naukovykh prats NUK – Mykolaiv, NUK*, 1 (451), 12–16.
4. Kotlubai, O. M. & Parubets, E. (2001). *Finansovyi mekhanizm transportnoho kompleksa Ukrainy*. Тр. YKTP, 9–10, 43–52.
5. Pasichnyk, A. M., Klen, O. M., Miroshnychenko, S. V. (2016). *Analiz ta otsinka efektyvnosti vykorystannia tranzytnoho potentsialu ukrainskoi transportnoi systemy*. Elektromahnitna sumisnist ta bezpeka na zaliznychnomu transporti, 12, 88–97.
6. Preiher, D. K., Sobkevych, O. V., Yemelianova, O. Yu. (2011). *Stratehichni napriamy rozvytku transportnoi haluzi Ukrainy u pisliakryzovyi period*. Kyiv: NISD.
7. Sapronov, O. M. (2007). Avtomobilnyi transport yak skladova miskoho pasazhyrskoho transportu u konteksti enerhetychnoi, sotsialnoi, ekonomichnoi ta ekolohichnoi bezpeky. *Osvita i upravlinnia*, 2, 152–158.

-
8. Bondar, V. V., Stroiko, T. V. (2017). Innovatsiine onovlennia rehionalnoi transportnoi infrastruktury na pryntsypakh reinzhynirynhu. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky*, 33, 296-302.
 9. *Statystychnyi zbirnyk «Transport i zviazok Ukrainy, 2016»*. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 10. *Pro avtomobilnyi transport : zakon Ukrainy*. (n.d.). Retrieved from: zakon.rada.gov.ua/go/2344-14.
 11. *Transportna stratehiia Ukrainy na period do 2020 roku*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.transport-ukraine.eu/page/transportna-strategiya-ukrayini-na-period-do-2020-roku>.

Стаття надійшла до редакції 03.12.2017 р.

Ярослав Дмитрович ПАРАНЮК

аспірант,
кафедра менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: deputy2@if.gov.ua

**ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИЗИКУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА
ЕФЕКТИВНІСТЬ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ**

Паранюк, Я. Д. Особливості оцінки ризику та його вплив на ефективність інноваційних проектів / Ярослав Дмитрович Паранюк // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 315-320. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Організаційно-економічна система реалізації проекту має охоплювати спеціальні механізми, що дають змогу знизити ризик або зменшити пов'язані з ним несприятливі наслідки. З цією метою рекомендовано розробляти правила поведінки працівників при виникненні несприятливих ситуацій, а також спеціальні механізми стабілізації за рахунок додаткових витрат на створення резервів і запасів, удосконалення технології, матеріального стимулювання з підвищення якості продукції.

Досліджено природу інноваційного ризику та його врахування при розробленні інноваційних проектів, де поняття «інноваційний ризик» охарактеризоване як невизначеність доходів від певного виду капітальних інвестицій унаслідок несприятливих обставин у процесі його реалізації.

Використання запропонованої методики для оцінки ефективності модельних проектів показало, що вона дає змогу здійснювати комплексний аналіз інноваційних проектів і ухвалювати рішення на основі достатнього великого обсягу інформації, що є необхідною умовою їх точності та обґрунтованості.

Мета. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та розробленні науково-практичних рекомендацій оцінки ризику та його впливу на ефективність реалізації інноваційних проектів.

Результати. Обґрунтовувано методи вибору ставки дисконтування для аналізу економічної ефективності інноваційних проектів, запропоновано при оцінюванні окупності інвестицій застосовувати ставку дисконтування, що дорівнює сумарному розміру темпу інфляції, мінімальної прибутковості та коефіцієнта інноваційного ризику.

Для мінімізації ризику запропоновано диверсифікувати інвестиційні ресурси і залучати спеціалізовані компанії для проведення точнішого аналізу інноваційних проектів.

Ключові слова: інновації; інноваційні проекти; оцінювання ефективності; ризик; інноваційний ризик; ризик-менеджмент; невизначеність; інтегральний чинник ризику.

Yaroslav Dmytrovych PARANIUK

PhD Student,
Department of Management and Public Administration,
Ternopil National Economic University
E-mail: deputy2@if.gov.ua

**FEATURES OF RISK ASSESSMENT AND ITS INFLUENCE ON EFFICIENCY OF
INNOVATIVE PROJECTS**

Abstract

Introduction. The organizational and economic system of the project implementation should include special mechanisms that reduce the risk or reduce the adverse consequences associated with it. With this aim, it is recommended to develop rules of conduct of employees in the adverse situations, as well as special stabilization mechanisms at the expense of additional costs for the creation of reserves and stocks, technology improvement, material incentives for improving product quality.

It is investigated the nature of innovation risk and its consideration in the development of innovative projects. In these projects the concept of "innovative risk" is characterized as uncertainty of incomes from a certain type of

© Ярослав Дмитрович Паранюк, 2017

capital investments due to adverse circumstances in the process of its realization.

The use of the proposed methodology for assessing the effectiveness of model projects has shown that it allows conducting a comprehensive analysis of innovative projects and making the decisions on the basis of a sufficiently large amount of information. This information is a prerequisite for the accuracy and validity of these decisions.

Purpose. The article aims to substantiate and develop scientific and practical recommendations for risk assessment and its impact on the effectiveness of the implementation of innovative projects.

Results. The methods of choosing the discount rate for the analysis of the economic efficiency of innovative projects have been substantiated. It has been suggested, when assessing the return on investment, to apply a discount rate equal to the total size of the rate of inflation, the minimum profitability and the coefficient of innovation risk.

In order to minimize risk, it has been suggested to diversify investment resources and involve specialized companies for more accurate analysis of innovative projects.

Keywords: innovations; innovation projects; performance appraisal; risk; innovation risk; risk management; uncertainty; integral risk factor.

JEL classification: O22, D81, G32

Вступ

Діяльність промислових підприємств в умовах ринкової економіки пов'язана з наявністю ризику в усіх сферах її здійснення. Неповна інформація, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості й інші явища у процесах господарювання ускладнюють процес управління, оскільки більшість управлінських рішень підприємства ухвалюються в умовах невизначеності та ризику. Суттєвий вплив ризиків на всі елементи й аспекти діяльності комерційної організації приводить до необхідності управління ними, оцінки ризиків та розроблення заходів їх мінімізації з метою уникнення або часткового зменшення можливих фінансових втрат від дії ризиків.

Мета та завдання статті

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та розробленні науково-практичних рекомендацій оцінки ризику та його впливу на ефективність реалізації інноваційних проектів. Задля досягнення мети нами поставлені завдання: визначити вплив факторів ризику на ефективність інноваційних проектів; проаналізувати, наскільки повно виявлені теперішні і майбутні фактори ризику інноваційних проектів; сформулювати переваги застосування моделі визначення інтегрального ризику проекту на підставі експертних оцінок.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нині серед науковців [1; 2] немає однозначного розуміння сутності ризику. У загальному розумінні ризик – це потенційна, чисельно вимірна можливість втрати. Ризиком є також невизначеність, пов'язана з імовірністю настання в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків. Незважаючи на багатоаспектність цього явища, необхідно зазначити практично повне ігнорування господарським законодавством ризику в реальній економічній практиці й управлінській діяльності. Ризик – це складне явище, що обумовлює можливість декількох визначень понять ризику, висловлених із різних поглядів. В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний, О. Д. Шарапов під ризиком розуміють об'єктивно-суб'єктивну категорію, пов'язану з подоланням невизначеності та конфліктності в ситуації неминучого вибору. Ризик відображає міру (ступінь) відхилення від цілей, від бажаного очікуваного результату, міру невдачі (збитків) з урахуванням впливу керованих і некерованих чинників, прямих та зворотних зв'язків стосовно об'єкта керування [1, с. 9]. П. Г. Грабовий, С. Н. Петрова, С. І. Полтавцев під ризиком розуміють загрозу втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат у результаті здійснення конкретних видів діяльності [2, с. 16]. В. М. Гранатуров розглядає ризик як діяльність, пов'язану з подоланням невизначеності, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення запланованого результату, невдачу чи відхилення від мети [3, с. 7]. С. М. Ілляшенко визначив ризик у загальному випадку як можливість або загрозу відхилення результатів конкретних рішень чи дій від очікуваного [4, с. 10]. А. О. Старостіна, В. А. Кравченко визначили ризик як комбінації подій, пов'язаних із діяльністю підприємства, ймовірності цієї події і наслідків, що унеможливають досягнення запланованих цілей та в остаточному підсумку негативно позначаються на доходах підприємства [9, с. 22].

Інвестиційне рішення вважають ризиковим або невизначеним, якщо воно має кілька можливих результатів. При оцінюванні ефективності інноваційного проекту розглядають такі ситуації, коли всі можливі наслідки будь-якого ризикованого рішення відомі чи їх можна передбачити, а отже, розрахувати можливий результат від будь-якої зміни ситуації.

При оцінюванні проектів найістотнішими будуть наступні види невизначеностей та інвестиційних ризиків:

- ризик, пов'язаний із нестабільністю економічного законодавства, умов інвестування і використання прибутку;
- зовнішньоекономічний ризик;
- невизначеність політичної ситуації, ризик несприятливих політичних змін у країні чи регіоні;
- неповнота або неточність інформації про динаміку техніко-економічних показників, параметри нової техніки і технології;
- коливання ринкової кон'юнктури, цін, валютних курсів;
- невизначеність природно-кліматичних умов, можливість стихійних лих;
- неповнота або неточність інформації про фінансове становище та ділову активність підприємств-учасників.

Останнім часом вітчизняні вчені опублікували низку робіт, присвячених проблемам оцінки ризиків у інноваційних проектах [5]. Основна увага в цих роботах присвячена вдосконаленню власне методів оцінки, тоді як недостатньо вивченим залишився предмет оцінки – види можливих ризиків, що виникають при реалізації інноваційних проектів у промисловості. Наслідком подібної ситуації є неможливість коректно спрогнозувати величину ризику за інноваційним проектом, так і його зниження за допомогою наявних методів, оскільки окремі види ризику можна не враховувати при оцінюванні.

Оскільки першим етапом оцінки ризиків за проектом традиційно є їх якісний аналіз, а кількісний аналіз можливий далеко не для всіх видів (через нестачу статистичних даних або непропорційності зусиль, що витрачаються, і отриманого результату), тому доцільно спочатку детально розглянути невизначеності та ризики, що виникають у процесі реалізації інноваційних проектів, насамперед із погляду якості.

Нами запропоновано класифікацію ризиків інноваційних проектів (рис. 1), що однозначно дає змогу визначити місце і роль ризиків у проекті: за причинами виникнення ризиків та їх характером – фінансові, науково-технічні й технологічні, організаційно-управлінські, соціальні; за стадіями виникнення ризиків – маркетингові дослідження, НДДКР і впровадження, експлуатація; за наслідками ризиків – додаткові витрати, відхилення від цілей і стратегій, зміна термінів, зміна рівня якості, зміни попиту.

Із розглянутої класифікації інноваційних ризиків видно, що вони впливають тільки на окремих учасників інноваційного процесу. Однак є ризики, які охоплюють усіх суб'єктів інвестиційної сфери. До такого виду ризиків належить систематичний (ринковий) ризик. Він пов'язаний зі зміною інвестиційного клімату в країні, кон'юнктури інвестиційного ринку і тому не може бути усунутий за допомогою диверсифікації інвестиційного портфеля. Аналогічно на суб'єктів інвестиційної діяльності впливає законодавчий ризик, що виникає внаслідок недосконалості, суперечливості та мінливості вітчизняної нормативно-правової бази.

Методи виміру ризику при реалізації інноваційних проектів розглянуті в багатьох наукових працях. Наприклад, П. Микитюк запропонував ранжування інвестиційних проектів за ступенем ризику і наступний раціональний вибір проектів відповідно до інтегрального кількісного рівня ризиковості та дохідності. Зокрема, загальний рівень прибутковості інноваційного проекту з урахуванням рівня його систематичного ризику запропоновано розраховувати як рівень прибутковості інноваційного проекту, скоригований на відхилення середньої прибутковості на ринку від мінімального прибутку за безризиковими операціями. Але така методика не враховує зміну кон'юнктури на ринку, що призводить до значних відхилень розрахункових показників від фактичних [6].

У сучасних умовах ризик найчастіше розуміють у різних аспектах: ризик як можливість, ризик як небезпека або загроза, ризик як невизначеність.

Ризик як можливість має у своїй основі концепцію взаємозв'язку між ризиком і дохідністю. Що більший ризик, то вищий потенційний дохід, але також більша і ймовірність збитків. У цьому сенсі ризик-менеджмент означає використання техніки максимізації доходу за одночасного обмеження або мінімізації втрат.

Ризик розглядають як невизначеність. Ця точка зору є найбільш академічною, яка апелює до такого теоретичного поняття, як імовірнісний розподіл можливих результатів (позитивних і негативних). Із цієї точки зору ризик-менеджмент має своїм предметом зменшення дисперсії між очікуваними та дійсними результатами.

Процес формування й оцінки ризиків можна відобразити у вигляді ланцюгового процесу, що складається з декількох етапів. Цей підхід запропонував П. П. Микитюк [7]. Схематично його зображено на рисунку 2.

Етап 1 – етап формування чинників ризику; на цьому етапі формуються як одиничні чинники ризику, так й інтегральні за групами (макроекономічні, мікроекономічні і тощо), останні здійснюють для повнішого врахування впливу кожної групи чинників ризику.

Етап 2 – етап формування числових значень чинників ризику; як і на попередньому етапі, числові значення формуються для окремих одиничних і групових чинників ризику.



Рис. 1. Класифікація ризиків інноваційних проєктів

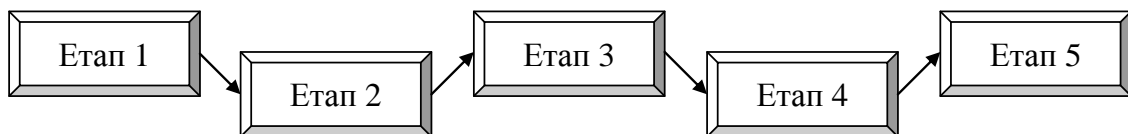


Рис. 2. Ланцюговий процес формування та оцінки ризиків

Етап 3 – етап імітації інтегральних значень ризику і на його основі – значень можливих доходів при здійсненні інноваційного проєкту.

Етап 4 – етап імітації можливих значень економічних витрат і доходів від реалізації проєкту.

Етап 5 – етап статистичного аналізу «витрати-прибуток-ризик»; на основі такого аналізу ухвалюють рішення про ефективність інвестицій у відповідні варіанти інноваційного проєкту.

Ця модель відображає аналогічний алгоритм оцінки інноваційної ефективності проєкту, отже, її варто застосовувати до процесу інноваційної ефективності, тим самим результати аналізу будуть початковими даними для інноваційного аналізу.

Запропонована модель визначення інтегрального ризику проєкту дає змогу на підставі експертних оцінок знаходити значення ризик-факторів для вкладення засобів у проєкт і порівнювати ці значення для різних варіантів проєкту.

Імовірність вияву чинника ризику може задавати як експерт, так і генерувати автоматично випадковим чином, зокрема з близьким до рівномірного розподілу. Дані для групи нормалізуються, і після цього розраховують інтегральний чинник ризику групи.

Імовірність вияву групи ризик-факторів може також задавати експерт або генерувати. Вагою групи служить інтегральний чинник ризику, розрахований за експертними даними чинників із групи. Безпосередньо вага групи змінюватися не може – за цими даними визначають сукупний ризик.

Експертні дані за конкретним проектом можна зберегти і потім повторно використовувати, наприклад, для зіставлення різних проектів. Запропоновано три методи визначення інтегрального ризику проекту: одноразовий розрахунок сукупного ризику; статистичне моделювання; визначення можливого максимуму та мінімуму ризику.

Перший метод визначення інтегрального ризику може використовуватись тільки за достатньо точної експертної оцінки або за невеликій кількості випадкових параметрів. Другим методом змістовні результати можна отримати за досить великої кількості невизначених параметрів. Третій метод дає змогу визначити точні значення максимальної та мінімальної величини можливого значення інтегрального ризику.

Усі згадані методи доцільно використовувати в сукупності.

Далі розглянемо один із можливих методів відображення ризику інвестування через суміжні ризики [8]. До ризиків інвестування належать різні види ризиків, а саме:

- інфляційний – ризик, викликаний непередбаченим зростанням витрат виробництва внаслідок інфляційного процесу;
- комерційний – кредитний ризик, пов'язаний із протермінуванням платежу з вини покупця внаслідок його недобросовісності або неплатоспроможності;
- політичний – кредитний ризик, пов'язаний із націоналізацією, конфіскацією, введенням обмежень і ембарго;
- випадкової втрати – настання для певної сторони зобов'язань несприятливих наслідків (збитків) від випадкової втрати або випадкового псування майна. Під «випадковою» втратою розуміють втрату, псування, пошкодження внаслідок обставин, не пов'язаних із провиною власника майна, або через непередбачувані обставини;
- технічний – охоплює цілу серію різних видів страхування, наприклад будівельно-монтажне страхування;
- ціновий – ризик зміни ціни боргового зобов'язання внаслідок зростання або спаду поточного рівня ставок відсотка;
- економічний – можливість отримання того або іншого результату від ухвалюваного господарського рішення або здійснюваної дії;
- «нестрахові» – ризики, імовірність яких важко розрахувати навіть у найзагальнішому вигляді та які вважаються дуже великими для страхування.

Успішна діяльність на ринку залежить від того, чи зуміє перед початком реалізації проекту господарюючий суб'єкт передбачити і проаналізувати можливі ризики, а також знайти оптимальне рішення щодо зниження передбачуваних від їх виникнення негативних наслідків.

Найскладніше підприємству захиститися від зовнішніх ризиків. До них належать: інфляція, політична ситуація в країні та регіоні, ринкова кон'юнктура. Внутрішні ризики укрупнено можна поділити на: ризик неповноти або неточності проектної документації, виробничо-технічний ризик, неповнота або неточність інформації про фінансове становище та ділову репутацію підприємств-партнерів.

Якщо кошторис на проект складений неточно, в ході ведення робіт можуть виникнути незаплановані ситуації і проблеми, на розв'язання яких будуть потрібні додаткові засоби. Тому фінансові результати, заплановані за проектом, не збігатимуться із отриманими фактично. Отже, при складанні планових економічних та фінансових показників від реалізації проекту їх необхідно враховувати з коефіцієнтами ймовірності.

Цей тип ризику охоплює також ризик недотримання термінів проекту.

Тому рекомендовано оцінювати роботи в портфелі замовлень також через коефіцієнти ймовірності до термінів реалізації. Крім того, роботи можна оцінювати і через коефіцієнти ймовірності до витрат на здійснення робіт, оскільки неточність складання кошторисів може мати наслідки і в неправильному прогнозі коефіцієнта інфляції на періоди дії договору на виконання робіт.

Найчастіше в сучасних умовах на шляху вітчизняних підприємств трапляється такий ризик, як надійність партнерів. Він полягає в неплатежах за виконані роботи, у недотриманні умов укладених договорів тощо. З урахуванням цього ризику роботи в портфелі замовлень диференціюються за ступенем надійності партнерів, тобто ймовірності оплати виконаних робіт згідно з умовами договору.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Як висновок, можна зазначити, що оцінка ризику та його вплив на ефективність інноваційних проектів дає змогу врахувати максимальне значення чинників зовнішнього та внутрішнього середовища для прийняття управлінських рішень.

Відзначено та структуровано специфічні види інноваційних ризиків, а також методи оцінки впливу факторів ризику та невизначеності на ефективність інноваційного проекту, які можуть використовуватися підприємствами при запровадженні системи ризик-менеджменту щоб уникнути кризи в умовах невизначеного ринкового середовища.

Перспективи подальшого розвитку дослідження полягають у структурованні та оцінці ризику залежно від рівня впливу на ефективність інноваційних проектів з урахуванням організаційно-управлінських, виробничо-збутових і фінансово-економічних ризиків.

Список літератури

1. Вітлінський В. В. Економічний ризик та методи його вимірювання: підручник / В. В. Вітлінський, С. І. Наконечний О. Д. Шарапов. – К. : КНЕУ, 2000. — 354 с.
2. Грабовый П. Г. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовый, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев и др. – М. : Алане, 1994. – 200 с.
3. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения : учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 1999. – 112 с.
4. Ілляшенко С. М. Економічний ризик : навч. посібник С. М. Ілляшенко. – 2-ге вид., доп. перероб. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 220 с.
5. Методичні підходи до стратегічного управління діяльністю підприємства: монографія / П. П. Микитюк, В. Я. Брич, М. М. Федірко [та ін.] ; за заг. ред. П. П. Микитюка. – Тернопіль: ТНЕУ, 2017. – 399 с.
6. Микитюк П. П. Аналіз ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств: теорія і практика: дис. д-ра екон. наук : 08.00.09 / Петро Петрович Микитюк. – Тернопіль, 2011. – 547 с.
7. Микитюк П. П. Управління проектами: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк, В. Я. Брич, Я. Д. Паранюк та ін. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2017. – 300 с.
8. Микитюк П. П. Інвестиційно-інноваційний менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. П. Микитюк. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2015. – 452 с.
9. Старостіна А. О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: навч. посіб. / А. О. Старостіна, В. А. Кравченко – К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 200 с.

References

1. Vitlinskyi, V. V., Nakonechnyi, S. I., Sharapov, O. D. (2000). *Ekonomichnyi ryzyk ta metody yoho vymiryuvannia*. Kiev: KNEU.
2. Hrabovyi, P. H., Petrova, S. N., Poltavtsev S. Y. (1994). *Riski v sovremennom biznese*. Moscow: Alane.
3. Hranaturov V. M. (1999). *Ekonomicheskyy risk: sushchnost, metody izmereniia, puti snizheniia*. Moscow: Delo i servis.
4. Illiashenko, S. M. (2004). *Ekonomichnyi ryzyk*. Kiev: Tsentr navchalnoi literatury.
5. Mykytyuk, P. P., Brych, V. Ya., Fedirko, M. M. (2017). *Metodychni pidkhody do stratehichnoho upravlinnia diialnistiu pidpriemstva*. Ternopil: TNEU.
6. Mykytyuk P. P. (2011). *Analiz efektyvnosti investytsiino-innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv: teoriia i praktyka*. dys. d-ra ekon. nauk: 08.00.09. Ternopil.
7. Mykytyuk, P. P., Brych, V. Ya., Paraniuk, Ya. D. (2017). *Upravlinnia proektamy*. Ternopil: Ekonomichna dumka TNEU.
8. Mykytiuk, P. P. (2015). *Investytsiino-innovatsiinyi menedzhment*. Ternopil: Ekonomichna dumka TNEU.
9. Starostina, A. O., Kravchenko, V. A. (2004). *Ryzyk-menedzhment: teoriia ta praktyka*. Kyiv: Vydavnytstvo «Politekhnik».

Стаття надійшла до редакції 27.11.2017 р.

Інна Юріївна ГРИШОВА

доктор економічних наук,
професор,
Інститут законодавства Верховної Ради України
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Тетяна Леонідівна ШЕСТАКОВСЬКА

кандидат економічних наук,
Чернігівський національний технологічний університет
E-mail: shestakovska27@gmail.com

**ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТРЕБ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ НА РИНКУ
МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

Гришова, І. Ю. Інфраструктурне забезпечення потреб осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг України / Інна Юріївна Гришова, Тетяна Леонідівна Шестаковська // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярощук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 321-329. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджено особливості інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг. Ідентифіковано, що стан інфраструктури вітчизняного ринку медичних послуг характеризується забезпеченістю осіб з інвалідністю медичними послугами, що з кожним роком знижується внаслідок скорочення державного фінансування медичної сфери, неефективного використання бюджетних коштів, недосконалості національного законодавства, котре регулює функціонування цього ринку. Фінансовий ресурс і економічний потенціал країни не в змозі задовольнити потреби осіб з інвалідністю в медичному обслуговуванні на гарантованому державою якісному рівні, особливо зважаючи на стрімке зростання чисельності осіб з інвалідністю. Обґрунтовано фактори, які впливають на інфраструктурне забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг, та необхідність розвитку форм державно-приватного партнерства у цій сфері. Визначено передумови формування системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг шляхом розгляду її як комплексу організаційно-економічних інструментів, спрямованих на розширення можливостей для осіб з інвалідністю з урахуванням їх індивідуальних особливостей. Доведено, що успішність функціонування як усієї системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю загалом, так і її окремих компонентів значною мірою залежить від того, наскільки комплексно та системно здійснено підхід до її інституційного регулювання.

Ключові слова: особи з інвалідністю; інфраструктура; ринок медичних послуг; забезпечення; державне регулювання; система.

Inna Yuriyivna GRYSHOVA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine
E-mail: rimmagrish@te.net.ua

Tetiana Leonidivna SHESTAKOVSKA

PhD in Economics,
Chernihiv National Technological University
E-mail: shestakovska27@gmail.com

INFRASTRUCTURE SUPPORT FOR THE REQUIREMENTS OF PERSONS WITH DISABILITIES IN THE MARKET OF MEDICAL SERVICES OF UKRAINE

Abstract

The study of the peculiarities of the infrastructure provision of persons with disabilities in the market of medical services is considered in the article. It has been identified that the state of the infrastructure of the domestic healthcare market is characterized by the provision of medical services for people with disabilities. Every year it decreases due to the reduction of public financing of the medical sector, the inefficient use of budgetary funds, and the imperfection of national legislation, which regulates the functioning of this market. The financial resource and economic potential of the country are not able to meet the needs of persons with disabilities in medical care at a state-guaranteed quality level, especially, despite the rapid increase in the number of persons with disabilities. The factors, which influence the infrastructure provision of persons with disabilities in the market of medical services, are determined. The necessity to develop forms of public and private partnership in this area is grounded. The preconditions for forming the system of infrastructure provision of persons with disabilities in the market of medical services are defined. They are considered as a complex of organizational and economic instruments. This complex aims to expand the opportunities for persons with disabilities, taking into account their individual characteristics. The success of functioning of the whole system of social and economic provision of persons with disabilities and of the separate components of this system mostly depends on the complex and systematic approach to its institutional regulation.

Keywords: persons with disabilities; infrastructure; market of medical services; provision; state regulation; system.

JEL classification: H540

Вступ

Наразі рівень розвитку ринку медичних послуг в Україні залишається досить низьким. Водночас повсюдна формалізація прав на рівний доступ до медичних послуг вказує на необхідність істотного збільшення масштабів фінансування сфери охорони здоров'я на тлі обмежених виробничих ресурсів, що вимагає підвищення ефективності їх використання та активізації ринкових інструментів управління. Застосування державою переважно адміністративних (а не економічних) методів регулювання ринку медичних послуг, нерозвиненість інфраструктури, недостатня увага до перспективних механізмів фінансування у сфері охорони здоров'я – усе це призводить до постійного зростання витрат на медичні послуги, зниження якості медичної допомоги та малоефективного використання суспільних ресурсів на відновлення й поліпшення здоров'я населення.

Сучасні умови, що характеризуються істотними змінами в соціально-економічній сфері, вимагають розроблення нової моделі забезпечення потреб інвалідів, зокрема одним із основних напрямів стає створення інфраструктури ринку медичних послуг. Необхідність підвищення ефективності останнього зумовлена тим, що цей сектор національної економіки, спрямований на задоволення важливих потреб суспільства, безпосередньо впливає на якість життя осіб з інвалідністю. Означене ускладнює виявлення тих проблем, що перешкоджають соціально-економічному забезпеченню осіб з інвалідністю, та, як наслідок, – пошуку шляхів удосконалення цієї системи.

Теоретико-методологічною основою дослідження особливостей інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю є праці вітчизняних вчених Н. Борецької, О. Герасименко, О. Гришнова, В. Гришова, О. Заярнюк, А. Колота, Ю. Краснова, Г. Купалової, В. Куценко, Е. Лібанової, О. Мельник, І. Маркіна, О. Наумова, В. Новікова, О. Новікової, В. Петюха, М. Семикіної, М. Щербата та інших. Науковим дослідженням з питань надання соціальних послуг і вдосконалення практичної діяльності держави у цьому напрямку присвятили свої розробки С. Горбунова-Рубан, В. Єлагін, О. Палій, В. Скуратівський, П. Шевчук та ін. Основні наукові підходи до визначення факторів розвитку ринку медичних послуг

запропоновано такими науковцями, як І. Бистряков, М. Ільїна, А. Клевер, В. Куценко, Л. Левковська, Я. Остафійчук, Д. Перкінс, І. Рожкова, І. Шкробанець. Проте проблеми формування та реалізації системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг України наразі вивчені ще недостатньо, вони вимагають поглибленого наукового осмислення, пошуку шляхів свого вирішення.

Мета статті

Мета статті полягає в обґрунтуванні науково-методологічних та практичних засад формування системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Інфраструктура ринку медичних послуг як система забезпечення осіб з інвалідністю поєднує фінансові, логістичні, інформаційні, трудові ресурсні, маркетингові й організаційно-інституційні складові, що повинні підтримувати належну взаємодію учасників цього ринку з метою досягнення позитивного соціально-економічного ефекту його функціонування. При виборі основних заходів реформування інфраструктури ринку медичних послуг в Україні необхідно визначити особливості впливу їх на кожний її елемент і на ринок загалом, а також урахувати як сприятливі, так і негативні фактори [1].

Виявлення сучасних тенденцій функціонування ринку медичних послуг в Україні дає можливість визначити ключові напрями його подальшої еволюції та обґрунтувати можливості й напрями вдосконалення. Наведені нижче тенденції окреслюють коло проблем функціонування ринку медичних послуг України, серед яких:

- зниження рівня забезпеченості населення (у тому числі осіб з інвалідністю) медичними послугами та задоволеності якістю медичного обслуговування;
- скорочення державного фінансування медичної галузі;
- спад бюджетної ефективності фінансування медичних закладів.

Логіка дослідження потребує аналізу абсолютних показників стану медичного обслуговування та забезпеченості населення України медичними послугами. Динаміка питомих показників розвитку медичного забезпечення в Україні визначається за кількістю: медичних закладів на 10 тис. осіб населення; лікарняних ліжок на 10 тис. осіб населення; лікарів на 10 тис. осіб населення [2]. Динаміку чисельності лікарняних закладів України у зіставленні з країнами ЄС відображено на рис. 1.

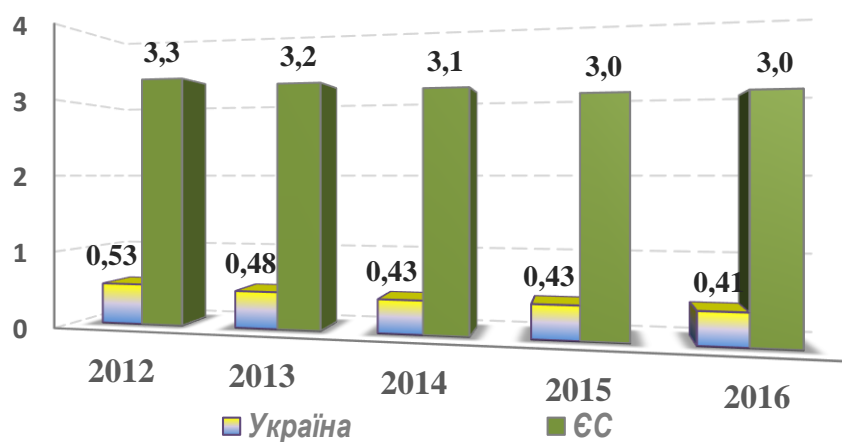


Рис. 1. Динаміка кількості лікарень на 10 тис. осіб населення, од.

*Складено авторами на основі даних [3-6].

Як видно з рис. 1, чисельність лікарень на 10 тис. осіб населення в Україні протягом 2012-2016 рр. мала тенденцію до поступового скорочення: якщо у 2012 р. на 10 тис. осіб припадало 0,53 лікарні, то у 2016 р. – вже 0,41. Натомість у розвинутих країнах ЄС (Німеччині, Франції, Великобританії) цей показник є у сім разів вищим, що зумовлено суттєвими відмінностями у форматах лікарняних закладів України та Європи, адже європейські лікарні не є універсальними, як в Україні, а, навпаки, спеціалізованими. Наприклад, у Німеччині немає лікарень, подібних до вітчизняних. Наявні спеціалізовані клініки, які займаються профілактикою та лікуванням певних груп захворювань. Інакше кажучи, одній функціональній українській лікарні відповідають три-чотири європейських заклади, кожен з яких надає допомогу у визначених медичних сферах (при захворюваннях імунної, серцево-судинної, травної, ендокринної, нервової систем).

Головними причинами скорочення кількості лікарень на 10 тис. населення стало зниження рівня державної підтримки медичної галузі та погіршення соціально-демографічної ситуації в Україні.

Скорочення фінансування медичної галузі було передбачено в Бюджетному кодексі України і законах про державний бюджет на відповідний рік. Так згідно із Законом про Державний бюджет України в 2014 р. обсяг видатків на фінансування медицини становив 925 млн дол. США, у 2015 р. – 733 млн дол. США, а у 2016 р. – 271 млн дол. США [4-5].

Аналіз конкурентного середовища ринку медичних послуг показав, що на ньому діють п'ять основних груп медичних закладів і медичних комерційних організацій:

- приватні вітчизняні медичні клініки;
- приватні іноземні медичні клініки (представництва);
- державні медичні заклади;
- приватні лікарі-підприємці;
- інші (категорії закладів, які не входять до перших чотирьох: переважно амбулаторно-поліклінічні заклади, лікарні швидкої допомоги, лікувально-профілактичні установи).

Перелічені учасники ринку медичних послуг складають серйозну конкуренцію один одному, оскільки між ними існує тісний взаємозв'язок у сегментах різних медичних послуг. Перші дві групи медичних закладів володіють мережею власних клінік (надання платних медичних послуг), діагностичних центрів (здійснюють обстеження і діагностику захворювань), інфраструктурними компаніями (забезпечують координацію роботи медичних закладів у межах групи та виконують функції управління логістикою), департаментами обслуговуючої інфраструктури (до яких належать транспортні відділи, відділи закупівлі ліків і обладнання, склади тощо).

Загалом динаміку загальної кількості груп закладів (юридичних осіб), які створюють конкуренцію на ринку медичних послуг, наведено на рис. 2.



Рис. 2. Динаміка кількості основних конкурентів на ринку медичних послуг України

**Складено авторами на основі даних [7].*

Згідно з результатами проведеного дослідження, факторами, що впливають на інфраструктурне забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг в Україні, є:

- загальна соціально-економічна ситуація (високий рівень інфляції, обмеженість державного фінансування, недостатній розвиток медичної освіти);
- стан ринку медичних послуг (недосконалість національного законодавства, недостатня розвиненість матеріально-технічної бази, проблеми медичного страхування).

Для забезпечення медичними послугами осіб з інвалідністю, підвищення ефективності та якості таких послуг необхідне державне регулювання інфраструктури їх ринку в Україні. Крім того, дуже важливо організувати та профінансувати профілактику захворювань осіб з інвалідністю, забезпечити розвиток медичної науки, встановити адекватні ціни на медичні послуги й препарати, а отже, зробити доступними ці послуги для осіб з інвалідністю.

До головних причин необхідності державного регулювання ринку медичних послуг належать: потреба в медичному забезпеченні вразливих верств населення (осіб з інвалідністю), забезпечення належної якості надання медичних послуг, їхньої ефективності й модернізації, раціональний розподіл ресурсів, можливість надання спеціалізованих видів медичної допомоги тощо. Державний механізм регулювання розвитку ринку медичних послуг стимулює науково-технологічні розробки та фундаментальні дослідження в медичній галузі, уможливорює підтримання санітарно-епідеміологічної безпеки на рівні країни та окремих її регіонів.

Відтак, необхідність державного регулювання медичних послуг, на нашу думку, зумовлена трьома економічними аргументами. По-перше, особи з інвалідністю не можуть отримати адекватну медичну допомогу, тому держава повинна взяти на себе витрати з оплати медичних послуг. По-друге, державне фінансування закладів охорони здоров'я належить до суспільних благ, що формує значні позитивні зовнішні ефекти, які не в змозі забезпечити приватний ринок. До цих ефектів належать покращення здоров'я нації, зміна демографічної ситуації, забезпечення соціальної стабільності та безпеки. По-третє, у випадку неспроможності ринкового механізму до регулювання сфери охорони здоров'я державне втручання може ефективно вплинути на регулювання ринку медичних послуг. Тобто лише держава здатна забезпечувати гідну конкуренцію у сфері приватної медицини, однакові умови діяльності медичних закладів у різних регіонах, контролювати якість медичних послуг через спеціально створені органи (Міністерство охорони здоров'я, Санітарно-епідеміологічна служба, Міністерство надзвичайних ситуацій тощо).

Отже, до основних напрямів реформування інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на вітчизняному ринку медичних послуг належать:

- забезпечення доступності таких послуг для населення, у тому числі осіб з інвалідністю, разом із належним бюджетним фінансуванням;
- розвиток частки приватного сектору на ринку медичних послуг та забезпечення приватного фінансування медицини в Україні, у тому числі за рахунок страхових внесків населення.

Визначаючи основні підходи до реформування ринку медичних послуг в Україні, акцентуємо увагу на необхідності запровадження державно-приватного партнерства, що забезпечить надання безкоштовної невідкладної медичної допомоги особам з інвалідністю та дасть можливість населенню із середнім або високим рівнем доходів отримувати, за бажанням, медичну допомогу як у державних закладах охорони здоров'я, так і в приватних.

Зауважимо, що деякі регуляторні заходи впливають на попит і пропозицію медичних послуг. Серед них – гарантія та механізм контролю якості медичних послуг, професійні регуляції стосовно надання тих чи інших медичних послуг фахівцями й закладами охорони здоров'я, ліцензування та акредитація таких закладів, контроль дотримання санітарних умов провадження медичної практики. Отже, в період реформування економіки загальноринкові підходи до формування пакета медичних послуг дають можливість підтримувати координаційні механізми державно-приватного партнерства для забезпечення потреб осіб з інвалідністю.

Державно-приватне партнерство як інфраструктурне забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг передбачає укладення контрактів між державними закладами охорони здоров'я та приватними постачальниками медичних послуг для надання медичної допомоги інвалідам, надання державою дозволу на окремі види медичних послуг, програми соціального маркетингу, контроль якості медичних послуг і створення системи безперервного навчання медичних працівників усіх спеціальностей із їх обов'язковою атестацією щодо відповідності рівня знань кваліфікаційним категоріям. Також потрібно провести системний аналіз процесу ціноутворення на медичні послуги як одного з важливих напрямів формування державної політики у сфері охорони здоров'я.

В Україні протягом тривалого часу формуються правові засади для розвитку окремих форм державно-приватного партнерства в багатьох сферах суспільного життя. Законодавчу базу розбудови такого партнерства становлять, зокрема, Конституція України [8], Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [9], Закони України «Про концесії» від 16.07.1999 р. №997-XIV [11] та «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI [10], який визначає правові, економічні й організаційні засади взаємодії держави та приватних партнерів, регулює відносини, пов'язані з підготовкою, виконанням і розірванням договорів, що підписуються в рамках державно-приватного партнерства, а також встановлює гарантії дотримання прав і законних інтересів сторін цих договорів.

Державно-приватне партнерство має спільні риси з іншими формами розподілу функцій і передачі державою окремих із них стороннім організаціям, серед яких державні закупівлі, аутсорсинг тощо. Особливістю проектів ДПП є те, що їх взаємовигідність базується на спільній зацікавленості партнерів в ефективному використанні ресурсу у вигляді бюджетів усіх рівнів на кожній стадії життєвого циклу проекту – проектування, будівництва та експлуатації.

Підвищення інвестиційної привабливості охорони здоров'я є одним із найважливіших завдань уряду. За роки реформ в українській економіці істотно скоротився державний сектор, а функції управління стратегічними об'єктами життєзабезпечення поступово передаються приватному бізнесу. В цих умовах украї важливо перейти до стратегічного партнерства з приватним сектором, сформувавши таку систему відносин, що забезпечуватиме раціональне поєднання вільної конкуренції із заходами державного регулювання з метою обслуговування інтересів суспільства та інвалідів зокрема.

Такі кроки, як розроблення нових обґрунтованих управлінських рішень, упровадження якісно нового інструменту їх функціонування, зокрема ДПП у сфері охорони здоров'я, дадуть змогу розв'язати пріоритетні завдання довгострокового розвитку країни, створити необхідні умови для прискорення

зростання національної економіки.

В Україні ДПП може позитивно вплинути на якість надання медичних послуг, приміром у разі перетворення сімейних лікарів на приватно-практикуючих, укладення тристоронніх угод (на оренду приміщень у лікувальному закладі, про надання медичних послуг із додержанням певного рівня якості тощо). До речі, так працюють лікарі в Німеччині, Словаччині, Чехії. І від цього виграє й пацієнт, і держава, котра отримує певні відшкодування за оренду та водночас частково знімає із себе турботу про утримання закладу, й лікар, у якого з'являється мотивація підвищувати кваліфікацію, надавати послуги вищої якості, щоб мати більший достаток. Окрім того, ДПП сприяє розробленню, виробництву й поширенню нових медичних препаратів (ліків, вакцин), техніки, інструментів і обладнання. Так у м. Кропивницькому (колишній Кіровоград) відкрито Український центр томотерапії, де вперше в країні реалізовано європейську модель державно-приватного партнерства в онкологічній галузі; в м. Трускавці – Міжнародну клініку відновного лікування, котра завдяки новітнім методам терапії дитячого церебрального паралічу відома не лише в Україні, а й у багатьох країнах світу.

На наш погляд, такий підхід є доречним також при наданні послуг із медичних досліджень (лабораторні дослідження, МРТ, УЗД та ін.). Наразі в Україні створено цілу мережу лабораторій, що надають такі послуги на міжнародному рівні. Натомість державна лабораторна база дуже слабка, тому чималі кошти на лабораторні послуги витрачаються неефективно. На нашу думку, замість утримування лабораторій у медичних закладах (враховуючи витрати на облаштування приміщення, сучасне обладнання, контроль якості, питання метрології тощо) краще покластися в цьому на надійних партнерів, у котрих добре налагоджена система доставки, забору матеріалу, проведення досліджень. Тоді якість останніх буде високою й не знадобиться переробляти їх на кожному рівні – починаючи з амбулаторії, потім у ЦРЛ, обласній лікарні, спеціалізованій клініці.

Для дослідження інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю як системи пропонуємо використовувати методологію системного підходу. У сфері соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю систему утворюють окремі компоненти, суб'єкти, що взаємодіють між собою, принципи, за якими здійснюється її функціонування. Характерними рисами такої системи є її багатоелементність, ієрархічність, цілісність. Пропонуємо виокремити такі складові системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг (рис. 3).



Рис. 3. Складові системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг

*Власна розробка.

Застосування системного підходу до дослідження внутрішніх властивостей будь-якої системи характеризується системно-компонентним, системно-функціональним, системно-структурним та системно-інтегративним аспектами [12]. Будь-яка система має певний набір компонентів. Системно-компонентний аспект системного підходу й полягає в пошуку відповіді на питання, із чого, із яких обов'язкових компонентів утворене ціле та чи достатнім є склад системи за її компонентами. У філософському розумінні компоненти системи – це ті структурні одиниці, взаємодія яких і викликає, забезпечує властиві системі якісні особливості. У системі інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг кожен із компонентів виконує відносно самостійну функцію. Однак лише сукупність усіх компонентів системи, їх погоджена взаємодія може забезпечити цілісність цієї системи [13].

Система інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг, на наш погляд, має розглядатись як комплекс організаційно-економічних інструментів, спрямованих на розширення можливостей для осіб з інвалідністю з урахуванням їх індивідуальних особливостей.

Вважаємо за доцільне виокремлювати чотири групи суб'єктів системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг:

- перша група – це первинні носії прав та інтересів (громадські організації осіб з інвалідністю, профспілки);
- друга група – органи, які формують державну політику у сфері соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю (Кабінет Міністрів України (далі – КМУ), Рада у справах осіб з інвалідністю при КМУ);
- третя група – органи, які реалізують державну політику у сфері інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг (Міністерство соціальної політики України, Державна служба з питань осіб з обмеженими фізичними можливостями та ветеранів України, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство освіти і науки України, органи місцевого самоврядування, Медико-соціальні експертні комісії, центри професійної реабілітації осіб з інвалідністю, управління праці та соціального захисту населення, державна служба зайнятості, Комісія з питань діяльності підприємств та організацій громадських організацій осіб з інвалідністю, Фонд соціального захисту осіб з обмеженими фізичними можливостями, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань) [14-15];
- четверта група – заклади охорони здоров'я, які надають медичні послуги особам з інвалідністю (державні та приватні).

Кожен із зазначених суб'єктів системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг має власні функції щодо забезпечення функціонування цієї системи та взаємодіє з іншими суб'єктами з метою ефективної реалізації власних функцій. Крім описаних вище системно-компонентного та системно-функціонального аспектів дослідження системи, слід ще розглянути системно-структурний та системно-інтегративний аспекти. Сутність системно-структурного аспекту дослідження системи полягає у виявленні структури системи, тобто її внутрішньої форми, що є способом взаємозв'язку, взаємодії утворюючих її компонентів.

Тому структуру системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг утворюють переважно послідовні вертикальні одномірні зв'язки. Така структура системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг є наслідком суворої послідовності функціонування її складових компонентів.

Наявність ознаки інтегративності системи обумовлює можливість одержання синергетичного (емерджентного) ефекту, який передбачає, що результат спільного функціонування всіх компонентів системи є більшим за суму дій кожного компонента окремо. Таким чином, виходячи з позиції системно-інтегративного аспекту дослідження інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг як системи, ми розглядаємо її як сукупність компонентів, що функціонують у суворій послідовності та взаємодія яких дає змогу одержати синергетичний ефект системи, більший за ефекти окремих її складових компонентів. Такою новою властивістю стає раціональне медичне забезпечення осіб з інвалідністю та забезпечення завдяки їй більш повної інтеграції осіб з обмеженими фізичними можливостями до суспільного життя.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Дослідження концептуальних засад вдосконалення інфраструктури ринку медичних послуг в Україні демонструє необхідність внесення змін і доповнень до чинного законодавства України. Сьогодні існують законодавчі бар'єри, які стоять на заваді впровадженню державно-приватного партнерства саме у сфері охорони здоров'я, наприклад, відсутність механізму укладання угоди між такими суб'єктами щодо довгострокових зобов'язань. Слід розробити відповідний закон, аби вирішити проблему руху державних коштів на рівні Бюджетного кодексу України. Також варто переглянути нормативно-правові

акти, що регламентують співпрацю держави й бізнесу, та передбачити можливість створення у вітчизняній системі охорони здоров'я не тільки договірних, а й інституційних ДПП.

Запропоновано визначити систему інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг як сукупність окремих суб'єктів, компонентів, елементів, що перебувають у постійному взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємодії в процесі розкриття складу і змісту інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг, спираючись на принципи й методи її інституційного регулювання. Саме завдяки такій інтерпретації можливе не лише здійснення її розгляду як цілісної множини компонентів у сукупності відносин та зв'язків між ними, але й з'ясування складності проблем функціонування системи інфраструктурного забезпечення осіб з інвалідністю на ринку медичних послуг та розроблення стратегічних рішень їх розв'язання.

Список літератури

1. Рожкова, І. В. Державне регулювання розвитку ринкових механізмів у системі охорони здоров'я України [Електронний ресурс] / І. В. Рожкова // Вісник МАУП. – 2013. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05rivozu.pdf>.
2. Шкробанець, І. Д. Медичний менеджмент в умовах реформування системи охорони здоров'я / І. Д. Шкробанець, Ю. М. Нечитайло // Україна. Здоров'я нації. – 2013. – № 2 (26). – С. 72-75.
3. IMS International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ims-global.com/insight/world_in_brief/review99/lardest.htm.
4. Planning of medicine care: review of international practice / S. Etelt, E. Nolte, S. Thomson, N. Mays. – N Y.: Healthcare Comparisons Network, 2016. – 39 p.
5. Statement of International Medical Corps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://internationalmedicalcorps.org/>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua.
8. Конституція України від 28.06.1996 [Електронний ресурс]. – № 254к/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
9. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 [Електронний ресурс]. – № 435-IV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
10. Про державно-приватне партнерство: закон України від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
11. Про концесії: закон України від 16.07.1999 №997-XIV. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
12. Шестаковська, Т. Л. Особливості формування соціально орієнтованих кластерів в Україні / Т. Л. Шестаковська // Науковий вісник Полісся. – 2016. – №1. – С.46-55.
13. Гришова, І. Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як чинник соціально-економічного розвитку / І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата, В. В. Гришов // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 3 (3). – С.17-28.
14. Gryshova, I. Yu. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development / I. Yu. Gryshova, T. L. Shestakovska, O. V. Glushko // Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine. – 2017. – №4. – Pp. 75-80.
15. Naumov, A. B. The impact of social policy on the development of innovative medical insurance in Ukraine / A. B. Naumov, T. P. Panyuk, L. I. Danylchenko // Scientific bulletin of Polissia. – 2017. – № 1 (9). – P. 55-62.
16. Гришова, І. Ю. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості / І. Ю. Гришова, С. С. Стоянова-Коваль // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2. – С. 195-204.

References

1. Rozhkova, I. V. (2013). Derzhavne rehulyuvannya rozvytku rynkovykh mekhanizmiv u systemi okhorony zdorov"ya Ukrayiny. *Visnyk MAUP*. Retrieved from: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05rivozu.pdf>.
2. Shkrobanets', I. D., Nechytaylo, Yu. M. (2013). Medychnyy menedzhment v umovakh reformuvannya systemy okhorony zdorov"ya. *Ukrayina. Zdorov"ya natsiyi*, 2 (26), 72-75.
3. *IMS International*. (n.d.). Retrieved from: http://www.ims-global.com/insight/world_in_brief/review99/lardest.htm.
4. Etelt, S., Nolte, E., Thomson, S., Mays, N. (2016). *Planning of medicine care: review of international practice*. New York: Healthcare Comparisons Network.
5. *Statement of International Medical Corps*. (n.d.). Retrieved from: <https://internationalmedicalcorps.org/>.

-
6. *Ofitsynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy*. (2017). Retrieved from: www.ukrstat.gov.ua.
 7. *Ofitsynyy sayt Derzhavnoyi kaznacheys'koyi sluzhby Ukrainy*. (2017). Retrieved from: www.treasury.gov.ua.
 8. *Konstytutsiya Ukrainy*. (1996). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
 9. *Tsyvil'nyy kodeks Ukrainy vid 16.01.2003*. (2003). Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
 10. *Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo*. (2010). Zakon Ukrainy vid 01.07.2010 # 2404-VI. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
 11. *Pro kontsesiyi*. (1999). Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 #997-XIV. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/222-19>.
 12. Shestakovs'ka, T. L. (2016). Osoblyvosti formuvannya sotsial'no oriyentovanykh klasteriv v Ukraini. *Naukovyy visnyk Polissya*, 1, 46-55.
 13. Gryshova, I. Yu., Shcherbata, M. Yu., Gryshov, V. V. (2015). Sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu yak chynnyk sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 3 (3), 17-28.
 14. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L., Glushko, O. V. (2017). The esonomis measurement of sonvergence of institutional impact on the sustainability of development. *Scientifis notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 4, 75-80.
 15. Naumov, A. B., Panyuk, T. P., Danylchenko, L. I. (2017). The impact of social policy on the development of innovative medical insurance in Ukraine. *Scientific bulletin of Polissia*, 1 (9), 55-62.
 16. Gryshova, I. Yu., Stoyanova-Koval', S. S. (2015). Analitychne zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku pidpryyemstv z pozytsiy investytsiynoyi pryvablyvosti. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 2, 195-204.

Стаття надійшла до редакції 27.11.2017 р.

Г. Г. КАЗАРЯН

кандидат економічних наук,
директор,

Асоціація «Всеукраїнська спілка протезно-ортопедичних підприємств «Ортонет»

КОНЦЕПЦІЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОСІБ З ІНВАЛІДНІСТЮ

Казарян, Г. Г. Концепція модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю / Г. Г. Казарян // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 330-336. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті сформульовано принципи, методи та підходи до концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю. Запропоновано Концепцію модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, яка визначає мету, стратегічні напрями, цілі та пріоритетні завдання їх вирішення. Сформульовано конкретні завдання, які варто виконати в межах перерахованих вище пріоритетів Концепції. Реалізація в Україні засад соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю країн ЄС має оптимізувати ринок праці, сприяти підвищенню рівнів ефективності витрачання бюджетних соціальних видатків, якості надання відповідних соціальних послуг. У випадку досягнення зазначених в Угоді цілей особи з інвалідністю в Україні отримують вигоди від державної соціальної політики, спрямованої на посилення їх соціально-економічних інтересів, залучення до складу економічно активного населення та зниження рівня соціальної напруги в країні. Результатами, які очікується отримати внаслідок модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, мають бути, насамперед, забезпечення реалізації прав громадян, закріплених у Конституції України.

Ключові слова: соціально-економічне забезпечення; особи з інвалідністю; соціальні послуги.

G. G. KAZARIAN

PhD in Economics,
Director,

Association "All-ukrainian Union of Prosthetic and Orthopedic Enterprises "Ortonet"

CONCEPT OF MODERNIZATION OF THE SYSTEM OF SOCIAL AND ECONOMIC PROVISION OF INDIVIDUALS WITH DISABILITIES

Abstract

The article formulates the principles, methods and approaches to the concept of modernization of the system of social and economic provision of persons with disabilities. The Concept of modernization of the system of social and economic provision of persons with disabilities is proposed. It defines the purpose, strategic directions, goals and priority tasks of their solution. Specific tasks that should be performed within the framework of the above-mentioned Concept priorities are formulated. Implementation in Ukraine of the fundamentals of social and economic provision of persons with disabilities, which are followed by the EU countries, should optimize the labour market, increase the level of efficiency of expenditure of budgetary social expenditures, and the quality of providing relevant social services. In case of the achievement of the goals, which are determined in the Agreement, persons with disabilities in Ukraine will benefit from state social policy. This policy aims to strengthen their social and economic interests, attract them into the economically active population and reduce the level of social tension in the country. Among the expected results of the modernization of the system of social and economic provision of persons with disabilities we can define the ensuring the realization of the rights of citizens which are in the Constitution of Ukraine.

Вступ

Соціально-економічне забезпечення осіб з інвалідністю та наближення до європейських стандартів життя є пріоритетними завданнями в Україні у контексті євроінтеграційного курсу сучасної політики держави. Україна, яка відповідно до ст. 1 Конституції України є соціальною державою, взяла тим самим на себе зобов'язання щодо формування соціально орієнтованої країни, яка передбачає підвищення якості життя та особливу увагу до його вразливих соціальних груп (осіб з інвалідністю) [1].

Практика також переконливо свідчить, що якість, адресність надання та доступність соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні є вкрай низькими, а бюджетні видатки на фінансування відповідних соціальних послуг покривають лише третину від їх потреби. Виникає нагальна необхідність у подальшому розробленні та впровадженні нових дієвих механізмів регулювання соціально-економічної забезпеченості осіб з інвалідністю в Україні.

Формування механізму інституційного регулювання соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю розглядали в наукових працях Галицький О. М., Гонта О. І., Гришова І. Ю., Дяченко О. П., Мельник О. Г., Наумова Л. М., Стоянова-Коваль С. С. [1-14]. Водночас система соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю і до сьогодні залишається недостатньо ефективною та реформованою. Системна криза в Україні, проблеми соціально-економічного забезпечення населення вимагають рішучих невідкладних дій у реалізації послідовного й синхронізованого процесу проведення відповідних реформ. Відсутність цільових орієнтирів є основним недоліком системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні. Ця проблема значно загострилася після зарахування у 2014 р. до структури соціальних груп соціального захисту категорії «внутрішньо переміщені особи», що потребують надання відповідних соціальних послуг [2]. На думку автора, цей недолік необхідно усунути шляхом удосконалення системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю.

Мета статті

Мета дослідження – сформулювати принципи, методи та підходи до концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю.

Виклад основного матеріалу дослідження

Актуальним є розроблення та впровадження Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, яка визначає мету, стратегічні напрями, цілі та пріоритетні завдання їх вирішення. Метою Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю є підвищення ефективності функціонування системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні. Для досягнення мети Концепції визначено цілі, які виокремлено в такі три етапи: короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий (рис. 1).

Ціллю реалізації Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в короткостроковий період є розв'язання через модернізацію зазначеної системи життєвих проблем таких осіб, які не можуть самостійно їх подолати. Реалізація цієї цілі дасть змогу удосконалити систему соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю шляхом підвищення рівнів якості, адресності в наданні, доступності до відповідних соціальних послуг та задоволення інтересів їх отримувачів.

Цілями реалізації Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в середньостроковий і довгостроковий періоди є: зміна вітчизняної системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю відповідно до європейських вимог, норм і стандартів; попередження негативних явищ, які зумовлюють виникнення складних ситуацій та проблем функціонування системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, сприяння формуванню умов для самостійного розв'язання життєвих проблем таких осіб.

Іншими словами, короткостроковою ціллю реалізації Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю є оперативне розв'язання проблемних питань, пов'язаних з безпосереднім соціально-економічним забезпеченням. Середньострокову та довгострокову цілі реалізації можна назвати відповідно стратегічною та превентивною: у першому випадку – це гармонізація вітчизняної системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю з усталеними в ЄС відповідними моделями; у другому випадку – розробка і реалізація державної політики превентивно-профілактичного характеру, вжиття заходів щодо зниження ризику та запобігання виникнення проблем соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю (створення для осіб цих категорій умов з працевлаштування, можливостей інтегрування в соціально-економічний, гуманітарний, інші суспільні простори, підвищення рівня життя та самостійного розв'язання їх життєвих проблем) [3-

5].

Модернізація системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю повинна проводитися системно, цілеспрямовано та базуватися на таких основних принципах та критеріях ефективності її функціонування:



Рис. 1. Етапи реалізації Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні*

**Розроблено автором.*

1) децентралізація та субсидіарність, відповідно до яких соціально-економічне забезпечення повинно бути децентралізованим (дискретні повноваження, ресурси та відповідальність щодо їх надання передаються з вищих до нижчих рівнів державного управління), автономно керованими, надаватися на найближчому для їх отримувача рівні, а держава - оптимізувати своє втручання в процес соціально-економічного забезпечення, зосередившись на визначенні пріоритетів, формуванні державної політики та ухваленні важливих стратегічних рішень у цьому напрямку;

2) адресності в соціально-економічному забезпеченні;

3) зорієнтованості на задоволення потреб осіб з інвалідністю;

4) рівноправності суб'єктів, що надають необхідні соціальні послуги для якісного соціально-економічного забезпечення незалежно від форм власності на ринку таких послуг; рівності в отриманні доступу до бюджетного фінансування, укладання контрактів щодо соціально-економічного забезпечення;

5) прозорості та підзвітності суб'єктів, які сприяють соціально-економічному забезпеченню осіб з інвалідністю;

6) дотримання якості соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, що передбачає введення мінімальних державних стандартів якості та здійснення постійного контролю за їх дотриманням, регулювання діяльності щодо соціально-економічного забезпечення шляхом ліцензування та реєстрації суб'єктів, які надають відповідні послуги, застосування фінансового, організаційно-інституційного та інших механізмів державного регулювання системою соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, які забезпечують конкуренцію на ринку соціальних послуг та стимулюють підвищення рівня якості соціально-економічного забезпечення осіб з

інвалідністю;

7) ефективності в соціально-економічному забезпеченні осіб з інвалідністю;

8) раціональності в розпоряджанні виділеними на соціально-економічне забезпечення осіб з інвалідністю бюджетними коштами;

9) співпраці, партнерства між учасниками системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю (державою, громадськістю, приватним сектором та суб'єктами, які надають відповідні соціальні послуги, та особами з інвалідністю);

10) належного фінансово-економічного, науково-технологічного, організаційно-інституційного, інформаційно-аналітичного та іншого ресурсного забезпечення [8; 9].

До пріоритетних напрямів реалізації Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю у короткостроковий період (етап 1) доцільно віднести: нормативно-правове забезпечення; фінансово-економічне забезпечення; інформаційно-аналітичне забезпечення; організаційно-інституційне забезпечення; кадрове та освітнє забезпечення; науково-технологічне забезпечення.

Сформульовані нами конкретні завдання, які варто виконати в межах перерахованих вище пріоритетів Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення у короткостроковий період, зображено на рис. 2.

Зміни вітчизняної системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю відповідно до європейських вимог, норм і стандартів – ціль середньострокового періоду реалізації Концепції (етап 2), яка є важливою з огляду на євроінтеграційний курс вітчизняної державної політики. Прийнятим Верховною Радою України Законом України № 1678-VII від 16 вересня 2014 року №239 ратифіковано Угоду про асоціацію між Україною та ЄС №312. Глава 21 Угоди присвячена співробітництву між Україною та ЄС в галузі зайнятості, соціальної політики та рівних можливостей, зокрема шляхом просування ініціатив, що стосуються політики в системі соціального захисту, соціального діалогу та соціального залучення [11]. Співпраця спрямована на реалізацію ініціатив, покликаних підвищити якість життя людини.

Відповідно до ст. 420 співробітництво між Україною і ЄС у різних сферах передбачає досягнення визначених цілей, зокрема: покращення якості людського життя; модернізації та посилення рівня соціального захисту; скорочення бідності, посилення соціальної єдності. Співпраця щодо реформування системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в контексті співробітництва з питань соціальної політики є одним із пунктів Угоди. Україна взяла на себе зобов'язання забезпечити поступове наближення національного законодавства у сфері соціального захисту до законодавства, практик ЄС [10-14].

У контексті модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю очікуваними результатами проведення реформ мають бути підвищення рівня якості такого забезпечення, створення та впровадження ефективної конкуренції на вітчизняному та міжнародному ринках надання відповідних соціальних послуг. З імплементацією Угоди також підвищується ймовірність того, що Закон України «Про соціальні послуги» буде змінений відповідно до вимог ЄС у цій сфері та втілений у життя повною мірою. У тісному взаємозв'язку з викладеним вище повинні розроблятися напрями та завдання з реалізації Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в середньостроковому періоді. Тобто етап 2 реалізації Концепції тісно пов'язаний з імплементацією визначених в Угоді завдань, які вимагають від України адаптації змін вітчизняного законодавства відповідно до законодавчих норм ЄС, комплексного реформування системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, що має сприяти обґрунтуванню стратегічної мети запропонованої нами Концепції, а саме: підвищення рівня ефективності функціонування системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю [6; 7].

Реалізація в Україні засад соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю країн ЄС має оптимізувати ринок праці, сприяти підвищенню рівнів ефективності витрачання бюджетних соціальних видатків, якості надання відповідних соціальних послуг. У випадку досягнення зазначених в Угоді цілей особи з інвалідністю в Україні отримають вигоди від державної соціальної політики, спрямованої на посилення їх соціально-економічних інтересів, залучення до складу економічно активного населення та зниження рівня соціальної напруги в країні. Саме тому міжнародне співробітництво в системі організації соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю є ефективним, дієвим державним інструментом для вирішення цілі та завдань другого етапу реалізації Концепції модернізації вказаної системи. До ключових завдань міжнародного співробітництва, яке повинно базуватися на обміні кращим досвідом, практичною роботою та науковою інформацією, слід зарахувати: вдосконалення фінансово-економічного, нормативно-правового забезпечення системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю; впровадження в практику інноваційних методик організації соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю; новітніх технологій, підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів у цій сфері тощо.

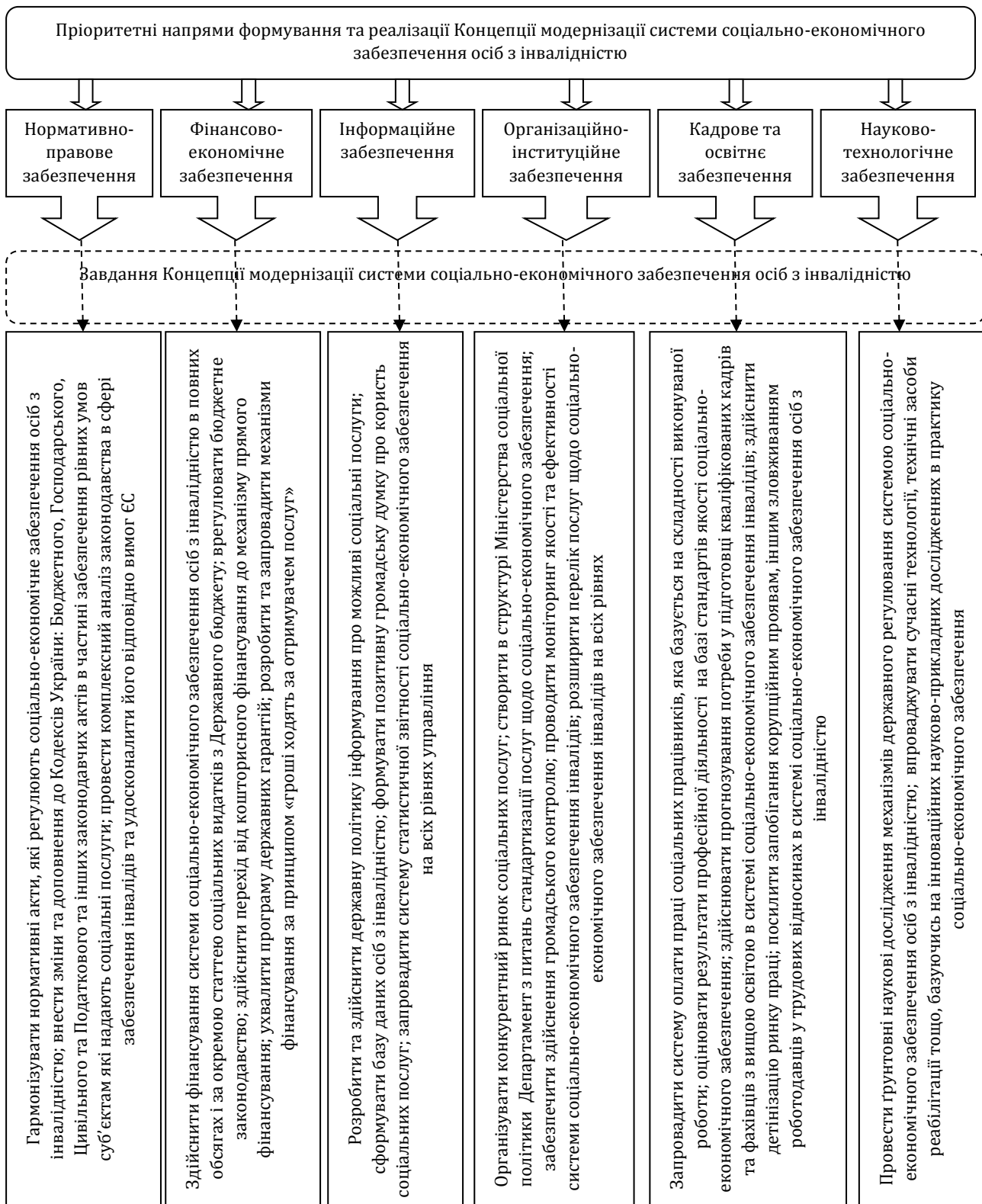


Рис. 2. Пріоритетні напрями та завдання Концепції модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю

**Розроблено автором.*

На виконання Порядку денного асоціації Україна-ЄС у сфері соціального співробітництва Міністерство соціальної політики України передбачено: обмін найкращими практиками щодо соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю з метою заохочення спільної діяльності вітчизняних державних і приватних партнерів; обмін найкращими практиками підвищення ефективності соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю з метою посилення фінансової сталості; організацію процедури соціального замовлення, формулювання та оцінювання проектів з метою модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю; організацію надання відповідних соціальних послуг в умовах реформування системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю; оцінювання якості соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю; моніторинг системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю [8].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Важливим чинником удосконалення системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю в Україні є утвердження європейських стандартів якості життя. Існує достатньо підстав стверджувати, що рух європейським вектором соціально-економічного розвитку та реалізація завдань середньострокового періоду реалізації Концепції сприяє ефективній модернізації державного регулювання системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, дозволяє здійснити економічні та інші важливі в державі реформи.

Результатами, які очікується отримати внаслідок модернізації системи соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю, мають бути, насамперед, забезпечення реалізації прав громадян, закріплених у Конституції України, зокрема статей 36, 40, 46, 47, 48, 52 та інших, які певною мірою пов'язані з наданням відповідних соціальних послуг щодо соціально-економічного забезпечення осіб з інвалідністю [1]. Внаслідок імплементації Концепції має підвищитися рівень якості життя осіб з інвалідністю шляхом удосконалення функціонування системи їх соціально-економічного забезпечення, яка задовольнятиме потреби та інтереси інвалідів, підвищить рівні їх доступності до відповідних соціальних послуг, адресності та якості.

Список літератури

1. Конституція України: прийнята на п'ятій сес. Верхов. Ради України 28 черв. 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Дубич, К. В. Ключевые проблемы внедрения реформ в систему социальных услуг в Украине / К. В. Дубич // *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*. – 2014. – № 9-10. – р.р. 297-301.
3. Міщенко, К. С. Механізми державного управління соціальним захистом інвалідів в Україні: автореф. дис... канд. наук з держ. упр. : спец.25.00.02; Акад. муніцип. упр. К., 2009. – 20 с.
4. Наумов О. Б. Методологічні контури державного регулювання розвитку та безпеки соціально-економічних систем / О. Б. Наумов, С. С. Стоянова-Коваль // *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. – 2017. – №6. – С. 123-129.
5. Гришова, І. Ю. Соціальна відповідальність бізнесу як чинник соціально-економічного розвитку / І. Ю. Гришова, М. Ю. Щербата, В. В. Гришов // *Проблеми і перспективи економіки та управління*. – 2015. – № 3 (3). – С.17-28.
6. Гафарова, К. Е. Глобальна трансформація системи соціальних послуг: автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец.08.00.02. / Гафарова К. Е. – К., ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2011. – 20 с.
7. Мищак, І. М. Реформування законодавчого забезпечення права на освіту людей з особливими потребами в Україні / І. М. Мищак // *Конституційна реформа в Україні: новий етап та сучасні виклики*. – К.: Інститут законодавства Верховної Ради України, 2015. – С. 173-179.
8. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами: [Електронний ресурс] / Комітет Верховної Ради України з питань європейської інтеграції: офіц. веб-сайт. 2014. – Режим доступу: <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevrint/doccatalog/document?id=56219>.
9. Європейська інтеграція [Електронний ресурс] / Міністерство соціальної політики України: офіц. веб-сторінка. 2014. – Режим доступу: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=91282.
10. Європейський кодекс соціального забезпечення: Кодекс Ради Європи від 16 квіт. 1964 р. ETS № 48 // *Верх. Рада України: офіц. веб-сайт*. – 2015. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_329&c=1#Publi.
11. Рудкев, І. В. Регулювання системи соціального захисту населення України: теорія, методологія та державна політика: монографія / І. В. Рудкев; Донецьк. держ. ун-т упр. – Донецьк, 2011. – 463 с.
12. Мищак, І. М. Правове забезпечення запровадження інклюзивної освіти в Україні / І. М. Мищак // *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. – 2014. – № 5. – С. 37-43.

-
13. Баймуратов, М. О. Сучасні тенденції правового забезпечення надання освітніх послуг в європейських країнах / М. О. Баймуратов // Вісник Маріупольського державного університету. – 2015. – Вип. 9-10. – С.129-135.
 14. Gryshova, I. Conceptualization of the Organizational Management Mechanism of the Development of the National Education System in the Context of Its Quality / I. Gryshova, E. Nikoliuk, T. Shestakovska // Science and education. – 2017. – №10. – С. 118-125.

References

1. Konstytutsiya Ukrainy. (1996). *Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 30, 141.
2. Dubych, K. V. (2014). Klyuchevye problemy vnedrenyya reform v sistemu sotsial'nykh uslug v Ukraine. *Austrian Journal of Humanities and Social Sciences*, 9-10, 297-301.
3. Mishchenko, K. S. (2009). *Mekhanizmy derzhavnogo upravlinnya sotsial'nym zakhystom invalidiv v Ukraini*. Kyiv.
4. Naumov, O. B., Stoyanova-Koval', S. S. (2017). Metodolohichni kontury derzhavnogo rehulyuvannya rozvytku ta bezpeky sotsial'no-ekonomichnykh system. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 6, 123-129.
5. Gryshova, I. Yu., Shcherbata, M. Yu., Gryshov, V. V. (2015). Sotsial'na vidpoval'nist' biznesu yak chynnyk sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 3 (3), 17-28.
6. Hafarova, K. E. (2011). *Hlobal'na transformatsiya systemy sotsial'nykh posluh*. Kyiv..
7. Myshchak, I. M. (2015). *Reformuvannya zakonodavchoho zabezpechennya prava na osvitu lyudey z osoblyvymy potrebamy v Ukraini. Konstytutsiyna reforma v Ukraini: novyy etap ta suchasni vyklyky*. Kyiv: Instytut zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy.
8. Uhoda pro asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu ta Yevropeys'kym Soyuzom i yoho derzhavamy-chlenamy. (2014). Retrieved from: <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>.
9. *Yevropeys'ka intehratsiya*. (2014). Retrieved from: http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=91282.
10. *Yevropeys'ky kodeks sotsial'noho zabezpechennya*. (2015). Retrieved from: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_329&c=1#Publi.
11. Rudkev, I. V. (2011). *Rehulyuvannya systemy sotsial'noho zakhystu naseleння Ukrainy: teoriya, metodolohiya ta derzhavna polityka*. Donets'k.
12. Myshchak, I. M. (2014). Pravove zabezpechennya zaprovadzhennya inklyuzyvnoyi osvity v Ukraini. *Naukovi zapysky Instytutu zakonodavstva Verkhovnoyi Rady Ukrainy*, 5, 37-43.
13. Baymuratov, M. O. (2015). Suchasni tendentsiyi pravovoho zabezpechennya nadannya osvitnikh posluh v yevropeys'kykh krayinakh. *Visnyk Mariupol's'koho derzhavnogo universytetu*, 9-10, 129-135.
14. Grushova, I. E. Nikoliuk, T. Shestakovska (2017). Conceptualization of the Organizational Management Mechanism of the Development of the National Education System in the Context of Its Quality. *Science and education*, 10, 118-125.

Стаття надійшла до редакції 20.11.2017 р.

Лариса Леонідівна МАРЧУК

викладач,

кафедра економіки та управління,

Одеська державна академія технічного регулювання та якості продукції

МІЖНАРОДНІ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Марчук, Л. Л. Міжнародні методики оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті економічної безпеки / Лариса Леонідівна Марчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 337-341. – ISSN 1993-0259.

Анотація

В статті розглянуто методики оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті економічної безпеки. Визначено, що врахування конкурентних переваг та напрямів їх посилення при визначенні параметрів зовнішньоторговельної безпеки виступає способом вирішення сукупності завдань, пов'язаних із підвищенням ефективності зовнішньоторговельної діяльності країни. Поєднання завдань розвитку і безпеки зовнішньоекономічної діяльності дає можливість не лише рухатися шляхом постійного вдосконалення, а й досягати цільових результатів з підвищення конкурентоспроможності національної економіки насамперед на основі розвитку зовнішньоторговельного співробітництва.

Ключові слова: економічна безпека; конкурентоспроможність; національна економіка.

Larysa Leonidivna MARCHUK

Lecturer,

Department of Economics and Management,

Odessa State Academy of Technical Regulation and Product Quality

INTERNATIONAL METHODS OF COMPETITIVENESS EVALUATION OF NATIONAL ECONOMY IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SAFETY

Abstract

The article deals with the methods of assessing the competitiveness of the national economy in the context of economic security. It is determined that consideration of competitive advantages and directions of their strengthening in determining the parameters of foreign trade security becomes the way of solving a set of problems, which are associated with improving the efficiency of foreign trade activities of the country. The combination of the tasks of development and security of foreign economic activity provides an opportunity to move through the continuous improvement and to achieve the targeted results to increase the competitiveness of the national economy, primarily on the basis of development of foreign trade cooperation.

Keywords: economic security; competitiveness; national economy.

JEL classification: L31

Вступ

Регуляторна політика держави у сфері забезпечення економічної безпеки аграрного виробництва спрямована на мінімізацію ризиків глобалізації в умовах міжнародного конфлікту та російської агресії, зміцнення зовнішньоекономічних зв'язків і виходу на світові ринки агропродовольчої продукції та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, що відповідає принципам Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

За М. Портером, міжнародна конкурентоспроможність країни проявляється лише в тих галузях економіки, де ця країна має конкурентні переваги. Підхід М. Портера значною мірою засновується на екстраполяції корпоративних стратегій до національної економіки загалом та відносить на перший план потребу забезпечення корпоративної конкурентоспроможності та орієнтацію державного регулювання

© Лариса Леонідівна Марчук, 2017

на розвиток відповідних «національних факторів».

Завдяки модифікації та розвитку підходу М. Портера до конкурентоспроможності національної економіки в наукових працях Галицького О. М., Гнат'євої Т. М., Гришової І. Ю., Дяченка О. П., Кравчук А. О., Мищак І. М., Ніколюк О. В., Новікової Н. Л., Стоянової-Коваль С. С., Шестаковської Т. Л. та відомими міжнародними організаціями, зокрема Всесвітнім економічним форумом та Міжнародним інститутом управлінського розвитку (International Institute for Management Development, IMD, Швейцарія), сформовано методологічну базу для оцінювання конкурентоспроможності національної економіки [1-10]. Ідентифікація чинників, що безпосередньо впливають на піднесення національних економік світових країн-лідерів, дозволяють визначити всі аспекти та драйвери їх конкурентоспроможності. У методологічному підході вищенаведених організацій вважається, що краща продуктивність дозволить підвищувати національний добробут та інклюзивне зростання. [2] Саме тому вважаємо актуальним розгляд міжнародних методик оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті економічної безпеки.

Мета статті

Мета статті – розглянути міжнародні методики оцінки конкурентоспроможності національної економіки в контексті економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Нарощення конкурентоспроможності, макроекономічна стійкість, потенціал економічної безпеки та інклюзивне зростання характеризуються Всесвітнім економічним форумом у сукупності факторів, методів, принципів інституцій, реалізації політик, що складають можливості стратегічного розвитку національних економік на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності (англ. – Global Competitiveness Index) Це найбільш відома та поширена у світі методика, згідно з якою структурно Індекс глобальної конкурентоспроможності містить розрахунок широкого кола показників, які визначають 12 драйверів конкурентоспроможності, що скомпоновано у три субіндекси, до яких увійшли:

- базові умови на основі показників інфраструктури, інституцій, макроекономічної стабільності;
- ефективність (охорона здоров'я та освіти, вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарних ринків, розвиток ринку праці, розвиток фінансового ринку;
- інноваційність (інновації, розвиток бізнесу, технологічна готовність) [3].

Загальний інтегральний індекс конкурентоспроможності, розрахований за такою методикою, дає можливість умовно згрупувати країни залежно від потенціалу їх соціально-економічного розвитку, масштабів експорту сировини, отриманого ВВП та конкурентної позиції у світовій економіці приблизно на п'ять основних груп. У 2017 році ця класифікація виглядала таким чином:

Перша група (35 країн у 2016–2017 рр.) – з базовими факторами конкурентоспроможності (ресурси і некваліфікована робоча сила).

Друга (17 країн, у т. ч. Україна) – перехідна до стадії розвитку ефективності, що вимагає вдосконалення виробничих процесів та якості продукції при підвищенні зарплат та обмеженості зростання цін.

Третя (30 країн) – розвитку ефективності економіки.

Четверта (19 країн) перехідна до інноваційної стадії.

П'ята (37 країн) – інноваційна, що дозволяє утримувати високі зарплати і стандарти життя лише на основі конкурентних високотехнологічних виробничих процесів та інновацій [4].

Проте розрахунки економічної конкурентоспроможності на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності отримують щораз більше зауважень та справедливої критики з боку європейських фахівців через недосконалість визначення конкурентоспроможності країн лише до окремих, навіть вагомих, показників, таких, як продуктивність та масштаби ВВП, оскільки майже не враховуються соціальні показники, політичні параметри, національний менталітет та культура країн, інституційне забезпечення економічного розвитку, виміри економічної безпеки країни тощо, які в сукупності формують потенціал стійкого розвитку на довгострокову перспективу в умовах динаміки глобалізаційних процесів.

Альтернативою Індексу глобальної конкурентоспроможності, що застосовується Всесвітнім економічним форумом, є інша методика, яка запропонована Міжнародним центром конкурентоспроможності (IMD), де розраховується Індекс конкурентоспроможності за допомогою 300 критеріїв приблизно для 60 країн, разом із аналізом інфраструктури, продуктивністю економіки, державних програм та бізнес-клімату [5].

Зокрема, у 2017 р. економічна ефективність оцінювалася за 83 критеріями, що відображали макроекономічні аспекти національних економік; ефективність державного регулювання – за 74 критеріями, що враховують вплив державної політики на підвищення конкурентоспроможності; ефективність бізнесу – також за 74 критеріями для визначення його інноваційності, вигідності та

відповідальності; інфраструктури – за 115 критеріями, котрі відображають відповідність потребам бізнесу наявних базових, технологічних, наукових та людських ресурсів. Дві третини даних для розрахунку Індексу використовується з офіційної звітності національного рівня та міжнародних організацій, а решта – через опитування. [5] Положення України у рейтингу IMD в 2017 році складала лише 60-те місце, тобто конкурентоспроможність національної економіки нашої держави на світовому рівні має негативну репутацію та знаходиться на останніх щаблях рейтингу.

У цьому контексті цікаво також розглянути оцінку конкурентоспроможності, що надає Світовий банк з точки зору діяльності бізнесу за 120 індикаторами, який отримав назву Індексу Doing Business.

Зазначений Індекс включає 11 субіндексів (рангів): започаткування бізнесу (Starting a business); отримання дозволів на будівництво (Dealing with construction permits); підключення до електромереж (Getting electricity); реєстрація майна (Registering property); доступність кредитів (Getting credit); захист міноритарних інвесторів (Protecting minority investors); сплата податків (Paying taxes); міжнародна торгівля (Trading across borders); виконання контрактів (Enforcing contracts); вирішення проблем неплатоспроможності (Resolving insolvency); регулювання ринку праці (Labor market regulation) [7] Методологія оцінки конкурентоздатності країн Світового банку постійно оновлюється та для уточнення рейтингу охоплює широке коло країн, кількість яких у 2017 році складає 191 країн. Проте, вивчення міжнародних методик, які мають власну специфіку використання та раціональність сукупності розрахунків, з метою підвищення добробуту держави та інклюзивного зростання характеризуються лише очікуваними результатами від продуктивності окремих суб'єктів господарювання або напрямків діяльності. Ефективність національної економіки безперечно має вплив на добробут населення та бізнес-структур в довгостроковій перспективі, проте національна конкурентоспроможність при таких методиках є дуже залежною від широкого кола зовнішніх глобальних дисбалансів. Тому впливає пряма залежність національної економіки та її конкурентоспроможності від економічної безпеки та її сучасних вимірів, що в першу чергу звертає увагу на попередню оцінку національної конкурентоспроможності в контексті економічної безпеки з точки зору масштабів та ефективності зовнішньоекономічної діяльності, оптимізацією торговельного балансу, валютного курсу тощо.

У сучасній науковій літературі характеризують конкурентоспроможність держави у двох основних напрямках із врахуванням безпекових факторів у сфері зовнішньоекономічних зв'язків:

- здатності суб'єкта господарювання забезпечити збалансованість своїх зовнішніх пропорцій та уникнути тих обмежень, що зумовлюються зовнішньою сферою;
- потенціалу держави самостійно утворювати поліпшення своїх світогосподарських зв'язків [4-8].

Вияв безпекових факторів вбачається у моніторингу драйверів оптимальності балансу внаслідок зовнішньоторгівельних операцій, що виділяє їх структурну складову стратегічного розвитку національної економіки в довгостроковій перспективі та стабільну конкурентоздатність держави.

У наукових працях І. Ю. Гришової, Н. Л. Новікової [10-13], де конкурентоспроможність національної економіки визначено економічною категорією, під якою розуміють динамічний стан суспільних відносин у державі щодо забезпечення умов стабільного підвищення ефективності національного виробництва, адаптованого до змін світової кон'юнктури та внутрішнього попиту на основі розкриття національних конкурентних переваг і досягнення кращих, ніж у конкурентів, соціально-економічних параметрів, увага акцентується на фактори економічної безпеки, що визначають захист економічних інтересів національних товаровиробників та потенціал виходу на світові ринки.

І якщо конкурентоспроможність національної економіки в цьому контексті безпосередньо залежить від ринкової вартості вітчизняного бізнесу та ефективності діяльності товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, проте формується під впливом суспільних відносин та необхідністю урахування соціально-економічних параметрів розвитку. На думку Я. Базилюк, нераціональною з точки зору забезпечення довгострокової конкурентоспроможності національної економіки є «гра з нульовою сумою», яка є найбільш поширеною стратегією багатьох країн та компаній у сучасних міжнародних економічних відносинах [9].

Безпосередній зв'язок між конкурентоспроможністю національної економіки, економічною безпекою та національними інтересами вивчає Л. Антонюк. За визначенням дослідниці, міжнародна конкурентоспроможність країни визначається її здатністю створювати таке національне бізнес-середовище за умов вільного і справедливого ринку, в якому вітчизняні товаровиробники можуть постійно розвивати свої конкурентні переваги та займати й утримувати стійкі позиції на певних сегментах світового ринку. Це відбувається завдяки: потужному економічному потенціалу, що забезпечує динамічне зростання економіки на інноваційній основі; розвинутій системі ринкових інститутів; володінню значним інтелектуальним капіталом та інвестиційними ресурсами; гнучкому реагуванню на зміни світової кон'юнктури та, відповідно до цього, диверсифікації виробництва. При цьому спостерігається максимальне відстоювання реалізації національних інтересів заради економічної безпеки та високих стандартів життя населення [10].

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності як похідної міжнародної конкурентоспроможності розглядається значним колом дослідників ОЕСР, у підходах яких наявні констатація тісної взаємопов'язаності міжнародної конкурентоспроможності національної економіки та ефективності зовнішньої торгівлі, що, власне, і виступає одним із найважливіших її індикаторів. Для ОЕСР найбільш поширеним підходом є описання конкурентоспроможності країни на основі визначення її загальної макроекономічної продуктивності, в якій оцінювання зовнішньоторговельної діяльності виступає результируючим складником успішності внутрішньої моделі розвитку [11].

Зовнішньоторговельний аспект конкурентоспроможності оцінюється в контексті цінової конкурентоспроможності на основі кількох показників, які описуються: співвідношенням внутрішніх та середніх показників експорту товарів та послуг конкурентів; витратами на одиницю робочої сили у виробництві та індексами споживчих цін, вираженими в єдиній валюті. Ці показники використовують систему подвійних ваг, яка враховує структуру конкуренції на експортних та імпорتنих ринках, та містять:

1) відносні експортні ціни (Relative export prices) – відношення ціни експорту товарів та послуг країни й ціни конкурентів на експорт товарів та послуг. Показник розраховується для 30 країн ОЕСР, Китаю та 5 країн – не членів ОЕСР;

2) реальні ефективні обмінні курси на основі витрат на одиницю робочої сили та споживчих цін (Real effective exchange rates based on unit labour costs and consumer prices). Для витрат на одиницю робочої сили обрано виробничий сектор як найбільш залучений у торгівлю, а ширший показник може бути упередженим через внесення витрат на одиницю робочої сили для товарів, якими не настільки широко торгують.

Ваги конкурентоспроможності ґрунтуються також на принципі подвійних ваг, при цьому також ураховується структура конкуренції у виробничому секторі 47 країн (30 країн ОЕСР та 17 країн, що не беруть участь в організації).

Існують дві основні відмінності у зіставленні із попереднім показником:

- по-перше, ваги не фіксуються, а перераховуються за кожен рік;
- по-друге, розглядаються і вітчизняні виробники, і експортери, розширюючи концепцію конкурентоспроможності для обліку як попиту на внутрішніх ринках, так і впливу вітчизняних виробників на експортні ринки.

Для кожної країни подвійне зважування враховує відносну важливість конкурентів на внутрішньому ринку та на зовнішніх ринках (визначається за схемою пропозиції на кожному ринку). Індикатори вартості праці можуть бути кращою мірою конкурентоспроможності, ніж показники експортних цін, оскільки рух експортних цін відображає лише ціни експортерів, які змогли експортувати. Проте конкурентоспроможність, що вимірюється за допомогою цього показника, враховує тільки вартість виробництва в країні, а не вартість матеріалів, що надходять за кордон.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Конкурентоспроможність національної економіки є комплексним багатоаспектним поняттям, яке чинить подвійний вплив на зовнішньоторговельну безпеку держави. З одного боку, визначає зовнішньоторговельну ефективність, від якої залежить рівень зовнішньоторговельної безпеки, з іншого – формує середовище підвищення цієї безпеки.

Враховання конкурентних переваг та напрямів їх посилення при визначенні параметрів зовнішньоторговельної безпеки виступає способом вирішення сукупності завдань, пов'язаних із підвищенням ефективності зовнішньоторговельної діяльності країни.

Поєднання завдань розвитку і безпеки зовнішньоекономічної діяльності дає можливість не лише рухатися шляхом постійного вдосконалення, а й досягати цільових результатів з підвищення конкурентоспроможності національної економіки насамперед на основі розвитку зовнішньоторговельного співробітництва.

Список літератури

1. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер. – Москва, 2017. – 947 с.
2. World Economic Forum. What is Competitiveness? – Режим доступу: <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/163> z e Global Competitiveness Report 2016–2017.
3. Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/zGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
4. Methodology and Principles of Analysis. IMD World Competiveness Center. – Режим доступу: <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/methodology-and-principles-wcc-2017.pdf>.

5. IMD World Competitiveness Center. – Режим доступу: http://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/web_brochure_order_form.pdf.
6. World Competitiveness Ranking 2017. – Режим доступу: <http://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/wcy-2017-vs-2016---final.pdf>.
7. About Doing Business. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-About-Doing-Business.pdf>.
8. Міжнародні економічні відносини / [А. С. Філіпенко, С. Я. Боринець, В. А. Вергун та ін.]. – Київ, 1992. – С. 72.
9. Базиліук, Я. Конкуренентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення / Я. Базиліук. – Київ, 2002. – С. 6.
10. Гришова, І. Ю. Теоретико-методологічні основи управління реструктуризацією переробних підприємств аграрного виробництва / І. Ю. Гришова, В. М. Бондаренко // *Бизнес Інформ*. – 2015. – № 9. – С. 365-370.
11. Гришова, І. Ю. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості / І. Ю. Гришова, С. С. Стоянова-Коваль // *Проблеми і перспективи економіки та управління*. – 2015. – № 2. – С. 195-204.
12. Gryshova, I. Yu. The asymmetry of the resource configuration and its destructive impact on the capitalization of agribusiness / I. Yu. Gryshova, T. L. Shestakovska // *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*. – 2017. – №2. – P.128-133.
13. Gryshova, I. Yu. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development / I. Yu. Gryshova, T. L. Shestakovska, O. V. Glushko // *Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*. – 2017. – №4. – Pp.75-80.

References

1. Porter, M. (2017). *Mezhdunarodnaya konkurentsya. Konkurentnye preimushchestva stran*. Moscow, 2017. – 947 s.
2. *World Economic Forum. What is Competitiveness?* (2016). Retrieved from: <https://www.weforum.org/agenda/2016/09/what-is-competitiveness/163> z e Global Competitiveness Report 2016–2017.
3. (2016). Retrieved from: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/zGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
4. *Methodology and Principles of Analysis. IMD World Competitiveness Center*. (2017). Retrieved from: <https://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/methodology-and-principles-wcc-2017.pdf>.
5. *IMD World Competitiveness Center*. (2017). Retrieved from: http://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/web_brochure_order_form.pdf.
6. *World Competitiveness Ranking*. (2017). Retrieved from: <http://www.imd.org/globalassets/wcc/docs/release-2017/wcy-2017-vs-2016---final.pdf>.
7. *About Doing Business*. (2017). Retrieved from: <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Chapters/DB17-About-Doing-Business.pdf>.
8. Filipenko, A. S., Borynets', S. Ya., Verhun, V. A. (1992). *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny*. Kyiv.
9. Bazylyuk, Ya. (2002). *Konkurentospromozhnist' natsional'noyi ekonomiky: sutnist' ta umovy zabezpechennya*. Kyiv.
10. Hryshova, I. Yu. V. M. Bondarenko (2015). Teoretyko-metodolohichni osnovy upravlinnya restrukturyzatsiyeyu pererobnykh pidpryyemstv ahrarnoho vyrobnytstva. *Biznes Inform*, 9, 365-370.
11. Hryshova, I. Yu. S. S. Stoyanova-Koval' (2015). Analychne zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku pidpryyemstv z pozytsiy investytsiyanoi pryvablyvosti. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 2, 195-204.
12. Gryshova, I. Yu. T. L. Shestakovska (2017). The asymmetry of the resource configuration and its destructive impact on the capitalization of agribusiness. *The Scientific Papers of the Legislation Institute of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 2, 128-133.
13. Gryshova, I. Yu. T. L. Shestakovska, O. V. Glushko (2017). The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Scientific notes of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 4, 75-80.

Стаття надійшла до редакції 19.11.2017 р.

Віктор Броніславович КРИВІЦЬКИЙ

здобувач,
кафедра податків і фіскальної політики,
Тернопільський національний економічний університет

ГЕНЕЗИС ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Кривіцький, В. Б. Генезис інституційного забезпечення митного контролю в Україні / Віктор Броніславович Кривіцький // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 4. – С. 342-346. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті досліджується процес становлення організаційної структури митних органів України.

Мета. Метою роботи є аналіз та систематизація основних етапів формування системи митних інституцій в Україні, що реалізують митний контроль.

Результати. Протягом досліджуваного періоду управлінсько-організаційна структура митних органів України не залишалася сталою, а перебувала в постійній динаміці під впливом політичних, економічних та соціальних змін, збільшення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх активності на зовнішніх ринках, зростання індикаторів вантажо- та пасажиропотоків через митний кордон держави і загалом розвитку економіки України та її інтеграції до світової економіки. Результати проведеного дослідження будуть корисними державним органам влади при виробленні управлінських рішень щодо оптимізації структури органів, що здійснюють митний контроль в Україні.

Ключові слова: митні органи; митний контроль; структура.

Viktor Bronislavovych KRYVITSKYI

PhD Student,
Department of Taxes and Fiscal Policy,
Ternopil National Economic University

GENESIS OF INSTITUTIONAL SUPPLY OF CUSTOMS CONTROL IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The article focuses on the process of formation of the organizational structure of the customs authorities of Ukraine.

Purpose. The article aims to analyse and systematize the main stages of the formation of the system of customs institutions in Ukraine that implement customs control.

Method (methodology). To achieve this goal, the following tasks are defined: to characterize the legal and regulatory aspects of the formation of the customs authorities in Ukraine; to analyse the organizational provision of customs control during 1991-2016; to determine the fiscal effects of the formation of the customs authorities of Ukraine. The functioning of the system of state financial control in the customs sphere has become the object of the research. The organizational and applied aspects of the formation of institutions that carry out customs control in Ukraine have become the subject of the study.

Results. The administrative and organizational structure of the customs authorities of Ukraine does not remain stable. It is in constant dynamics under the influence of political, economic and social changes, increase of subjects of foreign economic activity and their activity in foreign markets, growth of indicators of cargo and livestock flows through the customs border the state and in general the development of the Ukrainian economy and its integration into the world economy. The results of the survey will be useful to the state authorities in developing management decisions on optimizing the bodies that carry out customs control in Ukraine.

Keywords: customs authorities; customs control; structure.

JEL classification: 016, 02

Вступ

Після проголошення незалежності Україна самостійно почала визначати митну політику та здійснювати митну справу, створюючи при цьому власний інституційний базис митного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, структуру органів, які б реалізовували митний контроль, а також модель розташування митних органів на території країни. Вважаємо актуальним та доцільним дослідження проблематики організаційного забезпечення процедур митного контролю, адже вибір оптимальної структури митних інституцій на митній території держави є одним з основних принципів ефективного функціонування митної системи держави. Продовження наукових досліджень та дискусій в означеній сфері потрібні в тому числі для уникнення помилок управлінського апарату держави щодо оптимального розміщення митних органів та виконання поставлених завдань із захисту економічних інтересів України.

Мета та завдання статті

Мета статті – аналіз та систематизація основних етапів формування системи митних інституцій в Україні, що реалізують митний контроль.

Для досягнення цієї мети визначено наступні завдання: охарактеризувати нормативно-правові аспекти формування системи митних органів в Україні; проаналізувати організаційне забезпечення митного контролю впродовж 1991-2016 рр.; визначити фіскальні ефекти становлення митних органів України.

Об'єктом дослідження є функціонування системи державного фінансового контролю в митній сфері.

Предметом дослідження є організаційно-прикладні аспекти формування інституцій, що реалізують митний контроль в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Митний контроль є фрагментарно дослідженим видом державного фінансового контролю, водночас його розвиток в Україні потребує реорганізації системи митних органів та вирішення проблем правового регулювання проведення контрольних процедур, оскільки доволі часто продовжують діяти застарілі нормативні акти, між ними існують істотні суперечності, що порушує системність митного законодавства, чимало актів виявляються неефективними, відсутня належна стабільність законів. У цих умовах необхідно враховувати потребу побудови ефективної структури митних інституцій на основі міжнародно-правових стандартів, ширше застосовувати досвід зарубіжних країн з урахуванням національних традицій, менталітету, наукових здобутків у процесі організації та правового регулювання митного контролю.

Із становленням України як самостійної держави паралельно з розбудовою всього державного механізму відбувалося і формування власної системи митних інституцій. Так Указом Президента України від 11 грудня 1991 року «Про утворення Державного митного комітету України» було створено центральний орган державного управління у галузі митної справи - Державний митний комітет України, основним завданням якого було забезпечення захисту економічної безпеки України, додержання законодавства про митну справу, здійснення митного контролю та оформлення [12].

Період з 1991 по 1993 р. характеризується значним зростанням кількості митних органів, що було пов'язано із зростанням товаро- та пасажиропотоків через митний кордон держави, відсутністю системи внутрішніх митниць та митних органів на кордонах з Росією, Білоруссю та Молдовою та водночас необхідністю покращити ефективність митного контролю в протидії митним правопорушенням.

У 1994-1996 рр. у системі митних органів відбулися чергові зміни: у 1994 році постановою Кабінету Міністрів України [7] було створено 8 територіальних митних управлінь, кожному з яких підпорядковувалися від 5 до 15 митниць. Окремі митниці залишались митницями прямого підпорядкування, які були у віданні не територіальних митних управлінь, а безпосередньо Державного митного комітету України. Зазначимо, що на територіальні митні управління покладалося безпосереднє керівництво митними установами (митницями, митними постами та іншими підпорядкованими установами), розташованими на відповідній території, однак у них було відсутнє право на здійснення безпосереднього митного оформлення, тобто територіальні митні управління виконували роль координуючих органів у регіоні, фактично дублюючи управлінські функції Державного митного комітету України у них. Це і стало однією із причин подальшого реформування та пошуку оптимальної організаційної структури митних органів [4].

У 1996 році Президентом України було підписано Указ «Про Державну митну службу України» [9], за яким на базі Державного митного комітету України утворено Державну митну службу України (ДМСУ) як центральний орган виконавчої влади та регіональні митниці, митниці, спеціалізовані митні управління та організації, які повинні здійснювати митну справу.

Однією з відмінностей регіональної митниці від територіального митного управління стало те, що вона у встановленому порядку отримала функцію безпосереднього здійснення митного контролю та митного оформлення у відповідній зоні діяльності. Управлінська модель «центральный апарат – регіональна митниця – митниця» функціонувала протягом 1996-2005 рр., хоча у цей період кількість митниць, їх підпорядкування досить хаотично змінювалась. Завдяки цій реорганізації було досягнуто вдосконалення організаційної структури, а також централізація управління митною системою, зміцнення виконавської дисципліни, забезпечення мобільності митних підрозділів, посилення митного контролю й боротьби з контрабандою та іншими митними деліктами.

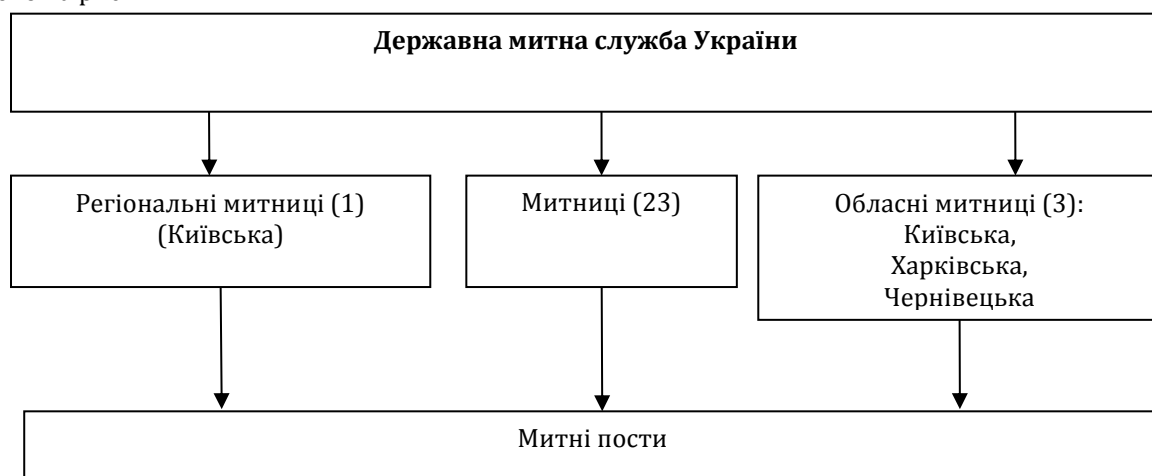
Пошук оптимальної організаційної структури митних органів відбувався і у наступні роки. Так у 2005 р. всі митниці виведено з підпорядкування регіональних митниць та безпосередньо підпорядковано центральному апарату ДМСУ, що сприяло керованості митними органами, скороченню чисельності управлінського апарату і перерозподілу вивільнених працівників на більш важливі ділянки роботи, зменшенню витрат бюджетних коштів, а також покращенню якості виконання завдань, поставлених перед митною службою. На кінець року всі 49 митниць стали митницями прямого підпорядкування [2]. Однак уже у 2006 році знову було створено вертикальну організаційно-управлінську модель «ДМСУ – регіональні митниці – митниці», організовану за територіальним принципом з урахуванням адміністративно-територіального устрою держави. Зокрема Наказом ДМСУ [6] було створено Західну, Кримську, Південну, Східну, Центральну регіональні митниці. Разом з Київською, Енергетичною та Інформаційною регіональними митницями всього стало 8. Інші митниці були підпорядковані регіональним.

Ключовими елементами організаційно-управлінської моделі, створеної у 2006 р., було визначено регіональні митниці, а в регіональних митницях – служби координації та контролю діяльності підпорядкованих митних органів. Однак служби координації та контролю діяльності підпорядкованих митних органів у регіональних митницях фактично позбавлялися управлінського впливу на підпорядковані митниці. Виконання регіональними митницями як суб'єктами управління лише функції регіональних підрозділів - узагальнення та передачі зворотної інформації, зробила таку організаційну структуру прогнозовано неефективною. Формально і в 2007 р. існували регіональні митниці, однак реально вони, як і всі інші митні органи, стали митницями прямого підпорядкування [1].

У 2008 р. відбулися чергові зміни в організаційній структурі митних інституцій. З метою оптимізації діяльності й структури митних органів, відповідно до Наказу ДМСУ [5] з 01.05.2008 року було ліквідовано Західну, Кримську, Південну, Східну і Центральну регіональні митниці (однак залишилися Київська, Енергетична та Інформаційна регіональні митниці), що спричинило перехід до організаційно-управлінської моделі «центральный апарат ДМСУ – митний орган».

Новий етап оптимізації організаційної структури митних органів було здійснено у 2010 році. Президентом України було прийнято низку указів, спрямованих на оптимізацію чисельності апаратів центральних органів виконавчої влади або їх регіональних відділень, усунення міжвідомчих конфліктів і, як результат, - підвищення якості публічного управління та надання адміністративних послуг. Процеси, пов'язані з оптимізацією структури митних органів України, окреслюються Указом Президента «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» [11], результатом такої оптимізації на кінець 2010 року стали зміни її внутрішньої структури відповідно до адміністративно-територіального устрою країни.

На початок 2012 року організаційна структура митних органів мала вигляд, який схематично зображено на рис. 1.



**Рис. 1. Організаційна структура митних органів України у 2012 р.
(до створення Міністерства доходів і зборів України)**

Наприкінці 2012 року Президентом України було підписано новий указ «Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади» [10], відповідно до якого було утворено Міністерство доходів і зборів України шляхом об'єднання Державної митної служби України та Державної податкової служби України.

У 2015 році Міністерство доходів і зборів було реорганізовано в Державну фіскальну службу України. Результатом такої реорганізації мало стати підвищення ефективності роботи податкових і митних органів, в тому числі при здійсненні митного контролю, скороченні витрат й бюрократичних процедур, усунення дублювання їх діяльності тощо.

Наголосимо, що протягом становлення управлінсько-організаційної структури митних інституцій в Україні усі реорганізації у цій сфері загалом позитивно позначалася на фіскальній результативності митного контролю та надходженнях митних платежів (табл.1).

Таблиця 1. Динаміка товарообороту, митних платежів та обсягів державних видатків на митні (фіскальні органи), млн грн [3; 8]

Період	Видатки ДБУ на Державну митну службу України	Видатки ДБУ на фіскальні органи держави*	Надходження митних платежів в ДБУ	Товарооборот (загальна сума експорту та імпорту товарів)	Співвідношення митних платежів та видатків ДБУ на митну службу
2004 р.	497,7	2 123,9	17 325,1	328 026,3	34,8
2005 р.	860,3	3 229,3	30 152,8	360 921,6	35,1
2006 р.	1 200,9	4 256,6	40 191,8	421 181,1	33,5
2007 р.	1 302,0	4 807,6	53 061,4	555 085,8	40,8
2008 р.	1 606,3	6 272,5	95 690,4	803 197,3	59,6
2009 р.	1 597,6	5 705,5	83 556,8	663 333,9	52,3
2010 р.	1 508,5	6 207,7	86 802,3	890 144,7	57,5
2011 р.	1 472,0	6 006,1	115 621,1	1 203 121,4	78,5
2012 р.	1 293,7	5 717,5	124 558,6	1 226 366,3	96,3
2013 р.	х	5 976,1	118 833,1	1 121 226,0	х
2014 р.	х	5 467,7	136 751,4	1 287 269,8	х
2015 р.	х	5 098,0	203 392,0	1 652 269,2	х
2016 р.	х	6 256,2	236 830,5	1 931 972,4	х

* 2004-2012 рр. – разом ДМСУ та ДПАУ; 2013-2014 рр. – Міністерство доходів і зборів України; 2015 р. – Державна фіскальна служба.

Протягом 2004-2016 рр. для надходження до Державного бюджету України однієї гривні митних платежів необхідно було забезпечити перетин товарами митного кордону на суму від 8,1 грн у 2015 р., до 18,9 грн у 2004 р. Зазначене може свідчити як про вдосконалення правового поля у митній сфері, так і про поступове зростання ефективності митного контролю та підвищення податкового навантаження на суб'єктів ЗЕД. Водночас на одну гривню видатків ДБУ на митні органи протягом 2004-2012 рр. можна було забезпечити здійснення митного контролю товарів вартістю від 350,7 грн у 2006 р. до 948,0 грн у 2012 р.

Висновки та перспективи подальших розвідок

З вищенаведеного матеріалу прослідковуємо тенденцію, що протягом усього часу управлінсько-організаційна структура митних органів України не залишалася сталою, а перебувала в постійній динаміці під впливом політичних, економічних та соціальних змін, збільшення суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх активності на зовнішніх ринках, вантажо- та пасажиропотоків через митний кордон держави і загалом розвитку економіки України та її інтеграції до світової економіки.

Водночас ми вважаємо, що створення у 2012 р. Міністерства доходів і зборів України, а згодом у 2015 р. – Державної фіскальної служби України, які об'єднали податкові та митні органи, були кроками не повною мірою обґрунтованими, адже функціональність митних інституцій має свою природу, специфіку, особливо при здійсненні митного контролю товарів, транспортних засобів та осіб, що перетинають митний кордон України.

У результаті дослідження проаналізовано організаційно-правові аспекти становлення структури митних органів в Україні, що реалізують митний контроль. Подальші напрацювання у цій сфері повинні враховувати сучасні реалії функціонування митної системи України та спиратись на світовий досвід оптимізації митних інституцій.

Список літератури

1. Актуальні питання теорії та практики митної справи: монографія / [Бережнюк І. Г., Пашко П. В., Войцещук А. Д. та ін.]; за заг. ред. І. Г. Бережнюка. – Хмельницький: ПП Мельник А.А., 2013. – С. 22.
2. Гребельник, О. Митна справа. 3-тє вид. перероб. та доп.: підручник / О. П. Гребельник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – С. 58.
3. Звіт про діяльність ДФС України в 2015-2016 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.
4. Крисоватий, А. І. Митна справа / А. І. Крисоватий, С. Д. Герчаківський, О. Б. Дем'янюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – 540 с.
5. Про ліквідацію митних органів [Електронний ресурс] : наказ ДМС України від 29.01.2008 р., № 61. – Режим доступу: http://uazakon.com/documents/date_b1/pg_gswswm.htm.
6. Про створення регіональних митниць та ліквідацію деяких митниць [Електронний ресурс]: наказ ДМС України від 15.09.2006 р. № 785. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1025.11470.0>.
7. Про створення територіальних митних управлінь [Електронний ресурс]: постанова Кабінету Міністрів України від 08.07.1994 р., № 465. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/465-94-%D0%BF>.
8. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Про Державну митну службу України [Електронний ресурс]: указ Президента України від 29.11.1996 р., № 1145/96. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1145/96>.
10. Про деякі заходи з оптимізації системи центральних органів виконавчої влади [Електронний ресурс]: указ Президента України від 24.12.2012, № 726/2012. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/726/2012>.
11. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади [Електронний ресурс]: указ Президента України від 09.12.10, № 1085/2010 (із змінами та доповненнями). – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U1085_10.html.
12. Про утворення Державного митного комітету України [Електронний ресурс]: указ Президента України від 11.12.1991, № 1. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1/91>.

References

1. Bereznyuk, I. H. (2013). *Aktual'ni pytannya teorii ta praktyky mytnoi spravy*. Khmel'nyts'kyu: PP Mel'nyk A. A. [in Ukrainian].
2. Hrebel'nyk, O. P. (2010). *Mytna sprava*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury. [in Ukrainian].
3. Zvit pro diyal'nist' DFS Ukrayiny. (2016). [in Ukrainian].
4. Krysovatyi, A. I., Herchakivskiy, S. D., Demianiuk, O. B. (2014). *Mytna sprava*. Ternopil': Ekonomichna dumka. [in Ukrainian].
5. Pro likvidatsiyu mytnykh orhaniv. (2008). Nakaz DMS Ukrayiny. Retrieved from: http://uazakon.com/documents/date_b1/pg_gswswm.htm [in Ukrainian].
6. Pro stvorennya rehional'nykh mytnyts' ta likvidatsiyu deyakykh mytnyts'. (2006). Nakaz DMS Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1025.11470.0> [in Ukrainian].
7. Pro stvorennya terytorial'nykh mytnykh upravlin'. (1994). Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/465-94-%D0%BF> [in Ukrainian].
8. Tovarna struktura zovnishn'oyi torhivli Ukrayiny. (2016). Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
9. Pro Derzhavnu mytnu sluzhbu Ukrayiny. (1996). Ukaz Prezydenta Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1145/96> [in Ukrainian].
10. Pro deyaki zakhody z optymizatsiyi systemy tsentral'nykh orhaniv vykonavchoyi vlady. (2012). Ukaz Prezydenta Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/726/2012> [in Ukrainian].
11. Pro optymizatsiyu systemy tsentral'nykh orhaniv vykonavchoyi vlady. (2010). Ukaz Prezydenta Ukrayiny. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/U1085_10.html [in Ukrainian].
12. Pro utvorennya Derzhavnoho mytnoho komitetu Ukrayiny. (1991). Ukaz Prezydent Ukrayiny. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1/91> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 17.11.2017 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

Том 27

№ 4

2017 рік

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020
телефон 380 (352) 47-50-50*12221.
E-mail: mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 15.12.2017 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-04-17
Умовно-друк. арк. 43,38. Обл.-вид. арк. 29,27.
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.