

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

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією О. В. Ярощука

Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 28
№ 4

Тернопіль
2018

Економічний аналіз

Том 28. № 4.

2018 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 5 від 21 грудня 2018 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. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. 295 с.

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

Головний редактор

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

Редакційна колегія:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(Російська Федерація)

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

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

справи Національного банку України (Україна)

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

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

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

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

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

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

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

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

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2018

© «Економічний аналіз», 2018

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

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

<i>Васильєва Тетяна Анатоліївна, Воронцова Анна Сергіївна, Майборода Тетяна Миколаївна</i> Особливості державного регулювання галузі освіти в контексті формування соціальної держави	9
<i>Зомчак Лариса Миколаївна, Ракова Анастасія Сергіївна</i> Динамічна факторна модель короткострокового прогнозування ВВП України	17
<i>Мельник Ірина Миколаївна</i> Діагностика соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в Україні	23
<i>Надвиничний Сергій Анатолійович</i> Економічний розвиток аграрної сфери України на інноваційній основі	31
<i>Наумов Олександр Борисович, Наумова Лариса Миколаївна, Наумова Ольга Володимирівна</i> Інституційне регулювання розвитку торговельно-промислової сфери економіки України	36
<i>Поздняков Юрій Володимирович, Лапішко Марія Львівна</i> Узгодження колізії нормативних вимог до визначення вартості товарного знака	43
<i>Хмелюк Альона Василівна, Ломонос Олена Юріївна, Фабриченко Тетяна Володимирівна</i> Аналіз діяльності неприбуткових організацій: методологічний аспект	50
<i>Шашина Марина Володимирівна</i> Сутнісні ознаки структурної модернізації регіональної економіки	59
<i>Разборська Олена Олександрівна, Пудкалюк Христина Олександрівна</i> Якість аудиторських послуг в Україні	67
<i>Лаврик Олександр Леонідович, Джафарбагі Карина Дар'юшівна</i> Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках	76

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

<i>Водолазська Оксана Анатоліївна</i> Методологічні засади фінансового менеджменту суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності	82
<i>Діденко Людмила Вікторівна, Кобзар Інна Анатоліївна, Ханалієва Ірина Сергіївна</i> Дослідження діяльності небанківських фінансових установ як учасників сучасного ринку фінансових послуг	88

Кулик Роман Романович Суть і об'єктивна необхідність виникнення експертизи	95
Пристемський Олександр Станіславович, Сакун Аліна Жоржівна Роль страхування у забезпеченні фінансової безпеки розвитку сільського господарства	100
Руська Руслана Василівна Моделювання динаміки накопичення пенсійних внесків у недержавних пенсійних фондах	106
Тріпак Мар'ян Миколайович Соціально-економічні та фінансово-психологічні механізми соціалізації інклюзивних ЗВО загальнодержавного значення	114
Тютюник Інна Володимирівна, Кобушко Яна Володимирівна Інструменти мінімізації податкового навантаження в Україні: порівняльний аналіз та ефекти від застосування	122

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Забчук Галина Михайлівна, Гнатів Ольга Віталіївна Аналіз факторів впливу на ефективність грошово-кредитної політики: вітчизняні реалії	131
Монастирський Григорій Леонардович, Чайковський Ярослав Іванович, Чайковська Іванна Ярославівна, Чайковський Євген Ярославович Напрями використання платіжних карток як інновації оплати послуг транспортних організацій	143
Родченко Світлана Сергіївна Дефініції фінансово-економічної безпеки банку	155

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Богун Леся Юріївна, Розумей Світлана Борисівна, Ніколаєнко Ірина Володимирівна Класифікація інструментів трейд-маркетингу	167
Бортнікова Людмила Павлівна Можливості глобальних ланцюгів створення вартості для малого і середнього бізнесу	173
Волкова Ніна Анатоліївна, Сніткіна Ірина Анатоліївна Сучасні методи аналізу платоспроможності суб'єктів господарювання	179
Галиш Наталія Андріївна Дискретна модель для формування стратегії підприємства на ринку твердого біопалива	185
Калабухова Світлана Вікторівна Аналіз податкової ефективності суб'єкта господарювання	193

Лаврик Олександр Леонідович, Котляр Костянтин Олегович Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства	200
Мельникова Надія Володимирівна, Благой Віталій Валерійович Теоретичний базис логістичного управління прямими і зворотними матеріальними потоками	206
Микитюк Юлія Ігорівна Шляхи підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності будівельної організації	212
Нашкерська Марія Миколаївна Методологічні основи аналізу трудових ресурсів бюджетної установи	218
Нужна Світлана Анатоліївна, Самарець Наталія Миколаївна Оптимізація використання виробничих ресурсів підприємствами аграрного сектору	225
Плахотнік Олена Олександрівна Концептуальні основи вартісної оцінки майна підприємств	235
Потрашкова Людмила Володимирівна Динамічна модель потенціалу соціально відповідального підприємства	245
Яковенко Тетяна Юріївна, Пустовіт Анастасія Володимирівна Застосування економіко-математичних методів в управлінні проектами	253
Новіченко Людмила Степанівна Актуальні питання формування звіту про управління підприємством	258
Прядко Володимир Васильович Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами	265
Гуцал Ігор Степанович Теоретико-методологічні аспекти ризик-менеджменту банків	271
Зварич Ірина Ярославівна «Податковий зсув» як smart-передумова до формування глобальної інклюзивної циркулярної економіки	277
Ручинська Наталія Сергіївна Економіко-статистичний аналіз діяльності фермерського господарства	287

CONTENT

ECONOMIC ANALYSIS AT THE MACRO- AND MESOLEVEL

<i>Vasylieva Tetyana Anatoliyivna, Vorontsova Anna Serhiyivna, Mayboroda Tetyana Mykolayivna</i> Features of state regulation of education in the context of the formation of the social state	9
<i>Zomchak Larysa Mykolaivna, Rakova Anastasiia Serhiivna</i> Dynamic factor model of GDP short-term forecasting of Ukraine	17
<i>Melnyk Iryna Mykolayivna</i> Diagnostics of social and economic modernization of commodity circulation sphere in Ukraine	23
<i>Nadvynychnyy Serhiy Anatoliyovych</i> Economic development of agricultural sector of Ukraine on innovation basis	31
<i>Naumov Oleksandr Borysovych, Naumova Larysa Mykolaivna, Naumova Olha Volodymyrivna</i> Institutional regulation of the development of trade and industrial sector of economy of Ukraine	36
<i>Pozdnyakov Yuriy Volodymyrovych, Lapishko Maria L'vivna</i> Concordance of the collision of normative requirements for trademark cost determination	43
<i>Khmelyuk Alona Vasilivna, Lomonos Olena Yuriivna, Fabrychenko Tetiana Volodymyrivna</i> Analysis of activities of non-profit organizations: methodological aspect	50
<i>Shashyna Maryna Volodymyrivna</i> Essential features of structural modernization of the regional economy	59
<i>Razborska Olena Oleksandrivna, Pudkaliuk Khrystyna Oleksandrivna</i> Quality of audit service in Ukraine	67
<i>Lavryk Oleksandr Leonidovych, Jafarbaghi Karina Dariushivna</i> Management of investment processes on financial markets	76

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE ANALYSIS IN FINANCE

<i>Vodolazska Oksana Anatoliivna</i> Methodological principles of financial management of subjects of entrepreneurship in conditions of uncertainty	82
<i>Didenko Liudmyla Viktorivna, Kobzar Inna Anatoliivna, Khanaliieva Iryna Serhiivna</i> Analysis of non-bank financial institutions activity as participants of modern financial services market	88
<i>Kulyk Roman Romanovych</i> Nature and origin of objective necessity of expertise	95

<i>Prystemskiy Oleksandr Stanislavovych, Sakun Alina Zhorzhivna</i> The role of insurance in providing financial safety of agricultural development	100
<i>Ruska Ruslana Vasylivna</i> Modelling the dynamics of pension contributions accumulation in non-governmental pension funds	106
<i>Tripak Marian Mykolaiovych</i> Socio-economic and financial-psychological mechanisms of socialization of inclusive high schools of generalized value	114
<i>Tiutiunyk Inna Volodymyrivna, Kobushko Iana Volodymyrivna</i> Instruments for minimizing the tax burden in Ukraine: comparative analysis and application effects	122
ECONOMIC ANALYSIS IN ACTIVITIES OF BANKING INSTITUTIONS	
<i>Zabchuk Halyna Mykhailivna, Hnativ Olha Vitaliivna</i> Analysis of factors influencing the efficiency of monetary policy: domestic realities	131
<i>Monastyrsky Hryhoriy Leonardovych, Chaikovskiy Yaroslav Ivanovych, Chaikovska Ivanna Yaroslavivna, Chaikovskiy Yevhen Yaroslavovych</i> Directions of use of payment card as innovation of payment of transport organizations services	143
<i>Rodchenko Svitlana Sergiivna</i> Definitions of financial and economic security of the bank	155
ECONOMIC ANALYSIS IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES	
<i>Bohun Lesia Yuriivna, Rozumei Svitlana Borysivna, Nikolayenko Iryna Volodymyrivna</i> Classification of trade-marketing tools	167
<i>Bortnikova Liudmyla Pavlivna</i> Opportunities of value creation global chains for small and medium businesses	173
<i>Volkova Nina Anatoliivna, Snitkina Iryna Anatoliivna</i> Modern methods of solvency analysis of business entities	179
<i>Halysh Nataliia Andriivna</i> The discrete model for the formation of company's strategy on the solid biofuel market	185
<i>Kalabukhova Svitlana Viktorivna</i> Entity tax efficiency analysis	193
<i>Lavryk Oleksandr Leonidovych, Kotlyar Kostyantyn Olegovych</i> Analysis of foreign economic activity of the enterprise	200
<i>Melnykova Nadiya Volodymyrivna, Blagoy Vitaliy Valeriyovych</i> Theoretical basis of logistic administration by direct and reverse material flows	206

<i>Mykytyuk Yuliia Ihorivna</i> Ways of increasing efficiency of investment-innovative activity of building organization	212
<i>Nashkerska Mariya Mykolaivna</i> Methodological foundations of the analysis of budgetary institution labour resources	218
<i>Nuzhna Svitlana Anatoliivna, Samarets Nataliia Mykolaivna</i> Optimization of use of manufacturing resources by enterprises of the agricultural sector	225
<i>Plakhotnik Olena Oleksandrivna</i> Conceptual bases of evaluation of property of enterprises	235
<i>Potrashkova Liudmyla Volodymyrivna</i> Dynamic model of a socially responsible enterprise potential	245
<i>Yakovenko Tetiana Yuriivna, Pustovit Anastasiia Volodymyrivna</i> Application of economical and mathematical methods to manage projects	253
<i>Novichenko Lyudmila Stepanivna</i> Issues of formation of the enterprise management report	258
<i>Priadko Volodymyr Vasylovych</i> Accounting and analytical support of cost management	265
<i>Hutsal Ihor Stepanovych</i> Theoretical and methodological aspects of risk-management of banks	271
<i>Zvarych Iryna Yaroslavivna</i> “Tax shift” as a smart precondition for the formation of inclusive circular economy	277
<i>Ruchynska Natalia Serhiivna</i> Economic and statistical analysis of farmers' activity	287

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ НА МАКРО- ТА МЕЗОРІВНЯХ

УДК 316.421

Тетяна Анатоліївна ВАСИЛЬЄВА

доктор економічних наук, професор,
директор,
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту імені О. Балацького,
Сумський державний університет
E-mail: tavasilyeva@fem.sumdu.edu.ua

Анна Сергіївна ВОРОНЦОВА

кандидат економічних наук, науковий співробітник,
асистент,
кафедра міжнародних економічних відносин,
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС»,
Сумський державний університет
E-mail: a.vorontsova@uabs.sumdu.edu.ua

Тетяна Миколаївна МАЙБОРОДА

асистент,
кафедра управління,
Сумський державний університет
E-mail: t.majboroda@management.sumdu.edu.ua

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГАЛУЗІ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ДЕРЖАВИ

Васильєва Т. А., Воронцова А. С., Майборода Т. М. Особливості державного регулювання галузі освіти в контексті формування соціальної держави. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 9-16.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах господарювання відбувається трансформація пріоритету розвитку країни лише з економічного на додатково соціальний, що пов'язано з існуючою у світі концепцією соціальної держави. Освіта як важливий соціальний інститут також підпадає під вплив цих змін, що зумовлює подальше дослідження в контексті її державного регулювання.

Мета – визначення особливостей державного регулювання галузі освіти в контексті формування соціальної держави.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети використано наступні загальнонаукові та спеціальні методи: індукцію та дедукцію, логічне узагальнення, аналіз і синтез, порівняння, групування.

Результати. Досліджено сутність концепції соціальної держави та зв'язок її з інститутом освіти, розглянуто її історичне становлення, основні принципи та функції. Охарактеризовано основні моделі соціальної держави та сучасний стан її розвитку з урахуванням освітньої компоненти.

Ключові слова: соціальна держава; галузь освіти; інститут освіти; державне регулювання; моделі соціальної держави; державне регулювання галузі освіти.

Tetyana Anatoliyivna VASYLIEVA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Director,
O. Balatsky Academic and Research Institute of Finance, Economics and Management,
Sumy State University
E-mail: tavasilyeva@fem.sumdu.edu.ua

Anna Serhiyivna VORONTSOVA

PhD in Economics,
Researcher,
Assistant,
Department of International Economic Relations
Sumy State University
E-mail: a.vorontsova@uabs.sumdu.edu.ua

Tetyana Mykolayivna MAYBORODA

Assistant,
Department of Management
Sumy State University
E-mail: t.majboroda@management.sumdu.edu.ua

FEATURES OF STATE REGULATION OF EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE FORMATION OF THE SOCIAL STATE

Abstract

Introduction. *In today's economic conditions, there is a transformation of the priority of the country's development from the economic to the extra social, which is connected with the existing concept of a social state. Education, as an important social institution, is also affected by these changes, which leads to further research in the context of its state regulation.*

Purpose. *The article aims to determine the peculiarities of state regulation of the field of education in the context of the formation of a social state.*

Method (methodology). *To achieve this goal, the following general scientific and special methods are used: method of induction and deduction, method of logical generalization, method of analysis and synthesis, method of comparison, method of grouping.*

Results *The essence of the concept of a social state and its connection with the institute of education has been investigated. Its historical formation, the basic principles and functions have been considered. The main models of the social state and the current state of its development have been analysed, taking into account the educational component.*

Keywords: *social state; branch of education; institute of education; state regulation; model of social state; state regulation of education.*

JEL classification: H53, I28, P35

Вступ

Відповідно до Конституції України, а саме статті першої: «Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава» [8]. Це положення відповідає вимогам сучасного світу, особливо у частині визначення пріоритетного напрямку розвитку України як соціальної держави.

Освіта закономірно вважається соціальним інститутом, що виконує відповідні функції, має інституційне та регулятивне забезпечення тощо. У зв'язку з цим, право на освіту визначається основним Законом України (ст. 52 Конституції України), при чому держава виступає гарантом отримання та розвитку освіти (так встановлено безоплатність дошкільної, повної загальної середньої, професійно-технічної, вищої освіти на конкурсній умові, надання державних стипендій та пільг учням і студентам тощо [8]).

Це підтверджує значущість інституту освіти на державному рівні і сприяє необхідності дослідження особливості її регулювання в контексті формування соціальної держави.

Концепції «соціальної держави» в науковій літературі присвячено багато праць вітчизняних та

зарубіжних науковців, серед яких: Бегг І., Гвасалія Д. С., Данич О. Ф., Калашников С.В., Кіндратець О. М., Макарова О. В., Мушевель Ф., Надточій А. О., Намчук В. А., Ніблетт Р., Петринг А., Погребняк С., Тропіна В., Хома Н. М. та багато інших. Незважаючи на це, виділенню освітнього компонента та особливості державного регулювання галузі освіти в контексті формування соціальної держави присвячено недостатньо уваги.

Мета статті

Мета статті полягає у визначенні особливостей державного регулювання галузі освіти в контексті формування соціальної держави.

Виклад основного матеріалу дослідження

Концепція «соціальної держави» або «держави загального добробуту» виникла досить давно та набула значного поширення у світі. Щодо визначення сутності поняття «соціальної держави», то в науковій літературі немає єдиного підходу. Наведемо основні думки науковців з цього приводу:

- модель, у якій держава взяла на себе центральну роль у забезпеченні низки варіантів соціальної допомоги, серед яких є пенсії, підтримка бідних, соціальне житло і охорона здоров'я, освіта, з метою врегулювання між собою тенденцій капіталізму, справедливості і демократії в суспільстві [4];
- демократична держава, яка, відповідно до своєї Конституції, не тільки гарантує основні права, особисті і економічні свободи (держава під владою закону), але також вживає правові, фінансові та матеріальні заходи для вирівнювання соціальних відмінностей і напруженості (до певного моменту) [2];
- держава, що бере на себе відповідальність за стан справ у соціальній сфері, а отже, що розглядає політику соціального регулювання як одну з найважливіших своїх функцій [12];
- держава, яка шляхом перерозподілу суспільних благ забезпечує розподільчу справедливість – кожному за потребами, на відміну від комунікативної справедливості, коли метою стає створення умов для реалізації принципу – кожному за заслугами [6];
- сучасна політико-правова теорія, де слово «соціальна» несе велике значення навантаження: воно пов'язано із соціальним життям людей, підкреслює, що держава бере на себе турботу про матеріальний добробут громадян, здійснює функцію регулювання економіки з обов'язковим урахуванням екологічних вимог, забезпечує захист економічних і соціальних прав людини [15];
- правова, демократична держава з розвиненим громадянським суспільством і соціально орієнтованою економікою, яка створює умови для реалізації основних прав людини, самостійного забезпечення ініціативною та соціально відповідальною особою необхідного рівня матеріального добробуту собі та членам своєї сім'ї, створює умови для саморозвитку особи, інвестує в людський і соціальний капітал, гарантує кожному прожитковий мінімум задля гідного людини існування та сприяє зміцненню соціальної злагоди в суспільстві, утверджує принципи соціального партнерства, гарантує екологічну безпеку [17].

Не зважаючи на певні відмінності в трактуванні сутності поняття «соціальна держава», в основу цієї концепції завжди покладено забезпечення економічного і соціального благополуччя громадянам на умовах соціальної справедливості, відкритості і демократизму влади тощо. На нашу думку, всі ці поняття досить тісно пов'язані з галуззю освіти, яка також спрямована на покращення рівня та якості життя громадян та розвитку суспільства та держави загалом.

Крім того, наведену вище статтю 1 Конституції України можна трактувати і з точки зору розподілу функцій держави. Зосередимо увагу на соціальній функції.

На думку деяких авторів, соціальна функція – це найголовніша функція демократичної держави, що передбачає створення рівних умов для розвитку і всебічної реалізації особистісного соціального потенціалу кожної людини, захист особи на рівні державних мінімальних стандартів і соціальних гарантій, створення середовища для повноцінного розвитку кожного громадянина країни [4]. Тобто, соціальна функція розглядається з точки зору її впливу на окрему особу (умовно можна назвати особистісний підхід).

Інші трактують соціальну функцію держави як форму організації суспільства, що здатна забезпечити соціальний прогрес. Серед її головних пріоритетів – освіта, соціальний захист громадян, нейтралізація соціально-економічних конфліктів, дотримання соціальних стандартів та принципів гідного життя для всіх громадян за допомогою розподілу та перерозподілу ВВП [16]. У цьому випадку спостерігається суспільний підхід до розгляду соціальної функції держави.

З точки зору функціонального спрямування, соціальну функцію держави розглядають як діяльність, спрямовану не тільки на задоволення суспільних потреб в охороні здоров'я, освіті, підтримці малозабезпечених тощо, але й на регулювання ринку праці з метою підтримки певного рівня зайнятості, матеріального забезпечення людей, які втратили робочі місця або не змогли знайти їх [20].

Усі три наведені вище підходи повністю розкривають специфіку виконання соціальної функції

держави. Фактично держава виступає як гарант соціальної справедливості в суспільстві, що обумовлено історично.

Освіта як соціальний інститут також виконує соціальну функцію, яка проявляється передусім у наступних рисах:

- трансляція знань і навиків, культури і досвіду минулих поколінь тощо;
- соціалізація, виховання та розвиток особистості та його світогляду, моральних норм та правил поведінки тощо ;
- регуляція класового балансу суспільства, соціальної мобільності [13].

Окрім цього, інститут освіти виконує і економічну функцію, що полягає в підготовці і перепідготовці кадрів для належного функціонування ринку праці, а отже, і для підвищення продуктивності праці, обсягів виробництва і загалом економічного розвитку країни.

Розглянемо особливості виникнення та розвитку концепції соціальної держави, що частково визначає стан розвитку в ній галузі освіти. На думку Наумчука В. А., процес становлення соціальної держави можна розглядати в трьох різних виявах:

- науковому – як ідею соціальної справедливості та рівності, що знаходить свій розвиток у різноманітних концепціях і теоріях;
- емпіричному – як реальну практику діяльності державних інститутів з розв'язання соціальних проблем суспільства і соціальних груп;
- нормативному – як конституційний принцип, закріплений в Основних законах більшості демократичних країн.

Спершу розглянемо науковий вияв становлення соціальної держави. Ідейна основа соціальної держави бере свій початок від трактатів античних мислителів про ідеальний державний устрій, що забезпечує загальне благо для всіх громадян, де є місце великій гармонії, рівності, загальному процвітанню [4].

Більш зрілі ідеї концепції соціальної держави простежуються в різних течіях економічних, політичних та соціальних вчень. Основоположним питанням цих течій були необхідність та рівень втручання держави у вирішення соціальних проблем.

Наприкінці XIX — початку XX ст. теоретики добробуту почали говорити про необхідність зростання економічної ролі держави, оскільки саме цей інститут може виступати виразником основних цінностей суспільства, і саме він здатен на практиці застосовувати критерії соціальної справедливості. Так, наприклад, англійський економіст А. Пігу (1877-1959) вказав на неспроможність вільного ринку та небезпеку негативної дії «зовнішніх ефектів» на суспільний добробут. Для усунення подібних ефектів необхідні державні заходи, які мають доповнювати політику невтручання (*laissez-faire*) для досягнення оптимуму добробуту коригуванням податків та субсидій [10].

На думку деяких вчених, ідеологічною основою концепції «соціальної держави» стали погляди англійського економіста Дж. Кейнса, який обґрунтував необхідність державного втручання в соціально-економічну сферу з метою запобігання економічним кризам, безробіттю, підвищенню добробуту населення через перерозподіл доходів між соціальними групами [4].

На відміну від кейнсіанців, неоліберальна течія виступала за пасивне державне втручання в економіку. Одним із представників цієї течії (Мюллером-Армаком) було вперше використано поняття «соціальне ринкове господарство».

Два принципи лежать в основі соціальної ринкової економіки. По-перше, ринку потрібно забезпечити найбільшу свободу функціонування – від цього залежить динаміка розвитку економіки. По-друге, ринок не може вирішувати всі соціальні проблеми, а тому держава має збалансувати вимоги ринку з соціальними вимогами. Держава забезпечує соціальний захист і створює умови для свободи підприємництва [7]. Тобто ця теорія позбавлена віри в те, що ринок зможе досягти рівноваги без втручання. І держава може втручатися саме завдяки правильній політиці, у тому числі соціальній.

Подальші дослідження характеру та напрямів державного втручання як необхідної передумови забезпечення стабільності, добробуту та справедливості формувалися у 1950-1970-х роках як концепція «держави загального добробуту» (Г. Мюрдаль, Дж. Гелбрейт та ін.). На думку прихильників цієї концепції, невід'ємною частиною суспільного добробуту є послуги, які субсидує суспільство незалежно від дії ринкових чинників. Тому діяльність держави має бути спрямована на підвищення добробуту населення та забезпечення соціальної гармонії, а основною метою соціальної політики є зростання добробуту якомога більшого числа індивідів [10].

Також основи концепції соціальної держави можна простежити в зародженні та розвитку концепції соціального партнерства, основоположниками якої були французький економіст і соціолог Р. Арон, німецький професор Е. Гауглер, Д. К. Гелбрейт та інші. Спочатку його використовували як позначення відносин між працівниками та роботодавцями.

Вони намагалися довести, що в сучасному капіталістичному суспільстві внаслідок розвитку науково-технічної революції, посилення економічної та соціальної ролі держави, зростання кількості

великих корпорацій докорінно змінилось становище робітників, зникли класові суперечності і класові конфлікти. «Сучасні трудові відносини в промисловості, особливо у великих корпораціях, — усе більше набирають мирного характеру... це є наслідком того, що інтереси, колись різко ворожі, тепер переважно перебувають у гармонії» [9]. Проте у більш широкому сенсі соціальне партнерство розглядається як система зв'язків між державою, роботодавцями та працівниками, спрямована на досягнення спільних цілей.

Щодо причин виникнення такої концепції, то заслуговує на увагу погляд Погребняка С., який зазначає, що соціальна держава стала результатом промислової революції в ході переходу до індустріального суспільства [14], основними рисами якого було технічний розвиток та раціоналізація праці, класові суперечності та боротьба, поступовий розвиток системи освіти та культури тощо. На цьому етапі історичного розвитку закладаються нові суспільні відносини, що загострюють соціальні конфлікти.

Появу соціальних держав також приписують часу після Другої світової війни, коли проходила так звана «друга хвиля демократизації». У цей час починається конституційне закріплення соціальної держави. У 1949 році Німеччина визнала себе соціальною у власній конституції, у 1958 році – Франція. Після цього відбулося поширення нормативного підтвердження статусу соціальної держави по всьому світу. В українській конституції було додано соціальний статус держави в 1995 році.

Станом на сьогодні всі розвинені країни світу фактично вважаються соціальними державами, незалежно від наявності відповідного терміну в їх основних законодавчих актах.

В основі концепції соціальної держави повинні бути закладені певні принципи, а саме:

- принцип соціальної солідарності, що передбачає взаємну відповідальність членів суспільства один перед одним та суспільством загалом;
- принцип соціальної справедливості полягає у тому, що відбувається перерозподіл ресурсів у суспільстві для допомоги соціально вразливим верствам населення та забезпечення всім можливості на гідне життя;
- принцип субсидіарності, що передбачає передачу окремих завдань іншим суб'єктам. Крім того, держава і суспільство покликані лише підтримувати і доповнювати діяльність індивіда, сім'ї та професійного прошарку, однак не мають права ламати і поглинати їх [14].

Заслуговують уваги функції соціальної держави, запропоновані групою іноземних вчених [4]:

- функція «Робіна Гуда», що полягає у необхідності перерозподілу різними способами ресурсів від більш заможних членів суспільства до соціально-вразливих верств. Соціальна держава повинна забезпечувати полегшення бідності, наявність соціального житла, перерозподіл доходів і зниження соціальної ізоляції, доступ до освіти, а також регулювання ринку праці;
- функція «скарбнички», завдяки чому держава загального добробуту сприяє самострахуванню громадянами від соціальних негараздів, у тому числі протягом свого життя (пенсії);
- функція соціального інвестування, що дозволяє державі інвестувати в людський і соціальний капітал. Це передбачає також догляд від дитячого садка до університету, а також упродовж та поза роботою.

Концепція соціальної держави знайшла значне поширення у світі, що зумовило різні підходи до класифікації моделей соціальних держав.

Цікавим є підхід до класифікації соціальних держав за двома протилежними критеріями, що були розроблені Беверіджем та Бісмарком:

- беверіджський підхід, за яким держава загального добробуту повинна забезпечувати реальний дохід для всіх. Деякі послідовники цього підходу роблять наголос на ступені охопленості: коли державою гарантується або мінімальний реальний дохід, або високий стандарт забезпечення для всіх. Типовим прикладом держави, що втілила цей підхід, є Великобританія, де кожен сподівається сам на себе, але при цьому держава гарантує мінімальний дохід для всіх;
- бісмарківський підхід, за яким зусилля держави загального добробуту спрямовані на зменшення соціальної ізоляції індивіда та інтегрованість людини в суспільне життя, на пошук нових шляхів взаємодії держави і громадянського суспільства. Цей підхід був втілений у життя у країні автора – Німеччині, де широко застосований принцип солідарної відповідальності як громадян, так і підприємців [11].

Найбільш поширеною у світі є класифікація соціальних держав, створена Річардом Тітмусом і його послідовниками Пінкером і Г. Еспінгом-Андерсеном. Вони вважали, що особливості історичного та політичного розвитку в промислово розвинених економіках світу зумовили формування трьох груп держав загального добробуту – ліберальну (або англосаксонську з низьким втручанням держави в соціальну сферу і високим рівнем розвитку недержавного вектору), консервативну (або корпоративну, континентальну з достатнім державним втручанням у соціальну сферу, активність професійних об'єднань та громадянського суспільства) і соціал-демократичну (або скандинавську з високою часткою участі держави в соціальній політиці на основі централізованості, яка є найбільш дорогою соціальною

системою). На сьогодні багато науковців додають ще середземноморську модель, яка вважається найменш розвинутою, державна участь є достатньо низькою, громадянське суспільство слабо розвинене, допомога має обмежений характер.

Зазначимо, що ці моделі мали свій вплив і на галузь освіти, адже вона також значною мірою залежала від ступеня державного втручання та рівня централізації, розвитку громадянського суспільства тощо.

Зупинимось більш детально на особливостях моделі Еспінга-Андерсена, який їх розглядав, використовуючи два критерії: рівні декомодифікації і стратифікації.

Рівень декомодифікації розглядається як можливість існування людини без необхідності працювати. Наприклад, якщо держава надає всебічний соціальний захист, що дає можливість на гідне життя, при цьому людина не працює (наприклад, через хворобу, старість чи безробіття в країні), то рівень декомодифікації високий і навпаки. Рівень стратифікації означає соціальне розшарування суспільства, а саме – як соціальна держава з ними працює. Розглянемо ці та інші показники в різних моделях соціальної держави в таблиці 1.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика показників різних моделей соціальних держав за Еспінгом-Андерсеном

Показник \ Модель	Ліберальна	Консервативна	Соціально-демократична
Рівень декомодифікації	Низький	Середній	Сильний
Рівень стратифікації	Середній	Сильний	Слабкий
Рівень бідності	Високий	Середній	Низький
Громадська зайнятість	Низька	Середня	Висока
Податки	Низькі	Середні	Високі
Внески	Низькі	Високі	Низькі

За даними [2].

Зазначені вище моделі не існують у чистому вигляді, це є теоретичні «ідеальні» типи соціальних держав. Але найчастіше можна виокремити основні, найбільш характерні риси однієї з них у певній країні.

Однак на практиці застосування концепції соціальної держави мало й негативні наслідки, що в економічній літературі отримало назву «криза соціальної держави або держави загального добробуту». Це пояснюється тим, що жодна держава просто не в змозі за рахунок бюджетних коштів покривати всі соціальні потреби суспільства.

Причинами кризи сучасних моделей соціальної держави, на думку Хоми Н. М., які зумовлюють потребу їх модернізації, є:

- соціальні (ослаблення впливу профспілок, релігійних громад, індивідуалізація стилів життя, втрата колективної ідентичності);
- ресурсні (перерозподіл енергоресурсів і енергетичні проблеми);
- економічні (глобалізація, інтернаціоналізація, вільний рух товарів та послуг, швидкий розвиток сектору послуг при скороченні традиційних сегментів індустріальної економіки);
- фінансові (вільний рух капіталу, інфляція, рецесія);
- проблеми на ринку праці (мобільність робочої сили, міжнародна конкуренція трудових сил, розвиток нових форм праці та неформальної зайнятості, міграційні потоки, зростання рівня освіти жінок і активізація їх кар'єрного зростання);
- соціокультурні (висока цінність самовизначеності та індивідуальної свободи, зміна сімейної моралі);
- технічні (науково-технічний і медичний прогрес);
- демографічні (зміна вікової структури населення);
- політичні (неоліберальна ідеологія, рекомендації впливових міжнародних експертних організацій);
- гендерні (подальша емансипація, зміна партнерських відносин і сімейних форм життя) [18].

Усі ці та багато інших причин зумовлюють необхідність для соціальних держав у передаванні частини свої функцій іншим суб'єктам, зокрема бізнесу та інститутам громадянського суспільства. Це так званий принцип субсидіарності. Враховуючи це, відбувається переосмислення сутності соціальної держави ХХІ століття та ролі в ній інституту освіти.

Це спонукає до апробації нових проектів «виживання» соціальної держави: запобіжна модель; соціальна держава, що активізує; трудова держава; соціально-інвестиційна держава (держава соціальних інвестицій) тощо. Конституційно закріплюються нові підходи, за якими соціальна держава забезпечує лише основні потреби людини (інфраструктура, прожитковий мінімум, освіта, охорона здоров'я), а людина сама повинна дбати про себе та свою сім'ю [18]. Ми можемо спостерігати, що людина перестає бути просто об'єктом соціальної політики та захисту, а стає повноправним її суб'єктом.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У науковій літературі щодо феномену соціальної держави щораз частіше спостерігається проект переходу до держави солідарності. Її суть полягає в тому, щоб надавати соціальну допомогу чи інші види соціальних послуг лише особам, які заслуговують та роблять свій внесок у розвиток держави (наприклад, допомога безробітним, які працюють на громадських роботах, перекваліфікуються, тощо). Така тенденція мала свій вплив і на освітню систему, адже освітні видатки є достатньо суттєвими у державному бюджеті. Так у науковій літературі зустрічається підхід до залучення осіб, що отримують освітні послуги, до процесу управління та регулювання ними, а також до безпосереднього їх фінансування. Це сприяє підвищенню зацікавленості та залученості таких осіб до отримання цих послуг.

В Україні, незважаючи на конституційне закріплення, не спостерігається базових ознак справжньої соціальної держави. Постійне реформування соціальної системи не дало позитивних результатів, адже відсутня система ефективного соціального захисту з достатнім рівнем соціальних гарантій, справедливий розподіл соціальних благ, ефективно діюча система освіти тощо. Проте відмовлятися від її побудови не варто, слід лише створювати соціальну державу, яка б відповідала вимогам сучасності.

Таким чином, сучасний тип соціальної держави з урахуванням освітньої компоненти повинен бути модернізований та переосмислений, в інакшому випадку відбудеться колапс таких систем під вагою соціальних витрат, що мають тенденцію до збільшення. Необхідно налагодити оптимальну взаємодію між державою та суспільством щодо співвідношення виробництва та перерозподілу соціальних благ, їх регулювання та фінансування.

Список використаних джерел

1. Begg I., Mushövel F., Niblett R. The Welfare State in Europe Visions for Reform : Research Paper. Chatham House, the Royal Institute of International Affairs. 2015. 29 p. URL: https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/field/field_document/20150917WelfareStateEuropeNiblettBeggMushovel.pdf (дата звернення: 10.12.18)
2. Petring A. Welfare State and Social Democracy. Friedrich-Ebert-Stiftung. 2012 URL: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/09581.pdf> (дата звернення: 10.12.18)
3. Баталов Э. Я. Доживет ли Россия до социального государства. Российская Федерация. Москва, 1997. № 8.
4. Гвасалія Д. С. Соціальна функція держави та її складові. *Економіка і регіон*. 2011. № 2. (29) С. 42-46.
5. Данич О. Ф. Сучасні підходи до побудови моделі соціальної держави. *Часопис київського університету права*. 2011. № 3. С. 50-54. URL: http://kul.kiev.ua/images/chasop/2011_3/50.pdf.
6. Калашников С. В. Функциональная теория социального государства. Москва: ЗАО Изд-во «Экономика», 2002. 190 с.
7. Кіндратець О. М. Теоретичні джерела концепції соціальної держави. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2008. Вип. 34. С. 43-52.
8. Конституція України : Закон від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/paran4173_#n4173. (дата звернення: 10.12.18)
9. Корнійчук Л. Я., Татаренко Н. О., Поручник А. М. Історія економічних учень. Київ: КНЕУ, 1999. 564 с.
10. Макарова О. В. Соціальна політика в Україні: монографія. Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України. Київ, 2015. 244 с.
11. Надточій А. О. Концепція «держави загального добробуту» як основа формування системи пенсійного забезпечення в Україні. *Державне будівництво*. 2008. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2008_2_33.
12. Намчук В. А. Методологічні підходи до визначення поняття «соціальна держава». *Державне будівництво*. 2008. № 1.
13. Неделкова О. Г., Покидько О. А. Соціальні функції освіти та особливості їх реалізації в загальноосвітніх навчальних закладах. *Таврійський вісник освіти*. 2014. № 4. С. 11-16.
14. Погребняк С. Соціальна держава: обґрунтування концепції. *Вісник Академії правових наук України*. 2011. № 2. С. 15-25.
15. Скакун О. Ф. Теорія держави і права : підруч. / пер. з рос. Харків : Консум, 2001. 656 с.
16. Тропіна В. Соціальна функція держави та фіскальний механізм її реалізації: теоретико-практичні аспекти дослідження. *Економіка України*. 2006. №11. С. 248.
17. Хома Н. М. Моделі соціальної держави: світовий та український досвід : монографія. Київ : Юридична думка, 2012. 592 с.
18. Хома Н. Соціальна держава третього тисячоліття: модернізована модель. *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса*. 2014. Вип. 3. С. 205-215.

-
19. Чиркин В. Е. Общеловеческие ценности и современное государство. *Государство и право*. 2002. № 2. С. 5-13.
 20. Чухно А. А., Леоненко П. М., Юхименко П. І. Інституціонально-інформаційна економіка. / за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. Київ: Знання, 2010. 687 с.

References

1. Begg, I., Mushövel, F., Niblett, R. (2015). The Welfare State in Europe Visions for Reform : Research Paper . Chatham House, the Royal Institute of International Affairs. 29 p. Retrieved from: https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/field/field_document/20150917WelfareStateEuropeNiblettBeggMushovel.pdf.
2. Petring, A. (2012). *Welfare State and Social Democracy*. Friedrich-Ebert-Stiftung. Retrieved from: <http://library.fes.de/pdf-files/iez/09581.pdf>.
3. Batalov, E. Ya. (1997). *Dozhyvet ly Rossyya do sotsyal'noho hosudarstva*. Moscow, 8. [in Russian].
4. Hvasaliya, D. S. (2011). Sotsial'na funktsiya derzhavy ta yiyi skladovi. *Ekonomika i rehion*, 2. (29). [in Ukrainian].
5. Danych, O. F. (2011). Suchasni pidkhody do pobudovy modeli sotsial'noyi derzhavy. *Chasopys kyyivs'koho universytetu prava*, 3, 50-54. Retrieved from: http://kul.kiev.ua/images/chasop/2011_3/50.pdf. [in Ukrainian].
6. Kalashnykov, S. V. (2002). *Funktsional'naya teoriya sotsyal'noho hosudarstva*. Moscow: Ekonomika. [in Russian].
7. Kindratets, O. M. (2008). Teoretychni dzhherela kontseptsiyi sotsial'noyi derzhavy. *Humanitarnyy visnyk Zaporiz'koyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiy*, 34, 43-52 [in Ukrainian].
8. Konstytutsiya Ukrayiny : Zakon vid 28.06.1996. № 254к/96-ВР. (1996). Retrieved from: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/paran4173_#n4173. [in Ukrainian].
9. Korniychuk, L. Ya., Tatarenko, N. O., Poruchnyk, A. M. (1999). *Istoriya ekonomichnykh uchen'*. Kyyiv: KNEU. [in Ukrainian].
10. Makarova, O. V. (2015). *Sotsial'na polityka v Ukrayini: monohrafiya*. In-t demohrafiyi ta sotsial'nykh doslidzhen' im. M. V. Ptukhy NAN Ukrayiny. Kyyiv. [in Ukrainian].
11. Nadtochiy, A. O. (2008). Kontseptsiya «derzhavy zahal'noho dobrobutu» yak osnova formuvannya systemy pensiynoho zabezpechennya v Ukrayini. *Derzhavne budivnytstvo*, 2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2008_2_33. [in Ukrainian].
12. Namchuk, V. A. (2008). Metodolohichni pidkhody do vyznachennya ponyattya «sotsial'na derzhava». *Derzhavne budivnytstvo*, 1. [in Ukrainian].
13. Nedyelkova, O. H., Pokydko, O. A. (2014). Sotsial'ni funktsiyi osvity ta osoblyvosti yikh realizatsiyi v zahal'noosvitnikh navchal'nykh zakladakh. *Tavriys'kyy visnyk osvity*, 4, 11-16. [in Ukrainian].
14. Pohrebnyak, S. (2011). Sotsial'na derzhava: obgruntuvannya kontseptsiyi. *Visnyk Akademiyi pravovykh nauk Ukrayiny*, 2, 15-25. [in Ukrainian].
15. Skakun, O. F. (2001). *Teoriya derzhavy i prava*. Kharkiv : Konsum. [in Ukrainian].
16. Tropina, V. (2006). Sotsial'na funktsiya derzhavy ta fiskal'nyy mekhanizm yiyi realizatsiyi: teoretyko-praktychni aspekty doslidzhennya. *Ekonomika Ukrayiny*, 11, 248. [in Ukrainian].
17. Khoma, N. M. (2012). Modeli sotsial'noyi derzhavy: svitovyy ta ukrayins'kyy dosvid : monohrafiya. Kyiv : Yurydychna dumka. [in Ukrainian].
18. Khoma, N. (2014). Sotsial'na derzhava tret'oho tysyacholittya: modernizovana model'. *Naukovi zapysky Instytutu politychnykh i etnonatsional'nykh doslidzhen' im. I. F. Kurasa*, 3, 205-215. [in Ukrainian].
19. Chyrkyn, V. E. (2002). Obshchelovecheskiye tsennosti i sovremennoe hosudarstvo. *Hosudarstvo i pravo*, 2, 5-13. [in Russian].
20. Chukhno, A. A., Leonenko, P. M., Yukhymenko, P. I. (2010). *Instytutsional'no-informatsiyana ekonomika*. Kyyiv : Znannya. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Лариса Миколаївна ЗОМЧАК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної кібернетики,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: lzomchak@gmail.com

Анастасія Сергіївна РАКОВА

кафедра економічної кібернетики,
Львівський національний університет імені Івана Франка
E-mail: anasts@mail.ua

**ДИНАМІЧНА ФАКТОРНА МОДЕЛЬ КОРОТКОСТРОКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ
ВВП УКРАЇНИ**

Зомчак, Л. М., Ракова А. С. Динамічна факторна модель короткострокового прогнозу ВВП України. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 17-22.

Анотація

Вступ. *Короткостроковий (квартальний) прогноз ВВП базується на факторних змінних як фінансового, так і нефінансового секторів економіки, показниках зовнішньоекономічної діяльності, індикаторах економічної активності тощо. І хоч статистика цих показників доступна щомісяця, але її оприлюднення відбувається із певним лагом, а значення з часом можуть бути переглянуті та уточнені. Однак ці дані можуть бути використані для оцінювання квартального значення ВВП до того, як буде оприлюднена офіційна інформація щодо його емпіричного обсягу.*

Мета. *Метою дослідження є прогнозування квартального реального ВВП України за допомогою динамічної факторної моделі на основі квартальних та місячних значень головних соціально-економічних макропоказників України.*

Метод (методологія). *Для досягнення завдання використано економетричні методи макроекономічного моделювання, а саме динамічну факторну модель, фільтр Калмана, метод головних компонент тощо.*

Результати. *Отримано прогноз ВВП України на перші два квартали 2018 року за допомогою динамічної факторної моделі. На основі зіставлення отриманого прогнозу із емпіричними значеннями ВВП України за аналогічний період, оприлюдненим Міністерством фінансів України, зроблено висновок про адекватність моделі та високу якість отриманих результатів.*

Ключові слова: *динамічна факторна модель; реальний ВВП; короткостроковий прогноз; фільтр Калмана; метод головних компонент; макроекономічний показник.*

Larysa Mykolaivna ZOMCHAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Cybernetics,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: lzomchak@gmail.com

Anastasiia Serhiivna RAKOVA

Department of Economic Cybernetics,
Ivan Franko National University of Lviv
E-mail: tunkapetruk@gmail.com

DYNAMIC FACTOR MODEL OF GDP SHORT-TERM FORECASTING OF UKRAINE

Abstract

Introduction. The short-term (quarterly) forecast of GDP is based on factor variables of the financial and non-financial sectors of the economy, indicators of foreign economic activity, indicators of economic activity, etc. Although the statistics of these indicators are available on a monthly basis, but its disclosure comes with a certain lag, and values over time can be reviewed and clarified. These data can be used to estimate the quarterly value of GDP before the official information about its empirical volume is published.

Purpose. The article aims to forecast the quarterly real GDP of Ukraine by means of a dynamic factor model on the basis of the quarterly and monthly values of the main social and economic macro indicators of Ukraine.

The method (methodology). To achieve the task, we have used the econometric methods of macroeconomic modelling, namely the dynamic factor model, the Kalman filter, the method of the main components, etc.

Results. The forecast of GDP of Ukraine for the first two quarters of 2018 has been obtained with the help of a dynamic factor model. On the basis of comparison of the obtained forecast with the empirical values of Ukraine's GDP for the similar period, which is published by the Ministry of Finance of Ukraine, it has been proven the adequacy of the model and the high quality of the results has been concluded.

Keywords: dynamic factor model; real GDP; short-term forecast; Kalman filter; method of the main components; macroeconomic indicator.

JEL classification: C32, C38, C53, E27, O11

Вступ

Офіційні статистичні дані щодо ВВП за звітний квартал оприлюднюються із суттєвим запізненням, тоді як ухвалення ефективних рішень у сфері грошово-кредитної політики вимагає оцінювання зміни стану економіки в реальному часі. У зв'язку з цим набуває актуальності проблема оцінювання поточного економічного стану на макrorівні та побудови короткострокових прогнозів динаміки ВВП.

Використання факторних моделей у прогнозуванні передбачає, що динаміка великої кількості спостережуваних макроекономічних показників може бути описана порівняно невеликою кількістю факторів, які не можна спостерігати і які можуть бути згодом використані як пояснювальні змінні у рівнянні прогнозу результуючого показника. Це дозволяє вирішити відому проблему «прокляття розмірності», що виникає при роботі з великою кількістю часових рядів.

Упродовж останніх декад факторні моделі виявились ефективним інструментом короткострокового прогнозу. Ефективність факторних моделей залежить від різних чинників, але більшість дослідників підкреслюють доцільність їх застосування. К. Чеунг, Ф. Демерс застосували динамічну факторну модель для Канади [1], М. Камачо та І. Санчо [2] для Іспанії, А. дер Рейер [3] для Нідерландів, М. Шнейдер та М. Спіцер [4] для Австрії, С. Урасава [5] для Японії, Ф. Діас, М. Пінхейро, А. Руа [6] для Португалії, М. Руснак для Чехії [7], П. Антіпа зі співавторами для Німеччини [8], Р. Гупта, А. Кабунді для Південної Африки [9], М. Бессек для Франції [10] та інші. Ці науковці задекларували можливість отримання якісного прогнозу за допомогою динамічної факторної моделі. З іншого боку, існують також дослідження, які підкреслюють, що факторні моделі менш успішні для прогнозування (наприклад, К. Шумачер [11] для Німеччини, а також М. Артїст зі співавторами [12] для Великобританії, суперечливі результати отримали В. Аєвскіс та Й. Давідсонс [13] для Латвії).

Мета статті

Метою дослідження є короткостроковий прогноз реального ВВП України на основі даних різної частоти, які характеризують соціально-економічний розвиток України за період з 2002 рр. по 2017 рр. Прогнозування реалізовано за допомогою динамічної факторної моделі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Розглянемо презентацію багатовимірного процесу $\{y_t\}$, динаміку якого визначає набір із N чинників, за якими спостерігають у часі, а $t = 1 \dots T$:

$$y_t = Z * \alpha_t + \xi_t, \text{ де } \xi_t \sim N(0, R), \quad (1)$$

$$\alpha_t = T_1 * \alpha_{t-1} + \dots + T_p * \alpha_{t-p} + u_t, \text{ де } u_t \sim N(0, Q), \quad (2)$$

де y_t – матриця чинників, за якими спостерігають; α_t – матриця головних чинників; Z – матриці невідомих параметрів або навантажень, які потрібно оцінити; ξ_t – випадкові помилки; $T_1 \dots T_p$ – VAR-коефіцієнти переходу порядку p ; u_t – основні шоки; R – коваріація випадкової помилки; Q – коваріація шоків до чинників.

Параметризацію рівнянь (1)-(2) виконано на основі щомісячних даних з використанням методу головних компонент та фільтру Калмана. Чинники, за якими не можна спостерігати, перевірено на сезонність та згладжено. Розв'язуємо задачу ідентифікації кількох неспостережуваних чинників, які пояснюють значну частину дисперсії показників, закладених у модель спостережуваних статистичних показників, а також екстраполяції їх значень на наступні місяці поточного або майбутніх кварталів, для яких формується поточна оцінка (наукастинг) або прогноз.

Статистичні дані, що використано для квартального прогнозу ВВП України, містять 11 основних макроекономічних показників, отриманих із офіційних джерел (Державна служба статистики України [14] та Міністерство фінансів України [15]), які визначають соціально-економічний розвиток країни: реальний ВВП (квартальний, млн грн), обсяг промислової продукції (місячний, млн грн), капітальні інвестиції (квартальні, млн грн), експорт та імпорт товарів та послуг (квартальний, млн грн), оборот роздрібною торгівлі (місячний, млн грн), обсяг продукції сільського господарства (місячний, млн грн), реальні доходи населення (квартальні, млн грн), середня реальна заробітна плата (місячна, тис. грн на особу), індекс споживчих цін ІСЦ (місячний, відсотки) та індекс цін виробників промислової продукції ІЦВ (місячний, відсотки). Емпіричні дані використовувались як з місячною, так і з квартальною частотою починаючи з I кварталу 2002 року по IV квартал 2017.

Усе використані статистичні дані були перевірені на сезонність та згладжені за допомогою стандартної процедури TRAMO-SEATS [16]. Зауважимо, що однократне виконання сезонного згладжування даних тільки по доступній на момент виконання розрахунків вибірці може мати, як наслідок, деяку очевидну необ'єктивність при подальшому оцінюванні прогностичних характеристик моделі у псевдореальному часі. Зокрема, як було зазначено в праці Е. Орфанідеса, С. Нордена [17], такий спрощений підхід до сезонного коректування наявних даних на розглянутій вибірці враховує, в тому числі, майбутні спостереження, які в реальності є недоступними (пропущені значення).

Згідно з методикою, запропонованою Д. Джіаноне зі співавторами [18], спочатку оцінимо невідомі параметри рівнянь (1)-(2) за допомогою фільтру Калмана. Фільтр Калмана дозволяє очистити дані від зайвої інформації та шумів та, як наслідок, отримати більш точну оцінку параметрів. Алгоритм складається з двох етапів, які повторюються: прогнозування та коректування. На першому етапі обчислюють прогноз стану в наступний момент часу (з урахуванням неточності їх вимірювання). На другому нова інформація коректує трендове значення (також з врахуванням неточності та зашумленості цієї інформації). Оцінювання майбутніх значень неспостережуваних факторів проведемо за допомогою методу головних компонент. Метод головних компонент дозволяє стиснути n -вимірний простір спостережень до близького простору меншої розмірності.

З урахуванням горизонту прогнозу, неспостережувані фактори екстраполуються на усі місяці наступних кварталів. З місячних показників конвертуються квартальні. Квартальну трансформацію реалізовано за методом, описаним у статті Р. Маріано, Ю. Мурасави [19]. Параметри факторних змінних оцінено методом найменших квадратів.

Обчислимо коефіцієнти рівняння (1) (табл. 2) та VAR коефіцієнти рівняння (2) (табл. 3) за допомогою пакету JDEMETRA+ з плагіном NOWCASTING, який розроблено Національним банком Бельгії [20].

Горизонт прогнозу а $t = 2$, кількість факторних змінних $N = 11$. Для VAR моделі порядок $p = 3$. Вважаємо, що неспостережуваних факторів, що впливають на модель, – два. Покажемо вплив кожного фактора графічно (рис.1).

Маючи усі коефіцієнти рівнянь (1)-(2), можемо зробити прогноз ВВП України на перші два квартали 2018 року та зіставити ці значення з опублікованою Міністерством фінансів України інформацією (табл. 3).

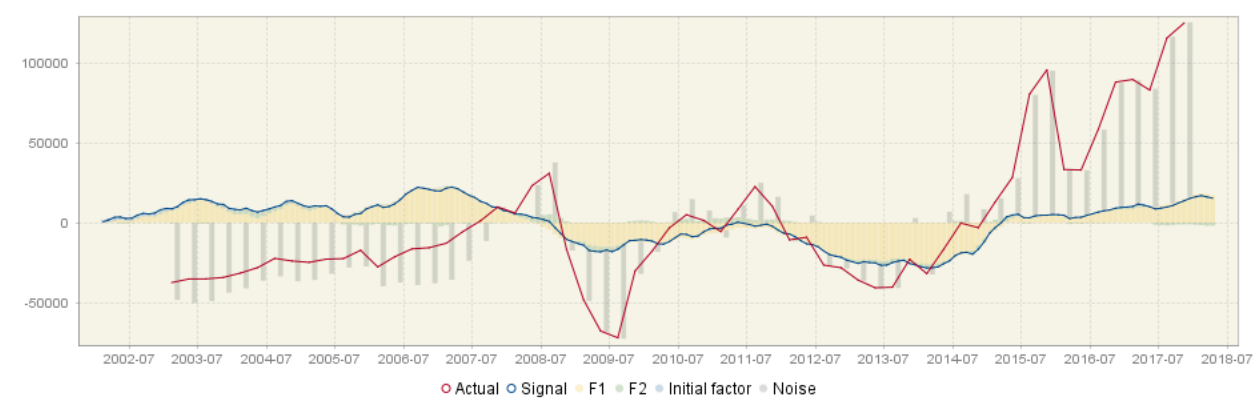


Рис. 1. Геометричне зображення динамічної факторної моделі ВВП України з двома неспостережуваними чинниками

Таблиця 1. Параметри рівняння (1)

Чинники	Математичне сподівання	Середньоквадр. відхилення	Навантаження		Випадкова похибка
			F1	F2	
Реальний ВВП	45 951,84	42 819,49	0,0248	-0,0005	0,8869
Експорт	0,0396	0,0780	0,0716	-0,2179	0,2312
Імпорт	0,0440	0,0675	0,0711	-0,1762	0,4079
Капінвестиції	0,0439	0,0505	0,0568	-0,0131	0,4866
Доходи населення	0,0434	0,0401	0,0417	-0,0438	0,8059
Обсяг пром. прод.	0,0154	0,0303	0,3508	-0,6993	0,3885
ІСЦ	0,0000	0,0075	-0,0495	0,1290	0,9814
ІЦВ	0,0001	0,0183	-0,0094	0,0804	0,9925
Середня з/п	0,0161	0,0098	0,3344	0,1990	0,4530
Оборот роздр. торг.	0,0171	0,0401	0,0854	0,1280	0,9340
Обсяг прод. с/г	0,0124	0,1018	-0,0333	-0,1299	0,9660

Таблиця 2. Параметри рівняння (2)

	VAR модель						Головні шоки	
	F1(-1)	F1(-2)	F1(-3)	F2(-1)	F2(-2)	F2(-3)	F1	F2
F1	0,41145	-0,169	0,7317	-0,51345	0,2714	0,04089	1	0,30776
F2	-0,0324	0,21355	0,10072	-0,24879	0,09877	0,10842	0,30776	1

Таблиця 3. Зіставлення прогнозованого та емпіричного значень ВВП України

	I квартал 2018, млн грн	II квартал 2018, млн грн
Прогноз ВВП	653 129	726 093
Емпіричний ВВП	642 205	722 831

Отже, прогноз ВВП України отримано з високою точністю на невеликий горизонт. Серед переваг динамічної факторної моделі для прогнозування макроекономічної динаміки назвемо можливість неперервного прогнозування шляхом постійного оновлення даних з різною частотою публікації. Можливість динамічної факторної моделі екстраполювати відсутні значення є досить корисною, з огляду на періоди публікацій інформації в Україні.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У статті було розглянуто невелику динамічну факторну модель, що складалася з 11 макропоказників, таких, як реальний ВВП, обсяг промислової продукції, капітальні інвестиції, експорт та імпорт товарів та послуг, оборот роздрібною торгівлі, реальний наявний дохід населення, реальна

заробітна плата, індекс споживчих цін та індекс цін виробників промислової продукції, які використовуються державою для визначення соціально-економічного розвитку України. Опрацьовано період з березня 2002 року до січня 2018 року, загалом було залучено 1476 місячних та квартальних показників. Прогноз розроблений на перші два квартали 2018 року. Прогнозовані значення перевищують значення, опубліковані Міністерством фінансів України на 1,7 та 0,45 % відповідно для першого та другого кварталу 2018 року, що є досить хорошим показником якості прогнозу.

Перераховані вище переваги роблять доцільним використання короткострокового прогнозування за допомогою динамічної факторної моделі для установ, що регулярно контролюють показники реальної економіки України.

Список використаних джерел

1. Cheung, C., Demers, F. Evaluating forecasts from factor models for Canadian GDP growth and core inflation. *Bank of Canada Working Paper*. 2007. № 8.
2. Camacho M., Sancho I. Spanish diffusion indexes. *Spanish economic review*. 2003. №5(3). P. 173-203.
3. Den Reijer A. H. Forecasting Dutch GDP using large scale factor models. *Netherlands Central Bank, Research Department*. 2005. № 028.
4. Schneider M., Spitzer M. Forecasting Austrian GDP using the generalized dynamic factor model. *Working Papers, Oesterreichische Nationalbank (Austrian Central Bank)*. 2004. № 89.
5. Urasawa S. Real-time GDP forecasting for Japan: A dynamic factor model approach. *Journal of the Japanese and International Economies*. 2014. № 34. P. 116-134.
6. Dias F., Pinheiro M., Rua A. Forecasting Portuguese GDP with factor models: pre-and post-crisis evidence. *Economic Modelling*. 2015. № 44. P. 266-272.
7. Rusnák M. Nowcasting Czech GDP in real time. *Economic Modelling*. 2016. № 54. P. 26-39.
8. Antipa P., Barhoumi K., Brunhes-Lesage V., Darné O.. Nowcasting German GDP: A comparison of bridge and factor models. *Journal of Policy Modeling*. 2012. № 34(6). P. 864-878.
9. Gupta R., Kabundi, A. A dynamic factor model for forecasting macroeconomic variables in South Africa. *International Journal of Forecasting*. 2008.
10. Bessec M. Short-Term Forecasts of French GDP: A Dynamic Factor Model with Targeted Predictors. *Journal of Forecasting*. 2013. № 32(6). P. 500-511.
11. Schumacher C. Forecasting German GDP using alternative factor models based on large datasets. *Journal of Forecasting*. 2007. № 26(4). P. 271-302.
12. Artis M. J., Banerjee A., Marcellino M.. Factor forecasts for the UK. *Journal of forecasting*. 2005. № 24(4). P. 279-298.
13. Ajevskis V., Dāvidsons G. Dynamic Factor Models in Forecasting Latvia's Gross Domestic Product. Riga: Latvijas Banka, 2008. №2008/02.
14. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 10.10.18)
15. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/> (дата звернення 10.10.18)
16. Michałek A. The Importance of Calculating the Potential Gross Domestic Product in the Context of the Taylor Rule. *Dynamic Econometric Models*. 2010. № 10. P. 132-143.
17. Orphanides A., Norden S. V. The unreliability of output-gap estimates in real time. *Review of economics and statistics*. 2002. № 84(4). P. 569-583.
18. Giannone D., Reichlin L., Small D. Nowcasting: The real-time informational content of macroeconomic data. *Journal of Monetary Economics*. 2008. № 55(4). P. 665-676.
19. Mariano R. S., Murasawa Y. A new coincident index of business cycles based on monthly and quarterly series. *Journal of applied Econometrics*. 2003. №18(4). P. 427-443.
20. JDemetra+ URL: https://ec.europa.eu/eurostat/cros/content/software-jdemetra_en (дата звернення 10.10.18)

References

1. Cheung, C., & Demers, F. (2007). *Evaluating forecasts from factor models for Canadian GDP growth and core inflation* (No. 2007, 8). Bank of Canada Working Paper.
2. Camacho, M., & Sancho, I. (2003). Spanish diffusion indexes. *Spanish economic review*, 5(3), 173-203.
3. den Reijer, A. H. (2005). *Forecasting Dutch GDP using large scale factor models* (No. 028). Netherlands Central Bank, Research Department.
4. Schneider, M., & Spitzer, M. (2004). *Forecasting Austrian GDP using the generalized dynamic factor model* (No. 89).
5. Urasawa, S. (2014). Real-time GDP forecasting for Japan: A dynamic factor model approach. *Journal of the Japanese and International Economies*, 34, 116-134.
6. Dias, F., Pinheiro, M., & Rua, A. (2015). Forecasting Portuguese GDP with factor models: pre-and post-crisis evidence. *Economic Modelling*, 44, 266-272.

-
7. Rusnák, M. (2016). Nowcasting Czech GDP in real time. *Economic Modelling*, 54, 26-39.
 8. Antipa, P., Barhoumi, K., Brunhes-Lesage, V., & Darné, O. (2012). Nowcasting German GDP: A comparison of bridge and factor models. *Journal of Policy Modeling*, 34(6), 864-878.
 9. Gupta, R., & Kabundi, A. (2008). A dynamic factor model for forecasting macroeconomic variables in South Africa. *International Journal of Forecasting*.
 10. Bessec, M. (2013). Short-Term Forecasts of French GDP: A Dynamic Factor Model with Targeted Predictors. *Journal of Forecasting*, 32(6), 500-511.
 11. Schumacher, C. (2007). Forecasting German GDP using alternative factor models based on large datasets. *Journal of Forecasting*, 26(4), 271-302.
 12. Artis, M. J., Banerjee, A., & Marcellino, M. (2005). Factor forecasts for the UK. *Journal of forecasting*, 24(4), 279-298.
 13. Ajevskis, V., & DĀVIDSONS, G. (2008). *Dynamic Factor Models in Forecasting Latvia's Gross Domestic Product* (No. 2008/02). Riga: Latvijas Banka.
 14. State Statistics Service of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 15. Ministry of Finance of Ukraine URL: <https://index.minfin.com.ua/>
 16. Michałek, A. (2010). The Importance of Calculating the Potential Gross Domestic Product in the Context of the Taylor Rule. *Dynamic Econometric Models*, 10, 132-143.
 17. Orphanides, A., & Norden, S. V. (2002). The unreliability of output-gap estimates in real time. *Review of economics and statistics*, 84(4), 569-583.
 18. Giannone, D., Reichlin, L., & Small, D. (2008). Nowcasting: The real-time informational content of macroeconomic data. *Journal of Monetary Economics*, 55(4), 665-676.
 19. Mariano, R. S., & Murasawa, Y. (2003). A new coincident index of business cycles based on monthly and quarterly series. *Journal of applied Econometrics*, 18(4), 427-443.
 20. JDemetra+ URL:https://ec.europa.eu/eurostat/cros/content/software-jdemetra_en.

Стаття надійшла до редакції – 01.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Ірина Миколаївна МЕЛЬНИК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Львівський торговельно-економічний університет
E-mail: gaveshta@gmail.com

ДІАГНОСТИКА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ СФЕРИ ТОВАРНОГО ОБІГУ В УКРАЇНІ

Мельник І. М. Діагностика соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в Україні. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 23-30.

Анотація

Вступ. У статті зосереджена увага на дослідженні ролі сфери товарного обігу в соціально-економічному розвитку України та наслідків модернізації цього сектору для суспільства та економіки.

Мета. Метою статті є діагностика позитивних та негативних тенденцій у розвитку сфери товарного обігу в процесі її соціально-економічної модернізації.

Метод (методологія). Для досягнення поставленої мети за даними Державної служби статистики було здійснено економічну оцінку таких показників розвитку сфери товарного обігу, як обсяг роздрібного товарообороту в розрахунку на одиницю наявного населення, забезпеченість населення торговою площею, роздрібний товарообіг у розрахунку на один об'єкт роздрібної торгівлі, оборотність товарних запасів, продуктивність праці, чисельність зайнятих та рівень оплати праці. Об'єктом дослідження є процеси розвитку сфери товарного обігу України. Предметом – науково-практичні засади діагностики сфери товарного обігу в умовах її соціально-економічної модернізації.

Результати. Зазначається, що ефективність функціонування та розвитку сфери товарного обігу України все ще не достатня. У соціальному плані потребують покращення такі характеристики, як роздрібний товарообіг на одиницю населення у сільській місцевості, забезпеченість у сільській місцевості магазинами, обсяги і рівень зайнятості, рівень оплати праці та особливо її матеріального і нематеріального стимулювання. Виявлені негативні аспекти і тенденції соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в Україні мають бути врахованими під час планування і реалізації більш якісної, виваженої і ефективною державної політики в цій сфері.

Ключові слова: роздрібна торгівля; оптова торгівля; товарообіг; товарні запаси; забезпеченість населення; зайнятість; оплата праці.

Iryna Mykolayivna MELNYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Tourism and Hotel-Restaurant Business,
Lviv University of Trade and Economics
E-mail: gaveshta@gmail.com

DIAGNOSTICS OF SOCIAL AND ECONOMIC MODERNIZATION OF COMMODITY CIRCULATION SPHERE IN UKRAINE

Abstract

Introduction. The article focuses on the study of the role of the commodity circulation sphere in the social and economic development of Ukraine and the consequences of modernization of this sector for society and economy.

Purpose. The article aims to diagnose positive and negative trends in the development of the commodity circulation sphere in the process of its social and economic modernization.

Method (methodology). To achieve the goal, it is carried out the economic assessment of such indicators of the development of the commodity circulation sector as the volume of retail turnover per unit of the existing population; the population's supply of retail space; the retail turnover per one retail trade object; the turnover of goods stocks; labour productivity; number of employees and wages according to the State Statistics Service. The object of the study is the development of the commodity circulation sphere in Ukraine. The subject of the research is the scientific and practical principles of the diagnostics of the commodity circulation sphere in the conditions of its social and economic modernization.

Results. *It is noted that the efficiency of functioning and development of the commodity circulation sphere in Ukraine is still not on the sufficient level. Such characteristics as retail trade turnover per unit of population in rural areas, rural population's supply of shops, volumes and levels of employment, wages, and in particular its material and immaterial stimulation have to be improved within the social plan. The negative aspects and trends of the social and economic modernization of the commodity circulation sphere in Ukraine, which have been revealed, should be taken into account when planning and implementing a more qualitative, well-balanced and effective state policy in this area.*

Keywords: *retail trade; wholesale; trade turnover; commodity stocks; provision of population; employment; salary.*

JEL classification: C13, E20

Вступ

Розвиток і модернізація вітчизняної сфери товарного обігу характеризуються позитивними і негативними аспектами, сприятливими і несприятливими тенденціями. У підсумку важко сформулювати комплексний висновок щодо ступеня модернізації, а це перешкода для вироблення єдиного підходу в межах державного управління і, зокрема, регулювання в руслі досягнення планових успіхів у сфері модернізації цього важливого системотвірного сегменту національного господарства України. Іншими словами, актуалізується завдання якісної діагностики як стану, так і перспектив модернізації сфери товарного обігу, ідентифікації чинників, які найбільшою мірою сприяють і перешкоджають системним структурним зрушенням, реалізації ролі та потенціалу сфери товарного обігу в розвитку національної економіки, її реального сектору та задоволенні потреб споживачів і підвищенні рівня якості життя населення.

Проблемам функціонування та розвитку сфери товарного обігу присвячено дослідження багатьох науковців. Серед них можна виділити наукові праці: А. Мазаракі [1; 2], що висвітлюють соціально-економічний зміст торговельної діяльності, тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні, наслідки низького платоспроможного попиту; В. Апопія [3], де досліджено вплив економічної глобалізації на сферу внутрішньої торгівлі; М. Барни [4], у яких обґрунтовано принципи, методи і способи регулювання процесів трансформації системи внутрішньої торгівлі; В. Лагутіна [5], які пов'язані зі структурно-інституціональною трансформацією внутрішньої торгівлі. Водночас, незважаючи на корисність здобутків цих та інших учених для вирішення проблем розвитку сфери товарного обігу в Україні на сучасному етапі, їх недостатньо для оцінки ефективності соціально-економічної модернізації цього сектору економіки.

Мета статті

Відповідно до обраного напрямку дослідження поставлено мету здійснити комплексну діагностику сфери товарного обігу, зокрема оцінку її ролі в соціально-економічному розвитку та наслідків її модернізації для суспільства та економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

Сфера товарного обігу реалізує важливі та чи не найбільш засадничі функції в контексті функціонування ринкової системи господарювання. Йдеться про обмін результатів праці на грошові засоби, задоволення потреб споживачів у товарах і послугах, безпосередній вплив на сферу виробництва і споживання суспільних благ, товарів та послуг. Відтак, аналіз стану і тенденцій її функціонування та розвитку дозволяє сформулювати важливі висновки в контексті не лише її соціально-економічного поступу, але й реалізації відповідної ролі в системі національного господарства, забезпеченні становлення визначних інститутів ринкової економіки та підтримки внутрішнього виробництва, побудові раціональних та найбільш ефективних каналів товароруку, пропозиції на оптовому та споживчому ринках продукції (товарів, послуг) широкого асортименту, належної якості та справедливої і обґрунтованої ринкової вартості.

Виходячи з цього засадничого положення, важливо передусім звернути увагу на динаміку забезпеченості вітчизняного населення товарами, а також інфраструктурними характеристиками посередницької сфери, відповідальної за переміщення товарної маси зі сфери виробництва у сектор споживання товарів та послуг. Як можемо констатувати з інформації, поданої у табл. 1, для України характерні високі темпи нарощування обсягів роздрібного товарообігу в розрахунку на одиницю наявного населення. Якщо у 2000 р. показник становив 585 грн, то у 2017 р. – 13,8 тис. грн (у 23,6 раза більше). Звернімо увагу, що згідно з офіційними даними Державної служби статистики України за період 2000-2017 рр. темпи зростання інфляції становили 294,1 %. Відповідно, реальні темпи зростання роздрібного товарообороту в розрахунку на одиницю населення хоча й були дещо нижчими (близько 20,0 разу), але все ж високими. Зазначене більшою мірою обумовлене зростанням доходів населення і, відповідно, розширенням його купівельної спроможності та місткості внутрішнього споживчого ринку.

Таблиця 1. Показники забезпеченості населення товарними та матеріально-технічними ресурсами за територіями в Україні у 2000, 2005, 2010-2017 рр. (складено за [6, с. 7, 82, 93; 7, с. 10, 76; 8])

Показники	Роки														Абсолютні відхилення, ±	
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017 / 2000	2017 / 2016				
Роздрібний товарообіг на одну особу населення, грн	585	1911	5916	7659	8885	9520	9914	11380	13029	13801	13216	772				
У тому числі																
- у міських поселеннях	766	2596	7878	10180	11849	12694	13146	15071	17318	19240	18474	1922				
- у сільській місцевості	210	468	1623	2119	2344	2479	2779	3106	3388	3501	3291	113				
Забезпеченість населення об'єктами роздрібноі торгівлі, од. на 10 тис. осіб	21	16	14	14	14	13	11	12	12	9	-12	-3				
У тому числі																
- у міських поселеннях	21	17	15	16	15	15	12	13	13	11	-10	-2				
- у сільській місцевості	21	14	11	11	10	9	8	8	8	6	-15	-2				
Забезпеченість населення магазинами, од. на 10 тис. осіб	16	12	10	11	10	10	9	9	9	8	-8	-1				
У тому числі																
- у міських поселеннях	14	12	11	11	11	11	10	10	10	9	-5	-1				
- у сільській місцевості	18	12	9	9	8	7	6	6	6	5	-13	-1				
Забезпеченість населення торговою площею магазинів підприємств роздрібноі торгівлі, м ² на 10 тис. осіб	1437	1355	1842	1975	2040	2073	1806	1805	1808	1659	222	-149				
У тому числі																
- у міських поселеннях	1582	1627	2379	2572	2690	2745	2366	2360	2374	2191	609	-183				
- у сільській місцевості	1137	779	663	660	602	580	552	559	533	457	-680	-76				

При цьому одразу простежується й негативний аспект, пов'язаний спочатку з формуванням, а потім й нарощуванням диференціації у забезпеченості (у т. ч. через купівельну спроможність) міського та сільського населення споживчими товарами і послугами. Так станом на 2017 р. коефіцієнт диференціації виріс до 5,5 раза, а темпи зростання аналізованого показника у міських поселеннях за 2000-2017 рр. становили 24,1 раза, тоді як у сільських поселеннях – лише 15,7 раза (на 8,4 раза менше).

Посилення цього дисбалансу попри об'єктивні причини має й суб'єктивні підстави. Одна з них – вкрай низький рівень розвитку і поширення сфери товарного обігу, а також її базової інфраструктури, на сільські поселення і віддалені території держави, особливо гірські та з ознаками депресивності. Беззаперечно, що забезпечити однаковий рівень розвитку сфери товарного обігу на території міських і сільських поселень об'єктивно неможливо та й не доцільно. Але справедливим є висновок про необхідність покращення інфраструктурних характеристик торговельної системи на менш економічно розвинених територіях у процесі модернізації вітчизняної сфери товарного обігу.

Це підтверджується значно нижчим рівнем забезпеченості населення об'єктами роздрібною торгівлі в сільській місцевості. Так загалом по Україні цей показник у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення у 2000 р. становив 21 об'єкт, тоді як у 2017 р. знизився до 9 од. Примітно, що на початок аналізованого періоду чисельність об'єктів роздрібною торгівлі в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення в сільській місцевості та в міських поселеннях була однаковою і становила 21 од. Але вже до 2017 р. відбулися істотні негативні зрушення: кількість об'єктів роздрібною торгівлі на 10 тис. осіб населення у міських поселеннях скоротилася до 11 об'єктів, а в сільській місцевості – до 6 об'єктів.

Очевидно, що ці тенденції значним чином об'єктивні і закономірні, переважно визначені й високими темпами скорочення чисельності населення нашої держави, а також вищими темпами як міграції, так і трудової міграції населення, що проживає на сільських територіях. Позаяк, якщо врахувати стан матеріально-технічної бази відповідних об'єктів на сільських і віддалених територіях, рівень їх техніко-технологічної модернізації і т. ін., то закономірним буде висновок про все ж відставання цього важливого соціального аспекту модернізації сфери товарного обігу на цих територіях. Відповідно, вказане важливо врахувати при плануванні і подальшій реалізації державної політики модернізації сфери товарного обігу в Україні.

Хоча вже на сьогодні простежуються й позитивні аспекти у розвитку вітчизняної посередницької сфери в частині покращення забезпеченості населення торговою площею магазинів підприємств роздрібною торгівлі. Відповідний показник у розрахунку на 10 тис. осіб населення у 2017 р. склав 1659 м², що було на 222 м² (або на 15,4 %) більше, ніж у 2000 р. Попри те необхідно вказати й на негативний аспект – скорочення забезпеченості населення торговою площею магазинів підприємств роздрібною торгівлі на території сільських поселень нашої держави.

Безперечно, що зміни як у масштабах, так і в просторово-структурних характеристиках забезпеченості населення у торгових площах позначилися й на обсягах товарної маси, що була переміщена від сфери виробництва до сфери кінцевого споживання товарів (послуг). Загалом для України характерною є тенденція до збільшення обсягів роздрібного товарообігу в розрахунку на один об'єкт роздрібною торгівлі [6, с. 7, 82, 93; 7, с. 10, 76; 8]. Відповідний показник у 2017 р. становив 14,9 млн грн, що, на нашу думку, може вважатися достатньо високим значенням. При цьому показник зростав високими темпами протягом всього аналізованого періоду і лише за останній рік збільшився на 3,6 млн грн (на 32,3 %), а за 2000-2017 рр. – у 53,5 рази. Практично аналогічні зміни відбулися за аналізованим показником у міських та сільських поселеннях. Різниця полягала лише в різній динаміці розвитку ситуації.

Звернімо увагу на практично аналогічний характер і у співвідношеннях (де в абсолютному вимірі переважали показники для міських поселень), і у швидкості динаміки (де переважали показники для сільських територій) показника роздрібного товарообігу в розрахунку на один магазин.

Таким чином, констатуємо перевищення динаміки збільшення обігу роздрібною торгівлі в розрахунку на один об'єкт торгівлі на сільських територіях у зіставленні з міськими поселеннями України. Водночас очевидно, що це не результат зростання ефективності сфери товарного обігу на територіях сільських поселень держави, а радше суб'єктивні наслідки, з одного боку, збільшення обсягів товарообігу та, з другого, – випереджальних темпів скорочення чисельності об'єктів роздрібною торгівлі, локалізованих на сільських територіях.

Зауважимо, що протягом усього аналізованого періоду в Україні спостерігалася тенденція до збільшення обсягів роздрібного товарообігу в розрахунку на 1 м² торгової площі магазинів. Якщо цей важливий показник ефективності сфери товарного обігу у 2000 р. становив 4,1 тис. грн, а у 2010 р. – 32,2 тис. грн, то до 2017 р. збільшився до 83,4 тис. грн, що було у 2,5 рази більше, ніж у 2010 р.

Проте слід звернути увагу на важливий структурний аспект, зокрема на те, що до 2013 р. аналізований показник для сільських поселень істотно поступався значенню аналогічного показника у міських поселеннях. Але, починаючи з 2014 р., ситуація почала змінюватися, і у 2017 р. показники майже вирівнялися. Коефіцієнт диференціації становив лише 1,04 на користь міських поселень.

На нашу думку, це водночас й підтвердження зростання ефективності торгівлі (зокрема більш раціонального та оптимального використання торгових площ і складських приміщень) підприємств на сільських територіях, і погіршення ефективності – у міських поселеннях. Відповідно, в процесі нарощування торговельних площ і збільшення залишків товарної маси підприємствам і аналізованому сектору економіки загалом не вдалося паритетно впровадити більш сучасні технології маркетингу, збуту товарів (надання послуг), комунікації зі споживачами. Не в останню чергу недоліком тут стало й недостатнє державне регулювання та управління розвитком цього важливого сектору національної економіки.

Про погіршення ефективності в системі просування товарів від виробника до кінцевого споживача свідчить також і зниження коефіцієнта оборотності товарних запасів у роздрібній мережі підприємств України. Негативна тенденція в цьому напрямку фактично розпочалася ще з 2005 р., коли цей важливий показник ділової активності становив 11,0 раза, а надалі почав знижуватися і до 2017 р. опустився до рівня 8,4 раза [6, с. 7, 66; 7, с. 10, 60; 8].

Зниження оборотності товарів у вітчизняній системі роздрібною торгівлі більшою мірою обумовлене сповільненням оборотності в системі продовольчих товарів, адже зростання рівня товарооборотності у сегменті непродовольчих товарів навпаки дещо згладило ситуацію. Хоча проблема пришвидшення товароруку непродовольчих товарів в Україні підсилена й значно вищим рівнем їх імпортозалежності, ще далеко не вирішена, а значення показника на рівні 7,2 раза (станом на 2017 р.) достатньо низьке. Зазначене доводить до висновку про необхідність урахування в програмах і їх заходах з модернізації вітчизняної сфери товарного обігу дієвих інструментів забезпечення пришвидшення товарообігу. На наше переконання, цьому значною мірою сприятиме формування більш раціональної і досконалої інфраструктури (основної та допоміжної) сфери товарного обігу, впровадження торгово-технологічних інновацій, покращення систем маркетингу та ресурсного забезпечення суб'єктів сфери товарного обігу.

Обумовлені аспекти, пов'язані зі сповільненням швидкості товароруку у вітчизняній системі товарного обігу, призвели до критично великих значень показників тривалості обігу товарних запасів. Так у середньому по Україні відповідний показник у 2017 р. збільшився до 41 дня, що не може вважатися прийнятним значенням (у зіставленні з країнами з високою ефективністю функціонування сфери товарного обігу). Більше того, в сегменті непродовольчих товарів один повний цикл з продажу продукції в середньому становить 51 день, що вкрай неефективно.

У підсумку зазначених змін вітчизняна посередницька сфера характеризується низькими показниками завантаженості товарообігу. У 2017 р. відповідний показник становив лише 0,12, у т. ч. у сфері продовольчих товарів – 0,07, а непродовольчих товарів – 0,13. Причому такий стан справ характерний для всього аналізованого періоду часу.

Таким чином, і питання динаміки оборотності, і ланковості обігу, і його структури є важливими об'єктами державного регулювання в частині стимулювання і підтримки процесів модернізації вітчизняної сфери товарного обігу.

Як вже зазначалося, якісною тенденцією та позитивним виявом економічної складової модернізації сфери товарного обігу в Україні є зростання продуктивності праці. При цьому, як видно з інформації, поданої на рис. 1, упродовж усього аналізованого періоду вищою ефективністю в зазначеному аспекті характеризувалася сфера оптової торгівлі.

Відтак є підстави констатувати підвищення ефективності використання персоналу у вітчизняній сфері товарного обігу. Водночас, на нашу думку, існують ще вагомні резерви до подальшого підвищення рівня цього показника, у т. ч. критерієм має стати його підвищення не лише у вартісному, але й в абсолютному вираженні.

Значну роль в аспекті соціальної модернізації посередницької сфери відіграє виконання завдань у сфері забезпечення зайнятості населення. З огляду на це, свідченням недостатньої соціальної модернізації аналізованого сектору економіки потрібно вважати зменшення чисельності зайнятих на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі. Зокрема, станом на 2016 р. в оптовій торгівлі працювало 449,6 тис. зайнятих, а в роздрібній – 418,3 тис. осіб, що в підсумку надавало робочі місця для 927,8 тис. громадян держави [10, с. 85]. Проте чисельність зайнятих в оптовій торгівлі до 2010 р. знизилася на 199,2 тис. осіб (на 30,7 %), а в роздрібній торгівлі – на 90,5 тис. осіб (на 17,8 %).

Зменшилася також і зайнятість на тих об'єктах торгівлі, що зорганізовані фізичними особами – підприємцями. Хоча у 2017 р. тут працювала доволі велика чисельність населення – майже 1,3 млн осіб, значення відповідного показника до 2010 р. скоротилося майже на 0,5 млн осіб (на 27,1 %). Зменшилася й зайнятість на об'єктах торгівлі фізичних осіб – підприємців як в оптовій, так і в роздрібній торгівлі [10, с. 85].

Зазначимо, що зменшення чисельності зайнятих в економіці України та її провідних галузях стало тенденційним явищем на фоні демографічної, політичної, військової та фінансово-економічної криз. Проте посередницький сектор вважається чи не найбільш резистентним до умов соціально-

економічної турбулентності. Часто саме під час економічного спаду відбувалася концентрація ресурсів, капіталу та праці саме у сфері товарного обігу. Відтак скорочення робочих місць слід вважати негативним аспектом її економічної модернізації.

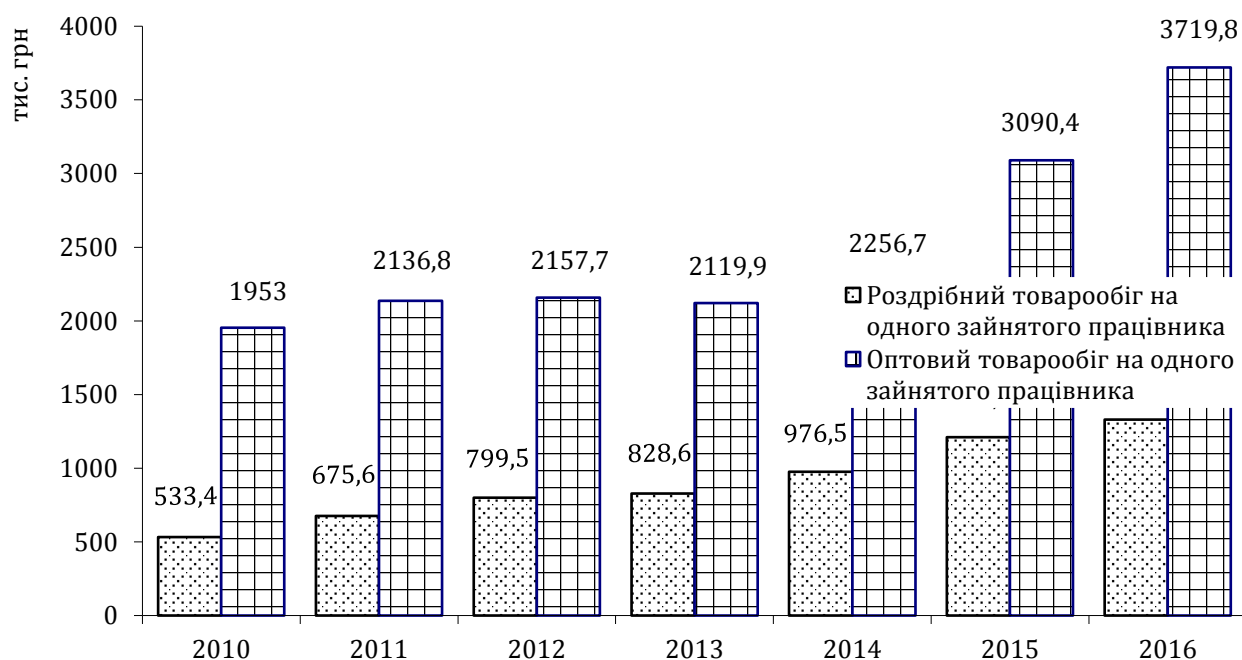


Рис. 1. Роздрібний та оптовий товарообіг підприємств у розрахунку на одного зайнятого працівника у 2010-2016 рр.

*Складено за [9, с. 51, 409, 416].

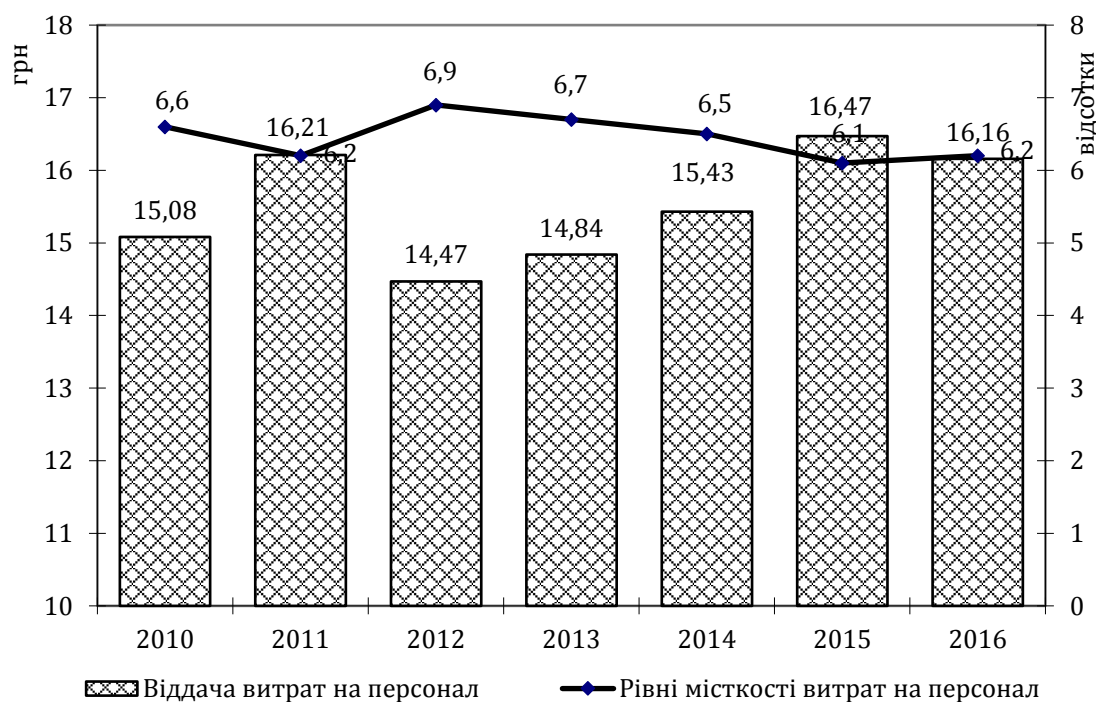
Попри зменшення зайнятості у вітчизняній сфері товарного обігу простежується тенденція до збільшення витрат підприємств на оплату праці, що попередньо є свідченням позитивного впливу в контексті її соціальної модернізації. До прикладу, у 2017 р. фонд оплати праці одного зайнятого працівника на підприємствах торгівлі становив 73,2 тис. грн, а для фізичної особи – підприємця – 9,0 тис. грн [10, с. 399, 425].

Варто звернути увагу на те, що рівень оплати праці на підприємствах оптової торгівлі в зіставленні з підприємствами роздрібною торгівлі вищий. Зокрема в сегменті підприємств відповідний коефіцієнт співвідношення у 2017 р. становив 1,39 (тоді як у 2010 р. – 1,3); у секторі фізичних осіб – підприємців, що спеціалізувалися на торговельній діяльності, – 1,1 (1,04), що є свідченням вищої внутрішньої соціальної відповідальності (та відповідних фінансово-ресурсних можливостей) на оптових підприємствах.

У будь-якому випадку розуміємо, що в процесі реалізації ефективної державної політики, орієнтованої на зростання соціальної модернізації сфери товарного обігу, тенденції до підвищення рівня оплати праці потрібно не лише зберегти, але й розвинути. На наше переконання, високим потенціалом характеризуються й такі інструменти, як підвищення рівня кваліфікації, навчання та професійний розвиток персоналу, його залучення до інтелектуальної творчої діяльності, створення і впровадження інновацій, комерціалізації інтелектуальної власності і т. ін.

Ефективна державна політика в аналізованій сфері має спрямовуватися й на стимулювання діяльності підприємств сфери товарного обігу в контексті підвищення ефективності витрат на оплату праці. Адже наразі не спостерігається стійкого зв'язку між динамікою обороту товарів у посередницькій мережі та динамікою витрат підприємств торгівлі на персонал (рис. 2).

Підтвердженням такого висновку є різні коливання показника віддачі витрат на персонал у розрахунку на 1 гривню товарообігу. Якщо в період 2012-2015 рр. показник зростав, то у 2016 р. до 2015 р. знизився з 16,5 % до 16,2 %. Отже, скорочення становило 0,3 в. п.



* Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів

Рис. 2. Місткість та віддача витрат на персонал у розрахунку на одиницю роздрібногo товарообігу у суб'єктах торговельної діяльності в Україні у 2010-2016 рр.*

*Складено за [6, с. 7; 10, с. 85].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, діагностика соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу засвідчила, що ефективність цього сектору економіки України все ще не достатня. У соціальному плані потребують покращення такі характеристики, як роздрібний товарообіг на одиницю населення у сільській місцевості, забезпеченість населення у сільській місцевості магазинами, обсяги і рівень зайнятості населення, рівень оплати праці та особливо її матеріального і нематеріального стимулювання.

Резюмуючи, зауважимо, що виявлені в підсумку діагностики негативні аспекти і тенденції соціально-економічної модернізації сфери товарного обігу в Україні мають бути врахованими під час планування і реалізації більш якісної, виваженої і ефективної державної політики в цій сфері.

Список використаних джерел

1. Мазаракі А., Лагутін В., Герасименко А. Внутрішня торгівля України: монографія. Київ : КНТЕУ, 2016. 864 с.
2. Мазаракі А. Лагутін В. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням. *Економіка України*. 2016. № 4. С. 4-18.
3. Апопій В. Криган Р., Процишин О. Глобалізаційні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2014. Вип. 16. С. 7-13.
4. Барна М. Трансформація системи внутрішньої торгівлі в Україні: монографія. Львів : Растр-7, 2015. 524 с.
5. Лагутін В. Д., Уманців Ю. М., Герасименко А. Г. Внутрішній ринок і торгівля України: структурно-інституціональна трансформація. Київ : КНТЕУ, 2015. 432 с.
6. Роздрібна торгівля України у 2016 році: статистичний збірник. Київ : ДССУ, 2017. 118 с.
7. Роздрібна торгівля України у 2017 році: статистичний збірник. Київ : ДССУ, 2018. 98 с.
8. Державна служба статистики України : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Київ : ДССУ, 2018. 611 с.
10. Діяльність суб'єктів господарювання за 2016 рік : статистичний збірник. Київ : ДССУ, 2017. 588 с.

References

1. Mazaraki, A., Lagutin, V., Gerasimenko, A. (2016). *Internal Trade of Ukraine*. Kyiv: KNTEU.
2. Mazaraki, A., Lagutin, V. (2016). Domestic market of Ukraine in the conditions of imbalances between production and consumption. *Economy of Ukraine*, 4, 4-18.

-
3. Apopii, V., Krygan, R., Protsyshyn, O. (2014). Globalization Processes and New Trends in the Development of Ukraine's Domestic Trade. *Trade, commerce, entrepreneurship*, 16, 7-13.
 4. Barna, M. (2015). *Transformation of the system of domestic trade in Ukraine*. Lviv: Raster-7.
 5. Lagutin, V.D., Umantsev, Yu. M., Gerasimenko, A. G. (2015). *Domestic market and trade of Ukraine: structural and institutional transformation*. Kyiv: KNTEU.
 6. Statistical Collection (2017). *Retail trade of Ukraine in 2016*. Kyiv: DSSU.
 7. Statistical Collection (2018). *Retail trade of Ukraine in 2017*. Kyiv: DSSU.
 8. *State Statistics Service of Ukraine*: official website. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>.
 9. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2017 (2018)*. Kyiv: SSSU.
 10. Statistical Collection (2017). *Activities of economic entities for 2016*. Kyiv: SSSU.

Стаття надійшла до редакції – 04.12.2018 р., прийнята до друку – 14.12.2018 р.

Сергій Анатолійович НАДВИНИЧНИЙ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра управління персоналом і регіональної економіки,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: nsa2008@ukr.net

**ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ
НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ**

Надвичинний, С. А. Економічний розвиток аграрної сфери України на інноваційній основі. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 31-35.

Анотація

У статті обґрунтовано сутнісний зміст економічного розвитку аграрної сфери на інноваційній основі в умовах сучасних трансформаційних процесів. Виокремлено низку чинників, які стимулюють інноваційну діяльність, запропоновано модель системи інноваційного менеджменту та координування інноваційних процесів в аграрній сфері України.

Ключові слова: аграрна сфера; економічний розвиток; інноваційний розвиток; інноваційна система; чинники інноваційної активності.

Serhiy Anatoliyovych NADVYNICHNYI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Human Resources and the Regional Economy,
Ternopil National Economic University
E-mail: nsa2008@ukr.net

**ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE ON
INNOVATION BASIS**

Abstract

The article substantiates the essence of the economic development of the agrarian sector on an innovative basis in the conditions of modern transformation processes. A number of factors that stimulate innovation activity are identified. A model of the system of innovative management and coordination of innovative processes in the agrarian sphere of Ukraine is proposed.

Keywords: agrarian sector; economic development; innovation development; innovation system; factors of innovation activity.

JEL classification: E62; G32

Вступ

В умовах світової глобалізації істотний вплив на розвиток національної економіки має динамічна аграрна сфера, яка здатна забезпечити стійке зростання обсягів сільськогосподарської продукції, продовольчу й економічну безпеку держави та покращення рівня життя населення. Проте сьогодні, внаслідок глобальних продовольчої та фінансової криз як у світі загалом, так і в Україні зокрема, загострилася проблема аграрного виробництва, вирішення якої вимагає удосконалення аграрних відносин, зростання ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та модернізації державної аграрної політики, забезпечення сприятливих умов для ефективного використання науково-технічного потенціалу аграрної сфери національної економіки. За умови розробки дієвих важелів для мінімізації негативного впливу кризи на неї, зменшення залежності від імпорту товарів, стабілізації фінансової та кредитної політики будь-яка країна при ефективному веденні господарства може розраховувати на зростання частки прибутку від участі у системі міжнародного поділу праці. Наявні

природо-ресурсний та трудовий потенціал України дозволяють створити ефективне, конкурентоспроможне на світовому рівні сільське господарство. Проте це неможливо реалізувати без технологічної модернізації аграрної сфери, без використання високопродуктивних методів, новітніх технологій і сучасної системи екологічних відносин. У ній процес інноваційного розвитку є постійним перетворенням наукового знання в інновацію, досліджень і розробок у нові технології в рослинництві та тваринництві, переробці та реалізації сільськогосподарської продукції. Тому технічні та технологічні трансформації є визначальним елементом її розвитку.

Мета та завдання статті

Метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності технологічної модернізації аграрної сфери національної економіки.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- дослідити економічну сутність інноваційного розвитку аграрної сфери;
- виокремити чинники, які стимулюють цей процес;
- запропонувати модель системи інноваційного менеджменту та координування інноваційних процесів у національній аграрній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження

Теоретичні та методологічні аспекти інноваційного розвитку у аграрній сфері досліджували О. Амоша, М. Кондратьєв, Б. Санто, Й. Хартман, Й. Шумпетер і інші. Окрім того, найактуальніші проблеми інноваційного розвитку аграрної сфери в сучасних умовах розглядали В. Амбросов, П. Гайдучський, М. Гладій, С. Дем'яненко, О. Єрмаков, І. Лукінов, М. Кропивко, М. Малік, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, В. Чабан, О. Шпикуляк та інші.

Проте складність поставленої проблеми потребує детального вивчення та подальшої конкретизації її дослідження, зокрема ще недостатньо вираженою є інноваційна політика щодо впровадження нових технологічних рішень, що породжує низку нових проблем, котрі вимагають переосмислення та практичної апробації.

В інноваційному розвитку підприємств аграрної сфери можна виокремити такі його складові, як економічна (зміна методів і способів планування усіх видів виробничо-господарської діяльності, раціоналізація системи калькуляції внутрішньовиробничих витрат); технічна (вдосконалення наявних та створення нових технологій ведення сільськогосподарського виробництва, високоврожайних сортів культур і елітних порід тварин); соціальна (поліпшення умов і характеру праці, постійна підтримка високого рівня безпеки праці, професійна підготовка і підвищення кваліфікації кадрів); організаційна (запровадження нових форм і методів організації виробництва і праці, удосконалення організаційної структури підприємства) та ін. [1, с. 26-32].

Інноваційний процес в аграрній сфері тісно пов'язаний з організаційно-економічним, техніко-технологічним відновленням аграрного виробництва, спрямованим на його вдосконалення та виведення на якісно новий рівень функціонування. Його особливістю є те, що він за своїм змістом є інтенсивним процесом зростання економіки на основі якісних перетворень через застосування нових знань. Сучасний інноваційний розвиток аграрної сфери відбувається в умовах науково-технічної революції, яка системно охоплює й інші галузі, що її обслуговують. Відтак, він має забезпечувати створення інноваційного продукту та практичне його освоєння. Відбуваються істотні зрушення в аграрному виробництві, зокрема в організації сільського господарства, де основними складовими цих трансформацій є лібералізація аграрних ринків, екологічні проблеми, мультифункціональність сільських територій.

Дослідження динаміки виробництва сільськогосподарської продукції за останнє десятиліття свідчить про те, що майже 2/3 його приросту пов'язані з використанням досягнень науково-технічного прогресу, який базується на економічних і біологічних законах. Відповідно у цьому процесі простежуються особливості, котрі продиктовані насамперед специфікою обробки ґрунту, збору, зберігання, транспортування та переробки сільськогосподарської продукції, що визначає основні вектори інноваційного розвитку. Тому сутність інноваційної діяльності й інноваційного розвитку аграрної сфери, на нашу думку, полягає у впровадженні у сільськогосподарське виробництво інтенсивних методів господарювання, що базуються на методах ефективного виробництва продукції, використання нової прогресивної техніки та технологій, які можна та доцільно об'єднати у систему.

Сьогодні основними причинами низької конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках є низька питома вага інновацій, відсутність дієвих механізмів стимулювання їх розробки та реалізації, недостатній рівень агротехнологій і технологій переробки сільськогосподарської продукції, обмежене використання аграрними підприємствами власних інноваційних розробок, низький рівень інформованості про інноваційні розробки та можливості їх використання [2; 3].

Тому нині виникає нагальна потреба у стимулюванні та розвитку інноваційної та інвестиційної діяльності, спрямованої на поповнення і використання виробничого потенціалу. Проте це неможливо зробити без державної інноваційно-інвестиційної політики, зокрема удосконалення законодавства у сфері інновацій, державного інвестиційного спрямування аграрної сфери, посилення інноваційної активності, формування ринку інновацій і їх просування на ньому.

Технологічний розвиток аграрної сфери передбачає постійний потік трансформації наукових досліджень і розробок у нові технології, продукцію, форми організації та управління. Варто зауважити, що власне інноваційний процес у сільському господарстві, як складовій аграрної сфери, має специфічні особливості, зокрема регіональні, галузеві, функціональні, технологічні та організаційні. Водночас інноваційна модернізація аграрної сфери відбувається під впливом умов і параметрів як позитивного, так і негативного спрямування.

Існує твердження, що інноваційні системи у сільському господарстві мають вирішальне значення для зміщення соціально-економічних досліджень за межі технологічних змін «індукованих» від відносних цін на землю, працю та інші чинники виробництва в сільському господарстві [4].

Для їх детального дослідження необхідно здійснити аналіз інноваційної системи, яка ґрунтується на її дослідженні у просторовому вимірі (національний, регіональний, місцевий), на різних секторальних рівнях (сільське господарство), відносно певного технологічного набору (біотехнології) та часового виміру. Тому інноваційні системи розглядаються як аналітичний інструмент, який може бути використаний для розробки політики і планування [5].

Ґрунтовне опрацювання низки аналітичних джерел засвідчує, що важливу роль у вирішенні зазначених проблем інноваційного розвитку галузі має відіграти Стратегія розвитку сільського господарства на 2015-2020 роки [6]. Головними пріоритетами її є завершення земельної реформи та створення дієвого ринку землі, забезпечення економічної та продовольчої безпеки, розвиток агропродовольчих ланцюгів доданої вартості та розвиток сільських територій.

У процесі реалізації стратегії формується інвестиційно-інноваційна модель розвитку сільського господарства, що зумовлено посиленням конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції та інтеграції України у міжнародний економічний простір. Відтак, необхідно впроваджувати та реалізовувати державні, регіональні програми розвитку галузі, розвивати інфраструктуру ринку інноваційної продукції, створювати інноваційні парки на базі існуючих аграрних науково-дослідних установ і навчальних закладів.

В аграрній сфері інноваційний процес є єдиним та безперервним потоком перетворення конкретних селекційних, агрохімічних, технічних і технологічних ідей, які базуються на наукових розробках, у нові сорти, гібридні породи тварин, хімічні та біологічні препарати, технології чи окремі її складові та безпосереднє їх використання у виробництві [7].

На наше переконання, для економічного розвитку аграрної сфери пріоритетним вектором є сучасна інноваційна політика, яка має ґрунтуватися на стійкому зростанні ефективності використання досягнень науково-технічного прогресу. Такий процес має бути системним, чітким, науково обґрунтованим і збалансованим, який може допомогти вирішити проблему підвищення рентабельності сільськогосподарського виробництва в усіх господарствах аграрної сфери. Тут важливе місце займає оптимізація інноваційного процесу та створення дієвої системи доведення інновації до споживача та її ефективного впровадження.

На основі викладеного визначимо основні чинники, які стимулюватимуть інноваційну активність в аграрній сфері:

- економічна та політична стабільність;
- досконала законодавча база, що регламентує відносини учасників інноваційного процесу;
- наявність власних фінансових, матеріально-технічних ресурсів та можливість залучення зовнішніх інвестицій;
- високий фаховий рівень кадрового складу та можливість здійснювати перепідготовку та підвищення кваліфікації відповідно до сучасних вимог;
- наявність сучасної інформаційної системи, що може забезпечити збір, зберігання та надання корисної інформації про наявність наукових розробок та інновації інноваційних проектів;
- досконала система заходів, що мінімізують технологічні та інноваційні ризики;
- мотивація товаровиробників в освоєнні інновацій.

На основі обґрунтованих теоретико-методологічних підходів та принципів інноваційного менеджменту, здійсненої оцінки динаміки розвитку й основних векторів інноваційної діяльності аграрних підприємств стало можливим спроектувати модель інноваційного менеджменту та виокремити основні шляхи його удосконалення на підприємствах аграрної сфери (рис. 1).

На нашу думку, інноваційний розвиток аграрної сфери регіону неможливий без обґрунтованої комплексної системи заходів, які б передбачали:

- модернізацію системи планування, обліку та контролю за виробництвом на основі новітніх пакетів прикладних програм на ПК;
- удосконалення державної політики в секторі аграрного виробництва (податкова, митна, фінансово-кредитна, цінова тощо) та системи реалізації продукції;
- використання сучасних дієвих форм організації виробництва та управління, а також методів підготовки кадрів для аграрної сфери;
- реалізацію заходів щодо екологізації сільськогосподарського виробництва, підвищення та відновлення родючості ґрунтів, використання ресурсозберігальних і енергоощадних технологій виробництва;
- оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств і оптимізацію роботи рухомого парку сільськогосподарських машин.

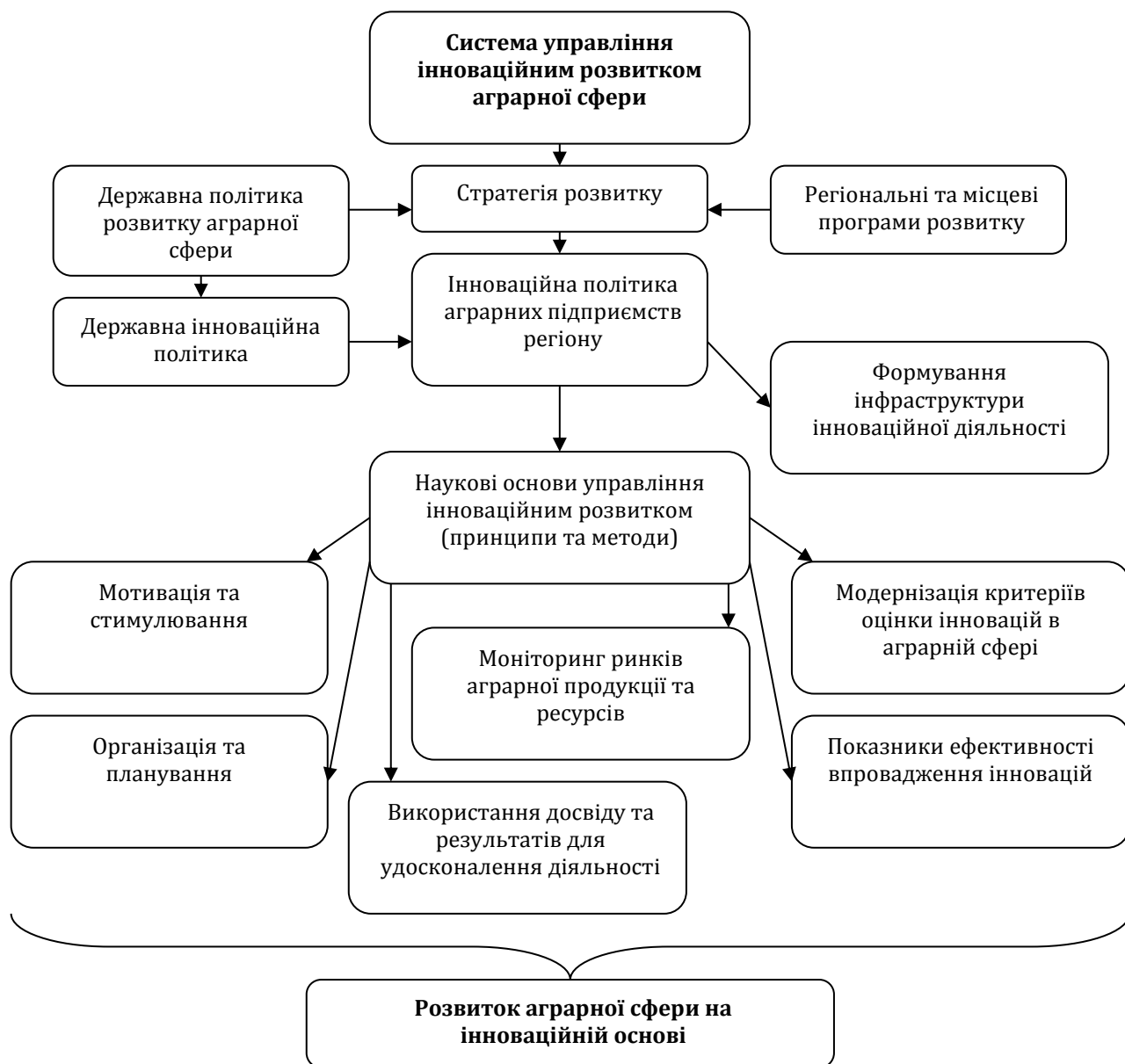


Рис. 1. Модель системи інноваційного менеджменту та координування інноваційних процесів в аграрній сфері України*

*Розроблено автором.

Усе це передбачає створення сприятливого інноваційного клімату, що забезпечує перетворення наукових ідей у ринковий продукт та призводить до нового етапу розвитку аграрної сфери регіону. Власне, підвищення ефективності інноваційної складової при формуванні конкурентних переваг підприємств аграрної сфери на світових ринках продовольства важко уявити без їх інвестиційної підтримки інноваційної діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі здійсненого наукового пошуку зробимо висновок, що у сучасних умовах без використання досягнень науки неможливо розвивати аграрну сферу, тому головним пріоритетом має стати її розвиток на інноваційній основі. Зокрема, державна аграрна політика має бути виваженою та базуватися на удосконаленні законодавчої бази у сфері інновацій, наданні адресної державної підтримки тим підприємствам, які здійснюють власні інноваційні розробки, розвитку інформаційного простору у сфері поширення інновацій. Це можливо здійснити лише за постійної співпраці державних органів влади, громадських організацій, науково-дослідних установ і самих аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Саранчук Г. М. Інноваційний розвиток сільського господарства як основа підвищення його конкурентоспроможності. *Інноваційна економіка*. 2010. № 1. С. 26-32.
2. Саблук П. Т., Шпикуляк О. Г., Курило Л. І. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект: [монографія] / [та ін.] Київ: ННЦ ІАЕ, 2010. 706 с.
3. Ломаченко Т. І. Ринок інновацій в АПК: теорія, методологія і організація. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2010. 376 с.
4. Spielman D. J. Innovation Systems Perspectives on Developing-Country Agriculture: A Critical Review. *ISNAR Discussion Paper*. 2005. № 2. P. 10-40.
5. Roseboom J. Adopting an Agricultural Innovation System Perspective: Implication for ASARECA'S strategy. *ASARECA Strategic Planning Paper*. 2004. № 7. 14 p.
6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.11.2013 р. № 806-р. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
7. Санду И. С. Организационно-экономические основы инновационных процессов в сельском хозяйстве. Москва : ВПИИЭСХ, 1998. 198 с.
8. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки: [монографія]; за ред. О. В. Шубравської. Київ: НАНУ ІЕП, 2012. 496 с.

References

1. Saranchuk, H. M. (2010). Innovatsiynyy rozvytok sil's'koho hospodarstva yak osnova pidvyschennya yoho konkurentospromozhnosti. *Innovatsiyna ekonomika*, 2010, 1, 26-32.
2. Sabluk, P. T., Shpykulyak, O. H., Kurylo, L. I. (2010). Innovatsiyna diyal'nist' v ahrarniy sferi: instytutsional'nyy aspekt. Kyiv: NNTs IAE, 2010. 706 s.
3. Lomachenko, T. I. (2010). Rynok innovatsiy v APK: teoriya, metodolohiya i orhanizatsiya. Kyiv: IAE.
4. Spielman, D. J. (2005). Innovation Systems Perspetctives on Developing-Country Agriculture: A Critical Review. *ISNAR Discussion Paper*, 2, 10-40.
5. Roseboom, J. (2004). Adopting an Agricultural Innovation System Perspective: Implication for ASARECA Strategy. *ASARECA Strategic Planning Paper*, 7, 14.
6. Stratehiya rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky na period do 2020 roku. (2013). Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 17.11.2013 r. # 806-r. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
7. Sandu, Y. S. (1998). Orhanizatsionno-ekonomicheskie osnovy innovatsyonnykh protsessov v sel'skom khozyaystve. Moscow : VPYYESKh.
8. Shubravs'kaya, O. V. (2012). Innovatsiyni transformatsiyi ahrarnoho sektora ekonomiky. Kyiv: NANU IEP.

Стаття надійшла до редакції – 02.12.2018 р., прийнята до друку – 16.12.2018 р.

Олександр Борисович НАУМОВ

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту та маркетингу,
Херсонський національний технічний університет

Лариса Миколаївна НАУМОВА

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності,
Херсонський національний технічний університет

Ольга Володимирівна НАУМОВА

аспірант,
кафедра економіки, підприємництва та економічної безпеки,
Херсонський національний технічний університет

**ІНСТИТУЦІЙНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ПРОМИСЛОВОЇ СФЕРИ
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Наумов, О. Б., Наумова Л. М., Наумова О. В. Інституційне регулювання розвитку торговельно-промислової сфери економіки України. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 36-42.

Анотація

У статті розглянуто основні причини та наслідки деіндустріалізації національної економіки України. Проаналізовано вплив зовнішньоторговельної політики на динаміку розвитку вітчизняного промислового сектору. Виявлено особливості інтеграції галузей української економіки до міжнародних ланцюгів створення вартості. Обґрунтовано визначальну роль держави у формуванні сприятливих передумов для розвитку вітчизняної промисловості.

Ключові слова: промисловість; деіндустріалізація; зовнішня торгівля; міжнародні ланцюги створення вартості.

Oleksandr Borysovych NAUMOV

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Management and Marketing,
Kherson National Technical University

Larysa Mykolaivna NAUMOVA

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Foreign Economic Activity
Kherson National Technical University

Olha Volodymyrivna NAUMOVA

PhD Student,
Department of Economics, Entrepreneurship and Economic Security,
Kherson National Technical University

**INSTITUTIONAL REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF TRADE AND
INDUSTRIAL SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE****Abstract**

The article deals with the main causes and consequences of the de-industrialization of the national economy of Ukraine. The impact of foreign trade policy on the dynamics of the domestic industrial sector is analysed. Features of the Ukrainian economy sectors' integration into international value chains are defined. The decisive role of the state in the formation of favourable prerequisites for the development of domestic industry is justified.

Keywords: industry; deindustrialization; foreign trade; international value chains.

JEL classification: O17

Вступ

Упродовж останніх десятиліть економічна система України зазнала радикальних трансформацій: докорінно змінилась не лише структура ВВП, а й спеціалізація національних виробників на світовому ринку товарів та послуг. Однією з провідних тенденцій вітчизняної промисловості стала деіндустріалізація – скорочення кількості зайнятих та частки обробної промисловості у ВВП у зіставленні із зайнятстю та питомою вагою в ньому інших секторів економіки. Тренд у бік створення нових робочих місць у сервісному й інформаційному секторах одночасно із відповідним зменшенням зайнятості в первинному, аграрному, і вторинному, індустріальному (обробному), секторах вважається ознакою становлення високорозвинутих постіндустріальних економік Північної Америки та Західної Європи.

Однак, якщо в провідних країн світу деіндустріалізація розглядається як природний процес у перебігу поступального економічного розвитку, то українські реалії обумовлюють необхідність проаналізувати цей процес у конкретно-історичному, соціальному контексті й об'єктивно, чітко виявляти її причини та наслідки. Поняттєвий апарат феномену деіндустріалізації, крім власне визначення відповідного процесу, його причин та наслідків (прямих і опосередкованих), містить також розуміння видів, форм прояву і конкретних показників деіндустріалізації. Зокрема, розрізняють позитивну і негативну деіндустріалізацію. Позитивна є об'єктивним та закономірним результатом успішного економічного розвитку й асоціюється з підвищенням рівня життя. Негативна – це патологічний процес, таке структурне порушення економічної рівноваги, що перешкоджає реалізації економікою потенціалу її зростання чи повного використання її ресурсів й асоціюється зі стагнацією реальних доходів і збільшенням безробіття.

У цьому контексті дослідження причин та наслідків деіндустріалізації набуває актуального практичного значення, особливо з точки зору розв'язання завдань реіндустріалізації, що стоять на порядку денному економічної політики України. Позаяк вітчизняна економіка є відкритою (частка експорту й імпорту у ВВП сягає по 50-55 %), а серед різноманітних причин деіндустріалізації наукові джерела особливо вирізняють зовнішньоекономічний чинник, процес занепаду промислового сектору України вважаємо за доцільне дослідити у нерозривному взаємозв'язку з особливостями міжнародної спеціалізації та інтеграції у світові ринки товарів і послуг.

Мета статті

Мета статті полягає у тому, щоб на основі аналізу сучасних тенденцій, наявних у вітчизняних промисловому та зовнішньоторговельному секторах, виробити загальні рекомендації та запропонувати інструменти й механізми вдосконалення державного регулювання торговельно-промислового розвитку національної економіки України.

Дослідженню проблемних питань розвитку промислового сектору України присвятили свій науковий доробок низка вітчизняних вчених-економістів, зокрема О. В. Болотна [1], В. Є. Воротін [2], О. А. Ковтун [3], В. В. Стадник [4], А. В. Шевченко [5] та ін. Праці вказаних науковців містять ґрунтовний аналіз сучасних проблем промислового розвитку України та узагальнюють низку інструментів промислової, а також монетарної, бюджетно-податкової та інвестиційної політики, які покликані для того, щоб відновити позиції вітчизняної промисловості на засадах модернізації та інноваційного зростання.

Водночас зовнішньоторговельній політиці України присвячені наукові праці таких відомих вчених, як В. Г. Андрійчук [6], А. А. Мазаракі [7], Т. М. Мельник [8], А. П. Румянцев [9], О. І. Шнирков [10] та ін. Їх роботи містять всебічні аналітичні розвідки щодо розвитку зовнішньоторговельних зв'язків вітчизняних суб'єктів ЗЕД, особливостей формування і реалізації державними органами влади відповідної регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі товарами й послугами. Також ними здійснено детальний розгляд конкурентних позицій України на світових товарних ринках, виявлено взаємозв'язок між динамікою розвитку вітчизняної економіки та кон'юнктури світового ринку.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вищеперелічених вчених, слід зазначити, що дослідження вітчизняного індустріального сектору в контексті формування та розвитку зовнішньоторговельної сфери національної економіки України досі докладно не розглядалось у фаховій літературі. Усвідомлення та детальний аналіз взаємозалежності та взаємозв'язку між зовнішньою торговельною і промисловою сферами вітчизняної економіки обумовлює необхідність подальших досліджень торгово-промислової політики України та розробки регуляторного інструментарію в цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зміни в структурі економіки України лише формально свідчать про її наближення до структури економічно розвинених західних країн і становлення постіндустріальної економіки. Насправді зміни, які відбулися в Україні після 1991 року, мали інволюційний характер і полягали у примітивізації господарського життя і негативній деіндустріалізації. Надзвичайно швидке зростання невиробничої сфери послуг фактично відбулось на шкоду реальному сектору економіки, не тільки не наближаючи суспільство до постіндустріального, а навпаки, відкинувши його на доіндустріальну стадію. Скорочення промислового виробництва, зменшення ролі й частки обробної промисловості в економіці України лише за змістом і соціальними наслідками аналогічні процесам деіндустріалізації в західних країнах, але принципово відрізняються причинами, що їх породили.

В економічно розвинених країнах процеси деіндустріалізації були зумовлені передусім прагненням ТНК до максимізації прибутків за рахунок використання дешевої робочої сили в країнах, що розвиваються, захистом екології своїх країн і об'єктивно розпочатим переходом до «постіндустріальної» економіки. Причини деіндустріалізації української економіки були зовсім іншими: руйнування міжреспубліканських економічних зв'язків України в рамках єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР, проведення радикальних ринкових реформ відповідно до імперативних неоліберальних розпоряджень МВФ і СОТ, прагнення нових власників отримувати прибуток максимально легким способом «сьогодні і зараз», як правило, на шкоду загальнонаціональним інтересам.

Економічною ціною деіндустріалізації України стало скорочення рівня зайнятості і декваліфікація робочої сили, руйнування виробничих потужностей та інфраструктури індустріальних центрів, створеної у прив'язці до потреб функціонування промислових підприємств. Це кількісне і якісне зменшення промислового і наукового потенціалу, без відновлення яких як бази подальшої реіндустріалізації неможливо реалізувати стратегію інноваційного розвитку економіки України [11, с. 45].

В умовах тотального падіння рівня життя населення, а отже, і попиту на внутрішньому ринку України, а також в умовах примітивізації вітчизняного виробничого потенціалу, основним джерелом доходів бізнесу стали поставки сировинної продукції або товарів з низьким рівнем обробки на міжнародні ринки. Дві третини експорту України – це сировина: 33 % складає аграрна та харчова продукція, 21 % – продукція чорної металургії і залізна руда, 3,6 % – необроблена деревина. Вага високотехнологічної продукції в промисловості країни неухильно знижується: з 4,6 % у 2014 р. до 4,3 % у 2016 р., а частка середньо- та високотехнологічної продукції впала з 15 % до 13,5 % [12].

Міжнародна практика показує, що світовий попит і світова ціна на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш волатильними, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості. Тому країни, які змушені підтримувати збалансованість національних економік на такій ненадійній основі, ризикують мати великі проблеми в економіці при різких змінах у кон'юктурі світового ринку. Значний вплив кон'юкттури світового ринку на вітчизняний експорт проявляється в тому, що темпи його приросту чи падіння зазвичай забезпечуються не стільки змінами в обсягах фізичних поставок (тобто розширенням національного виробництва, збільшенням продуктивності праці чи диверсифікацією експортних поставок), скільки ціновими індикаторами. Посткризовий характер економічного зростання в Україні засвідчив зміцнення позицій вітчизняних виробників на зовнішніх ринках на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій та інновацій: ціновий чинник формує майже 80 % загального обсягу приросту експорту [13, с. 51]. Очевидно, що за таких умов здобуті Україною конкурентні переваги на світових ринках залишаються нестійкими й мінливими, і це сильно загрожує стабільності функціонування вітчизняної економіки.

Відсутність у вітчизняній економічній моделі належних стимулів до інноваційного розвитку чи хоча б до адекватних змін у відповідь на зовнішні виклики позбавляє національну економіку України рештків конкурентних переваг, механізми забезпечення яких й без того в умовах глобалізації світової економіки ускладнюються у зв'язку з постійно зростаючим конкурентним тиском на світових ринках [14]. Пасивно-анемічні дії у системних процесах розвитку світової економіки об'єктивно визначають упосліджено-периферійні місце і роль України, звужуючи можливості брати участь у стратегічних високоєфективних видах виробничо-експортної діяльності на засадах використання інноваційно-технологічного конкурентоздатного потенціалу.

Показовим у цьому випадку є розгляд виробничо-експортного потенціалу української економіки крізь призму технологічних укладів (табл. 1).

Таблиця 1. Структура виробництва та зовнішньої торгівлі України промисловими товарами відповідно до технологічних укладів, %

Показники	У % до загального обсягу відповідно до технологічного укладу			
	III	IV	V	VI
Виробництво	57,9	38,2	3,8	0,1
Експорт	66,1	29,3	4,5	0,1
Імпорт	27,6	59,1	13,1	0,2

**За даними [12].*

Відповідно до III (57,9 %) і IV (38,2 %) технологічного укладів, що вичерпали себе в розвинених країнах ще в середині 1970-х рр., в Україні виробляється понад 96 % промислової продукції. Частка продукції вищих технологічних укладів в економіці країни становить: 3,8 % – для V-го і 0,1 % – для VI-го. У структурі експорту та імпорту продукція III-го і IV-го технологічного укладів теж є переважаючою – відповідно 95,4 і 86,7 % – з тією різницею, що експортується Україною переважно продукція III-го (66,1 %) укладу (чорна металургія, електроенергетика, залізничний транспорт, неорганічна хімія тощо), а в імпорті переважає продукція IV-го (59,1 %) укладу (органічна хімія, кольорова металургія, автомобілебудування, атомна енергетика). У структурі імпорту продукція V-го укладу складає 13,1 %. Зважаючи на те, що на розвиток виробництва цієї групи товарів з-поміж товарів інших укладів в Україні припадає всього 4,5 % інвестицій й 6,1 % капітальних вкладень на технічне переозброєння й модернізацію. Така частка в імпорті пояснюється насамперед потребами населення у відповідній продукції – електронному обладнанні, обчислювальній техніці, інформаційних послугах тощо, виробництво яких в Україні фактично знищено.

Як наслідок, відповідні позиції вітчизняна економіка посідає також у міжнародних ланцюгах створення вартості, концепція яких описує повний спектр заходів, які здійснюються міжнародним бізнесом у процесі всього циклу виробництва товару, починаючи від ідеї його створення і закінчуючи випуском продукції кінцевого використання. Ця послідовність містить такі етапи, як проектування, всі стадії виробництва, маркетинг, збут, сервісне і гарантійне обслуговування споживача готової продукції. Завдяки зосередженню на послідовності всіх етапів діяльності зі створення доданої вартості, від проектування виробництва до кінцевого споживання, аналіз крізь призму ланцюгів вартості забезпечує цілісне уявлення про функціонування глобальної індустрії на сучасному етапі [15; 16].

У системі міжнародного поділу праці Україна знаходиться на початкових (ресурсно-сировинних) ланках ланцюгів формування вартості, створюючи незначний обсяг доданої вартості на міжнародному товарному ринку. Натомість у структурі імпорту переважає продукція кінцевого використання, яка очевидно характеризується значною часткою доданої вартості в ній. Частка сировини в експорті складає 24,1 %, проміжної продукції – 44,7 %, а готова продукція становить лише 16 %. Як наслідок, лише 20 %

експорту приносить близько 80 % валютної виручки від нього. Що стосується структури імпорту, то сировина і напівфабрикати становлять у ній відповідно 10,4 і 19,3 %, а готова продукція – 50,2 % [17; 18]. Це формує для вітчизняної економіки підґрунтя для нерівномірного міжнародного обміну товарами і послугами, закономірними наслідками чого стають хронічні проблеми з негативним сальдо платіжного балансу, дефіцит валютних та інвестиційних ресурсів та технологічна відсталість економіки.

З огляду на зазначені проблеми, актуальності набуває визначення механізмів регуляторної торговельно-промислової політики держави, які сприятимуть усуненню структурних диспропорцій зовнішньої торгівлі та виробничо-експортного потенціалу України, а також сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки у глобальне економічне середовище шляхом залучення у міжнародні ланцюги формування вартості на якісно новому рівні. Основними такими механізмами, на нашу думку, повинні стати:

- активне створення індустріальних парків та надання широкого кола податкових преференцій його учасникам, зокрема забезпечення пільгового ввезення на територію парків іноземного інноваційного обладнання, надання податкових канікул резидентам парків;
- реформування системи державного замовлення в Україні з метою активізації попиту на вітчизняну продукцію переробної промисловості і, таким чином, практичне забезпечення статті 13 Господарського кодексу України, де чітко визначено: «Державне замовлення є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній) основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їх форми власності»;
- створення та запуск роботи вітчизняного експортно-кредитного агентства як механізму пільгового кредитування, страхування і гарантування експорту вітчизняних товарів з високим рівнем доданої вартості;
- введення в дію положень новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement), підписаної IX Міністерській конференції СОТ у м.Балі в 2013 р., що сприятиме зменшенню транзакційних витрат вітчизняних виробників у міжнародній торгівлі;

Висновки та перспективи подальших розвідок

Як видно, період ринкових реформ в Україні обернувся величезними економічними й соціальними втратами. І хоча темпи деіндустріалізації до кінця цього двадцятиліття уповільнилися, сам процес не завершився. Політична й економічна напруженість в Україні посилюється невизначеністю і непередбачуваністю зовнішніх інтеграційних процесів у контексті вибору головного напрямку співпраці. Однак за всієї важливості ролі інтеграційного вибору України в міжнародних економічних відносинах головним чинником залишається внутрішня політика держави із забезпечення реального економічного і соціального розвитку, не декларування необхідності модернізації й інноваційного розвитку економіки, а реальне забезпечення цього курсу на засадах науково обґрунтованої промислової і технологічної політики. Це потребує твердої політичної волі та реальної зацікавленості влади в реіндустріалізації української економіки і реалізації стратегії інноваційного розвитку шляхом здійснення комплексної та виваженої торгово-промислової політики.

Список використаних джерел

1. Болотна О. В., Ларіна Т. Ф. Проблеми підвищення конкурентоспроможності промислового сектору в Україні: роль держави. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2013. Вип. 9(1). С. 72-76.
2. Воротін В. Є. Модифікація промислового сектору України як об'єкту державного управління: теоретичні питання. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2013. Вип. 1(2). С. 43-48.
3. Ковтун О. А. Державна промислова політика як складова процесу модернізації реального сектора економіки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 6. С. 87-92.
4. Стадник В. В. Структурно-технологічне трансформування промислового сектора економіки України: проблеми і перспективи в контексті євроінтеграційних процесів. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2015. № 4(2). С. 86-91.
5. Шевченко А. В. Пріоритети та інструменти державної промислової політики в забезпеченні відновлення зростання реального сектора економіки України. *Бізнес Інформ*. 2016. № 1. С. 72-76.
6. Андрійчук В. Г., Іванов Є. І. Місце і роль нетарифних заходів регулювання міжнародної торгівлі у формуванні глобального торговельного середовища на сучасному етапі розвитку світового господарства. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2013. Вип. 117. Ч.2. С. 92-101.
7. Мазаракі А. А., Мельник Т. М. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі. Київ: КНТЕУ, 2010. 469 с.

8. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: монографія. Київ: КНТЕУ, 2007. 395 с.
9. Румянцев А. П., Яремович П. П. Сучасні напрями розвитку світових товарних ринків. *Стратегія розвитку України*. 2015. № 2. С. 15-18.
10. Шнирков О. І., Резнікова Н. В. Проблема трансформації товарної експортної спеціалізації України в умовах пошуку нових ринків збуту. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Вип. 124(2). С. 121-129.
11. Арсеєнко А., Петрушина Т. США й Україна: сценарії деіндустріалізації. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*. 2014. № 2. С. 23-47.
12. Товарна структура експорту України (щоквартальна інформація). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2012 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. Київ: НІСД, 2012. 256 с.
14. Gryshova I. Yu., Shestakovska T. L., Glushko O. V. The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Scientific Papers of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*. 2017. №4. pp.75-80.
15. Хоу Тецзянь, Гришова І. Конкурентні війни бізнесу в умовах стрімкого розвитку цифрової економіки та фінансового інжинірингу. Цифрова економіка: тренди та перспективи : матеріали Міжнародної науковопрактичної конференції [Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.]. Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. С.120-122
16. Гришова І. Ю., Стоянова-Коваль С. С. Аналітичне забезпечення економічного розвитку підприємств з позицій інвестиційної привабливості. *Проблеми і перспективи економіки та управління* : науковий журнал / Черніг. нац. технол. ун-т. Чернігів : Черніг. нац. технол. ун-т, 2015. № 2 . С. 195-204.
17. Гужва І. Ю. Механізми активізації участі вітчизняних експортерів у глобальних ланцюгах доданої вартості. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. №6 (169). С. 208-213.
18. World Integrated Trade Solution. URL: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/UKR/Year/2013/Summary>.

References

1. Bolotna, O. V., Larina, T. F. (2013). Problemy pidvyshchennya konkurentospromozhnosti promysloвого sektoru v Ukrayini: rol' derzhavy. *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 9(1), 72-76. [in Ukrainian].
2. Vorotin, V. Ye. (2013). Modyfikatsiya promysloвого sektoru Ukrayiny yak ob'yektu derzhavnogo upravlinnya: teoretychni pytannya. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noyi vlasnosti*, 1(2), 43-48. [in Ukrainian].
3. Kovtun, O. A. (2010). Derzhavna promyslova polityka yak skladova protsesu modernizatsiyi real'noho sektora ekonomiky. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 6, 87-92. [in Ukrainian].
4. Stadnyk, V. V. (2015). Strukturno-tekhnolohichne transformuvannya promysloвого sektora ekonomiky Ukrayiny: problemy i perspektyvy v konteksti yevrointehratsiynnykh protsesiv. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, 4(2), 86-91. [in Ukrainian].
5. Shevchenko, A. V. (2016). Priorytety ta instrumenty derzhavnoyi promyslovoi polityky v zabezpechenni vidnovlennya zrostannya real'noho sektora ekonomiky Ukrayiny. *Biznes Inform*, 1, 72-76. [in Ukrainian].
6. Andriychuk, V. H., Ivanov, Ye. I. (2013). Mistse i rol' netaryfnykh zakhodiv rehulyuvannya mizhnarodnoyi torhivli u formuvanni hlobal'noho torhovel'noho seredovyschcha na suchasnomu etapi rozvytku svitovoho hospodarstva. *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, 117(2), 92-101. [in Ukrainian].
7. Mazaraki, A. A., Mel'nyk, T. M. (2010). *Rehulyatorna polityka u sferi zovnishn'oyi torhivli*. Kyiv: KNTEU, 2010. 469 s. [in Ukrainian].
8. Mel'nyk, T. M. (2007). *Mizhnarodna torhivlya tovaramy v umovakh hlobal'noyi konkurentsyyi*. Kyiv: KNTEU. [in Ukrainian].
9. Rumyantsev A. P., Yaremovych P. P. (2015). Suchasni napryamy rozvytku svitovykh tovarnykh rynkiv. *Stratehiya rozvytku Ukrayiny*, 2, 15-18. [in Ukrainian].
10. Shnyrkov, O. I., Reznikova, N. V. (2015). Problema transformatsiyi tovarnoyi eksportnoyi spetsializatsiyi Ukrayiny v umovakh poshuku novykh rynkiv zbutu. *Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, 124(2), 121-129. [in Ukrainian].
11. Arseyenko, A., Petrushyna, T. (2014). SShA y Ukrayina: stsenariyi deindustrializatsiyi. *Sotsiologiya: teoriya, metody, marketynh*, 2, 23-47. [in Ukrainian].
12. *Tovarna struktura eksportu Ukrayiny (shchokvartal'na informatsiya)*. (2018). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. [in Ukrainian].
13. *Pro vnutrishnye ta zovnishnye stanovyschche Ukrayiny u 2012 rotsi*. (2012). Shchorichne poslannya Prezydenta Ukrayiny do Verkhovnoyi Rady Ukrayiny. Kyiv: NISD. [in Ukrainian].

-
14. Gryshova, I. Yu., Shestakovska, T. L., Glushko, O. V. (2017). The economic measurement of convergence of institutional impact on the sustainability of development. *Scientific Papers of the Institute of Legislation of the Verkhovna Rada of Ukraine*, 4, 75-80. [in Ukrainian].
 15. Khou, Tetszyan', Gryshova, I. (2018). *Konkurentni viyny biznesu v umovakh strimkoho rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky ta finansovoho inzhynirynhu*. Tsyfrova ekonomika: trendy ta perspektyvy : materialy Mizhnarodnoyi naukovopraktychnoyi konferentsiyi [Ternopil', 25 zhovtnya 2018 r.]. Ternopil': Osadtsa Yu. V., 120-122. [in Ukrainian].
 16. Gryshova, I. Yu., Stoyanova-Koval', S. S. (2015). Analychne zabezpechennya ekonomichnoho rozvytku pidpryyemstv z pozytsiy investytsiynoyi pryvablyvosti. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnya*, 2, 195-204. [in Ukrainian].
 17. Huzhva, I. Yu. (2015). Mekhanizmy aktyvizatsiyi uchasti vitchyznyanykh eksporteriv u hlobal'nykh lantsyuhakh dodanoyi vartosti. *Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukrayini*, 6 (169), 208-213. [in Ukrainian].
 18. *World Integrated Trade Solution*. (2013). URL: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/UKR/Year/2013/Summary>.

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Юрій Володимирович ПОЗДНЯКОВ

провідний експерт-оцінювач,
представник Експертної ради у Львівській області,
Українське товариство оцінювачів
E-mail: jerzy.pozdniakow@gmail.com

Марія Львівна ЛАПІШКО

кандидат економічних наук,
професор,
кафедра фінансів, обліку і аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: lapishko@i.ua

**УЗГОДЖЕННЯ КОЛІЗІЇ НОРМАТИВНИХ ВИМОГ ДО ВИЗНАЧЕННЯ
ВАРТОСТІ ТОВАРНОГО ЗНАКА**

Поздняков Ю. В., Лапішко М. Л. Узгодження колізії нормативних вимог до визначення вартості товарного знака. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 43-49.

Анотація

Вступ. *Окремі вимоги до визначення вартості товарного знака нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки є суттєво суперечливими, що створює нормативно-правову колізію між ними. Актуальність проблеми зумовлена узгодженням цих вимог.*

Мета. *Дослідження впливу суперечностей нормативних вимог бухгалтерського обліку та незалежної оцінки до визначення вартості товарного знака на обґрунтованість вибору оціночних методичних підходів і процедур; пошук та обґрунтування можливих напрямків подолання виявленої колізії; пропонування рішень, що дають можливість уникнути невизначеності, спричиненої наявністю встановлених у дослідженні суперечностей; обґрунтування вибору відповідних оціночних методичних підходів та конкретизація особливостей виконання оціночних процедур.*

Метод (методологія). *Загальною методологічною основою дослідження є проведення порівняльного аналізу окремих положень нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки з наступним виявленням наявних суперечностей та синтезом придатних до практичного використання висновків рекомендацій щодо можливостей узгодження цих суперечностей.*

Результати. *Проаналізовано та конкретизовано перелік витрат, які можуть бути враховані при застосуванні витратного підходу до оцінки вартості товарного знака. Виявлено, що ці види витрат з точки зору чинної законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку не вважаються нематеріальними активами, але при цьому факт їх здійснення збільшує вартість товарних знаків, які належать до нематеріальних активів з точки зору обох досліджених нормативних баз. Запропоновано видатки, що опосередковано відносяться до товарного знака, враховувати у його вартості лише частково, з використанням понижуючого коефіцієнта, який є меншим від одиниці. Наведено аргументацію та теоретичне обґрунтування доцільності застосування витратного (майнового) методичного підходу при оцінці ринкової вартості товарних знаків, оскільки при застосуванні альтернативних методичних підходів спостерігається нормативно-правова колізія між вимогами досліджених нормативних баз.*

Ключові слова: *оцінка вартості; бухгалтерський облік; ринкова вартість; нематеріальні активи; товарний знак; торгова марка; гудвіл.*

Yuriy Volodymyrovych POZDNYAKOV

Leading Expert Appraiser,
Expert Council Deputy in Lviv district,
Ukrainian Appraisers Association
E-mail: jerzy.pozdniakow@gmail.com

Maria L'vivna LAPISHKO

PhD in Economics,
Professor,
Department of Finance, Accounting and Analysis,
National University "Lviv Polytechnic"
E-mail: lapishko@i.ua

CONCORDANCE OF THE COLLISION OF NORMATIVE REQUIREMENTS FOR TRADEMARK COST DETERMINATION

Abstract

Introduction. Some requirements for determining the value of a trademark of regulatory accounting and independent valuation bases are substantially controversial. This fact creates a normative and legal collision between them. This leads to the high relevance of the problem of coordination of these requirements.

Purpose. The article aims to investigate the influence of the revealed contradictions of regulatory accounting requirements and independent evaluation of the determination of a trademark value on the validity of the choice of valuation methodological approaches and procedures; search and justify the possible ways to overcome the identified collision; determine the value of the trademark of normative and legal accounting; offer solutions that make it possible to avoid uncertainties caused by the presence of contradictions established in the study; substantiate the choice of appropriate valuation of methodological approaches and specification of the peculiarities of performance of valuation procedures.

Method (methodology). The general methodological basis of the study is to conduct a comparative analysis of the individual provisions of the normative accounting and independent valuation with the subsequent discovery of the existing contradictions and the synthesis of useful practical conclusions about the possibilities of contradictions coordination.

Results. The list of costs that can be taken in to account when applying the cost approach to the value of a trademark has been analysed and specified. It has been revealed that these types of expenses from the point of view of the current legislative and normative and legal frame work of accounting are not considered as intangible assets. However, the fact of their implementation increases the value of trademarks that relate to intangible assets in terms of both regulatory bases under the investigation. It has been proposed to take into account expenses that indirectly relate to the trademark in its value only in part, using a lowering factor that is less than one. The appropriateness of the use of cost (property) methodological approach in assessing the market value of trademarks has been reasoned and theoretically grounded. It has been done as we can observe the normative and legal collision between the normative bases under investigation while applying methodical approaches.

Keywords: valuation; accounting; market value; intangible assets; trademark; brand name; goodwill.

JEL classification: C130; C520; C830; G120

Вступ

Проблема коректної оцінки та довгострокового моніторингу вартості торгової марки нерозривно пов'язана з можливостями подальшого використання отриманих результатів у бухгалтерській звітності. Але окремі вимоги до визначення вартості товарного знака нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки є суттєво суперечливими, що створює нормативно-правову колізію між ними. Практика поточної оціночної діяльності нагально вимагає пошуку шляхів розв'язку цієї колізії та пошуку можливостей узгодження суперечливих вимог нормативних документів, що є вельми актуальним завданням. Від його вирішення залежить, з одного боку, обґрунтованість вибору оціночних методичних підходів і процедур, та, з іншого боку, можливість коректного відображення вартості цих нематеріальних активів у документації бухгалтерського обліку за справедливою вартістю. Цим зумовлена висока актуальність поставленої проблеми, яка до цього часу залишалася поза увагою дослідників. До невирішених раніше частин цієї проблеми відноситься сама постановка вказаної задачі – яка, в силу сформульованої вище невизначеності, створеної суперечливістю вимог, донині не знайшла достатньо обґрунтованого однозначного розв'язку – та запропонований спосіб її рішення.

Мета статті

Метою роботи проведення порівняльного аналізу зіставних вимог нормативних документів нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки, які стосуються питань оцінки справедливої ринкової вартості товарного знака (торгової марки) та подальшого відображення отриманих результатів у бухгалтерській звітності; дослідження впливу виявлених суперечностей на обґрунтованість вибору оціночних методичних підходів і процедур; пошук та обґрунтування можливих напрямків подолання виявленої колізії між вимогами до визначення вартості товарного знака нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки; пропонування рішень, що дають можливість уникнути невизначеності, спричиненої наявністю встановлених у дослідженні суперечностей; обґрунтування вибору відповідних оціночних методичних підходів та конкретизація особливостей виконання оціночних процедур. Загальною методологічною основою дослідження є проведення порівняльного аналізу окремих положень нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки з наступним виявленням наявних суперечностей та синтезом придатних до практичного використання висновків щодо можливостей узгодження цих суперечностей.

Виклад основного матеріалу дослідження

Товарний знак (торгова марка) і знак обслуговування у бухгалтерському обліку розглядаються як складові нематеріальних активів. Їх облік ведеться на субрахунку 123 «Права на знаки для товарів і послуг» («Права на комерційні позначення») рахунку 12 «Нематеріальні активи». На цьому субрахунку ведеться облік прав на знаки для товарів та послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо), під якими випускається продукція підприємства або надаються послуги. Вартість майнових прав на товарні знаки відображається в бухгалтерському обліку за сумою витрат, що складається з складових витрат на їх придбання, виготовлення і доведення до стану, в якому вони придатні до використання за своїм функціональним призначенням. Разом з тим, за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку при оцінці вартості товарних знаків (так само, як і інших нематеріальних активів) враховується зростання їх вартості у випадку інвестування коштів у їх подальший розвиток. Так, відповідно до п. 18 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [1, с. 1], «Первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, пов'язаних із удосконаленням цих нематеріальних активів і підвищенням їх можливостей та строку використання, які сприятимуть збільшенню первісно очікуваних майбутніх економічних вигод». Аналогічне, але дещо більш розгорнуте формулювання міститься і у п. 2.11. Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [2, с. 1].

Відповідно до п. 17 [1, с. 1], «Первісна вартість нематеріального активу, створеного підприємством/установою, включає прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо)». Отже, визначена таким чином первісна вартість нематеріального активу з точки зору методології незалежної експертної оцінки є нічим іншим, як показником вартості, визначеним за методом акумуляції витрат в межах застосування витратного (майнового) методичного підходу. Як впливає із формулювання п. 18 [1, с. 1] та п. 2.11 [2, с. 1], цей показник не залишається сталим, але з плином часу зростає саме на суму витрат, пов'язаних із удосконаленням цих нематеріальних активів і підвищенням їх можливостей та строку використання. Для коректної оцінки вартості товарних знаків необхідно конкретизувати види витрат, що повинні бути взяті до уваги при застосуванні витратного підходу. З точки зору незалежної експертної оцінки, стосовно торгових марок (товарних знаків і знаків обслуговування) під цими витратами слід розуміти усі витрати, спрямовані на удосконалення цих нематеріальних активів і підвищення їх можливостей. Тобто, в цьому випадку, на збільшення пізнаваності торгової марки споживачами; зростання її популярності; розширення ринкової ніші використання цієї торгової марки; збільшення обсягів виробництва продукції/надання послуг, що здійснюється з її використанням; розширення охоплюваної території поширення цієї продукції/послуг; збільшення суб'єктивних показників споживчої цінності, яка асоціюється з цією торговою маркою у користувачів тощо. Для торгових марок (товарних знаків і знаків обслуговування) це є переважно витрати на рекламні-інформаційні заходи, створення позитивного іміджу підприємства та розмаїті заходи, спрямовані на підтримання торгової марки. А у більш широкому розумінні – усі витрати, так чи інакше спрямовані на збільшення вартості гудвілу підприємства. Адже усі такі витрати у тій чи іншій мірі збільшують також і ринкову вартість торгових марок – а значить, тим самим повністю виконують умови «удосконалення цих нематеріальних активів і підвищення їх можливостей...», які сприятимуть збільшенню первісно очікуваних майбутніх економічних вигод». Немає потреби доводити, що більш дорогі зразки торгових марок (товарних знаків), у рекламування та популяризацію яких протягом довшого періоду інвестувалися значні кошти, приносять своїм власникам набагато більші обсяги економічних вигод, у зіставленні із маловідомими марками. Для загальновідомих світових брендів частка додаткових прибутків у вартості реалізованої під цими товарними знаками продукції/послуг є

досить значною. Саме на цьому заснований використовуваний для оцінки вартості нематеріальних активів метод надлишкових прибутків, що базується на наступній передумові: надлишкові прибутки підприємству приносять відображені чи не відображені в балансі нематеріальні активи, які забезпечують йому прибутковість на інвестований та власний капітал, вищу за середньогалузевий рівень. Власне цим методом переважно оцінюється гудвіл [3, с. 202].

Загальний перелік витрат, які можуть бути враховані при застосуванні витратного підходу для оцінки вартості нематеріальних активів, можна знайти у п. 5 МСБО 38 [4, с. 1], де конкретизовано та обґрунтовано, до яких видів видатків застосовується цей стандарт: «серед іншого, до видатків на рекламування, навчання, введення в експлуатацію, розробки та дослідження. Діяльність із розробок та досліджень спрямована на розвиток знань. Отже, хоча результатом такої діяльності може стати актив з фізичною субстанцією, але фізичний елемент активу є вторинним щодо <вартості> його нематеріального компонента, тобто щодо втілених у ньому знань». Деталізований перелік подібних витрат подано у п. 9 [1, с. 1]. При цьому у обох вказаних вище документах [1, с. 1; 2, с. 1] зазначається, що ці витрати, які здійснюються для підтримання об'єкта нематеріальних активів у придатному для використання стані та отримання первісно визначеного розміру майбутніх економічних вигод від його використання, не визнаються нематеріальним активом, але належать до складу витрат звітного періоду – п. 18 [1, с.1], п. 2.11 [2, с. 1]. У п. 9 [1, с. 1] також окремо зазначено, що «не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені: витрати на дослідження; витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; витрати на рекламу та просування продукції на ринку; ... витрати на підвищення ділової репутації підприємства/установи, вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків)». Аналогічне твердження міститься також і у п. 2.3 [2, с. 1]. Більш розгорнуто обґрунтовано питання про невизнання вказаних вище витрат нематеріальним активом у п. 20 МСБО 38 [4, с. 1]: «...часто буває важко прямо віднести подальші видатки до певного нематеріального активу, а не на весь бізнес у цілому. Отже, лише в рідкісних випадках подальші видатки будуть визнаватися у балансовій вартості активу. Згідно з параграфом 63, подальші видатки на торгові марки, заголовки, назви видань, переліки клієнтів та інші подібні за своєю сутністю об'єкти (незалежно від того, чи є вони придбані чи внутрішньо генеровані) завжди визнаються у прибутку чи збитку в періоді, коли вони понесені. Це пояснюється тим, що такі видатки не можна відокремити від видатків на розвиток бізнесу в цілому».

Отже, самі по собі ці види витрат з точки зору чинної законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку не вважаються нематеріальними активами, але факт їх здійснення, відповідно до процитованих вище положень [1, с. 1; 2, с. 1; 4, с. 1] збільшує вартість торгових марок (товарних знаків і знаків обслуговування), які безсумнівно відносяться до нематеріальних активів. Так, у п. 5 [1, с. 1] цілком однозначно стверджується, що «бухгалтерський облік нематеріальних активів ведеться щодо кожного об'єкта за такими групами: ... права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті;...». Таким чином, вказані вище чинні документи законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку прямо передбачають зростання вартості товарних знаків при збільшенні рівня їх капіталізації шляхом здійснення певних видів витрат. З точки зору оцінки їх слід розглядати як інвестиції у підтримку та розвиток марочного капіталу товарного знака, які акумулюються та накопичуються у його вартості. Це дає підстави використовувати при визначенні вартості товарних знаків методами незалежної експертної оцінки витратний (майновий) методичний підхід, який ще називають підходом акумуляції активів. Обґрунтоване у п. 20 МСБО 38 [4, с. 1] твердження про неможливість відокремити витрати, так чи інакше спрямовані на збільшення вартості гудвілу підприємства – і, зокрема, на підтримання та розвиток зареєстрованого ним товарного знака – від загальних видатків на розвиток бізнесу загалом має певний важливий вислід для визначення коректної методики оцінки ринкової вартості цього активу. А саме, процитовані вище твердження положень міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку цілком обґрунтовано вказують на те, що лише видатки, безпосередньо спрямовані винятково на підтримання та розвиток товарного знака, які є інвестиціями у його вартість, мають враховуватися у його вартості повною мірою. Неважко прийти до висновку, що інші видатки, які опосередковано можуть бути віднесені до товарного знака, повинні враховуватися у його вартості лише частково. Цим обґрунтовується доцільність введення у методику оцінки його вартості понижуючого коефіцієнта для таких потоків доходів, який є меншим від одиниці. Адже згідно з обґрунтуванням у п. 20 МСБО 38 [4, с. 1], подібні витрати не можна відокремити від видатків на розвиток бізнесу – і навіть якщо ці витрати не спрямовані на створення чи придбання матеріальних активів, але переважно саме на підтримання та розвиток товарного знака, їх слід відносити до гудвілу загалом. Але це одночасно дає формальну підставу частково віднести їх і до товарного знака, який є складовою частиною гудвілу, придатним до виокремленої ідентифікації втіленням цього гудвілу і може бути ідентифікований як окремий нематеріальний актив. Гудвіл загалом з точки зору міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку не вважається

нематеріальним активом, хоча з точки зору незалежної експертної оцінки він власне ним і є, а товарний знак при цьому становить один із найважливіших складових елементів гудвілу [5, с. 174; 6, с. 496; 7, с. 350; 8, с. 24; 9, с. 149].

У цьому полягає ще один важливий аспект виявленої законодавчо-нормативної колізії між вимогами нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної експертної оцінки. У межах виконання оціночних робіт вартість гудвілу може бути кількісно визначена, але вимоги стандартів бухгалтерського обліку не дозволяють використати результати цієї оцінки. Ця суперечність може бути розв'язана лише внесенням відповідних змін у нормативні документи – в іншому випадку коректне врахування зростання ступеня капіталізації гудвілу як нематеріального активу підприємства на підставі результатів оцінки залишиться проблемним питанням. Паліативним рішенням може бути врахування виявленого при оцінці збільшення вартості гудвілу у вартості товарного знака, що є його символічним втіленням та при цьому однозначно визнається положеннями нормативних баз і бухгалтерського обліку, і незалежної експертної оцінки окремим нематеріальним активом.

Результати викладеного вище зіставного аналізу законодавчо-нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної експертної оцінки є переконливим аргументом на користь застосування саме витратного методичного підходу при оцінці ринкової вартості торгових марок (товарних знаків). У іншому випадку, тобто при застосуванні альтернативних методичних підходів незалежної оцінки, буде спостерігатися очевидна правова колізія між вимогами національних стандартів оцінки, зокрема – НСО-4 [10, с. 1], який для оцінки цих нематеріальних активів дозволяє використання усіх трьох методичних підходів, та положеннями міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку [1, с. 1; 4, с. 1]. Адже останні не залишають можливості приписувати цим нематеріальним активам будь-яку іншу вартість, не підтверджену понесенням відповідних витрат. Відповідно, з точки зору цих документів нормативної бази бухгалтерського обліку, використання порівняльного та дохідного підходів незалежної експертної оцінки виглядає недостатньо обґрунтованим, оскільки суперечить неявно задекларованому в них принципу внеску або вкладу (Contribution). Принцип вкладу (Principle of Contribution) – один із базових принципів оцінки майна, який свідчить, що кожна частина оцінюваного активу робить свій внесок у його здатність приносити дохід. Сукупність оціночних принципів є інтерпретацією загальних економічних законів для цілей оцінки і є узгодженою системою аксіом – фундаментальних постулатів, що не вимагають доказів [11, с. 12; 12, с. 208]. Згідно з принципом вкладу, у його застосуванні до нематеріальних активів, кожне доповнення до вартості об'єкта забезпечується привнесенням нового чинника, витрати на який можуть бути більшими або меншими від величини зміни показника вартості. Сума інвестованих у вартість товарного знака коштів, таким чином, може тотожно не дорівнювати вкладу – грошовому показникові, на який змінюється вартість об'єкта оцінки внаслідок привнесення цього додаткового елемента витрат. Але власне сумою складових цих витрат у документах обох зіставлюваних нормативних баз вимірюється вартість об'єкта оцінки за витратним підходом. І це дає можливість подолання виявленої нормативно-правової колізії шляхом узгодження суперечливих вимог щодо оцінки вартості товарного знака та її подальшого відображення у бухгалтерській звітності, хоча залишає відкритим аналогічне питання щодо вартості гудвілу. Тим самим вирішується питання методології коректної оцінки та довгострокового моніторингу вартості торгової марки та забезпечується висока ефективність її використання. Адже функція торгової марки полягає не лише у досягненні короткострокових додаткових прибутків, але у перманентному збільшенні марочного капіталу підприємства у довгому періоді. Саме це є запорукою стійкого зростання майбутніх прибутків, які забезпечує використання торгового знака як символу та втілення гудвілу – показника загальноновизнаного авторитету компанії [13, с. 10].

Висновки та перспективи подальших розвідок

У результаті виконаного порівняльного аналізу вимог нормативних баз бухгалтерського обліку та незалежної оцінки встановлено, що визначена за вимогами нормативних документів бухгалтерського обліку первісна вартість товарного знака з точки зору методології незалежної експертної оцінки є показником вартості, визначеним за методом акумуляції витрат у межах застосування витратного методичного підходу. Вище було проаналізовано та конкретизовано перелік витрат, які можуть бути враховані при застосуванні витратного підходу для подальшої оцінки вартості товарного знака. Виявлено, що ці види витрат з точки зору чинної законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку не вважаються нематеріальними активами, але при цьому факт їх здійснення однозначно збільшує вартість товарних знаків, які належать до нематеріальних активів з точки зору обох досліджених нормативних баз. Запропоновано видатки, що опосередковано належать до товарного знака, враховувати у його вартості лише частково, з використанням понижуючого коефіцієнта, який є меншим від одиниці. Наведено аргументацію та теоретичне обґрунтування доцільності застосування саме витратного методичного підходу при оцінці ринкової вартості товарних знаків, оскільки при застосуванні альтернативних методичних підходів спостерігається нормативно-правова колізія між

суперечливими вимогами досліджених нормативних баз. Доведено, що положення чинної законодавчо-нормативної бази бухгалтерського обліку не дозволяють приписувати цим нематеріальним активам будь-яку вартість, не підтверджену понесенням відповідних витрат, і з цієї точки зору використання порівняльного та дохідного підходів незалежної експертної оцінки виглядає недостатньо обґрунтованим – хоча воно і передбачене національним стандартом оцінки [10, с. 1].

На нашу думку, значний теоретичний та практичний інтерес викликають подальші дослідження у напрямку встановлення складових зношення подібних нематеріальних активів та їх впливу на вибір адекватної моделі зміни вартості цих активів в часі. Це, імовірно, дало би можливість закласти методологічні підвалини для розробки більш ефективних інструментів незалежної експертної оцінки з підвищеними точністю та достовірністю.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи", затверджений Наказом Міністерства фінансів України N 242 від 18.10.1999 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України № 1327 від 16.11.2009 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v1327201-09>.
3. Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В., Белякова О. В., Балакай О. Б. Потенціал підприємства: формування та використання. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 248 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 (МСБО 38) Нематеріальні активи. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
5. Абдуллаева Н. А., Колайко Н. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебное пособие. Москва: ЭКМОС, 2015. 352 с.
6. Грязнова А. Г., Федотова М. А. Оценка бизнеса: учебник для ВУЗов. Москва: Финансы и статистика, 1999. 509 с.
7. Ридзевська О. В., Сало А. В. Поняття гудвілу та характеристика його складових. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки. 2012. Вип. 22, Ч. II. С. 349-352.
8. Самсонов В., Харченко С. Оценка деловой репутации, как нематериального актива компании. *Финансовый директор*. 2004. № 2. С. 24.
9. Кравченко М., Цыганкова О. Д. Гудвил: эволюция подходов к пониманию экономической сущности, характеристика его составляющих, особенности формирования. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. 2017. Issue 15. Pp. 146-150. URL: journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/viewFile/.../131965.
10. Національний стандарт N 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності", затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 3 жовтня 2007 р. N 1185. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.
11. Фридман Дж., Ордуй Ник. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Пер. с англ. В. Н. Лаврентьевой, Л. В. Познанской, О. В. Тихоновой. Москва: Дело Лтд, 1995. 480 с.
12. Tom Copeland, Tim Koller, Jack Murrin. (1995). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. Second edition. McKinsey & Company, Inc., John Wiley & Sons, Inc. New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore.
13. Поздняков Ю. Торгова марка підприємства. *Вісник оцінки*. №1. 2005. С. 5-22.

References

1. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 8 "Nematerialni aktyvy" [Principle code (standard) of accounting 8 "Intangible Assets", ratified by finance Ministry of Ukraine Order N 242 from 18.10.1999]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>. [in Ukrainian].
2. Metodichni rekomendatsiyi z buhgalterskogo obliku nematerialnyh aktyviv [Methodical recommendations for the Intangible Assets accounting, ratified by finance Ministry of Ukraine Order N 1327 from 16.11.2009]. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/en/v1327201-09>. [in Ukrainian].
3. Kasyanova, N. V., Soloha D. V., Moreva, V. V., Belyakova, O. V., Balakay, O. B. (2013). *Potentsial pidpriemstva: formuvannya ta vikoristannya*. [Potential of enterprise: forming and use]. Kyiv: "Tsentri uchbovoyi literatury".- 248 p. [in Ukrainian].
4. MIZHNARODNIY STANDART BUGHGALTERS'KOGO OBLIKU 38 (MSBO 38). Nematerialni aktyvy [International Accounting Standard 38 (IAS 38). Intangible Assets]. Retrieved from http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050. [in Ukrainian].
5. Abdullaev, N. A., Kolayko, N. A. (2015). *Otsenka stoimosti predpriyatiya (biznesa)*. [Enterprise (Business) cost valuation]. Moscow: «EKMOС». 352 p. [in Russian].

-
6. Gryaznova, A. G., Fedotova, M. A. (1999). Otsenka biznesa [Business valuation]. Moscow: Finansy i statistika. 509 p. [in Russian].
 7. Ridzevska, O. V., Salo, A. V. (2012). Ponyattya gudvilu ta harakteristika yogo skladovyh [Concept of Goodwill and it's constituents description]. Naukovi pratsi Kirovogradskogo natsionalnogo tehnicnogo universitetu. Ekonomichni nauky. Scientific works of the Kirovohrad national technical university. Economic sciences. 22, part II. pp. 349-352. [in Ukrainian].
 8. Samsonov V., Harchenko S. (2004). Otsenka delovoy reputatsii, kak nematerialnogo aktiva kompanii [Goodwill valuation as copany's intangible asset]. *Finansovyyi direktor – Financial director*. № 2, p. 24. [in Russian].
 9. Kravchenko, M. S., Tsyigankova O. D. (2017). Gudvill: evolyutsiya podhodov k ponimaniyu ekonomicheskoy sushchnosti, harakteristika ego sostavlyayushchih, osobennosti formirovaniya [Goodwill: evolution of approaches to economic essence understanding, description of it's constituents, features forming]. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. Issue 15. Pp. 146-150. Retrieved from journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/viewFile/.../131965. [in Russian].
 10. Natsional'niy standart N 4 "Otsinka maynovih prav intelektualnoyi vlasnosti" [National standard N 4 «Intellectual ownership property rights valuation», ratified by Ministers Cabinet of Ukraine resolution N 1185 from 03.10.2007]. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-p>. [in Ukrainian].
 11. Friedman, Jack P., Ordway, Nicholas. (1995). Analiz i otsenka prinosyashchey dokhod nedvizhimosti, per. s angl. [*Income Property. Appraisal and analysis. J. (V. N. Lavrent'eva, L.V. Poznanskaya, O.V. Tihonova, Trans from Eng.)*]. Moscow: Delo Ltd, 480 s. [in Russian].
 12. Tom Copeland, Tim Koller, Jack Murrin. (1995). Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. Second edition. McKinsey & Company, Inc., John Wiley & Sons, Inc. New York, Chichester, Brisbane, Toronto, Singapore.
 13. Pozdnyakov, Yu. V. (2005). Torgova marka pidpryemstva. [The Trade mark of enterprise]. *Visnyk otsinky – Valuation Announcer*, 1, 5-22. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Альона Василівна ХМЕЛЮК

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та обліку,
Дніпровський державний технічний університет
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

Олена Юріївна ЛОМОНОС

Дніпровський державний технічний університет
E-mail: lomonosliza@gmail.com

Тетяна Володимирівна ФАБРИЧЕНКО

Дніпровський державний технічний університет
E-mail: tanyafabrichenko@gmail.com

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Хмелюк А. В., Ломонос О. Ю., Фабриченко Т. В. Аналіз діяльності неприбуткових організацій: методологічний аспект. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 50-58.

Анотація

Вступ. Розглянуто особливості функціонування неприбуткових організацій в Україні, обліково-інформаційне забезпечення аналізу діяльності суб'єктів державного сектору. Встановлено, що реформування обліку суб'єктів державного сектору, пов'язане з уведенням у дію НП(С)БОДС з 1 січня 2017 року, потребує проведення комплексного аналізу діяльності бюджетних установ. Зазначено, що здійснення аналізу діяльності бюджетної установи надасть повну інформацію про реальний економічний стан організації, виявить невикористані внутрішньогосподарські резерви для подальшого розвитку та забезпечить більш ефективне цільове використання державних асигнувань. Об'єктом дослідження є фінансова звітність Головного управління статистики в Дніпропетровській області. Здійснено апріорний аналіз динамічних змін обсягів надходження грошових коштів за видами надходжень та виявлено, що застосування лише абсолютних показників для оцінки динаміки надходжень є недоречним. Встановлено, що збільшення динаміки надходження грошових коштів до бюджетної установи можуть свідчити лише про вплив інфляційних процесів. Запропоновано аналіз результатів діяльності організації здійснювати поетапно: аналіз динаміки та структури; аналіз фактичних видатків організації; оцінка результатів фінансової діяльності та визначення величини дефіциту чи профіциту грошових коштів. Розроблено алгоритм комплексного аналізу надходження коштів, доходів та видатків бюджетної установи. Встановлено, що аналіз доходів, видатків та фінансових результатів діяльності бюджетної установи є необхідною складовою ефективного управління суб'єктом державного сектору.

Мета. Здійснити оцінку обліково-інформаційного забезпечення аналізу діяльності суб'єктів державного сектору та розробити етапи здійснення аналізу діяльності бюджетної установи на прикладі Головного управління статистики в Дніпропетровській області.

Метод (методологія). Метод системного аналізу, методи причинно-наслідкового аналізу, табличний та графічний методи, динамічні ряди.

Результати. Результатом наукового дослідження є теоретичне узагальнення та практичні рекомендації щодо методологічних аспектів діяльності неприбуткових організацій шляхом здійснення аналізу динаміки та структури надходження грошових коштів; фактичних видатків організації; оцінки результатів фінансової діяльності та визначення величини дефіциту чи профіциту грошових коштів.

Ключові слова: бюджетні асигнування; доходи загального фонду; доходи спеціального фонду; видатки; НП(С)БОДС.

Alona Vasilivna KHMELYUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance and Accounting,
Dnipro State Technical University
E-mail: dstukhmelyuk@gmail.com

Olena Yuriivna LOMONOS

Dnipro State Technical University
E-mail: lomonosliza@gmail.com

Tetiana Volodymyrivna FABRYCHENKO

Dnipro State Technical University
E-mail: tanyafabrichenko@gmail.com

ANALYSIS OF ACTIVITIES OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS: METHODOLOGICAL ASPECT

Abstract

Introduction. The peculiarities of the functioning of non-profit organizations in Ukraine are identified. The accounting and information support of the analysis of the activity of public sector entities is considered. It is established that the reformation of accounting of public sector entities related to the introduction of the NP (C) BODS from January 1, 2017 requires a comprehensive analysis of the activities of budgetary institutions. It is noted that the analysis of the activity of a budgetary institution will provide full information about the real economic situation of the organization, reveal unused agricultural reserves for further development and ensure more efficient use of targeted state allocations. The object of research is the Main Department of Statistics in the Dnipropetrovsk region. The priori analysis of dynamic changes in cash inflows by type of income is carried out. It is proven that the use of only absolute indicators to estimate the dynamics of revenues is inappropriate. It is noted that the increase in the dynamics of cash inflows to a budgetary institution can testify only to the impact of inflationary processes. It is proposed to analyse the results of the organization's activities in a phased manner: analysis of dynamics and structure; analysis of the actual expenditures of the organization; assessment of the financial performance and determination of the size of the deficit or cash surplus. The algorithm of the complex analysis of the receipts of funds, incomes and expenditures of the budgetary institution is developed. It is established that the analysis of incomes and expenditures and financial results of a budget institution's activity is a necessary component of effective management of a public sector entity.

Purpose. The article aims to evaluate the accounting and information support of the analysis of the activities of the public sector entities and to develop the stages of the analysis of the activity of the budget institution of the Main Department of Statistics in the Dnipropetrovsk region.

Method (methodology). Method of system analysis, methods of causal analysis, table and graphical methods, dynamic series have been used in this research.

Results. The theoretical synthesis and practical recommendations on the methodological aspects of the activities of non-profit organizations through the analysis of dynamics and the structure of cash flow; actual expenses of the organization; assessment of financial performance and determination of the size of the deficit or cash surplus have become the result of the research.

Keywords: budget allocations; general fund revenues; special fund revenues; expenses; NP (S) BADS.

JEL classification: H83

Вступ

Згідно з Конституцією України, громадяни мають право на охорону здоров'я, освіту, задоволення культурних потреб. Держава виступає матеріальним гарантом цих прав і утримує організації, створені в установленому порядку органами державної влади або місцевого самоврядування, які повністю утримуються за рахунок бюджету – державного чи місцевого. Реформування економіки України зумовило потребу у раціональному та економічному використанні бюджетного фінансування, спрямованого на утримання бюджетних (неприбуткових) організацій. Саме тому особливої актуальності набуває проведення комплексного аналізу діяльності бюджетних установ, який надасть повну інформацію про реальний економічний стан організації, виявить невикористані

внутрішньогосподарські резерви для подальшого розвитку та забезпечить більш ефективне цільове використання виділених державою грошових коштів. Адже тільки завдяки глибокому вивченню та узагальненню результатів діяльності установи можна одержати необхідну інформацію для прийняття обґрунтованих та своєчасних управлінських рішень. Складність проведення аналізу господарської діяльності неприбуткових організацій полягає у відсутності загальної методики визначення показників, у різноспрямованості та специфічності економічної діяльності, розмірах організацій, недосконалості законодавчої бази України [5]. Доцільно зауважити, що сутність фінансового аналізу полягає у виявленні резервів поліпшення подальшої діяльності установи. Але для більшості бюджетних (неприбуткових) організацій аналіз фінансової звітності полягає лише у контролі за дотриманням бюджетного законодавства та виконанням норм прийнятої облікової політики. Водночас першочергове питання про ефективність витрачання бюджетних коштів, виділених державою на фінансування бюджетних установ, як правило, залишається поза увагою. Актуальність теми дослідження зумовлена також впровадженням з 1 січня 2017 року Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі, які суттєво змінюють склад та зміст фінансової звітності суб'єктів державного сектору та процесу модернізації системи бухгалтерського обліку.

Дослідженням теоретико-методологічних аспектів оцінки діяльності бюджетних установ займалися такі видатні вчені: М. Болюх, Н. Верхоглядова, Л. Кемарська, С. Левицька, К. Назарова, С. Свірко, Т. Чередниченко та інші. Однак, попри значний науковий доробок, надходження грошових коштів, доходів, видатків та ефективності функціонування бюджетних (неприбуткових) організацій залишилися поза увагою фахівців. Зокрема, потребують уточнення методологічні аспекти проведення аналізу фінансової звітності та оцінки результатів діяльності бюджетних установ згідно з НП(С)БОДС 101 «Подання фінансової звітності». Поетапна методика аналізу фінансової діяльності на прикладі конкретної неприбуткової організації, а саме Головного управління статистики у Дніпропетровській області, дозволить обґрунтувати доцільність проведення окремих етапів аналізу на підставі отриманих наукових результатів.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження обліково-інформаційного забезпечення аналізу діяльності суб'єктів державного сектору та розробка етапів здійснення аналізу діяльності бюджетної установи на прикладі Головного управління статистики в Дніпропетровській області. Для досягнення мети були поставлені такі завдання: розглянути обліково-інформаційне забезпечення аналізу діяльності бюджетних установ; оцінити динамічні зміни надходження бюджетних асигнувань, структуру та структурні зрушення; удосконалити методичні підходи здійснення аналізу діяльності бюджетних установ.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зміст ринкових вимог, які висуваються до діяльності бюджетних установ, постійно зростаюча роль їхньої діяльності у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку країни, збільшення витрат держави на забезпечення умов функціонування установ, орієнтування оцінки їх діяльності на кінцеві народногосподарські результати зумовлюють необхідність підвищення ефективності управління господарською діяльністю установ.

Саме економічний аналіз є дієвим способом активного впливу на розвиток бюджетних установ відповідно до вимог сучасних економічних законів. Аналіз неприбуткових організацій дає змогу виявити відхилення кошторисних показників, розкрити їх причини та об'єктивно оцінити фактичні результати діяльності установи. Кінцева мета аналізу полягає у виявленні вад і резервів у діяльності бюджетних організацій, вибору раціональних методів і напрямів підвищення ефективності та якості їхньої роботи [2].

Слід зауважити, що в сучасних економічних умовах відсутня єдина універсальна методика оцінки діяльності бюджетних установ [6].

Бухгалтерський облік і бухгалтерська звітність є основним джерелом інформаційної бази для проведення аналізу господарської діяльності організації. Використання бухгалтерського обліку і звітності надає аналітичним висновкам обґрунтованості. Адже через аналіз господарської діяльності повною мірою реалізується і контрольна функція бухгалтерського обліку (рис. 1).

Об'єктом дослідження є фінансова звітність Головного управління статистики у Дніпропетровській області. Аналіз результатів діяльності організації проведемо у декілька етапів, а саме:

- аналіз динаміки та структури доходів установи;
- аналіз фактичних видатків організації;
- оцінка результатів фінансової діяльності Головного управління статистики, визначення величини дефіциту або профіциту грошових коштів.

Головним завданням аналізу фінансування бюджетних установ є характеристика забезпеченості установи бюджетними та іншими засобами й повноти їх використання, а також організації такого використання, яка містить: своєчасність затвердження кошторису витрат, дотримання режиму економії, надання установі бюджетних коштів своєчасно і за потребою [2]. Зауважимо, що дотримання цих принципів – необхідна умова стабільної діяльності організації.

Оцінювання динаміки, структури надходження коштів до бюджетної установи передбачає комплексне використання відносних величин (рис. 2).

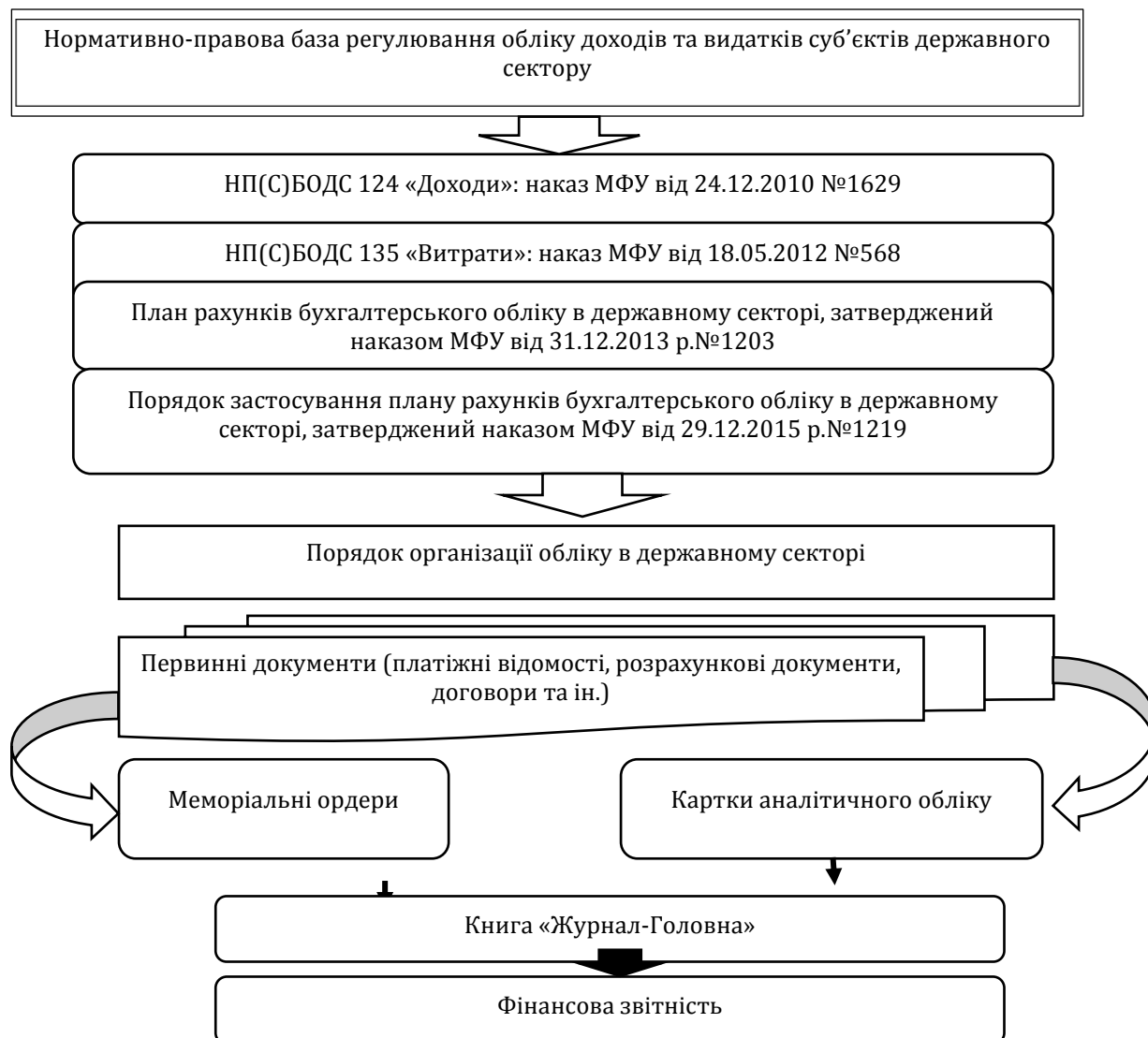


Рис. 1. Обліково-інформаційне забезпечення аналізу діяльності суб'єктів державного сектору

Слід зауважити, що доходи неприбуткових установ є самостійними об'єктами аналізу фінансово-господарської діяльності. Фінансування на поточне утримання здійснюється за рахунок коштів із бюджету та інших джерел. Відповідно до Бюджетного кодексу України [1], доходи бюджету та бюджетних установ поділяються на доходи загального фонду та доходи спеціального фонду. Загальний фонд бюджету охоплює всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду. На рівні бюджетних установ до доходів загального фонду належать кошти, які надходять із загального фонду державного бюджету та з місцевих бюджетів.

Доходи спеціального фонду бюджетної установи складаються з власних надходжень установи і доходів за іншими надходженнями спеціального фонду. Власні надходження бюджетних установ – це кошти, одержані бюджетними установами від надання послуг, виконання робіт, реалізації продукції чи здійснення іншої діяльності з виконання окремих доручень, а також як гранти та дарунки (благодійні внески).

Аналіз динаміки та структури доходів Головного управління статистики у Дніпропетровській області здійснено на підставі «Звіту про результати фінансової діяльності» (табл. 1).

Оцінка структури бюджетних асигнувань свідчить, що основним джерелом фінансування

Головного управління статистики є кошти загального фонду (бюджетні асигнування), які складають 98,4 % доходу організації. Доходи спеціального фонду складаються з надходжень власних коштів, а саме: з коштів від надання платних послуг, доходів від продажу активів та інших доходів від обмінних операцій. Питома вага доходів спеціального фонду у загальній сумі надходжень не є вагомими (1,6 %). Така структура надходжень є характерною для неприбуткових організацій, для яких основним джерелом доходів є бюджетні кошти. Аналіз формування коштів є засобом контролю за їх витрачанням, надходженням та використанням (табл. 2).

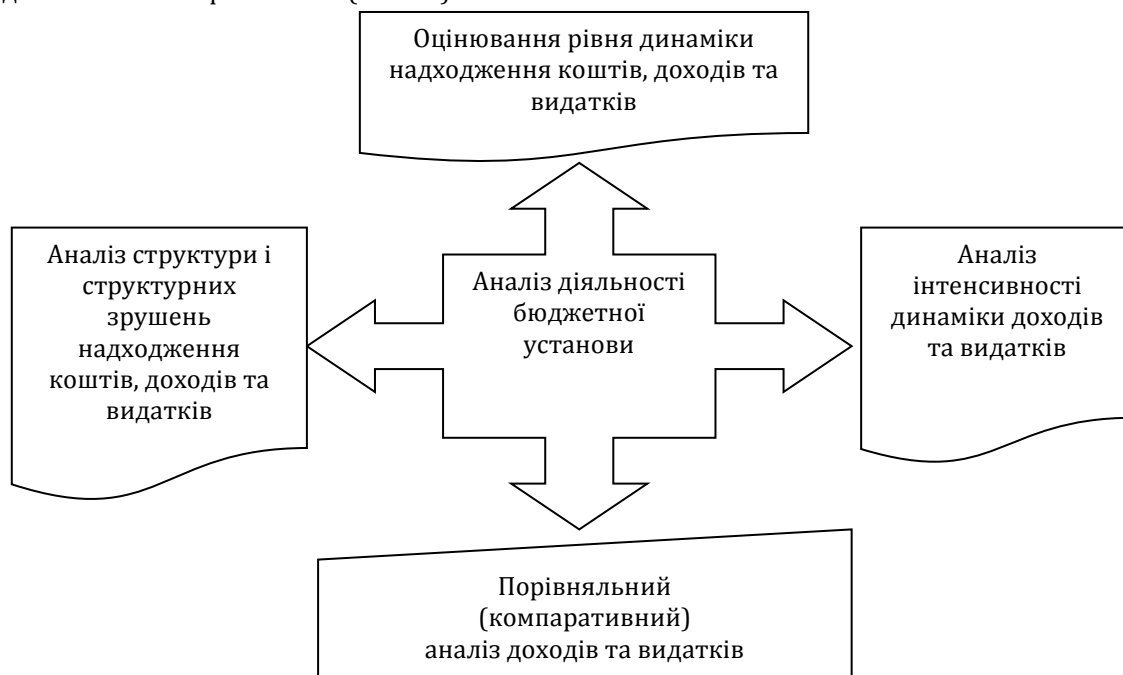


Рис. 2. Алгоритм комплексного аналізу надходження коштів, доходів та видатків бюджетної установи

Таблиця 1. Аналіз структури надходжень Головного управління статистики

Вид надходження грошових коштів	2015 рік		2016 рік		2017 рік		Структ. зрушення, п.п.	
	сума, грн	питома вага,%	сума, грн	питома вага,%	сума, грн	питома вага,%	2016 р.	2017 р.
Бюджетні асигнування	25081749	97,81	27587692	97,89	49060216	98,39	0,08	0,5
Доходи спеціального фонду	562593	2,19	595526	2,11	800353	1,61	-0,08	-0,5
У т.ч. доходи за коштами, отриманими як плата за послуги	262486	1,02	237766	0,84	441858	0,89	-0,18	0,05
Доходи за іншими джерелами власних надходжень	300107	1,17	357760	1,27	358495	0,72	0,1	-0,55
Усього	25644342	100	28183 218	100	49860569	100	X	X

**Особисті розрахунки авторів за даними звітності.*

**Таблиця 2. Динаміка доходів за загальним та спеціальним фондами
Головного управління статистики**

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Абсолютна базисна зміна, грн.	
				2016 р. / 2015 р.	2017 р. / 2016 р.
Дохід загального фонду, грн	25081749	27587692	49060216	2505943	21472524
Дохід спеціального фонду, грн:	562 593	595526	800353	32933	204827
– доходи від надання послуг	262486	237766	441858	-24720	204092
– доходи за іншими джерелами власних надходжень	300107	357 760	358495	57653	735

**Особисті розрахунки авторів за даними звітності.*

Аналіз динаміки надходження бюджетних асигнувань свідчить про тенденцію їх збільшення в абсолютному виразі. Так доходи загального фонду у 2017 році в зіставленні з 2015 роком збільшились на 23978,5 тис. грн (95,6 %), а доходи спеціального фонду збільшились відповідно на 237,8 тис. грн (42,3 %).

Отже, протягом останніх трьох років у Головному управлінні статистики спостерігається тенденція збільшення динаміки доходів за загальним – у 2 рази та спеціальним фондами – в 1,5 рази. Зростання доходів не тільки від державного асигнування, а й з інших джерел є позитивним моментом у діяльності бюджетної установи.

Наступним етапом аналізу діяльності установи є аналіз фактичних видатків Головного управління статистики.

Бюджетні установи у своїй діяльності споживають різноманітні елементи процесу надання послуг. Видатки Головного управління статистики регулюються кошторисом і формуються за рахунок асигнувань із державного бюджету. Видатки узагальнені у двох основних статтях: поточні видатки і капітальні видатки. Кошторис видатків регулює розміщення власних засобів і ефективність їх використання за видами ресурсів і за місцем витрачання.

Видатки Головного управління статистики, які воно здійснює в процесі надання нематеріальних послуг, за економічним змістом відрізняються від витрат госпрозрахункових підприємств та організацій, тобто це державні платежі, які не підлягають поверненню, і платежі, які не створюють і не компенсують фінансові вимоги [3]. Видатки – один із найважливіших показників фінансово – господарської діяльності бюджетної установи. В основу планування видатків, їх синтетичного та аналітичного обліку покладено бюджетну класифікацію видатків. Ця класифікація істотно впливає на всю організацію економічного аналізу бюджетної установи. Бюджетна класифікація видатків застосовується для здійснення контролю за фінансовою діяльністю установи; проведення необхідного аналізу за організаційними та економічними категоріями видатків; забезпечення загальнодержавної та міжнародної порівнянності бюджетних показників [2].

Аналіз використання бюджетних коштів Головним управлінням статистики у Дніпропетровській області в 2017 році наведено у табл. 3.

Аналіз структури видатків свідчить, що 75,2 % усіх коштів спрямовані на оплату праці співробітників установи; 16,6 % – складають відрахування на соціальні заходи. Частка матеріальних витрат організації складають 5,3 %. Витрати на поточні трансфери відсутні.

Така ситуація є типовою для неприбуткових організацій. Значна питома вага перерахованих вище витрат пояснюється тим, що всі вони належать до категорій захищених статей бюджету і покриваються в повному обсязі [3].

На заключному етапі аналізу здійснено аналіз динаміки фінансового результату Головного управління статистики. Фінансова стан бюджетної організації – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин неприбуткової організації, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають надходження, наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів спеціального і загального фондів [8].

Основним завданням аналізу фінансового стану неприбуткової організації є дослідження фінансової стабільності організації, об'єктивне оцінювання динаміки фінансового результату діяльності установи. Адже саме стійкість організації, тобто спроможність успішно функціонувати є головною умовою забезпечення реалізації програм (заходів) основної діяльності Головного управління

статистики.

Таблиця 3. Аналіз структури видатків Головного управління статистики у 2017 році

Показники	Надійшло коштів за звітний рік, грн	Питома вага, %
Поточні видатки		
Витрати на оплату праці	38540485	75,20
Відрахування на соціальні заходи	8526106	16,64
Матеріальні витрати	2717092	5,30
Амортизація	1412671	2,76
Інші витрати за обмінними операціями	37865	0,07
Інші витрати за необмінними операціями	19780	0,04
Всього поточних видатків	51253999	
Капітальні видатки		
Придбання основного капіталу	0	-
Всього капітальних видатків	0	-
Всього видатки	51253999	100

**Особисті розрахунки авторів за даними звітності.*

Джерелом інформації слугує «Звіт про результати фінансової діяльності» (Форма № 2-дс), у якому відображаються визнані доходи і витрати установи та визначається фінансовий результат організації за звітний період. Основними документами, що визначають правила формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати, є НП(С)БОДС 124 [9] та НП(С)БОДС 135 [10].

Аналіз дає змогу на підставі фактичних даних сформувати цілісну картину тенденцій у розвитку фінансово-господарській одиниці, виявити закономірності, відслідкувати вплив певних явищ і подій. Для оцінювання фінансового стану бюджетної установи проводиться структурно-динамічний, параметричний і факторний аналіз. Аналіз динаміки фінансового результату Головного управління статистики наведено на графіку (рис. 3).

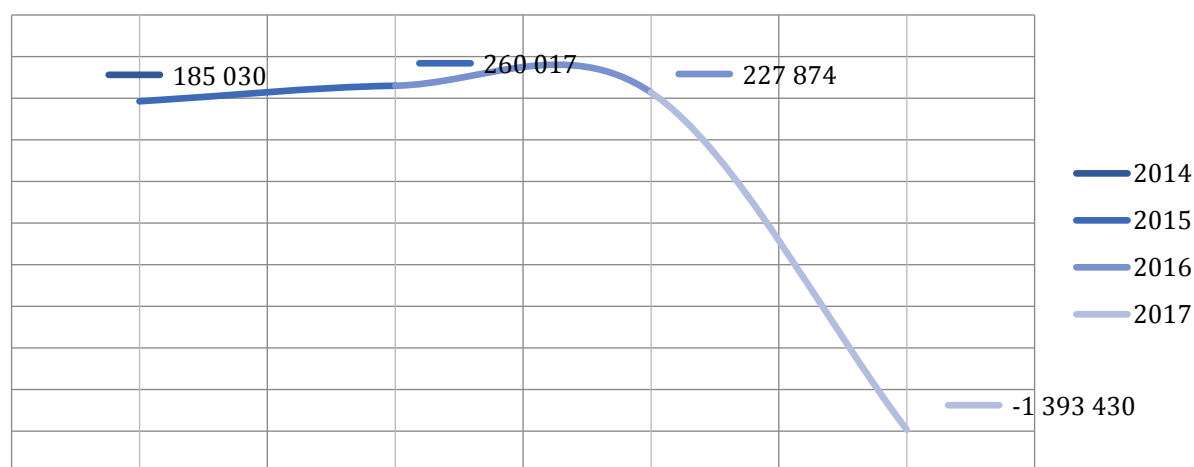


Рис. 3. Аналіз динаміки фінансового результату Головного управління статистики (грн)

**Особисті розрахунки авторів за даними звітності.*

Маємо зазначити, що позитивний фінансовий результат означає перевищення доходів над видатками, відмінний – навпаки. У Головному управлінні статистики протягом тривалого періоду спостерігався позитивний фінансовий результат і тільки на кінець 2017 року з'явився дефіцит коштів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Результатом наукового дослідження є теоретичне узагальнення та практичні рекомендації щодо здійснення поетапного аналізу діяльності бюджетної (неприбуткової) установи. Вивчення обліково-інформаційного забезпечення аналізу суб'єктів діяльності державного сектору дало змогу здійснити апріорний аналіз динамічних змін бюджетних асигнувань. Встановлено, що основним джерелом фінансування Головного управління статистики є кошти загального фонду Доходи спеціального

фонду складаються з надходжень власних коштів, а саме: з коштів від надання платних послуг, доходів від продажу активів та інших доходів від обмінних операцій. Питома вага доходів спеціального фонду у загальній сумі надходжень не є вагомими. Така структура надходжень є характерною для неприбуткових організацій, для яких основним джерелом доходів є бюджетні кошти. Аналіз формування коштів є засобом контролю за їх витрачанням, надходженням та використанням. У результаті проведеного аналізу фінансової діяльності Головного управління статистики у Дніпропетровській області було виявлено дефіцит коштів у 2017 році. Але завдяки збільшенню коштів від надання платних послуг та орендної плати, організація може позитивно вплинути на існуючу ситуацію. На прикладі аналізу фінансової діяльності Головного управління статистики доведено, що економічний аналіз є дієвим способом активного впливу на розвиток бюджетних установ.

Отже, підвищення ефективності економічної та фінансової діяльності неприбуткових організацій переважно залежить від обґрунтованості, своєчасності і доцільності прийнятих рішень. Тому аналіз динаміки доходів і видатків, а також аналіз фінансового результату діяльності бюджетної установи є необхідною складовою ефективного управління організацією. Це забезпечить цільове та більш ефективне використання бюджетних коштів та позитивно відіб'ється на процесі діяльності неприбуткової організації. Поетапне здійснення аналізу фінансової діяльності бюджетної установи дозволяє виявити структурні особливості грошових надходжень, проаналізувати динаміку фінансування за загальним та спеціальним фондами, та ефективність їх використання. Завдяки аналізу видатків здійснюється контроль фінансової діяльності організації.

Результати наукового дослідження можуть бути використані в аналітичній практиці бюджетних установ з метою прийняття управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 №2456-VI. URL: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
2. Болюх, М., Заросило А. Аналіз фінансово-господарської діяльності бюджетних установ: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2008. 344 с.
3. Сердюк О. М., Гурова А. В. Особливості аналізу доходів та видатків бюджетних установ на прикладі. *Научний вестник ДГТА*. 2017. №3. С. 139-148.
4. Аналіз господарської діяльності: навчальний посібник за заг. ред.
5. І. В. Сіменко, Т. Д. Косової. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 384 с.
6. Вишнівецька А. А. Особливості аналізу діяльності бюджетних установ. *Управління розвитком*. 2014. № 4(167). С. 46-49
7. Штимер Л. Т. До питання фінансового аналізу діяльності установ державного сектору економіки. *Економічний форум*. 2016. № 2. С. 329-338.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 101 "Подання фінансової звітності", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2009 № 1541. URL: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua)
9. Зуб М. Особливості аналізу фінансової стійкості та ліквідності бюджетних установ. *Управління розвитком*. 2014. № 4. С. 64-67.
10. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 124 "Доходи", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.12.2010 р. № 1629. URL: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua).
11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 135 "Витрати", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.05.2012 № 568. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.

References

1. The Budget Code of Ukraine. (2010). dated 08.07.2010, No. 2456-VI. Kyiv: Rada.
2. Boliukh, M. (2008). Analysis of financial and economic activity of budgetary institutions: textbook. Kyiv: KNEU.
3. Serdiuk, O. M. (2017). Features of the analysis of incomes and expenditures of budget institutions on an example: Scientific diary of the Dnieper. Dnipro DDMA.
4. Simenko, I. V. (2013). Analysis of economic activity: textbook. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.
5. Vyshnivetska, A. A. (2014). Features of the analysis of the activities of budgetary institutions. Kyiv: Upravlinnia rozvytkom.
6. Shtymer, L. T. (2016). On the issue of financial analysis of the activities of state sector institutions. Ternopil: TNEU.
7. National Public Sector Accounting Standard (Standard) 101 "Presentation of Financial Statements" (2009). dated 28.12.2009, No. 1541. Kyiv: Rada.

-
8. Zub M. (2014). Features of the analysis of financial stability and liquidity of budgetary institutions. Kharkiv: KhNEU
 9. National Public Sector Accounting Standards 124 "Revenues". (2010). dated 24.12.2010, No. 1629. Kyiv: Rada
 10. Public accounting (public accounting) standard in public sector 135 "Expenses". (2012). dated 18.05.2012, No. 568. Kyiv: Rada.

Стаття надійшла до редакції - 02.12.2018 р., прийнята до друку - 19.12.2018 р.

Марина Володимирівна ШАШИНА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економіки і підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
E-mail: 1604102018@ukr.net

СУТНІСНІ ОЗНАКИ СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Шашина М. В. Сутнісні ознаки структурної модернізації регіональної економіки. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 59-66.

Анотація

Вступ. У зв'язку із постійними зовнішніми та внутрішніми загрозами та необхідністю подолання їх наслідків, регіональна економіка потребує структурної модернізації та визначення її сутніх ознак, що виступають запорукою формування пріоритетів регіональної політики, механізмів її реалізації, удосконалення інструментів та методів реалізації модернізаційних заходів.

Мета. Метою статті є обґрунтування змісту структурної модернізації регіональної економіки та її сутнісних ознак.

Метод.

Результати. У процесі наукового пошуку досліджено інтерес науковців до розуміння та змісту структурної модернізації регіональної економіки. Доведено існування чотирьох наукових підходів до розуміння змісту поняття «структурна модернізація регіональної економіки». Перший науковий підхід (системний) розглядає структурну модернізацію регіональної економіки як підсистему економічної модернізації держави. Другий – визначає структурну модернізацію регіональної економіки у просторовому вимірі, а саме – через процес ефективного управління розвитком регіонального простору. Третій підхід розглядає структурну модернізацію регіональної економіки у контексті модернізації регіональної економічної політики. Четвертий – інноваційний – визначає особливості структурної модернізації регіональної економіки через її осучаснення на основі технологічного оновлення та переходу на інноваційну модель розвитку регіону. Визначено зміст та сутнісні ознаки структурної модернізації регіональної економіки у контексті визначальних ознак структурної модернізації та регіональної економіки. Наведено власне розуміння досліджуваної категорії як процесу становлення, переходу до нових форм регіонального розвитку або руху до модерних типів регіонального устрою, що полягає у відображенні системи взаємодії між регіонами та державними центральними органами і супроводжується якісними та кількісними трансформаційними змінами регіональної економічної системи. Визначено подальші завдання наукових пошуків щодо обґрунтування теоретико-методологічної бази якісної та кількісної оцінки модернізаційних процесів регіональної економіки.

Ключові слова: модернізація; регіональна економіка; модернізація регіональної економіки; регіональна політика; управління регіональною економікою; структурна модернізація тощо.

Maryna Volodymyrivna SHASHYNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics and Business,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"
E-mail: 1604102018@ukr.net

ESSENTIAL FEATURES OF STRUCTURAL MODERNIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY

Abstract

Introduction. Due to constant external and internal threats and the need to overcome their consequences, the regional economy requires structural modernization. Especially it concerns the determination of regional policy priorities, mechanisms for its implementation, and the improvement of tools and methods for the implementation of modernization measures.

Purpose. *The article aims to substantiate the content of the structural modernization of the regional economy and its essential features.*

Results. *In the process of scientific research, the interest of scientists to the problem of structural modernization of the regional economy has been investigated. The existence of three scientific approaches to the understanding of the concept of "modernization of the regional economy" has been provided. Among these approaches, we can distinguish the following ones: evolutionary, process and systemic approaches. The content and intrinsic features of the structural modernization of the regional economy are presented through modernization of economic policy, modernization of public administration as well as regulation and modernization of the sectoral structure of the economy. The author's understanding of the category under study is given. It is stated that the concept of "modernization of regional economy" is a process of formation, transition to new forms of regional development or movement to modern types of regional structure, which consists of reflection of the system of interaction between regions and state central bodies and is accompanied by qualitative transformational changes of the regional system. The further tasks of scientific studies on the substantiation of the theoretical and methodological base of qualitative and quantitative estimation of modernization processes of the regional economy are determined.*

Keywords: *modernization; regional economy; modernization of the regional economy; regional policy; regional economy management; structural modernization.*

JEL classification: O18

Вступ

Структурні перетворення регіональної економіки сьогодні виступають першочерговою необхідністю та рушійною силою трансформації економіки країни. У зв'язку із постійними зовнішніми та внутрішніми загрозами та необхідністю подолання їх наслідків, регіональна економіка потребує структурної модернізації та визначення її сутніх ознак, що виступають запорукою формування пріоритетів регіональної політики, механізмів її реалізації, удосконалення інструментів та методів реалізації модернізаційних заходів. Вищевказане й визначає теоретико-методологічну сутність структурної модернізації регіональної економіки і є одним із найбільш актуальних та дискусійних питань регіонального розвитку та управління.

Мета статті

Метою роботи є обґрунтування змісту структурної модернізації регіональної економіки та її сутнісних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження

Серед adeptів проблематики структурної модернізації регіональної економіки варто відзначити наукові надбання теоретичного і методологічного характеру І. Дунаєва, Ю. Карпенко, Г. Коротеєва, К. Лисунець, М. Михальченко, М. Пашкевича, С. Штефан та ін. Водночас, незважаючи на значний інтерес як вітчизняних, так і зарубіжних науковців та фахівців регіонального управління до питання структурної модернізації регіональної економіки, досліджувана проблематика в регіональній площині не окреслена повною мірою та потребує подальшого уточнення та узагальнення сутнісних ознак. Усе це визначає актуальність й мету дослідження.

Процеси модернізації суспільних, економічних та політичних змін регіонів супроводжуються розвитком якісно нових наукових теорій регіонального розвитку, їх удосконалення та формування сучасних напрямів. Під впливом модернізації ці наукові теорії набувають свого змісту та практичного втілення, науково-методологічного підґрунтя і сутнісних ознак, що потребує наукового узагальнення.

Необхідність розвитку теоретико-методологічних засад структурної модернізації пов'язана із низкою причин, що виникли у процесі трансформації регіональної економіки країн. Особливої гостроти набули проблеми регіонального розвитку, серед яких найважливішими є нерівномірність та диспропорції економічного розвитку регіонів; відсутність сучасних напрямів адаптації до вимог конкурентоспроможного глобального середовища; повільний перехід суб'єктів підприємництва регіонів на технологічне оновлення та інноваційну модель розвитку; підвищення сировинної залежності виробничих структур; неузгодженість державної та регіональної економічної політики щодо процесів трансформації та розвитку регіонів тощо. У контексті різних потреб та можливостей регіону науковцями по-різному розглядається структурна модернізація регіональної економіки.

Дефініція «структурна модернізація регіональної економіки» достатньо багатозначне поняття. Дуже часто в науковій літературі з позиції регіонального розвитку зустрічаються різні його конотації, а саме: «структурна модернізація регіональної економіки» «структурна модернізація регіонального розвитку», «структурна модернізація регіонального управління» тощо. Така розбіжність серед суміжних, а інколи і однозначних за своїм змістом понять, потребує більш глибокого їх розуміння та ознак, які вони набувають у процесі модернізації. Враховуючи складність поняття, а саме те, що воно складається із

понять «структурна модернізація» та «регіональна економіка», означення сутнісних ознак досліджуваної дефініції слід розглядати, виходячи із структурних її елементів.

Перш за все варто усвідомити той факт, що структурну модернізацію регіональної економіки ідентифікують із економічним розвитком регіону [6; 16; 17]. Однак «економічний розвиток» є ширшим поняттям, аніж «модернізація», оскільки не всі процеси, що розвиваються, мають модерний характер. З цього приводу правильно наголошує вітчизняний науковець М. Михальченко, що «модернізація орієнтує суспільство і його структури, сфери на вдосконалювання, просування вперед, на розроблення й реалізацію нових цілей, завдань, пріоритетів, стратегій. Модернізація – це творчо-перетворювальна функція розвитку. Але специфічна – як засіб оновлення суспільств. Модернізація дійсно є незавершеним проектом і проектом, що ніколи не завершується в глобальному вимірі. Суспільство, яке завершило модернізаційний проект, може вирушати на історичний смітник» [1, с. 19].

Ісучасні проблеми регіональної модернізації, у т. ч. й модернізації регіональної економіки, містять не лише структурно-національний, але й глобальний інгредієнт розвитку. У науковому колі сьогодні по-різному підходять до загального змісту понять «модернізація регіональної економіки» та «структурна модернізація регіональної економіки», що й визначає сучасні принципи, підходи та сутнісні ознаки структурної модернізації регіональної економіки. Більшість науковців наголошують і розглядають модернізацію регіональної економіки як структурну складову модернізації країни. Як засвідчують наукові напрацювання, зазвичай основною сферою розгляду структурної модернізації регіональної економіки є регіональна економічна політика, регіональна економіка, регіональне управління чи регулювання (табл. 1).

Таблиця 1. Наукові підходи до розуміння змісту поняття «структурна модернізація регіональної економіки» та його суміжних понять

Автор	Зміст, джерело
В. Н. Миленський	«структурна модернізація економіки регіону – це умова конкурентоспроможності регіону та підвищення рівня життя його населення» [13, с. 323]
І. В. Дунаєв	«модернізація регіональної економічної політики – це якісні керовані соціальні перетворення складних управлінсько-господарських відносин на регіональному і міжрегіональному рівнях з різними проявами у відповідності до системи цінностей і пріоритетів в конкретно-історичних умовах» [4, с. 19].
С. І. Штефан, Г. С. Коротєєва	«модернізація економіки регіону представляє собою багатогранний процес кількісних змін та якісних перетворень економічної системи» [5, с. 224].
М. С. Пашкевич, К. П. Лисунець	«модернізація економіки регіонів являє собою зміни інноваційного характеру, а децентралізація регулювання регіональної економіки відкриває можливості для регіонів самостійно обирати стратегію інноваційного розвитку та модернізації» [8]
А. Г. Полякова	в основі модернізації економіки регіонів має лежати сталий розвиток, тому що ідея цілісності життя в її різноманітті, на яку спирається теорія сталого розвитку та сучасні загальнонаукові методи дослідження і підходи, відкриває можливості для осмислення еволюції живого [16, с. 278]
М. Н. Ісянбаєв	«структурна модернізація спрямована на забезпечення структурної перебудови економіки регіону на основі науково-технічних і технологічних інновацій в виробничий потенціал, на підвищення ефективності регіональних соціально-економічних підсистем, забезпечення їх високої конкурентоспроможності в глобальній економіці з метою досягнення стійкого соціально-економічного розвитку регіону» [17, с. 3].

**Узагальнено автором.*

Проведені дослідження показали, що сучасні напрями розвитку теоретико-методологічних засад структурної модернізації регіональної економіки закладено в основі домінантів, на яких ґрунтується процес структурної модернізації економіки. У межах сучасних наукових підходів як на макро- так і мезорівні поняття «структурна модернізація» розглядають як упровадження в суспільне життя регіону ознак сучасності, яке базується на «комплексі заходів, спрямованих на усунення виявлених диспропорцій у галузевій структурі економіки і подолання існуючого відставання з подальшим виходом на траєкторію стабільного, стійкого, незалежного функціонування національної економіки, що не буде можливим без активної державної політики» [9, с. 121]. Отже, вона виступає базовим драйвером розвитку регіонів внаслідок синтезу соціологічних, економічних, управлінських та політологічних ідей і методів їх практичної реалізації у певний період часу.

Найбільш поширеним у вітчизняних наукових колах є системний підхід, який розглядає структурну модернізацію регіональної економіки як підсистему економічної модернізації держави (Карпенко Ю. В. [3], Бондарев С. С. [10], Шурубівич А. В. [11],) і разом із «інституційними та технологічними змінами, спрямованими на підвищення конкурентоспроможності та стійкості до зовнішніх впливів, задає вектор сталого розвитку територій, поліпшує умови суспільного життя та забезпечення їх якості у майбутньому» [3, с. 55].

Значна частина науковців розглядають структурну модернізацію економіки регіону у просторовому вимірі через систему ефективного управління розвитком регіонального простору. Серед них варто відзначити наукові напрацювання Дунаєва І. В. [6], Штефан С. І. та Коротєєвої Г. С. [5], Миленського В. Н. [13] та ін. Зазначені адепти просторового підходу не вживають поняття «структурна модернізація регіональної економіки» як таке, однак у їх концепціях прослідковується структуризація модернізації регіону за такими напрямками, як модернізація регіональної економічної політики, що «передбачає досягнення скоріше соціальних і політичних цілей, котрі мають надалі стимулювати появу вже економічних ефектів» [6, с. 74]. На переконання авторів, розвиток регіонів щораз частіше акцентується на пошуку і мобілізації внутрішнього невикористаного потенціалу території, що спирається на стратегічне управління у досягненні довгострокових цілей та на зростанні сполучної якості наддержавного, державного і регіонального управління [5; 6, с. 70].

Доповнює просторову концепцію В. Н. Миленський, який стверджує, що «за характером структурна модернізація повинна бути органічною, а її основний зміст буде проходити по її регіональних компонентах, на рівні яких створюються основні мережеві і регіональні структури інноваційної економіки, насамперед в особі малого підприємництва, та які мають можливість отримувати ефективну підтримку від інститутів управління, що дозволяє їм використовувати міжбюджетні трансфери, регіональні фонди компенсації і окремі повноваження органів державної влади регіонів. Це сприятиме формуванню регіонального простору нових багаторівневих економічних відносин» [13, с. 322].

Віддаючи належне позиції зазначених вище прихильників просторового підходу, все ж таки варто наголосити, що досягнення соціального та культурного розвитку неможливе без економічного піднесення, а раціональність стратегічного управління варто розглядати не як базу модернізації регіональної економіки, а як один із механізмів її реалізації.

Серед науковців достатньо поширеним є розгляд структурної модернізації регіональної економіки у контексті регіональної економічної політики [12; 13]. Так у своєму науковому доробку А. Прокопюк не розглядає самостійно поняття «структурна модернізація регіональної економіки», а розкриває його зміст через призму формування регіональної політики структурної модернізації регіональної економіки. Автор визначає її як «сукупність заходів, які реалізуються суб'єктами економіки регіону задля досягнення поточних та стратегічних цілей економічного розвитку регіону, тобто розглядається як складова регіональної економічної політики. Отже, регіональну політику структурної модернізації економіки слід визначати як складову державної структурної та державної регіональної політики України, що є засобом впливу на здійснення структурних змін в економіці регіонів, а також сукупність цілей, завдань, напрямів і механізмів діяльності органів державної та регіональної влади щодо формування оптимальної структури економіки регіонів для раціонального використання потенціалу та конкурентних переваг територій» [12, с. 9]. Віддаючи належне науковому доробку дослідника, вважаємо, що модернізація регіональної політики виступає як складова структурної модернізації регіональної економіки, а її заходи виконують роль спеціальних інструментів досягнення поставлених цілей та завдань перед структурною модернізацією регіональної економіки.

Востанніми роками щораз більшої популярності набуває інноваційний підхід, що визначає особливості структурної модернізації регіональної економіки через перехід регіонів на інноваційну модель розвитку [15; 17]. Серед адептів цього підходу варто назвати М. Н. Ісянбаєва [16], О. В. Попело [15]. На переконання О. В. Попело, одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів, її інноваційного розвитку та модернізації виступають інноваційні структури, зокрема підприємницькі кластери, які сприяли розвитку економіки країн Європи та інших розвинених держав світу. Підприємницькі кластери «володіють потужним потенціалом для зростання технологічного рівня виробництва, створюють сприятливі умови для активного впровадження інновацій; в їх рамках поєднуються інтереси регіональних господарських систем, реалізується людський потенціал і науково-освітні доміанти, суттєво прискорюються процеси формування секторальних сегментів інноваційної моделі економіки» [15, с. 95, 103]. Така позиція заслуговує уваги, адже інновації і суб'єкти, які їх реалізують, здатні в достатньо короткі періоди часу реформувати та модернізувати економіку як країни, так і регіону. Однак обґрунтовувати зміст сутнісних ознак структурної модернізації лише розвитком інноваційних структур є неправильно, адже це обмежує широкий зміст та призначення досліджуваної категорії.

Доцільно в межах інноваційної складової структурної модернізації регіональної економіки запровадити: регіональну підтримку науки, розробку та впровадження сучасних технологій, створення

сприятливих умов для технологічного відтворення виробничої бази суб'єктів підприємництва, що є ключовими галузями регіональної економіки, та посилення їхньої активної інноваційної діяльності.

Наукове дослідження засвідчило, що у науці сформувалося декілька напрямів розвитку теорії структурної модернізації регіональної економіки. Серед вітчизняних науковців переважна більшість розглядає структурну модернізацію регіональної економіки як складову загальнодержавної модернізації через призму регіональної економічної політики [12, 13], сферу державного управління [5; 6; 14], інноваційного розвитку регіонів [15; 16], ототожнює досліджуване поняття із економічним розвитком регіону [6; 10] чи трансформаційними змінами територій [3]. Кожна із зазначених теорій має власне просторове та структурне відображення у базових домінантах формування структурної модернізації регіональної економіки, яка загалом спрямована на запровадження нових чи удосконалених здібностей, навиків у суспільно-економічному перетворенні регіонів.

Шляхом ґрунтовного зіставлення існуючих підходів до розуміння дефініції «структурна модернізація регіональної економіки» виявлено, що дефініція має, окрім базисних ознак структурної модернізації, надбудовні складові регіональної економіки, зокрема й регіональної економічної політики та регіонального управління. Регіональна економічна складова сутнісних ознак є базовою, оскільки визначає специфіку модернізації економіки регіонів.

ВУ класичному розумінні як відповідний процес модернізація ґрунтується на певних характеристиках, які відомим американським соціологом С. Хантінгтоном відображено у дев'яти безперервних процесах, які заміняють або ж доповнюють модернізаційні цикли розвитку суспільства та окремих його сфер: революційний, комплексний, системний, глобальний, тривалий, ступінчастий, гомогенізований, незворотний та прогресивний [7, с. 360-363]. Звідси визначальна мета модернізації полягає у формуванні механізмів стійкого розвитку як держави, так і регіону, забезпечення його конкурентоспроможності, відповідності сучасним викликам, запитам та потребам.

Сутнісні ознаки вже структурної модернізації регіональної економіки визначаються з урахуванням просторового виміру регіональної економіки. Її мета полягає у нарощенні потенціалу регіонального розвитку та досягненні галузевої диверсифікації через упровадження в суспільно-економічне життя більш сучасних методів та способів управління, що спрямовані на реальні інтереси регіонів, інструменти та механізми соціально-економічного їх розвитку.

Формування сутнісних ознак структурної модернізації регіональної економіки через призму регіональної економіки базується на постулаті базових потреб регіонів, а саме: 1) необхідності удосконалення механізмів формування та функціонування соціально-економічного комплексу відповідного регіону, з його можливостями та потенціалом; 2) потребами постійного регіонального управління процесами розвитку та модернізації регіональної економіки та її складовими.

Враховуючи той факт, що регіональна економіка має структурний характер економічної системи, притаманними для неї є системні ознаки, котрі визначаються процесами реалізації реформ у структурі загальнодержавної та регіональної економіки, а саме [16]:

- пов'язана зі змінами різних сфер життя регіону і держави загалом (політична, економічна, соціальна та культурна);
- визначається чинниками регіональних змін, що мають синергетичний характер відносно перебудови інших складових регіональної економіки: регіональної економічної політики, системи регіонального управління тощо;
- виступає спонукальною основою модернізації регіональної економіки, що проявляється через наявні ресурси та цінності жителів регіону;
- має еволюційний характер і набутки, де регіональна система економіки намагається віднайти таку їх комбінацію чи раціональні можливості оновлення економіки регіону;
- цілеспрямований та безперервний характер переходу на сучасні форми економічного розвитку;
- орієнтується на довгострокову перспективу і поступальний розвиток регіону через реалізацію стратегій, програм регіонального розвитку, спеціальних механізмів та інструментів реалізації цілей;
- властивий динамічний характер, який об'єктивно виступає рушійною силою усіх соціально-економічних систем, що розвиваються;
- характерні складні внутрішні взаємозв'язки, що проявляється через різноманіття їх видів (комерційні, партнерські, приватні тощо);
- виступає складовою загальнодержавної модернізації економіки та враховує інтереси, потреби та можливості і держави, і її регіонів.

Визначальні ознаки, що характеризують специфіку постійної та безперервної модернізації окремих складових регіональної економіки властиві для:

- системи економічних взаємовідносин між суб'єктами господарювання та іншими суб'єктами як усередині економічної системи регіону, так і поза її межами;
- структури галузевої регіональної економіки, регіональне співвідношення між видами галузей економічної діяльності;

- визначення базових галузей та їх об'єднань, що здатні ефективно розвиватися в економічній системі регіону;
- регіональних ринків і їх взаємозв'язків із міжрегіональними, загальнодержавними та глобальними ринками;
- диверсифікації регіонального господарства;
- соціально-економічної інфраструктури та розвитку;
- перспективи технологічного розвитку та переходу на інноваційну модель розвитку;
- структури управління економікою регіону загалом та відносинами власності зокрема;
- механізмів розподілу ресурсів, їх мобілізації в межах регіону та залучення ззовні тощо.

Узагальнення наукових напрацювань у досліджуваній проблематиці засвідчують, що визначальними та такими, що забезпечують просторовий розвиток регіонів та їх структурної модернізації, є принципи [8]:

- формування сприятливого регіонального середовища;
- вибору траєкторії розвитку з багатьох наявних;
- прийняття неминучості економічних рецесій у регіональній економіці;
- багатополярності у дотриманні інтересів регіональної спільноти;
- інформаційної інклюзивності регіональної економіки;
- еволюційної революційності;
- суб'єктної відносності;
- відмови від оптимальної рівноваги.

Грунтовні наукові дослідження засвідчують двовимірний підхід до формування сутнісних ознак структурної модернізації економіки регіону, що й визначає її структуру. Сюди слід зарахувати сутнісні ознаки як структурної модернізації країни, так і базисні ознаки регіональної економіки. Зазначене виступає запорукою збалансованого територіального розвитку та підвищення конкурентоспроможності регіонів, ефективної реалізації комплексу реформаций, що впроваджуються на регіональному рівні та в межах держави загалом.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отримані результати наукового дослідження засвідчують існування чотирьох наукових підходів до розуміння структурної модернізації регіональної економіки: системний, процесний та системний. Наукові пошуки сприяли авторському розумінню досліджуваної дефініції, де під поняттям «структурна модернізація регіональної економіки» розуміємо процес становлення, переходу до нових форм регіонального розвитку або руху до модерних типів регіонального устрою, що полягає у відображенні системи взаємодії між регіонами та державними центральними органами і супроводжується якісними та кількісними трансформаційними змінами регіональної економічної системи.

У контексті ґрунтовного наукового пошуку визначено основні сутнісні ознаки структурної модернізації регіональної економіки, що поєднують двовимірний підхід з позиції структурної модернізації країни і базисні ознаки регіональної економіки. Тому подальшим завданням наукових пошуків постають питання наукового обґрунтування теоретико-методологічної бази щодо якісної та кількісної оцінки модернізаційних процесів регіональної економіки.

Список використаних джерел

1. Михальченко М. Політична реальність в Україні: трансформація, модернізація, революція? *Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї*. Київ, 2005. Вип. 7. С. 18–27.
2. Черкасов П. П. Кардинал Ришельє. Москва: Международные отношения, 1990. 384 с.
3. Карпенко Ю. В. Парадигма модернізації економіки: становлення та розвитку. *Вісник економічної науки України*. 2017. №1. С.54-57.
4. Дунаєв І. В. Модернізація регіональної економічної політики: ідентифікація і семантичний аналіз понятійного апарату. *Актуальні проблеми державного управління*. Одеса : Вид-во ОРІ НАДУ, 2015. № 4 (64). С. 16–20.
5. Штефан С. І., Коротеєва Г. С. Фінансові інститути і інструменти модернізації економіки регіонів України. *Комунальне господарство міст*. 2014. №113. С.223-228.
6. Дунаєв І. В. Просторовий вимір модернізації регіональної економічної політики у сучасних наукових підходах. *Вісник НАДУ*. Київ : Вид-во НАДУ, 2015. №4. С. 70-77.
7. Huntington S. *The Change to Change. Comparative Politics in the Post Behavioral era; First Edition* ; Ed. by A. Ziegler, Louis J. Cantori. Colorado : Lynne Rienner Publishers Inc, 1988. 426 p.
8. Пашкевич М. С., Лисунець К. П. Принципи модернізації економіки регіонів України в аспекті сучасної регіональної політики. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_10_7. (дата звернення: 4.11.2018).

9. Осокина Н.В., Слесаренко Е. В. Структурная модернизация как форма реализации экономической безопасности российской экономики. *Вестник Кузбасского государственного технического университета*. 2014. №2.(102). С. 117-121.
10. Бондарев С.С. Структурная модернизация российской экономики: суть и задачи. *Российское предпринимательство*. 2010. Т. 11. № 4. С. 14-19.
11. Шурубович А. В. Модернизация экономики в странах СНГ: национальные, региональные и глобальные факторы : научный доклад. Москва: ИЭ РАН. М.: РАН, 2008. С. 215-242.
12. Прокопюк А. Регіональна політика структурної модернізації економіки України в умовах євроінтеграції : автореф. дис. ... д-ра економ. наук: 08.00.05 / ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України». Львів, 2017. 40 с.
13. Миленський В. М. Теоретичні підходи до модернізації регіональної економіки. URL: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5791/C.%20322.pdf?sequence=1>. (дата звернення: 4.11.2018).
14. Островський І. А. Основні напрямки модернізації регіонального управління. *Економічні проблеми і перспективи розвитку жилищно-комунального господарства на сучасному етапі*: матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: (Харьков, 20-22 мая 2013 г.) / Харьков : Харьковская национальная академия городского хозяйства. URL : <http://eprints.kname.edu.ua/38786/1/32-34.pdf> (дата обращения: 4.11.2018).
15. Полякова А. Г. Концептуальные основы модернизации экономики регионов. *Вестник Томского государственного университета*. 2009. № 323. С.273-279.
16. Кавтиш О. П. Модернізація економіки України: теорія і практика здійснення реформ. *Ефективна економіка*. 2013. №1. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_10_7. (дата звернення: 4.11.2018).

References

1. Mykhal'chenko, M. (2005). Political Reality in Ukraine: Transformation, Modernization, Revolution? *Suchasna ukrains'ka polityka. Polityky i politolohy pro nei.*, 7, 18–27.
2. Cherkasov, P. P. (1990). *Kardynal Ryshel'e* [Cardinal Richelieu], *Mezhdunarodnye otnosheniya*, Moscow, Russia.
3. Karpenko, Yu. V. (2017). Paradigm of modernization of economy: formation and development. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, 1, 54-57.
4. Dunaiev, I. V. (2015). Modernization of regional economic policy: identification and semantic analysis of the conceptual apparatus. *Zbirka dopovidej na Mizhnarodnij ekonomichnij konferentsii* [Actual problems of public administration], *Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya* [International conference], NADU, Odessa, Ukraine pp. 16–20.
5. Shtefan, S. I. and Korotieieva, H. S. (2014). Paradigm of modernization of economy: formation and development. *Naukovo-tekhnichnyj zbirnyk*, 113, 223-228.
6. Dunaiev, I.V. (2015). Spatialdimension of modernization of regionaleconomic policy in modern scientific approaches. *Visnyk NADU*, 4., 70-77.
7. Huntington, S. (1988). *The Change to Change. Comparative Politics in the Post Behavioral era, First Edition*; Ed. by A. Ziegler, Louis J. Cantori., Colorado, USA, 426 P.
8. Pashkevych, M. S. (2014). Principles of modernization of the economy of regions of Ukraine in the aspect of modern regional policy. *Efektivna ekonomika*. Vol. 10., available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_10_7. (Accessed 4 November 2018).
9. Osokyna, N. V. (2014). Structural modernization as a form of realization of the economic security of the Russian economy. *Vestnyk Kuzbasskoho hosudarstvennoho tekhnicheskoho unyversyteta*, 2(102), 117-121.
10. Bondarev, S. S. (2010). Structural modernization of the Russian economy: the essence and objectives. *Rosyjskoe predprynimatel'stvo*, 4, 14-19.
11. Shurubovych, A. V. (2008). Modernization of the economy in the CIS countries: national, regional and global factors [scientific report], Moscow, Russia.
12. Prokopiuk, A. (2017). Regional policy of the structural structure of modern economy of Ukraine in the minds of European integration. Abstract of Ph.D. dissertation, Global economy, DU "Institute of Regional Development of the name M. I. Dolishnogo NAS of Ukraine, Lviv, Ukraine.
13. Mylen'kyj, V. M. (2015). Theoretical approaches to the modernist regional economics. available at: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/5791/S.%20322.pdf?sekuentse=1>. (Accessed 4 November 2018).
14. Ostrovs'kyj, I. A. (2013). Economic problems and prospects for the development of housing and communal services at the present stage. *Zbirka dopovidej na Mizhnarodnij ekonomichnij konferentsii* [Ekonomycheskye problemy u perspektvyv razvytyia zhylyshchno-kommunal'noho khoziajstva na sovremennom eta], *Mizhnarodna Ekonomichna konferentsiya* [International conference], Kharkiv National Academy of

Municipal Economy, Kharkiv, Ukraine, available at: <http://eprints.kname.edu.ua/38786/1/32-34.pdf>. (Accessed 4 November 2018).

15. Poliakova, A. H. (2009). Conceptual foundations of the modernization of regional economies. *Vestnyk Toms'koho hosudarstvenoho unyversyteta*, 323, 273-279.
16. Kavtysh, O. P. (2013). Modernization of the economics of Ukraine: the theory and practice of improving the reforms. *Efektivna ekonomika*, Vol.1. available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_10_7. (Accessed 4 November 2018).

Стаття надійшла до редакції - 01.12.2018 р., прийнята до друку - 17.12.2018 р.

Олена Олександрівна РАЗБОРСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту,
Донецький національний університет імені Василя Стуса
E-mail: o.rozborska@donnu.edu.ua

Христина Олександрівна ПУДКАЛЮК

Донецький національний університет імені Василя Стуса
E-mail: pudkaliuk.k@donnu.edu.ua

ЯКІСТЬ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Разборська О. О., Пудкалюк Х. О. Якість аудиторських послуг в Україні. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 67-75.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто проблемні питання щодо якості аудиторських послуг. Глобалізація економічних відносин, створюючи додаткові переваги для учасників ринку, несе в собі низку ризиків. Саме тому щораз більше людей, які представляють різні сегменти суспільства, приймаючи рішення на основі інформації, яку вони самі не можуть своєчасно і правильно сприймати та контролювати; звертаються до незалежних аудиторів з метою оцінки надійності такої інформації.

Мета. Метою наукового дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних рекомендацій щодо підвищення якості аудиторських послуг.

Результати. Для досягнення поставленої мети досліджено поняття якості аудиторських послуг, а також зіставлено два поняття «якість аудиторських послуг» та «якість фінансової звітності», адже основним інформаційним продуктом аудиторської перевірки є фінансова звітність. Розглянуто потребу користувачів фінансової звітності та їх інтереси в якісних аудиторських послугах, а також розроблено модель системи внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності, яку можна представити двома складовими: внутрішньою структурою та зовнішнім оточенням. Реалізація зазначеної моделі на практиці полягає в розробці та документальному оформленні принципів і процедур контролю якості аудиту, їх безперервному аналізі, оцінці та проведенні коригувальних впливів. Також розглянуто три рівні контролю якості аудиторських послуг та нормативно-правове регулювання аудиторської діяльності. Обґрунтовано необхідність удосконалення теоретичних та практичних аспектів якості аудиторських послуг.

Ключові слова: аудит; аудиторські послуги; якість аудиторських послуг; контроль якості аудиторських послуг; система внутрішнього контролю.

Olena Oleksandrivna RAZBORSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting, Analysis and Audit,
Vasyl` Stus Donetsk National University
E-mail: o.rozborska@donnu.edu.ua

Khrystyna Oleksandrivna PUDKALIUK

Vasyl` Stus Donetsk National University
E-mail: pudkaliuk.k@donnu.edu.ua

QUALITY OF AUDIT SERVICE IN UKRAINE

Abstract

Introduction. *The article deals with problematic issues concerning the quality of audit services. Globalization of economic relations, creating additional advantages for market participants, carries a number of risks. That is why more and more people represent different segments of society, making decisions based on information that they themselves can't perceive and control in a timely and correct manner; seek independent auditors to assess the reliability of such information.*

Purpose. *The purpose of scientific research is theoretical substantiation and development of methodological recommendations for improving the quality of audit services.*

Results. *To achieve the goal, the concept of the quality of audit services has been investigated, as well as the comparison of the two concepts of "quality of audit services" and "quality of financial reporting", since the main information product of the audit is financial statements. The necessity of users of financial reporting and their interests in qualitative audit services is considered, as well as the scheme of the model of the system of internal quality control of audit activity, which can be represented by two components: internal structure and external environment. Realization of the presented model in practice consists in developing and documenting the principles and procedures for auditing the quality of the audit, their continuous analysis, evaluation and corrective actions. Three levels of quality control of audit services and regulatory legal regulation of audit activity are also considered. The necessity of improvement of theoretical and practical aspects of the quality of audit services is substantiated.*

Keywords: *audit; audit services; quality of audit services;; quality control of audit services; internal control system.*

JEL classification: M40, M41, M49

Вступ

На сьогодні в умовах євроінтеграції та глобалізації виникає потреба в розширенні зовнішньоекономічних зв'язків. Щораз більше суб'єктів господарювання виходять на зовнішні ринки, оскільки це пов'язано з максимізацією одержуваного прибутку, розширенням меж ринку, з реалізацією науково-технічного потенціалу підприємств, обміном політичною, економічною, науково-технічною і культурною інформацією.

Залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку вимагає від підприємств підвищення їх статусу як господарюючих суб'єктів, а також їх ділової репутації. Визначення цього статусу і ділової репутації підприємств є результатом не тільки грамотного ведення бізнесу, а й підсумком аудиторських перевірок. Саме учасники аудиторської мережі як незалежні експерти дозволяють зробити внесок у визначеність питання про довіру того чи іншого підприємства. Усі ці аспекти змушують суб'єктів аудиторської діяльності накопичувати високий рівень своєї ділової репутації для того, щоб їх думці могли довіряти на ринку, як вітчизняному, так і міжнародному.

На сучасному етапі аудиторські послуги є невід'ємним елементом вітчизняного ринку і спрямовані на захист законних майнових інтересів підприємств шляхом незалежного фінансового контролю, підтвердження достовірності фінансової звітності про результати господарської діяльності і надання послуг за профілем діяльності. Аудиторські послуги сприяють задоволенню цих потреб, оскільки часто аудит стає необхідною умовою для встановлення зовнішньоекономічних відносин господарюючих суб'єктів.

Отож, основоположними в цьому напрямку є питання якості аудиторських послуг.

Питаннями контролю якості аудиторських послуг займається велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Р. Адамс, В. Д. Андреев, А. Аренс, Г. Н. Белоглазова, С. М. Бичкова, В. П. Бондар, Ф. Ф. Бутинець, С. В. Драч, Л. В. Дікань, Л. П. Кроливецька, Дж. Лоббек, Н. М. Малюга,

О. В. Марчук, В. Н. Новосьолов, Н. І. Петренко, В. І. Подольський, О. Ю. Редько, Н. А. Ремизова, О. Р. Суха, В. П. Суйц, С. А. Табалина, Л. Г. Церетел та багато інших.

Проблеми підвищення якості аудиторських послуг досліджуються у різних напрямках. Безліч робіт ґрунтується на підходах контролю якості на основі створення і розвитку єдиної системи контролю якості на державному рівні і на рівні професійних аудиторських організацій, що потребує її постійного вивчення та удосконалення.

Мета та завдання статті

Метою наукового дослідження є теоретичне обґрунтування та розробка методичних рекомендацій щодо підвищення якості аудиторських послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження

Перш за все необхідно розглянути поняття «якість аудиторських послуг», адже існує чимало думок щодо розкриття його сутності. Наприклад:

- Ф. Ф. Бутинець зазначає, що під якістю в аудиторській практиці слід розуміти максимальне задоволення інформаційних потреб користувачів результатами виконаних аудитором робіт, послуг та супутніх аудиту робіт відповідно до інтересів власника, суспільства та конкретного замовника в межах вимог чинного законодавства України, стандартів аудиту та «Кодексу професійної етики аудиторів» [2].
- О. Р. Суха та О. В. Марчук звертають увагу на те, що якість послуг гарантує довіру громадськості до результатів роботи аудиторів, які мають демонструвати перед спостережними органами адекватність виконання своїх обов'язків [10].
- С. В. Драч та інші автори зауважують, що підвищення якісного рівня аудиторських послуг сприятиме очищенню аудиторів від випадкових людей, які ставлять прибутковість понад професійні стандарти [10, с. 150].

Також, на нашу думку, необхідним для дослідження є зіставлення двох понять – «якість фінансової звітності» та «якість аудиторських послуг». Адже основним інформаційним продуктом аудиторської перевірки є фінансова звітність. Що якісніше сформована фінансова інформація, то якіснішою буде перевірка. Тому в статті ми запропонували модель, яка дозволяє визначити подальші напрямки наукових досліджень у контексті підвищення рівня якості аудиторських послуг (рис. 1).



Рис. 1. Модель взаємозв'язку аудиторських послуг і користувачів фінансової звітності

Розглянута нами модель доводить, що аудит корисний рівно ж настільки, наскільки корисна фінансова звітність, щодо якої надається висновок. У межах цього документа фінансова звітність не розглядається в деталях, хоча багато науковців вважають, що прагнення охопити більш прогностичні, якісні і нефінансові дані могли б підвищити її значення. Роль аудиту та характер методик його проведення також повинні змінитися відповідним чином [7, с. 195].

Вагомим фактором довіри користувачів фінансової звітності до керівництва підприємства та аудиторів є проблема якості фінансової звітності. Кожен користувач прагне отримати достовірну інформацію про фінансове становище підприємства, систему внутрішнього контролю, правильну організацію бухгалтерського обліку, фінансову звітність підприємства [3, с. 229].

У достовірності та якості фінансової звітності зацікавленими можуть бути не лише інвестори. З урахуванням суспільних груп користувачів інформації, що подана у фінансовій звітності, інтереси користувачів нами узагальнено на рис. 2.

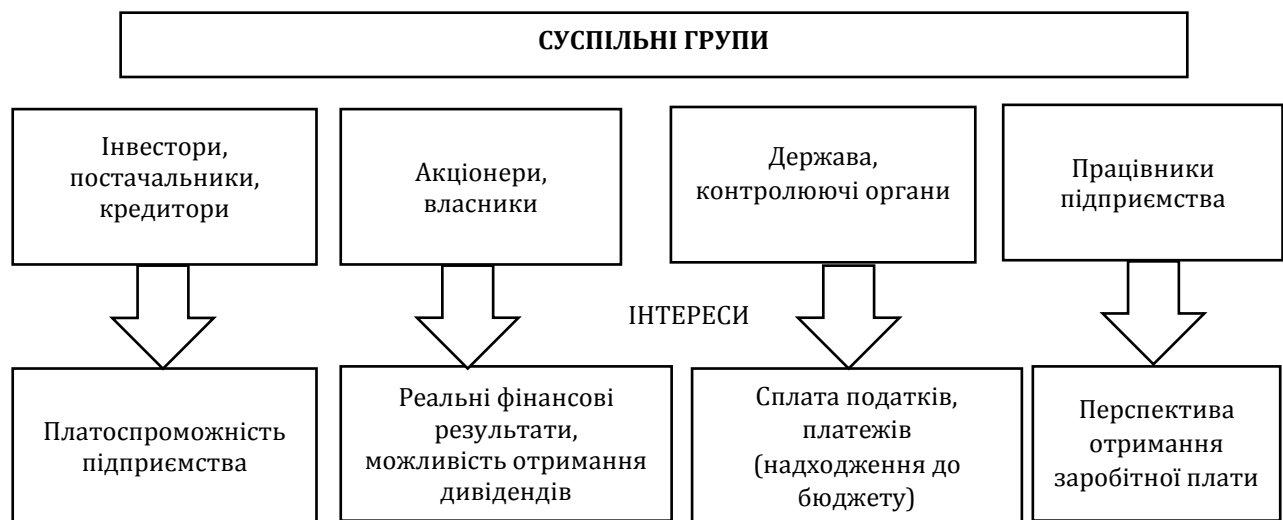


Рис. 2. Користувачі фінансової інформації та їх інтереси

Зауважимо, що хоча основна відповідальність щодо якості фінансової звітності і лягає на плечі управлінського персоналу, який готує таку звітність, саме незалежні зовнішні аудитори забезпечують впевненість стосовно її якості.

На сьогодні за відсутності сприятливих умов кредитування діяльності особливої уваги вимагають інтереси інвесторів. Так інвестори мають бути впевнені у тому, що фінансова інформація, на основі якої приймаються економічні рішення щодо розміщення капіталу, є достовірною та надійною. Досягнення якісних характеристик звітності забезпечують аудиторські перевірки фінансової звітності [8].

Тому у «діловому світі» важливим питанням є якість аудиту, адже стабільність та постійний розвиток як окремого підприємства, так і економіки країни загалом залежить від конкретних результатів аудиту та його якості.

Оцінка якості аудиту має на меті досягнення заданих параметрів якості його елементів, окремих етапів і всього процесу загалом.

На нашу думку, аудитори не звертають належної уваги на один з вагомих етапів аудиту – планування. Адже на цьому етапі відбувається вироблення загальної стратегії аудиту: складається план, який деталізується за напрямками у програму аудиту. Тому аудиторам необхідно уникати механічного підходу до аудиту та планувати свою роботу за індивідуальним підходом, незважаючи на попередні перевірки. Також на етапі планування варто зосередитись на оцінюванні стану внутрішнього контролю, тому що це допоможе аудитору виявити, які ділянки суб'єкта господарювання необхідно аналізувати більш детально, а які поверхнево, та дасть змогу розробити послідовність проведення аудиторських процедур.

Схему моделі системи внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності можна репрезентувати за двома складовими (рис. 3):

- внутрішньою структурою;
- зовнішнім оточенням – «виходом», «входом»; зворотним зв'язком і зовнішнім середовищем.

Зовнішнє оточення і внутрішня структура системи взаємопов'язані. Внутрішня структура переробляє «вхід» у «вихід». «Входом» є інформація по процесах забезпечення якості в аудиторській організації, вимоги до якості аудиторської діяльності та інформація з організації та здійснення внутрішнього контролю за фактами господарського життя; «Виходом» – розпорядчий документ з контролю якості (внутрішній стандарт або типові положення) і інформація щодо оцінки ефективності системи внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності [8].

У процесі свого функціонування система реагує на дії зовнішнього середовища і розвивається під цими впливами. Зовнішній вплив здійснюється через зовнішній контроль якості аудиту, що проводиться уповноваженим органом з контролю і нагляду та саморегулюючими організаціями аудиторів. Зворотній зв'язок здійснюється через вимоги, рекламації клієнтів і інформацію від споживачів, що виникла у зв'язку з незадовільною якістю аудиту та іншими факторами. Реалізація цієї моделі на практиці полягає в розробці та документальному оформленні принципів і процедур контролю якості аудиту, їх безперервному аналізі, оцінці та проведенні коригувальних впливів.



Рис. 3. Модель системи внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності

Серед проблем щодо організації і функціонування системи внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності слід виокремити такі:

- організаційні проблеми;
- проблеми розробки її методичної основи і процесу функціонування, що пов'язані з відсутністю методологічного відділу і обмеженістю кадрів [3, с. 230].

Тому оптимальною реалізацією цієї моделі в практичній діяльності з точки зору витрат і кінцевого результату стане документальне оформлення принципів і процедур контролю якості аудиту за елементами внутрішньої структури цієї моделі в типовому положенні з внутрішнього контролю якості аудиту, оцінка функціонування системи внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності з використанням тестування і запитальника, проведення коригувальних дій за виявленими порушеннями.

Як основні принципи внутрішнього контролю якості в аудиторській мережі можна виокремити такі: орієнтація діяльності на підвищення якості, відповідальність, збалансованість, своєчасне повідомлення про відхилення, системність, розподіл обов'язків, дотримання норм аудиторської етики [7, с. 196].

На нашу думку, підвищення якості аудиторських послуг можливе через запровадження нормативних вимог, внутрішніх стандартів та формування системи управління якістю учасників аудиторської мережі.

Першочергового значення для підвищення якості інформації аудиторів набуває функціонування системи внутрішнього контролю якості в аудиторській мережі. У цих умовах існує об'єктивна необхідність розробки методичної бази контролю якості аудиторської діяльності на рівні учасника аудиторської мережі. Контроль якості аудиторської діяльності в Україні містить три рівні (табл. 1).

Однозначно великим досягненням є впровадження у 2003 році в Україні Міжнародних стандартів аудиту та етики, що стало умовою для підвищення якості аудиторських послуг та дозволило аудиторам України працювати за міжнародними вимогами. Відповідне нововведення дозволило українським аудиторам працювати за вимогами світового ринку [6].

Виникнення аудиту в Україні асоціюється з прийняттям Закону України «Про аудиторську діяльність» у 1993 році, який втратив чинність. На зміну йому був прийнятий 21 грудня 2017 року Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», який набув чинності 1 жовтня 2018 року, та покликаний суттєво змінити засади аудиторської діяльності, запровадити нову систему регулювання та нагляду за нею та посилити вимоги до суб'єктів аудиторської діяльності [5].

Таблиця 1. Рівні контролю якості аудиторської діяльності в Україні

Рівень контролю якості	Суб'єкт контролю якості	Реалізація контролю
Державний контроль	Орган виконавчої влади – Міністерство фінансів України	Здійснює контроль (нагляд) за діяльністю саморегульованих учасників аудиторської мережі щодо дотримання вимог нормативно-правових актів, які регулюють аудиторську діяльність
Зовнішній контроль	Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю	Забезпечує здійснення нагляду і несе відповідальність за нагляд щодо контролю якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності
	Аудиторська палата України	Здійснює контроль якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, крім тих, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес [1]
Внутрішній контроль	Аудиторські фірми, індивідуальні аудитори	Здійснюють контроль якості щодо дотримання встановлених правил внутрішнього контролю якості аудиторської діяльності

Визнання кваліфікацій аудиторів в Європейському Союзі регламентується на даний момент Директивою 2006/43 / ЄС Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу «Про обов'язковий аудит річної та консолідованої бухгалтерської звітності» 1, (далі – Директива 2006/43).

Кваліфікаційні вимоги, що висуваються особам, які хочуть працювати як бухгалтер або аудитор, стосуються рівня освіти, професійного досвіду і професійної атестації, що схоже з Директивою 2005/36 про визнання професійних кваліфікацій.

Незважаючи на те, що прийняття Закону обґрунтовувалося необхідністю імплементації Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, фактичною метою є суттєве підвищення якості аудиторських послуг та забезпечення на цій основі довіри до фінансової звітності з боку усіх категорій користувачів, починаючи від регуляторів і закінчуючи громадськістю [4].

Директивою 2006/43/ЄС визначено, що нагляд за аудиторською діяльністю має бути організований на основі принципу, згідно з яким: «по відношенню до аудиторів та аудиторських фірм має застосовуватися система забезпечення якості, організована у спосіб, який забезпечує її незалежність від суб'єктів, що контролюються».

Директивою визначено, що кожна держава-член повинна стежити за тим, щоб до всіх аудиторів та аудиторських фірм застосовувалася система забезпечення якості, яка повинна відповідати принаймні таким критеріям [3, 4]:

- система забезпечення якості повинна бути організована так, щоб забезпечити її незалежність від аудиторів і аудиторських фірм, що контролюються, з урахуванням суспільного нагляду;
- фінансування системи забезпечення якості має бути гарантованим і вільним від будь-якого можливого неналежного впливу з боку аудиторів чи аудиторських фірм;
- система забезпечення якості повинна мати достатні ресурси;
- особи, що проводять перевірки з метою забезпечення якості, повинні мати належну професійну освіту та відповідний досвід у сфері обов'язкового аудиту та фінансової звітності, поєднаний із тематичним навчанням з питань проведення перевірок для забезпечення якості;
- підбір контролерів для виконання перевірок з метою забезпечення якості має проводитися за об'єктивною процедурою, спрямованою на забезпечення відсутності конфлікту інтересів між контролерами та аудитором чи аудиторською фірмою, що перевіряється;
- в обсязі перевірки забезпечення якості, що спирається на адекватну перевірку відібраних аудиторських справ, має передбачатися оцінка дотримання чинних стандартів аудиту та вимог щодо незалежності, кількості та якості витрачених ресурсів, очікуваної винагороди за аудит та внутрішньої системи контролю якості аудиторської фірми;
- за результатами перевірки з метою забезпечення якості повинен складатися звіт, що має містити основні висновки перевірки для забезпечення якості;
- перевірки з метою забезпечення якості повинні проводитися принаймні один раз на шість років, але перевірка з метою забезпечення якості щодо аудиторів або аудиторських фірм, що проводять обов'язковий аудит суб'єктів суспільного інтересу, – не рідше одного разу на три роки (ця вимога викладена статті 43 Директиви 2006/43/ЄС);
- загальні результати системи забезпечення якості мають оприлюднюватися раз на рік;

-
- зауваження за результатами перевірок для забезпечення якості повинні враховуватися аудитором або аудиторською фірмою в розумний строк;
 - у разі неврахування зауважень до аудитора чи аудиторської фірми, за необхідності, має застосовуватися система дисциплінарних заходів чи санкцій.

Критерієм якості при проведенні аудиту вважається насамперед виконання аудитором нормативних вимог.

Відомо, що одним із реальних способів покращення якості аудиторських послуг є підвищення відповідальності аудиторських фірм та аудиторів. Відповідно до законодавства України, розмір майнової відповідальності аудиторів не може перевищувати суми фактично завданої замовнику шкоди з вини аудитора. До аудиторів у випадку виявлення неодноразових фактів низької якості перевірок можуть застосовуватися стягнення у вигляді попередження, зупинення дії сертифікату на строк до одного року або його анулювання.

Також аудиторам слід оцінювати бізнес-моделі компаній з урахуванням властивих їм ризиків. Роль полягає не в оцінці бізнес-моделі, а скоріше в оцінці можливих результатів певної бізнес-моделі.

Авторами розглядається два напрями оцінки якості [2]:

- якість внутрішньофірмової політики та її реалізація на рівні управління діяльністю аудиторської фірми (регламентація контролю якості визначена МСА 220 «Контроль якості аудиту фінансової звітності») [6];
- якість роботи з аудиту фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства-замовника (визначається Законом України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність») [5].

Контроль якості роботи аудиторських фірм, здійснений АПУ, свідчить про створення на більшості перевірених аудиторських фірм власної системи контролю якості аудиторських послуг та впровадження її на всіх етапах виконання завдання. Однак через нечітку та неповне виконання вимог МСА спостерігаються певні недоліки при створенні та впровадженні систем контролю якості аудиторських послуг, зокрема [1; 6]:

- не завжди виконуються процедури, пов'язані із прийняттям нових клієнтів або продовженням роботи з постійними клієнтами, не дотримуються вимоги щодо погодження умов завдань;
- отримання та виконання завдань не супроводжується процедурою, яка б надала керівництву аудиторської фірми достатньо впевненості, що група з виконання завдання дотримується відповідних етичних вимог;
- детальні плани аудиту у вигляді стандартних аудиторських програм не враховують сучасних вимог до планування аудиторських процедур;
- не розмежовується моніторинг відповідності політики та процедур контролю якості з поточним моніторингом керівника групи аудиторів на відповідних етапах виконання завдання.

Прозорість щодо функціонування системи забезпечення якості передбачає щорічне представлення такою системою звіту про результати функціонування, який повинен містити інформацію про надані за результатами інспектування рекомендації, запроваджені аудитором та аудиторськими фірмами коригуючі заходи та застосовані дисциплінарні заходи та санкції, якісні інформації про результати функціонування системи забезпечення якості, а також важливу фінансову інформацію про фінансове та ресурсне забезпечення системи, її ефективність та результативність [8].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розглянуте нами вище доводить, що якість є важливим і невід'ємним фактором у роботі аудитора. Якість – сукупність характеристик та вимог, що ставляться до здатності задовольнити встановлені і передбачувані потреби. Звичайна якість містить: прийняття користувачами послуги стандартів, ступінь, з якої послуга відповідає стандарту, доступність (у тому числі вартісна) і надійність послуги.

Проведене дослідження дозволило доповнити та поглибити уявлення про «якість аудиту» як економічну категорію визначенням поняття «якість аудиторської послуги». Якість аудиторської послуги – це характеристика аудиторської діяльності, що виявляється в сукупності теоретичних, методологічних та організаційних властивостей аудиторської послуги, які здатні задовольняти потреби зацікавлених користувачів і підвищувати довіру до аудитора.

З наведених визначень можна зробити висновок, що якість аудиторських послуг має два аспекти:

- по-перше, якість аудиторської перевірки, при якій об'єктом забезпечення якості є незалежна перевірка фінансової звітності та системи бухгалтерського обліку;
- по-друге, якість аудиторської діяльності, при якій об'єктом забезпечення якості є робота суб'єкта аудиторської діяльності загалом.

У зв'язку з тим, що до аудиторської діяльності різні користувачі можуть висувати різні вимоги, то рівень її якості буде змінюватися. Поняття «якість» щодо аудиторської перевірки залежить від мінливих

вимог стандартів і потреб користувачів. Відповідно, слід вивчати якість аудиторських послуг з декількох сторін і виносити інтегровану оцінку його рівня.

З огляду на вищесказане можна зробити висновок, що нині контроль за якістю аудиторських послуг в Україні не дає потрібних результатів. Тому для формування ефективної системи контролю за якістю аудиторських послуг, на нашу думку, необхідно забезпечити виконання таких вимог:

1) регулярний контроль якості аудиторських послуг повинен здійснюватися на рівні всіх суб'єктів аудиторської діяльності;

2) запровадження критеріїв, стандартів оцінювання аудиторських послуг, які дозволять об'єктивно оцінювати роботу суб'єктів аудиторської діяльності, як на зовнішньому, так і на внутрішньому рівні;

3) удосконалення методик і процедур роботи суб'єктів аудиторської діяльності.

Однак подальший розвиток аудиту в Україні потребує зміцнення його нормативної бази, збереження основоположних принципів аудиторської діяльності, без яких вона втрачає свою незалежність і самостійність. І це нині основна проблема якості аудиту, рішення якої залежить від кожного працівника цієї сфери послуг. При вирішенні зазначеної проблеми необхідно враховувати специфіку сучасної економічної реальності і особливості сформованої практики аудиту в країні. А також необхідно пам'ятати, що якісний аудит служить інтересам не тільки власників, але і держави та суспільства.

Список використаних джерел

1. Аудиторська Палата України : офіційний сайт. URL : <http://www.apu.com.ua>.
2. Бутинець Ф. Ф., Малуґа Н. М., Петренко Н. І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні: монографія / За редакцією проф. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: ЖДТУ, 2014. 564 с.
3. Васильюк М. М., Григорів О. О. Організація й забезпечення гарантій якості аудиторських послуг та механізм їх реалізації у сучасній професійній практиці аудиту. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки"*. 2014. Вип. 8. Частина 7. С. 226-230.
4. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності (Directive 2006/43/EC on statutory audit of annual accounts and consolidated accounts). URL: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844.
5. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» 2258-VIII від 21.12.2017. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
6. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, 2015, видання 2016 р. International Federation of Accountants (IFAC). Видання у 3-х частинах. Частина 1. Київ: Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2016. 1250 с.
7. Петраков Я. В., Короткий В. В. Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг в Україні та світі. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2010. № 38. С. 189-198.
8. Проскуріна Н. М., Коваленко В. П. Методологічні засади контролю якості аудиторських послуг: адаптація міжнародного досвіду до умов вітчизняної економіки. URL : www.economy.nayka.com.
9. Разборська О. О., Мошура Л. О. Внутрішній аудит оцінки якості прийняття управлінських рішень: поняття, призначення та роль в системі управління підприємством. *Фінанси, облік, банки*. 2017. Вип. №1 (22). С. 146-153.
10. Суха О., Марчук В. URL : www.rstu.rv.ua/metods/asp/vd/v39ek39.doc.

References

1. *Public accountant Chamber of Ukraine*. (2018). Retrieved from: <http://www.apu.com.ua>.
2. Butynets', F. F., Malyuha, N. M., Petrenko, N. I. (2014). *Audit: stan i tendentsiyi rozvytku v Ukrayini*. Zhytomyr: ZhDTU.
3. Vasyliuk, M. M. and Hrugoriv, O. O. (2014). Organization and providing of quality of public accountant services guarantees and mechanism of their realization are in modern professional practice of audit. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky"*, 8(7), 226-230.
4. *Directive 2006/43 / EC of the European Parliament and of the Council of 17 May 2006 on statutory audit of annual accounts and consolidated accounts*. (2006). Retrieved from: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844.
5. Law of Ukraine "On Audit of Financial Reporting and Audit Activity" 2258-VIII of December 21, 2017. (2017). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
6. *International Standards on Quality Control, Audit, Review, Other Assurance and Related Services*. (2016). International Federation of Accountants (IFAC). Edition in 3 parts. Part 1. Kyiv: International Federation of Accountants, Audit Chamber of Ukraine.

-
7. Petrakov, Ya. V., Short, V. V. (2010). Methodological principles of quality control of audit services in Ukraine and in the world. *Bulletin of the Chernihiv State Technological University. Series "Economic Sciences"*, 38, 189-198.
 8. Proskurina, N. M. and Kovalenko, V. P. (n. d.). *Methodological principles of quality control of audit services: adaptation of international experience to the conditions of the national economy*. Retrieved from: www.economy.nayka.com.
 9. Razborska, O. O., Moshura, L. O. (2017). Internal audit of the assessment of the importance of management decisions: understanding, assignment of that role in the system of management of the company. *Finansy, oblik, banky*, 1 (22), 146-153.
 10. Sukha, O., Marchuk, V. (n. d.). URL : www.rstu.rv.ua/metods/asp/vd/v39ek39.doc.

Стаття надійшла до редакції – 02.12.2018 р., прийнята до друку – 16.12.2018 р.

Олександр Леонідович ЛАВРИК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: filosof_555@online.ua

Карина Дарьшівна ДЖАФАРБАГІ

кафедра фінансів, банківської справи і страхування,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: innajakar99678@gmail.com

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ НА ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

Лаврик О. Л., Джафарбагі К. Б. Управління інвестиційними процесами на фінансових ринках. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 76-81.

Анотація

Вступ. Важливість сучасного дослідження інвестиційних процесів на сучасних фінансових ринках визначена взаємозв'язками фінансового і виробничого секторів національної економіки. Актуальним є також пошук відповідних важелів та наступних взаємозв'язків, які значно вплинули на економіку загалом, розширюючи можливості постійного підвищення стабільності господарської діяльності і її ефективності.

В умовах постійного та значного дефіциту самофінансування національних компаній дуже важливою є сучасна проблема залучення ними коштів, використовуючи потужні ринкові фінансові інструменти.

Мета. Метою статті є створення наступної концептуальної бази для збільшення стабільності і ефективності сучасних інвестиційних процесів на фінансових ринках.

Метод (методологія). Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу ризиків і ефективності фінансування, оцінки фінансово-економічних показників діяльності, статистичних методів.

Результати. Практика ефективного управління сучасними інвестиційними процесами на макрорівні та на рівні країни буде характеризуватися значною невизначеністю функцій системи такого управління, низьким рівнем координації їх взаємодії, поганою впорядкованістю інформаційних потоків. Тому пропонуємо схеми інформаційних потоків і функціональної структури управління інвестиційними процесами на сучасних фінансових ринках.

Ключові слова: фінансові інструменти; інвестиції; фінансові посередники; фінансове посередництво; інвестиційні компанії; інституційні інвестори.

Oleksandr Leonidovych LAVRYK

PhD in Economics,
Assistant Professor,
Department of Credit and Finance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: filosof_555@online.ua

Karina Dariushivna JAFARBAGHI

Department of Credit and Finance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: innajakar99678@gmail.com

MANAGEMENT OF INVESTMENT PROCESSES ON FINANCIAL MARKETS

Abstract

Introduction. Significant importance of the modern research of investment processes in modern financial markets has determined the interrelations of the financial and industrial sectors of the national economy. We have studied the relevant levers and the following interactions, which greatly influenced the economy as a whole, expanding the great opportunities for continuous improvement of the stability of economic activity and its efficiency.

In the face of a constant and significant shortage of self-financing by national companies, the current problem of attracting funds is very important. The powerful market-based financial instruments should be used.

Purpose. The article aims to create the following conceptual framework for increasing the stability and efficiency of modern investment processes in financial markets.

Method (methodology). The estimation and analysis methods of risks and financing efficiency, the estimation of financial and economic performance, statistical methods have been used to solve the tasks.

Results. The practice of efficient management of modern investment processes at the macro level and at the country level will be characterized by considerable uncertainty of the functions of such a system of management, low level of coordination of their interaction, poor orderliness of information flows. Therefore, we offer schemes of information flows and functional structure of management of investment processes in modern financial markets.

Keywords: financial instruments; investment; financial intermediaries; financial intermediation; investment companies; institutional investors.

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 сучасні фінансові ринки. Вони дозволяють 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 сучасних фінансових ринків (сформовано правові, економічні та організаційні основи), ще не скоро їх можна буде віднести до ринків, які реально і ефективно функціонують на загальноприйнятих у світі цивілізованих, зрозумілих для інвесторів засадах. Вони далекі від міжнародних стандартів, не відповідають запитам економіки країни, і їм ще не притаманні прозорість, відкритість і доступність, упорядкованість та конкурентність [3]. Ці проблеми обумовлюють необхідність теоретичного аналізу і узагальнення специфічного досвіду становлення і функціонування сучасних фінансових ринків у світі та в Україні, а також визначення перспектив їх подальшого розвитку.

Попри короткий період сучасного розвитку фінансових ринків у нашій державі потрібно використовувати світовий досвід. Інвестиційними процесами на сучасних фінансових ринках займалися такі вчені: Бансал В., Бредлі Е., Брігхем Є., Інгерсолл Дж., Кейнс Дж., Кокс Дж., Лінтнер Дж., Манків Г., Марковиц Г., Маршал Дж., Мишкін Ф., Міллер М., Модільяні Ф., Моссен Ж., Ривуар Ж., Росс С., Сорос Дж., Тобін Дж., Т'юлз Р., Т'юлз Т., Фішер І., Фрідман М., Шарп В. та інші. Дуже важливе місце в дослідженні сучасних інвестиційних процесів посідають такі національні науковці, як Туган-Барановський М. та Слуцький Є. Значний доробок у дослідженні сучасних фінансових ринків і інвестиційних процесів зробили: Бланк І., Василик О., Вітлінський В., Заруба О., Крупка М., Лагутін В., Мертенс А., Михасюк І., Мороз А., Науменкова С., Опарін В., Реверчук С., Ромашко О., Савлук М., Філіпенко А. та інші.

Мета та завдання статті

Мета статті – створення концептуальної бази для збільшення стабільності і ефективності сучасних інвестиційних процесів на фінансових ринках.

Для досягнення цієї мети потрібно вирішити такі задачі:

- уточнити понятійний апарат у сфері управління фінансовими ринками і сучасними інвестиційними процесами;
- оцінити перспективи теоретичних досліджень і досягнутий рівень у розумінні закономірностей роботи сучасних фінансових ринків;
- сформувати модель взаємозв'язків процесів функціонування фінансових ринків і відновлення виробничого капіталу;
- вивчити головні тенденції фінансових ринків України;
- розробити методику вибору сучасних інвестиційних рішень на фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження

Визначення та удосконалення інвестиційної вартості фінансових інструментів буде виправданим і раціональним у довгостроковий період часу, але при цьому виникнуть певні труднощі. Головною проблемою економічної теорії і фінансової практики інвестування буде розробка та удосконалення методів сучасної оцінки вартості фінансових інструментів. Застосування цього важливого принципу дозволить відповісти на окремі питання про вартість наших активів. Вартість потрібного активу повинна визначатися необхідністю отримання доходів протягом часу. Актив повинен мати вартість тому, що потрібно забезпечити якісь доходи в майбутньому. Тому цей принцип повинен лежати в сучасній основі методу розрахунку економічної вартості активів (інвестиційної чи внутрішньої), його ще називають методом капіталізації доходу. Цей метод буде полягати в тому, що інвестиційну вартість активу можливо вважати рівною приведеній теперішній вартості фінансових потоків.

Довгострокові інвестиційні рішення мають прогнозовані наслідки та можуть бути нами описані з використанням грошових потоків, що можуть очікуватись при його реалізації. Наш грошовий потік повинен мати 3 важливі характеристики: час, напрямок, величину. Його сукупність буде відома з різною мірою певності. Але, щоб грошові потоки дисконтувати до сучасних вартостей, потрібно розуміти дисконтовану ставку. Сучасна приведена ставка грошових потоків повинна відповідати потрібній вартості грошей при використанні їх в альтернативних даній інвестиціях.

Теперішня вартість грошового потоку визначають при використанні рівняння [1]:

$$PV = \frac{C_t}{(1+r_t)^t}, \quad (1)$$

де PV – теперішня (сучасна) вартість грошового потоку, що очікують у t період;

C_t – грошовий потік та його розмір;

r_t – дисконтування ставки фінансового потоку.

Для різних грошових потоків зовсім не обов'язково використовувати однакову ставку дисконтування. Навпаки, ми згодні з думкою, що різночасові грошові потоки слід дисконтувати за різними ставками. Зокрема, цю тезу теоретично обґрунтовують теорії часової структури відсоткових ставок.

Якщо формулювання й математичне визначення дисконтування – річ досить проста, то її застосування ставить перед інвестором завдання визначення ставки дисконтування, яку він буде застосовувати у розрахунках. Значення проблеми обумовлене тим, що прийняття рішення дуже залежить від обраної ставки. Інколи дисконтування помилково намагаються вивести з інфляційних процесів, які швидше спотворюють, ніж пояснюють дисконтування. При відсутності інфляції чисту теперішню вартість проекту розраховують за допомогою наступної формули [1, с. 426]:

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^n C_t (1+r)^{-t}, \quad (2)$$

де NPV – чиста теперішня вартість проекту;

I – початкові інвестиції та їх сума;

n – тривалість проекту;

C_t – сучасні грошові потоки у стабільних (поточних) гривнях;

r – відсоткова ставка дисконтування без урахування інфляції.

Коли розглядаємо грошові (фінансові) потоки, то всі їх елементи (надходження і виплати) зазнають впливу рівних темпів інфляції за звітні періоди (виплати і надходження), то попередню формулу необхідно ускладнювати [1]:

$$NPV = -I + \sum_{t=1}^n C_t(1+r)^{-t}(1+i)^{-t}, \quad (3)$$

де i – відсотки інфляції за необхідний період.

Сучасна ставка дисконтування обов'язково відповідатиме рівню впевненості інвестора в отриманні в майбутньому прибутків, тоді необхідно враховувати рівень фінансового ризику, який міцно пов'язаний з цією інвестицією. Тоді C_t – це випадкова величина перспективного фінансового потоку, що очікується в період t , i його теперішня вартість дорівнюється [4]:

$$PV(C_t) = \frac{E[C_t]}{(1+r)^t}, \quad (4)$$

де $E[C_t]$ – математичне сподівання i його оператор;

r – ставка доходності інших інвестицій з аналогічним рівнем ризику.

Відсоткову ставку дисконтування, яку компанія використовує в інвестиційних розрахунках, науковці подають у вигляді суми двох відсоткових ставок [1]:

$$r = k + j, \quad (5)$$

де k – це вартість інвестиції чи вартість фінансування капіталу інвестора (прогнозна вартість, маржинальна, гранична), що планується при умові, коли він діє у певному середовищі й не має жодного ризику;

j – це додатковий доход та його ставка, що хоче отримати інвестор для того, щоб захистити від ризику свої інвестиції, пов'язані з цим варіантом розміщення капіталу, де є винагорода за його підприємницький ризик.

Коласс зазначає, що вона віддзеркалює надання інвестором переваги сучасному моменту і стратегію на перспективу.

Нехай очікувані фінансові потоки, котрі забезпечує володіння сучасними фінансовими інструментами, становлять $C_1, C_2, \dots, C_t, \dots, C_n$, за часові періоди 1, 2, .., t , .., n відповідно (для більшого спрощення потрібно вважати часові проміжки повністю рівними між собою, а фінансові (грошові) потоки припадають на кожний кінцевий період). Вважаємо, що наша прибутковість оцінюваного нами інструменту r буде відповідати великій (максимальній) прибутковості альтернативних інвестицій з аналогічним рівнем ризику. Наша інвестиційна вартість повинна дорівнювати [4]:

$$V = \frac{C_1}{1+r} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{C_t}{(1+r)^t} + \dots + \frac{C_n}{(1+r)^n}, \quad (6)$$

де V – це є інвестиційною вартістю.

Коли відома поточна наша ринкова ціна фінансового (грошового) інструменту, то теперішню вартість розраховують за наступною формулою [4]:

$$NPV = V - P, \quad (7)$$

де P – це поточна ринкова ціна фінансового інструменту.

Проблема фінансово-економічної оцінки компанії на практиці виникає через різні обставини. Це може бути підготовка допуску акцій для котирування на біржі, емісія нових цінних паперів, обмін цінними паперами між акціонерами, приватизація підприємств і інші операції, які передбачають те, що цінні папери, головно акції, оцінюють та, відповідно, можуть здійснювати оцінку самих компаній. Такі операції, як поглинання, злиття компаній, придбання участі в капіталі, вимагають від компанії, до яких вони проводяться, обов'язково одержати цю оцінку. Практика цієї оцінки постійно залишається емпіричною і базується на сучасних змішаних методах, використання яких передбачає компроміс між 2 концепціями компанії. 1-ша концепція (динамічна) походить із економічної теорії та розглядає компанію як комплекс інвестицій, де вартість якої дорівнює теперішній вартості фінансових потоків. 2-га концепція (статична) розглядає компанію як майновий комплекс, який повинен складатися з незалежних елементів. Вартість компанії по цій концепції дорівнює сумі вартісних елементів, що утворюють її. Звернемо увагу на той метод оцінки, де його параметри обґрунтовано визначені при наявності інформації, і який одночасно пристосований до контексту його оцінки і до особливостей підприємства [1].

Прийняти ефективні рішення щодо масштабних і довгострокових інвестицій неможливо без використання грошових критеріїв їх оцінки. Виконуючи аналіз інвестицій компанії, треба визначити їх значну різноманітність з точки зору цілей, яким вони підпорядковані (розширення виробництва, модернізація, заміна та інше) і з точки зору природи (інтелектуальні, соціальні, фінансові, комерційні, промислові та інші). Грошовий підхід, що підпорядкований зрівняльному принципу, повинен прагнути максимально зменшити різноманітність та буде базуватися на простому уявленні про інвестиції. Інвестиція є низкою фінансових потоків. Тому значення потоків повинне бути від'ємним – це інвестиційні виплати, і додатним – це надходження від інвестицій. Грошові критерії інвестицій поділяють на критерії, що базуються на дисконтуванні фінансових та на емпіричних позачасових критеріях. До першої групи показників належать середня норма прибутковості, дисконтований термін окупності, термін окупності, внутрішня норма прибутковості, індекс прибутковості проекту, чиста теперішня вартість проекту. До другої групи показників належать середня норма прибутковості і термін окупності. Незважаючи на прості показники, тут між ними виникають протиріччя по оцінці проекту. Ті ж самі показники даватимуть різні оцінки проекту. Ми будемо розглядати порядок використання фінансових критеріїв інвестування і будемо пропонувати шляхи його використання.

Внутрішня ставка прибутковості (внутрішня норма прибутковості) – це така ставка дисконтування, де сума дисконтованих значень фінансових потоків проекту за різні інтервали дорівнює сумі початкових інвестицій [1]:

$$C_1(1+r_0)^{-1} + C_2(1+r_0)^{-2} + C_3(1+r_0)^{-3} + \dots + C_n(1+r_0)^{-n} = I, \quad (8)$$

де r_0 – це внутрішня норма прибутковості.

Тоді, r_0 – така ставка дисконтування, що повинна приводити до 0 чистої теперішньої вартості проекту. Потрібно підкреслити, що показника внутрішньої норми прибутковості буде недостатньо для оцінювання вигідності проекту. Треба зіставляти ставку дисконтування, що слугує для важливого розрахунку чистої теперішньої вартості, з нею. Якщо розрахунок та її інтерпретація потребує залучення зовнішніх параметрів, то внутрішня норма прибутковості ґрунтується на внутрішніх даних цього проекту. Використання внутрішньої норми не може зняти проблеми визначення чи важливого вибору ставки дисконтування. Будуть конфлікти з таким критерієм, як чиста теперішня вартість. Коли інтерпретація його внутрішньої норми прибутковості буде базуватися на його теперішній вартості, то ці два критерії приведуть до однакових рішень по відхиленню чи прийняттю проекту. Коли стосується цього ранжування, при розставленні цих проектів у наступному порядку зменшення чистої теперішньої вартості, то їх треба обов'язково ранжувати в порядку зменшення їх внутрішньої норми прибутковості. Проблема полягає в тому, що ці обидва ранжування можуть не збігатися. Може бути проект з декількома внутрішніми нормами прибутковості [2]. Є проекти з такими від'ємними грошовими потоками. Тому для використання внутрішньої норми потрібно розв'язати многочлен в ступені n , а для цього потрібно розраховувати кілька внутрішніх норм прибутковості.

Висновки та перспективи подальших розвідок

При використанні запропонованого підходу виникатимуть особливі ситуації. Це значне перевищення надлишкової прибутковості інвестиційного проекту над необхідним стратегічним параметром не буде підставою збільшення ліміту інвестиції, тому що пріоритетним буде збереження вартості капіталу при використанні лімітів. В інших випадках головна сума прийнятних інвестиційних проектів буде перевищувати суму коштів інвестора, які в нього є. Необхідно вибирати між 2 варіантами дій: мінімізувати фінансовий ризик, збільшуючи при цьому рівень диверсифікації портфеля; максимізувати очікувану прибутковість інвестиційного портфеля, вибравши варіанти з найбільшою очікуваною прибутковістю. Проблема вибору треба вирішити, коли інвестор сформував стратегію своєї діяльності: агресивну, яка спрямована на максимізацію очікуваної прибутковості, чи консервативну, яка орієнтована на обмеження фінансового ризику.

Список використаних джерел

1. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. Москва : Издат-во соц. экон.
2. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
3. ОВДП, які знаходяться в обігу, за сумою основного боргу, щодня. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/files/T-bills_debt.xls.
4. Фінансовий ринок. URL: <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 – 20.11.2018 р., прийнята до друку – 07.12.2018 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ В СФЕРІ ФІНАНСІВ

УДК 336:658

Оксана Анатоліївна ВОДОЛАЗСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
E-mail: vodolazskaya@ukr.net

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Водолазська О. А. Методологічні засади фінансового менеджменту суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 82-87.

Анотація

Вступ. *Прийняття управлінських рішень вимагає від фінансового менеджера врахування значної кількості чинників, дія яких спричинена невизначеністю ринкового середовища. Негативним виявом невизначеності може бути виникнення ризику, що дестабілізує фінансово-господарську діяльність суб'єктів підприємництва та призводить до фінансових втрат. За таких умов виникає потреба уточнення методологічних засад щодо зниження рівня невизначеності у процесі управління ризиками підприємницької діяльності.*

Мета. *Метою статті є аналіз та узагальнення теоретичних та методологічних підходів до врахування чинників невизначеності при прийнятті рішень у рамках фінансового менеджменту суб'єктів підприємництва.*

Метод (методологія). *Для узагальнення методологічних засад врахування невизначеності умов функціонування суб'єктів підприємництва при прийнятті фінансових рішень були використані прийоми абстрактно-логічного методу дослідження, а саме: аналіз, синтез, аналогія, порівняння, абстрагування та індукція.*

Результати. *Проаналізовано сучасні концепції невизначеності і ризику в теорії та практиці фінансового менеджменту суб'єктів підприємництва. Розглянуто ризик як результат невизначеності ринкових тенденцій. Визначено підходи до управління ризиками підприємства. Обґрунтовано, що в умовах нестійкого ринкового середовища акцент у процедурах прийняття фінансових рішень зміщується з оптимального вибору альтернатив діяльності під ризиком на методи вивчення і нейтралізації чинників невизначеності і ризику.*

Ключові слова: *фінансовий менеджмент; фінансово-економічна діяльність; невизначеність ринкового середовища; інформація; ризик; методи аналізу та оцінки ризику; управління ризиком.*

Oksana Anatoliivna VODOLAZSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance,
Dnipro National University named after Oles Honchar
E-mail: vodolazskaya@ukr.net

METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FINANCIAL MANAGEMENT OF SUBJECTS OF ENTREPRENEURSHIP IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Abstract

Introduction. *The financial manager has to take into account a large number of factors in the process of adoption of managerial decisions. The effect of these factors can be caused by the uncertainty of the market environment. The emergence of a risk that destabilizes the financial and business activities of business entities and leads to financial losses can become a negative manifestation of uncertainty. Under such conditions, there is a need to clarify the*

© Оксана Анатоліївна Водолазська, 2018

methodological principles for reducing the level of uncertainty in the process of business risk management.

Purpose. *The article aims to analyze and generalize theoretical and methodological approaches as for consideration the factors of uncertainty when making decisions in the framework of financial management of business entities.*

Method (methodology). *To generalize the methodological principles of consideration the uncertainty of the conditions of the functioning of business entities, when adopting financial decisions, the techniques of the abstract and logical method of research have been used. They are method of analysis, method of synthesis, method of analogy, method of comparison, method of abstraction and induction.*

Results. *The modern concepts of uncertainty and risk in the theory and practice of financial management of subjects of entrepreneurship have been analysed. Risk is considered as a result of uncertainty of market trends. The approaches to enterprise risk management have been defined. It has been substantiated that in conditions of unstable market environment the emphasis in financial decision-making procedures shifts from the optimal choice of alternatives of risk-taking activities to methods of studying and neutralizing factors of uncertainty and risk.*

Keywords: *financial management; financial and economic activity; uncertainty in the market environment; information; risk; methods of analysis and risk assessment; risk management.*

JEL classification: D80, G30, M21

Вступ

Невизначеність зовнішнього середовища стає характерною рисою сучасної ринкової економіки. В умовах невизначеності успіх підприємства залежить від його здатності своєчасно виявляти та реагувати на нові економічні можливості. Більшість сучасних ринків характеризується зростанням невизначеності, що ускладнює аналіз зовнішнього середовища, знижує ефективність традиційних систем фінансового управління, змушує фінансових менеджерів переглядати прийняті фінансові стратегії.

Дослідженню загальних аспектів функціонування суб'єктів підприємництва в умовах невизначеності та ризику присвятили свої роботи зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема: Г. Беккер [1], І. О. Бланк [2], І. І. Вербіцька [3], Є. П. Голубков [4], П. Г. Грабовий [9], О. А. Єрмоленко [5], С. А. Кузнецова [6], М. Г. Лапуста [7], Дж. Пікфорд [8], М. А. Халіков [10], У. Шарп [11] та ін. Водночас дискусійним залишається перелік питань, пов'язаних з використанням нових підходів до прийняття фінансових рішень, які дозволяють враховувати максимальну кількість чинників невизначеності ринкового середовища.

Отже, актуальним залишається формування теоретичних та методологічних засад побудови дієвої системи фінансового менеджменту в умовах невизначеності та ризику.

Мета статті

Метою статті є аналіз та узагальнення теоретичних та методологічних підходів до врахування чинників невизначеності при прийнятті рішень у межах фінансового менеджменту суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження

Невизначеність є об'єктивною формою існування реального світу, оскільки обумовлена об'єктивним існуванням випадковості і неповнотою відображення явищ навколишнього світу в людській свідомості. У зв'язку з цим Г. Беккер зазначає: «Неповнота відображення принципово непереборна через загальний зв'язок всіх об'єктів реального світу і нескінченності їх розвитку, хоча прагнення до повного, абсолютно точного відображення дійсності характеризує спрямованість людського пізнання і буття» [1].

Невизначеність є середовищем і першопричиною ризику. Джерелами невизначеності фінансово-господарської діяльності підприємства є:

1. Відсутність у фінансових менеджерів достатньої інформації про стан макроекономічного середовища і чинники, які впливають на ринкові процеси і визначають особливості їх протікання в конкретній економічній ситуації. Це не дозволяє зробити обґрунтовані висновки щодо перспектив господарської діяльності суб'єктів підприємництва і, головне, фінансових результатів такої діяльності. З цієї причини в постіндустріальному суспільстві зростає значення такого ресурсу як інформація, тобто саме поняття «інформація» виступає антонімом «невизначеності».

2. Випадкова або навмисна протидія з боку інших ринкових суб'єктів (порушення зобов'язань, опортуністична поведінка контрагентів, персоналу, ін.).

3. Дія випадкових чинників непереборної сили, які не можна передбачити через несподіване виникнення.

Таким чином, невизначеність фінансово-господарської діяльності підприємства пов'язана або з відсутністю необхідної для прийняття обґрунтованого рішення інформації про стан його зовнішнього і внутрішнього середовищ, або з її неточністю і недостатністю, що зумовлює об'єктивну неможливість розробки надійних сценаріїв функціонування суб'єктів підприємництва в мінливому ринковому середовищі.

У ринковому середовищі фінансово-господарська діяльність підприємства є високодинамічною системою, якій притаманна невизначеність на кожному етапі трансформації капіталу в готовий продукт, що породжує різноманітні ризики постачання, виробництва і реалізації. Знизити її рівень можна, володіючи необхідною інформацією, яка в умовах недосконалих ринків є рідкісним і платним благом. З іншого боку, наявність невизначеності і породжуваного нею ризику зумовлює для суб'єкта підприємництва можливість отримання додаткового прибутку як премії за «взяття на себе ризиків» [9].

Таким чином, ризик пов'язаний з невизначеністю умов прийняття управлінських рішень, наслідки яких можуть бути виявлені тільки через деякий час. Якщо прийняти цю тезу, то необхідно погодитися з тим, що для зниження ризику слід насамперед знизити невизначеність.

Деякі економісти цілком виправдано пов'язують ризик з інноваційною діяльністю, вказуючи на те, що «підприємництво – мистецтво конкуренції або здатність успішно конкурувати, створюючи нові види товарів, вишукуючи нові напрями скорочення витрат, створюючи товари, приваблює для споживачів» [9]. Отже, саме присутність ризику і одночасне очікування прибутку – основні стимули ефективного розподілу ресурсів, зниження виробничих і невиробничих витрат, освоєння ресурсозберігаючих технологічних процесів, більш повного задоволення вимог споживачів. З цієї причини на інноваційних та малих венчурних підприємствах ризик і прибуток значно вищі середньогалузевих [4].

Схильність до ризику є невід'ємною умовою підприємництва і основним фактором розвитку інноваційної економіки. Висока кореляція ризику і доходу пояснює ту обставину, що в безризиковій зоні знижується підприємницька активність і зростають транзакційні витрати ринкової взаємодії суверенних агентів [10]. Оскільки системні ризики однак продовжують впливати на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Таким чином, серед чинників, що формують ризик, у сучасній науці виокремлюють невизначеність, підприємництво, інноваційну діяльність.

Постіндустріальна економіка характеризується надзвичайно прискореною зміною виробничо-технологічних і організаційно-технічних умов діяльності підприємств. У сукупності з високою нестійкістю товарних і фінансових ринків це зумовлює зростання невизначеності та спричиненого нею ризику як на макро, так і на мікрорівнях [3].

Отже, необхідно критично ставитись до певних постулатів неокласичної теорії виробництва, що були отримані без урахування ризику як чинника ринкового середовища (відсутність вибору альтернативних варіантів ринкової діяльності).

Поєднання неокласичної теорії з теорією ризику для прийняття обґрунтованих управлінських рішень було докладно опрацьовано при оцінці проектів. Так інвестиційний проект прийнято вважати ризикованим, якщо він має кілька можливих результатів, а ризик характеризується як невизначеність, пов'язана з виникненням несприятливих результатів реалізації проекту [8]. До них прийнято зараховувати: відхилення від запланованого фінансового результату, неотримання запланованих доходів і (або) втрати у вигляді додаткових витрат [11]. Таким чином, ризик в інвестиційній сфері – можливість зниження віддачі на інвестований у проект капітал.

Залежно від розглянутого об'єкта й особливостей його функціонування у ринковому середовищі виявляється доцільним об'єднати численні трактування ризику в наступні групи:

1. Пояснення ризику з позиції очікуваних фінансових результатів [8; 9]. Під ризиком розуміється можливість втрат, пов'язаних зі специфікою зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства і особливостями його ринкової діяльності.

2. Трактування ризику на основі інструментарію теорії ймовірності та математичної статистики [7]. За певних варіантів підприємницьких проектів існує не тільки небезпека не досягти бажаного фінансового результату, але і вірогідність перевищення очікуваного прибутку. У цьому і полягає підприємницький ризик, який характеризується поєднанням можливості досягнення як небажаних, так і особливо сприятливих відхилень від запланованих фінансових результатів [10].

У зв'язку з цим ризик розуміємо як ймовірність:

- відхилення від передбачуваної мети здійснення фінансово-господарської діяльності як у негативний, так і в позитивний бік;
- досягнення бажаного фінансового результату;
- матеріальних і фінансових втрат.

Отже, ризик – це можливість отримання невизначених результатів, що впливають на фінансово-економічний стан підприємства як позитивно, так і негативно.

З урахуванням сформульованої парадигми зв'язку невизначеності і ризику з результатами ринкової діяльності виникає необхідність перегляду сучасних підходів до управління фінансовою сферою підприємств в умовах нестійкого макроекономічного середовища.

Управління фінансовою діяльністю підприємства в умовах невизначеності і ризику здійснюється на основі методів, окремих заходів та дій, пов'язаних з аналізом, оцінкою і прогнозом ризикових подій і вжиттям заходів щодо нейтралізації або зниження негативних наслідків прояву ризику [4; 10]. Управління ризиком Дж. Пікфорд визначає як «процес виявлення рівня невизначеності (відхилень у прогнозованому результаті), прийняття та реалізації управлінських рішень, що дозволяють запобігати або зменшувати негативний вплив на процес і результати відтворення випадкових чинників, одночасно забезпечуючи високий рівень підприємницького доходу» [8].

Застосування методичного інструментарію теорії ймовірностей і математичної статистики має певні обмеження для підприємств виробничої сфери через наступні специфічні обставини:

- ситуація, що утворюється на ринках, як правило, істотно нестабільна і не може бути адекватно задана ніяким з відомих законів розподілу, що унеможливує безпосереднє використання в описі ризику статистичних законів;
- наявний математичний інструментарій не може повною мірою замінити неформальний (і насамперед якісний) аналіз ризику і можливих загроз фінансово-господарської діяльності підприємства. Вивчення характеру невизначеності та спричинених нею ризиків з метою подальшого зниження ймовірних загроз та їх усунення на сьогодні є більш продуктивним, ніж прагнення представити його у вигляді якогось числа, відповідно, наприклад, до ймовірності виникнення втрат [10];
- фінансові менеджери не стільки прагнуть отримати дані про величину ризику, скільки отримати рецепти управління ним. Тому вони потребують інструментів, які забезпечують зниження невизначеності і підвищення надійності прогнозу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Наприклад, страхування ризику доцільно у випадку, якщо фінансового менеджера цікавить разова подія ризику і запобігання збитків, пов'язаних з цією подією. Підприємство ж зацікавлене в тривалій ефективній роботі на ринку і тривалому життєвому циклі свого товару. Фінансового менеджера більше цікавить запобігання втратам, а не компенсація збитку [2; 10];

- рекомендовані ризик-менеджментом методи диверсифікації дозволяють знизити ризик підприємства загалом, але не за конкретною асортиментною групою товарів або послуг. Більш того, диверсифікація в деяких випадках здатна підвищити рівень ризику у зв'язку з освоєнням нового продукту;
- для суб'єктів підприємництва більш важливі короткострокові, оперативні заходи зниження ризику, а не довгострокова стратегія, на розробку якої звертають основну увагу в ризик-менеджменті. Важливість оперативного прийняття рішень в управлінні ризиком пов'язана з тим, що їх результати проявляються з деяким лагом, а для підприємства з незадовільним фінансово-економічним становищем фактор часу особливо актуальний [10];
- рівень невизначеності варіюється за видами діяльності підприємства (операційної, фінансової та інвестиційної), що передбачає більш чітку диференціацію методів прийняття рішень щодо факторів ризику;
- на відміну від економічної оцінки реальних інвестицій фінансово-економічна діяльність не обмежується тільки вибором варіанта виробничої програми, джерел її фінансування і способів ефективного використання фінансових ресурсів в умовах зовнішніх і внутрішніх ризиків. Моніторинг і аналіз ризику необхідний на всіх етапах операційно-комерційного циклу, а не тільки на етапі фінансового планування.

Сучасний ризик-менеджмент активно розвивається як система управління ризиком і фінансовими відносинами, що виникають у процесі діяльності підприємства. Можна виокремити наступні методи управління ризиком [2; 5; 6]:

- усунення ризику через відмову: від фінансових операцій з надмірно високим ризиком; від співпраці з партнерами, що порушують угоди; від залучення значних обсягів позикового капіталу; від використання надмірно високої частки низьколіквідних оборотних активів);
- лімітування ризику через встановлення внутрішніх нормативів (гранична частка позикового капіталу; мінімальна величина високоліквідних активів; максимальний розмір та термін дебіторської заборгованості; максимальний розмір вкладень у цінні папери одного емітента);
- перекладання ризику (хеджування з використанням ф'ючерсних контрактів, опціонів, операцій «своп»; страхування ризиків страховими компаніями);
- розподіл ризиків між партнерами (між учасниками інвестиційного проекту; між підприємством та постачальниками матеріальних ресурсів; між учасниками лізингової операції, між учасниками факторингової операції);

-
- диверсифікація портфельних ризиків (видів діяльності; валютного портфеля; депозитного портфеля; портфеля реальних та фінансових інвестицій);
 - резервування, або самострахування (формування резервних фондів; формування страхових запасів матеріальних ресурсів; накопичення нерозподіленого прибутку).

Як зазначено вище, повноцінне управління ризиком можливо тільки на основі використання достовірної інформації і об'єктивної оцінки фінансового потенціалу підприємства. Це сприяє зниженню рівня невизначеності і, як наслідок, ризику. Таким чином, ефективне управління ризиком передбачає використання інформаційних підходів, орієнтованих на вирішення завдання зниження невизначеності.

У зв'язку з цим виникла концепція управління ризиком, пріоритетом якої є утримання ризику в заданих межах, що, як передбачається, забезпечить плановану рентабельність фінансово-господарської діяльності [9]. Таким чином, пропонується перейти від механічної мінімізації ризику до керованого скорочення передбачуваних втрат від реалізації ризикових подій. Цей підхід заснований на зазначеній вище економічній природі ризику, що визначає його як об'єктивну умову підприємництва.

Таким чином, сучасні підходи так чи інакше пов'язані з управлінням ризиком на основі зниження невизначеності та підвищенні якості залученої інформації. Цей факт підтверджує і накопичена статистика причин помилок в управлінні ризиком [10]:

- неточність вихідних даних – 82-84 %;
- неадекватність використовуваної моделі оцінки ризику – 14-15 %;
- похибка використовуваного в оцінках ризику методу – 2-3 %.

З огляду на високий рівень помилок, пов'язаних з неточністю вихідних даних, виникає необхідність розробки методів, що враховують цю та перераховані вище особливості завдання управління фінансово-господарською діяльністю підприємства в умовах ризику. Ці методи можна об'єднати у дві групи:

- пригнічують вплив неточної інформації на результати розрахунків за рахунок використання фільтрації і згладжування вихідної інформації, усереднення і зважування даних, відновлення відсутніх відомостей, інтерполяції і т. ін.;
- дозволяють в умовах неточної або неповної інформації використовувати інтервальні або нечіткі алгоритми.

Нині акцент у процедурах прийняття рішень при управлінні соціально-економічними системами різних ієрархічних рівнів, що функціонують в умовах невизначеності, зміщується з методів оптимального вибору альтернатив діяльності під ризиком на вивчення і нейтралізацію чинників невизначеності і ризику, що розглядаються як обов'язкові атрибути діяльності суб'єктів підприємництва в ринковій економіці, в отриманні додаткових конкурентних переваг на основі підвищення точності прогнозних оцінок ринків і власного ресурсного потенціалу.

Отже, завдання полягає не тільки і не стільки в тому, щоб запобігти або знизити несприятливий вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства чинників ризику, але, головне, в тому, щоб навчитися використовувати їх у конкурентній боротьбі.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ефективність діяльності суб'єктів підприємництва визначається насамперед обґрунтованістю управлінських рішень, що приймаються на основі достовірної та актуальної інформації.

З цієї причини в сучасній теорії управління ризиком спостерігається перехід з імовірнісних оцінок ризику і вибору попереджувальних заходів щодо ризику на підвищення якості управління фінансово-господарською діяльністю і вибору коректних управлінських рішень на основі об'єктивних оцінок ринкової позиції підприємства та його ресурсного потенціалу.

Аналіз наведених вище методів дозволив зробити висновок про відсутність універсальних способів зниження невизначеності та ризику у фінансово-господарській діяльності підприємства. Отже, подальші розвідки мають спрямовуватися на пошук ефективних технологій управління ризиком, доступних пересічним фінансовим менеджерам.

Список використаних джерел

1. Беккер Г. Человеческое поведение. Экономический подход. Москва : ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев : Ника-Центр, Эльга, («Энциклопедия финансового менеджера», Вып. 4), 2003. 496 с.
3. Вербицька І. І. Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур. *Сталий розвиток економіки*, 2013, № 5(22), С. 282-291.
4. Голубков Е. П. Инновационный менеджмент. Технология принятия управленческих решений : учеб. пособ. Москва : Дело и Сервис, 2012. 464 с.
5. Єрмоленко О. А., Григоренко К. О. Фінансове планування в умовах невизначеності. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2015. № 49. С. 230-232.

-
6. Кузнецова С.А. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту в нестабільній економіці: теорія та методологія. *Академічний огляд*. 2011. №1(34). С. 32–37.
 7. Лапуста М. Г., Шаршукова Л. Г. Риски в предпринимательской деятельности. Москва : ИНФРА-М, 1998. 225 с.
 8. Пикфорд Дж. Управление рисками. Москва : ООО «Вершина», 2004. 352 с.
 9. Грабовый П. Г., Петрова С. Н. Риски в современном бизнесе. Москва : Альянс, 1994. 200 с.
 10. Халиков М. А., Максимов Д. А. Концепция и теоретические основы управления производственной сферой предприятия в условиях неопределенности и риска. *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2015. № 10. С. 711–719.
 11. Шарп У. Инвестиции. Москва : Инфра-М, 2009. 1028 с.

References

1. Bekker, G. (2003). *Chelovecheskoe povedenie. Jekonomicheskij podhod*. Moscow : GU VShJe. [in Russian].
2. Blank, I. A. (2003). *Upravlenie finansovoj stabilizaciej predpriyatija*. Kiev : Nika-Centr, Jel'ga. [in Russian].
3. Verbic'ka, I. I. (2013). Ryzhik-menedzhment yak suchasna systema upravlinnya ryzhikamy pidpnyemnyc'kyh struktur. *Stalij rozvytok ekonomiki*, 2013, 5(22), 282-291. [in Ukrainian].
4. Golubkov, E. P. (2012). *Innovacionnyj menedzhment. Tehnologija prinjatija upravlencheskih reshenij*. Moscow : Delo i Servis. [in Russian].
5. Yermolenko, O. A., Grigorenko, K. O. (2015). Finansove planuvannya v umovah nevyznachenosti. *Visnyk ekonomiki transportu i promyslovosti*, 49, 230-232. [in Ukrainian].
6. Kuznecova, S. A. (2011). Pobudova effektivnoi systemy finansovogo menedzhmentu v nestabil'nij ekonomici: teoriya ta metodologiya. *Akademichnyy oglyad*. 1(34). 32–37. [in Ukrainian].
7. Lapusta, M. G., Sharshukova, L. G. (1998). *Riski v predprinimatel'skoj dejatel'nosti*. Moscow : INFRA-M. [in Russian].
8. Pikford, Dzh. (2004). *Upravlenie riskami*. Moscow : Verшина. [in Russian].
9. Grabovyy, P. G., Petrova, S. N. (1994). *Riski v sovremennom biznese*. Moscow : Al'jans. [in Russian].
10. Halikov, M. A., Maksimov, D. A. (2015). Konceptija i teoreticheskie osnovy upravlenija proizvodstvennoj sferoj predpriyatija v uslovijah neopredelennosti i riska. *Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij*, 10, 711–719. [in Russian].
11. Sharp, U. (2009). *Investicii*. Moscow : Infra-M [in Russian].

Стаття надійшла до редакції – 29.11.2018 р., прийнята до друку – 11.12.2018 р.

Людмила Вікторівна ДІДЕНКО

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансових ринків,
Університет Державної фіскальної служби України
E-mail: luda_didenko81@ukr.net

Інна Анатоліївна КОБЗАР

Університет Державної фіскальної служби України
E-mail: innakobzar321@gmail.com

Ірина Сергіївна ХАНАЛІЄВА

Університет Державної фіскальної служби України
E-mail: iriska.bur97@gmail.com

**ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ ЯК
УЧАСНИКІВ СУЧАСНОГО РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

Діденко Л. В., Кобзар І. А., Ханалієва І. С. Дослідження діяльності небанківських фінансових установ як учасників сучасного ринку фінансових послуг. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 88-94.

Анотація

Вступ. *Оснoву кредитної системи України становить банківська система, тобто Національний банк України, інші банки та філії іноземних банків, що діють на території країни. Але нещодавно важливу роль на ринку фінансових послуг почали виконувати небанківські фінансово-кредитні інститути. Нині вони надають доволі широкий спектр послуг і так стають серйозними конкурентами для банків. Тому вивчення особливостей діяльності небанківських фінансово-кредитних установ та їхньої ролі у економічному зростанні держави є актуальною проблемою для вивчення.*

Результати. *У статті здійснено оцінку діяльності основних небанківських фінансово-кредитних установ. Проаналізовано основні показники діяльності небанківських фінансових установ у розрізі основних сегментів сучасного ринку фінансових послуг. Визначено проблеми, які гальмують розвиток ринку страхових послуг, ринку недержавного пенсійного забезпечення та ринку ломбардного кредитування. Зроблено висновок про необхідність негайного вирішення системних проблем на ринку фінансових послуг для забезпечення його ефективного та стабільного функціонування в майбутньому.*

Ключові слова: *небанківські фінансові установи; ринок фінансових послуг; Нацкомфінпослуг; страховий ринок; недержавні пенсійні фонди; ринок послуг ломбардів.*

Liudmyla Viktorivna DIDENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Financial Markets,
University of the State Fiscal Service of Ukraine
E-mail: luda_didenko81@ukr.net

Inna Anatoliivna KOBZAR

University of the State Fiscal Service of Ukraine
E-mail: innakobzar321@gmail.com

Iryna Serhiivna KHANALIEVA

University of the State Fiscal Service of Ukraine
E-mail: iriska.bur97@gmail.com

ANALYSIS OF NON-BANK FINANCIAL INSTITUTIONS ACTIVITY AS PARTICIPANTS OF MODERN FINANCIAL SERVICES MARKET

Abstract

Banking system, that is, the National Bank of Ukraine, other banks and branches of foreign banks operating in the country, is the basis of the Ukrainian credit system. However, non-bank financial and credit institutions play an important role in the financial services market. Today they provide quite a wide range of services and thus become serious competitors for banks. Therefore, the study of the peculiarities of the activities of non-bank financial and credit institutions and their role in the economic growth of the state is an urgent problem for investigation. The article assesses the activities of the main non-bank financial institutions. The main indicators of the effectiveness of non-banking financial institutions in the context of the main segments of the modern financial services market are analysed. The problems that impede the development of the insurance services market, the non-state pension insurance market and the Lombard loan market are identified. It is concluded that it is an urgent necessary to solve the system problems in the financial services market in order to ensure its effective and stable operation in the future.

Keywords: *non-bank financial institutions; financial services market; National Financial Services; insurance market; non-state pension funds; pawnshop services market.*

JEL classification: G2

Вступ

Необхідною умовою для сталого функціонування економіки України є розвиток та становлення вітчизняного ринку фінансових послуг. Ефективно функціонуючий страховий ринок, розвинені пенсійні фонди, небанківські кредитні установи та інші фінансові установи сприяють стабільному та успішному розвитку всіх економічних процесів у суспільстві.

Проблеми функціонування і діяльності окремих фінансових установ розглядаються у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: О. Василика, В. Корнєєва, В. Полюховича, М. Савлука, А. Сміта, М. Туган-Барановського, О. Янкова та інших.

Мета статті

Мета роботи – дослідження діяльності небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг, виявлення основних проблем у їх функціонуванні та пошук шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ринок фінансових послуг є пріоритетним сектором розвитку вітчизняної економіки. На цьому ринку відбувається обмін грошима, надаються кредити і проходить мобілізація капіталу. Провідне значення тут належить фінансовим послугам, завдяки яким грошові потоки спрямовуються від власників до позичальників.

Відповідно до Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» ринок фінансових послуг – це сфера діяльності учасників ринку фінансових послуг з метою надання та споживання певних фінансових послуг [1].

Державне регулювання небанківського фінансового сектору на ринку фінансових послуг

належить до компетенції Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг). До ринку небанківських послуг України, державне регулювання яких здійснює Нацкомфінпослуг, входять: страхові компанії, кредитні спілки та інші небанківські кредитні установи, юридичні особи публічного права, що надають фінансові послуги, недержавні пенсійні фонди та їх адміністратори, ломбарди, фінансові компанії, що надають такі послуги як фінансовий лізинг, факторинг, поруки та гарантії, юридичні особи без статусу фінансової установи, які мають право надавати певні види фінансових послуг (фінансовий лізинг) [2].

Згідно з даними Державного реєстру фінансових послуг, станом на 31.12.2017 року в Україні налічувалося 1 993 фінансові установи (табл. 1).

Таблиця 1. Кількість фінансових установ у Державному реєстрі фінансових установ, 2016-2017 роки

Фінансові установи	Станом на 31.12.2016	Протягом 2017 року		Станом на 31.12.2017	Відхилення 2017/2016 (+/-) шт.
		Внесено	Виключено		
Страхові компанії, всього	310	4	20	294	-16
<i>у тому числі:</i>					
з ризикових видів страхування	271	4	14	261	-10
зі страхування життя	39	0	6	33	-6
Кредитні спілки	462	1	85	378	-84
Фінансові компанії	809	126	117	818	+9
Ломбарди	456	14	55	415	-41
Адміністратори НПФ	22	0	0	22	0
Недержавні пенсійні фонди	64	0	0	64	0
Довірчі товариства	2	0	0	2	0
Разом	2 125	145	277	1 993	-132

*Складено авторами на основі [3].

Проаналізувавши цю таблицю, можна зробити висновок, що кількість небанківських фінансових установ зменшилась на 132 одиниці. Це пов'язано зі зменшенням кількості кредитних спілок, ломбардів та страхових компаній. Позитивну динаміку продемонстрували лише фінансові компанії, кількість яких збільшилась на 9 одиниць, у зіставленні з 2016 роком.

Важливим сегментом вітчизняного ринку фінансових послуг є ринок страхування, від ефективності якого залежить не тільки підвищення добробуту населення, але й стабільний економічний розвиток країни. Страхові компанії на ринку фінансових послуг виступають, з одного боку, як фінансові установи, що залучають та розміщують кошти з метою отримання прибутку, а з іншого – як організації, що перерозподіляють і страхують фінансові ризики інших суб'єктів ринку [4].

Кількість компаній на страховому ринку України тривалий час демонструє тенденцію до зменшення, загальна кількість функціонуючих страхових компаній у 2017 році становила 294, що на 16 установ менше, ніж у попередньому році (рис. 1).

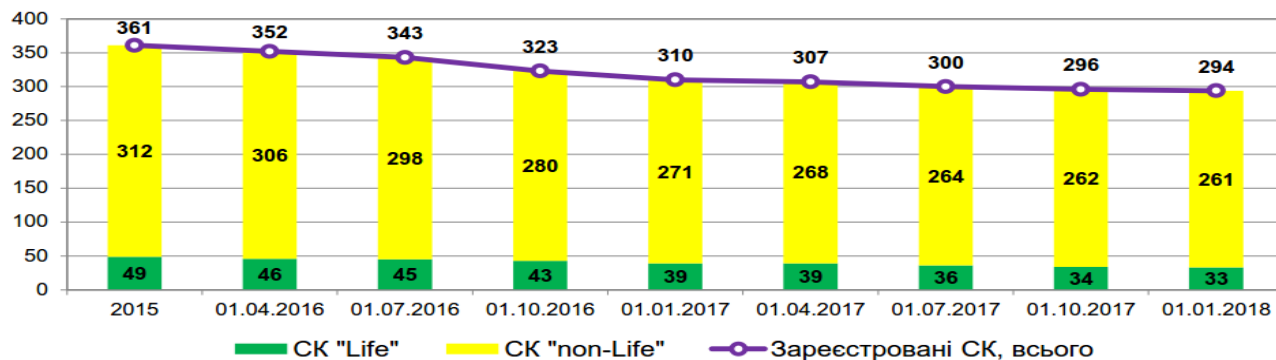


Рис. 1. Кількість зареєстрованих страхових компаній, станом на 01.01.2018 року, (од.)

*Складено авторами на основі [5].

Розглянемо обсяг страхових премій як ключового показника діяльності страхових компаній (рис. 2).

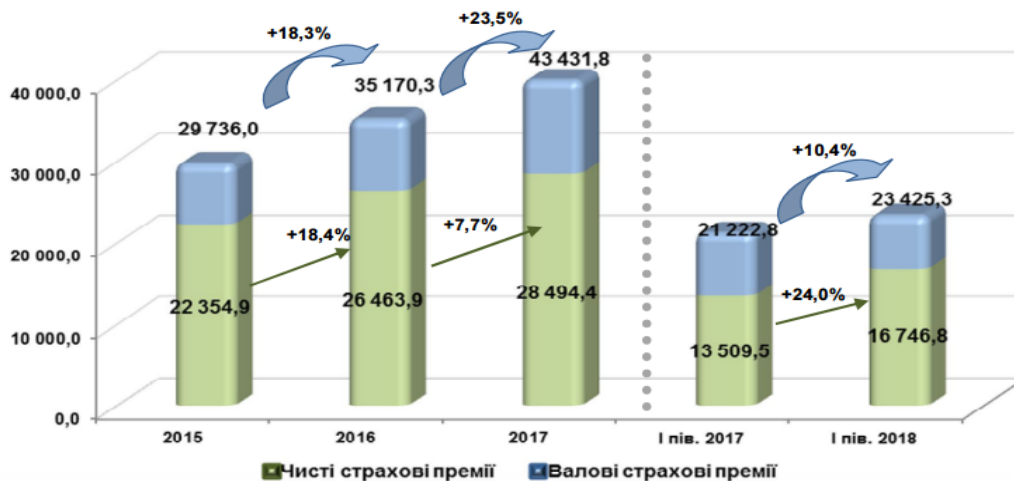


Рис. 2. Динаміка страхових премій за 2015-2017 рр., I пів. 2018 р. (млн грн)

*Складено авторами на основі [5].

Проаналізувавши динаміку страхових премій, можна зробити висновок, що за I півріччя 2018 року чисті страхові премії становили 16 746,8 млн грн, що становить 71,5 % від валових страхових премій. Обсяги валових страхових премій за I півріччя 2018 року збільшилися порівняно з I півріччям 2017 року на 10,4 %, чисті страхові премії збільшилися на 24,0 %.

Важливе значення для успішної діяльності страхових компаній мають активи та розмір страхових резервів, адже вони є індикаторами фінансової стійкості та відображають спроможність компаній у майбутньому виконати взяті на себе зобов'язання.

Станом на 30 червня 2018 року обсяг загальних активів страховиків становив 57 229,0 млн грн, що на 3,7 % перевищує відповідні показники минулого року. Власні та залучені кошти страхові компанії використовують для придбання фінансових ресурсів з метою отримання додаткових доходів. Щодо страхових резервів, то динаміка їх обсягу демонструє щорічне зростання, однак воно спричинене девальвацією гривні та переоцінкою залишків валютних активів страхових компаній [5].

Недержавні пенсійні фонди, хоч і охоплюють значно меншу частину ринку, проте є важливою складовою ринку фінансових послуг. Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ, станом на 30 червня 2018 року, в Україні діє 62 недержавні пенсійні фонди (НПФ) та 22 адміністратори НПФ.

Основні показники діяльності недержавних пенсійних фондів та темпи їх приросту розглянемо в таблиці 2.

Отже, станом на 30 червня 2018 року адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 63,7 тис. шт. пенсійних контрактів, що на 2,8 тис. шт. (4,2 %) менше у зіставленні зі станом на 30 червня 2017 року. Також потрібно зазначити, що кількість вкладників НПФ станом на 30 червня 2018 року зменшилася у зіставленні з аналогічним періодом 2017 року на 2,4 тис. вкладників (4,0 %) та станом на 30 червня 2017 року у зіставленні з аналогічним періодом 2016 року кількість вкладників збільшилася на 5,1 тис. вкладників (9,3 %).

Зменшення кількості вкладників за період з 30.06.2017 по 30.06.2018 відбулося за рахунок зменшення кількості вкладників фізичних осіб на 3,3 % та юридичних на 21,7 %.

На повільний розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні впливають такі фактори, як відсутність послідовної пенсійної реформи, низька довіра населення до системи пенсійного накопичення, низький інтерес роботодавців до створення та фінансування НПФ.

Розглянемо результати діяльності ломбардних установ на ринку фінансових послуг, адже ломбарди є важливим і невід'ємним елементом інституційної структури вітчизняного ринку фінансових послуг.

Ломбард – це фінансова установа, винятковим видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під відсоток та надання супутніх послуг [7].

Основною перевагою ломбардів перед банками є те, що вони не вимагають надавати довідку про доходи, прописку і не перевіряють кредитну історію клієнта. Найчастіше як заставу клієнти залишають золоті та срібні вироби. Друге місце посідає техніка та електроніка.

Таблиця 2. Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів

Показники	Станом на 30.06.2016 р.	Станом на 30.06. 2017 р.	Станом на 30.06.2018 р.	Темпи приросту,%	
				станом на 30.06.2017 р./ станом на 30.06.2016 р.	станом на 30.06.2018 р./ станом на 30.06.2017 р.
Кількість укладених пенсійних контрактів, тис. шт.	60,7	66,5	63,7	9,6%	-4,2
Загальна кількість учасників НПФ, тис. осіб	831,2	838,0	846,2	0,8%	1,0%
Загальна вартість активів НПФ, млн грн	2 000,3	2 248,7	2536,7	12,4%	12,8%
Пенсійні внески, всього, млн грн	1847,8	1 945,6	1 937,7	5,3%	-0,4%
у тому числі:					
– від фізичних осіб	83,0	110,0	143,6	32,5%	30,5%
– від фізичних осіб-підприємців	0,2	0,2	0,2	0,0%	0,0%
– від юридичних осіб	1 736,9	1 834,6	1 793,4	4,0%	-2,2%
Пенсійні виплати, млн грн	580,2	685,2	753,4	18,1%	10,0%
Кількість учасників, що отримали/отримують пенсійні виплати, тис. осіб	79,7	83,2	80,2	4,4%	-3,6%
Сума інвестиційного доходу, млн грн	917,6	1 227,3	1 536,7	33,8%	25,2%
Прибуток від інвестування активів НПФ	698,0	956,4	1240,0	37,0	29,7
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів, млн грн	219,6	270,9	296,8	23,4%	9,6%

*Складено авторами на основі [6].

Згідно з даними Державного реєстру фінансових установ, в Україні станом на I півріччя 2018 року налічувалось 415 ломбардів, що є на 52 установи менше, ніж за аналогічний період 2017 року (табл. 3).

За результатами таблиці можна зробити наступні висновки: загальний обсяг кредитування на ринку ломбардних послуг за I півріччя 2018 року є меншим, ніж аналогічний показник у минулому році, сума наданих фінансових кредитів під заставу та сума погашених фінансових кредитів також зменшилась на 1,9 % та 3,3 % відповідно. Кількість наданих фінансових кредитів під заставу зменшилась на 0,6 %, у той час, як показник кількості договорів, погашених за рахунок майна, наданого в заставу, зменшився на 12,5 %

Таблиця 3. Динаміка основних показників діяльності ломбардів

Показник	Станом на 30.06.2016 р.	Станом на 30.06.2017 р.	Станом на 30.06.2018 р.	Темпи приросту,%	
				30.06.2017 р. / 30.06.2016 р.	30.06.2018 р./ 30.06.2017 р.
Кількість зареєстрованих установ	465	442	390	-5,0	-11,8
Активи по балансу, (млн грн)	2 987,6	3 467,3	3 911,0	16,1	12,8
Власний капітал, (млн грн)	1 312,8	1 536,8	1 856,2	17,1	20,8
Сума наданих фінансових кредитів під заставу, (млн грн)	7 842,10	8 382,30	8 224,1	6,9	-1,9
Сума погашених фінансових кредитів, (млн грн)	7 536,00	8 242,50	7 973,7	9,0	-3,3
Кількість наданих кредитів, (тис. од.)	5 790,00	6 043,20	6 006,5	4,4	-0,6

*Складено авторами на основі [8].

Також потрібно зазначити, що для застави ломбарди обирають найбільш ліквідне майно, так в обсязі наданих фінансових кредитів за видами застави найбільшу питому вагу займають фінансові кредити під заставу виробів із дорогоцінного каміння та дорогоцінних металів – 76 %, кредити під заставу побутової техніки – 23,6 %.

Ломбарди залишаються одним із найбільш консервативних і стабільних фінансових інститутів для населення через те, що їх діяльність орієнтована на видачу дрібних та короткострокових кредитів, предметом застави зазвичай є найбільш ліквідне майно.

Послуги ломбардів користуються високим попитом в Україні, що дозволяє ломбардам успішно функціонувати на ринку фінансових послуг. Попри зменшення кількості ломбардів, відбулось збільшення суми наданих кредитів.

Динаміку обсягів виданих кредитів та середнього розміру кредиту за I півріччя 2016 – I півріччя 2018 років розглянуто на рисунку 3.

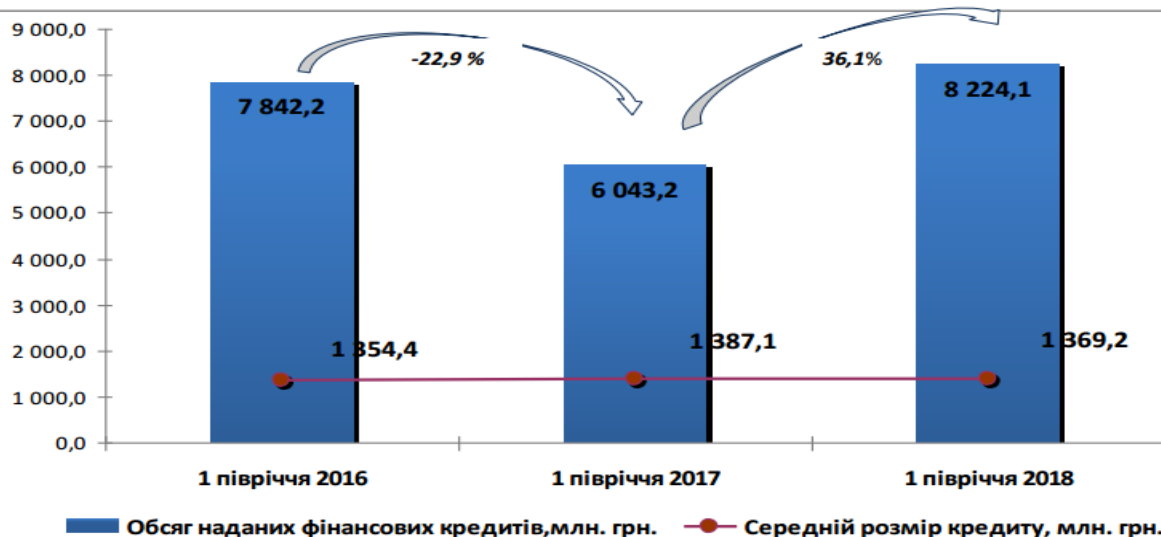


Рис. 3. Динаміка обсягів наданих фінансових кредитів та середнього розміру кредиту за I півріччя 2016 – I півріччя 2018 рр.

*Складено авторами на основі [8].

Отже, необхідно зауважити, що ринок ломбардів ще декілька років буде залишатися основним джерелом кредитування для населення та малого бізнесу. Як кожна фінансова установа ломбарди у своїй діяльності мають як переваги, так і недоліки. До переваг ломбардного кредитування належить те, що гроші можна отримати швидко і без додаткових документів; кредитна історія не відіграє ніякої ролі під час прийняття рішення про кредитування ломбардом; погасити кредит можна в кінці терміну або частинами протягом строку використання.

Недоліками ломбардного кредитування є те, що цей кредит передбачає чималу переплату, позичальникам ломбардів також не вдається уникнути штрафів, які нараховують за прострочення погашення кредиту, також потрібно враховувати те, що за чергове прострочення ломбард може продати заставні предмети навіть не повідомивши позичальника.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений аналіз діяльності основних небанківських фінансових установ дає можливість стверджувати, що ринок фінансових послуг розвивається нединамічно через існування певних проблем, а саме: зменшення кількості страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, ломбардів; низький рівень довіри населення до фінансових установ; падіння купівельної спроможності населення; недосконале державне регулювання діяльності небанківських фінансових установ тощо.

Щоб створити умови для ефективного функціонування фінансових установ на вітчизняному ринку фінансових послуг, необхідно:

- підвищити прозорість та стабільність фінансових ринків, тобто удосконалити законодавство щодо злиття учасників фінансового ринку, розробити комплексну стратегію розвитку державних банків, удосконалити вимоги до рівня корпоративного управління учасників фінансового ринку, посилити вимоги до системи ризик-менеджменту учасників фінансового ринку;

-
- очистити ринок фінансових послуг від проблемних активів, а саме – удосконалити законодавство щодо примусового стягнення заборгованості та відчуження і реалізації заставного майна, скоротити процедури відчуження об'єктів застави на користь кредиторів;
 - удосконалити систему оподаткування учасників фінансових ринків, тобто змінити законодавство в частині оподаткування небанківських фінансових установ та споживачів їх послуг у напрямку: створення сприятливої системи оподаткування ринку деривативів, розроблення та впровадження механізмів податкового стимулювання довгострокових інвестицій, створення сприятливої системи оподаткування ринку спільного інвестування – колективних інвестицій;
 - стимулювати розвиток фінансової грамотності споживачів та інвесторів на ринку фінансових послуг: підвищити стандарти розкриття інформації про фінансові послуги, встановити чіткі санкції для учасників ринку щодо порушення прав споживачів фінансових послуг, запровадити механізми захисту прав міноритарних акціонерів, підвищити прозорість та зручність виплати коштів вкладникам банків, що ліквідуються.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 р. № 2664-III із змінами та доповненнями. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua>.
3. Звіт про діяльність Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг за 2017 рік. URL: <http://https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackom-finposlug.html>.
4. Селіванова Л. С., Адаменко І. П. Особливості розвитку фінансового ринку України. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2018/4.pdf.
5. Підсумки діяльності страхових компаній за I півріччя 2018 року. URL: <https://forinsurer.com/files/file00642.pdf>.
6. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.06.2018. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/OsnPokazn/NPF_II_kv_2018.pdf.
7. Про ломбарди та ломбардну діяльність: проект Закону України: [розглянуто Верх. Радою 03.12.2008 р. №3433; станом на 12.12.2012. р. № 0960]. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
8. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за I півріччя 2018 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK_II%20kv_2018.pdf.

References

1. Zakon Ukrayiny «Pro finansovi posluhy ta derzhavne rehulyuvannya rynkiv finansovykh posluh» vid 12.07.2001 r. № 2664-III iz zminamy ta dopovnennyamy. Retrieved from: <http://zakon1.rada.gov.ua>. [in Ukrainian].
2. Ofitsiynyy sayt Natskomfinposluh. Retrieved from: <https://www.nfp.gov.ua>. [in Ukrainian].
3. Zvit pro diyal'nist' Natsional'noyi komisiyi, shcho zdiysnyuye derzhavne rehulyuvannya u sferi rynkiv finansovykh posluh za 2017 rik. Retrieved from: <http://https://nfp.gov.ua/content/rzviti-nackom-finposlug.html>. [in Ukrainian].
4. Selivanova, L. S., Adamenko, I. P. Osoblyvosti rozvytku finansovoho rynku Ukrayiny. Retrieved from: http://www.investplan.com.ua/pdf/9_2018/4.pdf. [in Ukrainian].
5. Pidsumky diyal'nosti strakhovykh kompaniy za I pivrichchya 2018 roku. Retrieved from: <https://forinsurer.com/files/file00642.pdf>. [in Ukrainian].
6. Pidsumky rozvytku systemy nederzhavnogo pensynoho zabezpechennya stanom na 30.06.2018. Retrieved from: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/OsnPokazn/NPF_II_kv_2018.pdf. [in Ukrainian].
7. Pro lombardy ta lombardnu diyal'nist': proekt Zakonu Ukrayiny: [rozhlyanuto Verkh. Radyu 03.12.2008 r. №3433; stanom na 12.12.2012. r. № 0960]. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua>. [in Ukrainian].
8. Pidsumky diyal'nosti finansovykh kompaniy, lombardiv ta yurydychnykh osib (lizinghodavtsiv) za I pivrichchya 2018 roku. Retrieved from: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK_II%20kv_2018.pdf. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 07.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Роман Романович КУЛИК

кандидат економічних наук,
доцент,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: kul.rom.rom@gmail.com

СУТЬ І ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ВИНИКНЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ

Кулик Р. Р. Суть і об'єктивна необхідність виникнення експертизи *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 95-99.

Анотація

У статті проаналізовано передумови розвитку експертизи. У результаті узагальнення і критичного аналізу визначень поняття «експертиза» сформульовано авторське трактування, сформульовано спільні характеристики.

Ключові слова: експертиза; категорія; експерт.

Roman Romanovych KULYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Ternopil National Economic University
E-mail: kul.rom.rom@gmail.com

NATURE AND ORIGIN OF OBJECTIVE NECESSITY OF EXPERTISE

Abstract

In the article has analyzed the preconditions of the development of expertise. In result of the generalization and critical analysis of the definitions of the concept of "expertise", has formulated the author's interpretation and defined common characteristics.

Keywords: expertise; category; expert.

JEL classification: M41, M42

Динаміка розвитку суспільства призводить до швидких змін у трактуванні звичних явищ. Теоретичні висновки і практична діяльність сьогодення визначає необхідність їх оцінок фахівцями-експертами, тобто слугує причиною проведення відповідної експертизи. Вона проводиться, як правило, в екстраординарних випадках, коли знань осіб, відповідальних за ухвалення рішень у сфері соціального, економічного і виробничого управління, судочинства, освіти, буває недостатньо.

Оптимальні рішення в будь-якій сфері людської діяльності не можуть бути прийняті без урахувань вагової думки експертів, тобто кваліфікованих фахівців у відповідних галузях знань. Тому інститут експертів існує практично на всіх рівнях управління – від вирішення глобальних державних проблем до розв'язання повсякденних господарських питань.

Доцільність призначення експертизи визначена наступними обставинами:

- необхідністю отримання об'єктивної думки фахівця (третьої сторони), який не зацікавлений в ухваленні того чи іншого рішення або здійсненні дії;
- виникнення конфліктної ситуації у управлінні, здійсненні владних повноважень, наявності суперечливих позицій стосовно одного і того ж питання;
- потребою вирішення проблеми, що знаходиться на стику різних галузей науки, техніки, економіки;
- у випадку, коли межі проблеми ширші за обсяг сумарних знань осіб, відповідальних за її вирішення;
- у випадку, коли це вимагається чинним законодавством або відповідним підзаконним актом.

За результатами експертного дослідження формується мотивований висновок. У ньому даються відповіді на поставлені питання, а також описується сам процес проведення експертизи. Отриманий висновок слугує доказом і свідчить про наявність або відсутність тих чи інших фактичних даних, які

досліджуються при вирішенні поставленого питання.

Експертиза може проводитися в різних державних органах, відомчих установах і недержавних організаціях залежно від предмету і призначення експертизи. При цьому у всіх випадках, коли говорять про експертизу, то мають на увазі дослідження, що проводиться досвідченою особою (експертом) для відповіді на питання, що вимагають спеціальних (наукових, дослідних, професійних) знань. Постановка вирішуваних експертами питань визначається потребами практики державних органів, комерційних і некомерційних організацій, посадових осіб і просто інтересами громадян. Найчастіше такі питання належать до галузей науки, техніки, мистецтва і ремесла.

Предметом дослідження експертизи можуть бути як певні обставини, так і складові елементи різних сфер практичної діяльності, для оцінки яких необхідні спеціальні професійні знання.

У науковій і навчально-методичній літературі не припиняються спроби сформулювати визначення експертизи, але серед вітчизняних та зарубіжних авторів немає одностайності з цієї проблеми. Термін «експертиза» походить від латинського «*expertus*», що означає «знавець», «досвідчений».

На думку І. Чечеля, експертиза є рефлексією практики, реконструкцією того, що відбувалося, виявлення істотного та розглядається як вид аналізу окремого дослідження, ціллю якого є співвіднесення уявлень про об'єкт, що проходить експертизу із виявленими в результаті експертної діяльності характеристиками цього об'єкта [1].

У редакції К. І. Плетньова, експертиза – «це засноване на використанні накопичених людством знань і досвіду вивчення яких-небудь питань, що проводиться за певними правилами спеціально відібраними висококваліфікованими фахівцями з метою забезпечення ухвалення рішень по цих питаннях якнайповнішим обсягом необхідної і достатньої для цього інформації» [2, с. 7].

На думку Е. М. Гутцайта, В. А. Мстиславського, Л. Н. Овсянникова, експертиза – «обов'язковий атрибут людської діяльності, що передбачає використання професійних знань» [3, с. 38].

У найбільш загальному вигляді експертиза в наукових працях розглядається як спосіб аналізу причинно-наслідкових зв'язків не тільки стосовно того, що вже відбулося, але й того, що очікується, має або може відбутися; це спосіб пізнання певної реальності у тих випадках, коли ця реальність не піддається прямому вимірюванню, обрахуванню і взагалі якому завгодно «об'єктивному дослідженню» [4].

У великому економічному словнику під ред. А. Н. Азріліяна експертиза – «дослідження фахівцем (експертом) яких-небудь питань, вирішення яких вимагає спеціальних знань у галузі науки, техніки, мистецтва і т. д.» [5, с. 40].

У економічній енциклопедії експертиза – «дослідження фахівцем (експертом) яких-небудь питань, що вимагає спеціальних знань і представлення мотивованого висновку» [6, с. 991].

У Сучасному економічному словнику експертиза – «1) аналіз, дослідження, які проводяться залученими фахівцями (експертами), експертною комісією і завершуються написанням акту, висновку, в окремих випадках — сертифікату якості, відповідності; 2) перевірка достовірності грошових знаків, коштовних паперів, документів; 3) перевірка якості товарів, робіт, послуг» [7, с. 251].

В ілюстрованому енциклопедичному словнику Ф. Брокгауза і І. Ефрона експертиза – «дослідження і встановлення фактів і обставин, для з'ясування яких необхідні спеціальні знання в якій-небудь науці, мистецтві, ремеслі або промислі. Особи, що володіють відповідними пізнаннями і запрошені до суду або до інших установ для подачі своїх думок, називаються «експертами»» [8, с. 251].

Аналізуючи вітчизняні законодавчі і нормативні акти, необхідно зазначити, що більшість визначень поняття «експертиза» стосуються окремих сфер діяльності, тобто є вузькоспеціалізованими, наприклад, архітектурної, торгівельної, сільськогосподарської, ветеринарної, банківської, діяльності з охорони праці тощо.

Так, у законі України «Про архітектурну діяльність» від 20 травня 1999 року № 687-XIV у розділі I стаття 1 поняття «експертиза» визначається як «діяльність фахівців-експертів, які мають відповідні кваліфікаційні сертифікати і за дорученням замовника (забудовника) надають висновки щодо відповідності проектних рішень вимогам законодавства, державним нормам, стандартам, будівельним нормам і правилам та які несуть відповідальність за достовірність наданих висновків» [9].

Згідно з Інструкцією «Про порядок оформлення права на вивезення, тимчасове вивезення культурних цінностей та контролю за їх переміщенням через державний кордон України», затвердженою наказом Міністерства культури і мистецтв України від 22 квітня 2002 року № 258, експертиза – це «вивчення, перевірка, аналітичне дослідження висококваліфікованим фахівцем, установою, організацією певного предмета, які вимагають спеціальних знань у відповідній сфері суспільної діяльності і результати яких оформляються у вигляді експертного висновку» [10].

Постановою Національної комісії регулювання електроенергетики України «Про затвердження Положення про проведення експертизи та порядок реєстрації експертів при Національній комісії регулювання електроенергетики України» від 12 лютого 2003 року № 129 експертиза визначається як

«процес дослідження експертами кола питань з метою отримання інформації, необхідної для забезпечення прозорості, обґрунтованості та об'єктивності рішень, що ухвалюються НКРЕ у межах її компетенції» [11].

У Положенні «Про проведення державного контролю та нагляду за якістю ветеринарних препаратів, субстанцій, готових кормів, кормових добавок та засобів ветеринарної медицини, які застосовуються в Україні», затвердженому наказом Міністерства аграрної політики України від 28 травня 2003 року № 39 під експертизою розуміється «перевірка, аналіз та спеціалізована оцінка матеріалів щодо ветеринарних препаратів, субстанцій, кормових добавок, готових кормів з метою підготовки вмотивованих висновків про реєстрацію (перереєстрацію) чи відмову в реєстрації (перереєстрації)» [12].

Постановою Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2003 року № 1631 «Про затвердження Порядку видачі дозволів Державним комітетом з нагляду за охороною праці та його територіальними органами» подається наступне визначення поняття експертизи – «це діяльність експертних організацій щодо оцінки відповідності об'єкта експертизи вимогам законів та інших нормативно-правових актів з охорони праці та промислової безпеки» [13].

У наказі Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про підвищення ефективності залучення та використання коштів міжнародних фінансових організацій» від 29 грудня 2004 року № 451 експертиза визначається як «процес аналізу проектних документів, результатом якого є професійно зроблений висновок» [14].

Відповідно до цього наказу розмежовують спеціалізовану експертизу, яка досліджує та робить висновки за окремими вузькопрофесійними питаннями проекту, і комплексну експертизу, яка всебічно аналізує проект і описує основні висвітлені у проектних документах питання.

Наказом Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду «Про затвердження Правил безпеки під час експлуатації магістральних нафтопроводів» від 23 травня 2007 року № 110 подано наступне визначення поняття: експертиза – це «спеціальні дослідження на відповідність вимогам нормативно-правових актів з наданням відповідного висновку» [15].

Відповідно до Інструкції «Про порядок проведення експертизи Національною експертною комісією України з питань захисту суспільної моралі», затвердженої рішенням Національної експертної комісії з питань захисту суспільної моралі від 26 березня 2009 року № 3, під експертизою розуміється «дослідження Національною комісією продукції і видовищних заходів у будь-яких матеріальних формах та на будь-яких носіях на предмет їх відповідності вимогам чинного законодавства у сфері захисту суспільної моралі та можливості їх обігу на території України» [16].

Позитивним фактом для розвитку експертизи було ухвалення законів України «Про судову експертизу», «Про наукову і науково-технічну експертизу». Це створює реальні можливості використання всіх досягнень науки в діяльності установ влади, державного управління, правоохоронних органів для захисту прав громадян та інтересів держави, зміцнення правопорядку і законності.

У названих вище нормативно-правових актах вказується, що будь-яка фізична особа, підприємець, юридична особа мають право з власної ініціативи звернутися до спеціаліста відповідного профілю для одержання письмового висновку. Підставою для цього є конституційні принципи, законодавчі норми про гарантії прав людини, свобод підприємництва. Висновки, зроблені за результатами експертизи, можуть надаватися в державні, судові та інші органи і установи для захисту порушених прав і законних інтересів громадян. У таких випадках діє демократичний принцип – жодні фактичні дані не мають наперед встановленої сили.

У результаті узагальнення і критичного аналізу вищенаведених визначень поняття «експертиза», на нашу думку, це – дослідження кваліфікованими спеціалістами визначених перед ними питань, що вимагають спеціальних знань у галузі науки, економіки, техніки і інших з наданням мотивованого висновку.

Попри відмінності в трактуванні категорії «експертиза» для різних видів діяльності, можна виокремити її спільні характеристики, а саме:

По-перше, передбачено, що проведення експертизи здійснюється тільки фахівцем, тобто експертом, який володіє певними (часто спеціальними) знаннями та має відповідну кваліфікацію, яка підтверджена документом встановленого зразка.

По-друге, результатом проведення експертизи є надання висновку, який має бути об'єктивним та обґрунтованим. Тобто, спеціального документа, складеного експертом, в якому описується хід та надаються результати проведених досліджень.

По-третє, якісне проведення експертизи можливе лише за умов існування відповідних нормативів, правил, зразків, еталонів тощо, з якими можна порівняти об'єкт експертизи. У разі відсутності такої зіставної бази може виконуватися тільки експертне оцінювання, але не експертиза, як така.

По-четверте, в проведенні експертизи і її результатах зацікавлена третя сторона (не експерт і не об'єкт експертизи), тобто необхідна підстава, обґрунтування. Позаяк результати експертизи не мають самостійної цінності, а слугують основою для прийняття відповідних рішень. Тому вони мають бути зрозумілими замовнику експертизи як за формою, так і за змістом.

По-п'яте, експертиза проводиться на основі інформації про об'єкт, яка може бути неповною або взагалі навмисно прихованою, тому в процесі її проведення часто відбувається пошук додаткових даних, виконується верифікація наявної інформації.

По-шосте, результати експертизи використовують для прийняття відповідних рішень, тому експерт повинен нести відповідальність за якість та корисність наданих висновків. Тобто повинен бути розроблений механізм зворотнього зв'язку, який забезпечує таку відповідальність і контролює рівень кваліфікації експерта.

По-сьоме, незважаючи на різноманітність видів експертизи, всі вони користуються базовими загальнонауковими методами.

Експертиза є прикладним дослідженням конкретного об'єкта з метою досягнення не власне наукового, а прикладного знання. Вона має певний регламент, порядок проведення і застосування особливих, спеціалізованих методик, що зумовлюється специфікою предмета експертизи і сферою використання спеціальних знань.

Список використаних джерел

1. Чечель И. Д. Эксперт-консультант по вопросам образования: особенности подготовки и направления деятельности. URL: <http://iuorao.ru/20120930/222-2012-10-02-08-55-39>.
2. Плетнев К. И. Экспертиза в развитии экономики по инновационному пути. Москва: Изд-во РАГС, 2006. 290 с.
3. Гутцайт Е. М., Мстиславский В. А., Овсянников Л. Н. Независимая бюджетная экспертиза. *Аудитор*. 2009. № 3. С. 38-48.
4. Иванченко Г. В., Леонтьев Д. А. Экспертиза в современном мире: от знания к деятельности. Москва: Смысл, 2006. 452 с.
5. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь. Москва : Институт новой экономики, 2007. 1280 с.
6. Абалкин Л. И. Экономическая энциклопедия. Москва: Институт новой экономики, 1999. 1011 с.
7. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М, 1997. 1582 с.
8. Брокгауз Ф., Ефрон И. Иллюстрированный энциклопедический словарь. Москва : Эксмо, 2007 . 959 с.
9. Закон України «Про архітектурну діяльність». URL : <https://zakon.help/law/687-XIV/edition10.06.2017/page1>.
10. Інструкція про порядок оформлення права на вивезення, тимчасове вивезення культурних цінностей та контролю за їх переміщенням через державний кордон України. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0571-02>
11. Постанова Національної комісії регулювання електроенергетики України «Про затвердження Положення про проведення експертизи та порядок реєстрації експертів при Національній комісії регулювання електроенергетики України» від 12 лютого 2003 року № 129. URL: <http://ua-info.biz/legal/basext/ua-dmtrxr.htm>.
12. Положення «Про проведення державного контролю та нагляду за якістю ветеринарних препаратів, субстанцій, готових кормів, кормових добавок та засобів ветеринарної медицини, які застосовуються в Україні». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0480-03>.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2003 року № 1631 «Про затвердження Порядку видачі дозволів Державним комітетом з нагляду за охороною праці та його територіальними органами». URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1631-2003-%D0%BF>.
14. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про підвищення ефективності залучення та використання коштів міжнародних фінансових організацій» від 29 грудня 2004 року № 451. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0050-05>.
15. Наказ Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду «Про затвердження Правил безпеки під час експлуатації магістральних нафтопроводів» від 23 травня 2007 року № 110. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1389-07>.
16. Інструкція «Про порядок проведення експертизи Національною експертною комісією України з питань захисту суспільної моралі». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS11376.html.

References

1. Chechel', I. D. (n. d.). *Ekspert-konsul'tant po voprosam obrazovanija: osobennosti podgotovki i napravlenija dejatel'nosti*. Retrieved from: <http://iuorao.ru/20120930/222-2012-10-02-08-55-39>.
2. Pletnev, K. I. (2006). *Jekspertiza v razvittii jekonomiki po innovacionnomu puti*. Moscow: Izd-vo RAGS.

-
3. Gutcajt, E. M., Mstislavskij, V. A., Ovsjannikov, L. N. (2009). Nezavisimaja bjudzhetnaja jekspertiza. *Auditor*, 3, 38-48.
 4. Ivanchenko, G. V., Leont'ev, D. A. (2006). *Ekspertiza v sovremennom mire: ot znaniya k dejatel'nosti*. Moscow: Smysl.
 5. Azrilijan, A. N. (2007). *Bol'shoj ekonomicheskij slovar'*. Moscow : Institut novoj jekonomiki.
 6. Abalkin, L. I. (1999). *Ekonomicheskaja enciklopedija*. Moscow : Institut novoj jekonomiki.
 7. Rajzberg, B. A., Lozovskij, L. Sh., Starodubceva, E. B. (1997). *Sovremennyy jekonomicheskij slovar'*. Moscow: INFRA-M.
 8. Brokhauz, F., Efron, I. (2007). *Ilyustrovannyj entsyklopedychnyy slovnyk*. Moscow : Eksmo.
 9. Zakon Ukrayiny «Pro arkhitekturnu diyal'nist'». (n. d.). Retrieved from: <https://zakon.help/law/687-XIV/edition10.06.2017/page1>.
 10. Instruksiya pro poryadok oformlennya prava na vyvezennya, tymchasove vyvezennya kul'turnykh tsinnostey ta kontrolyu za yikh peremishchennyam cherez derzhavnyy kordon Ukrayiny. (n. d.). Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0571-02>
 11. Postanova Natsional'noyi komisiyi rehulyuvannya elektroenerhetyky Ukrayiny «Pro zatverdzhennya Polozhennya pro provedennya ekspertyzy ta poryadok reyestratsiyi ekspertiv pry Natsional'niy komisiyi rehulyuvannya elektroenerhetyky Ukrayiny» vid 12 lyutoho 2003 roku # 129. (2003). Retrieved from: <http://ua-info.biz/legal/basext/ua-dmtrxr.htm>.
 12. Polozhennya «Pro provedennya derzhavnoho kontrolyu ta nahlyadu za yakistyu veterynarnykh preparativ, substansiy, hotovykh kormiv, kormovykh dobavok ta zasobiv veterynaranoi medytsyny, yaki zastosovuyut'sya v Ukrayini». (n. d.). Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0480-03>.
 13. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 15 zhovtnya 2003 roku # 1631 «Pro zatverdzhennya Poryadku vydachi dozvoliv Derzhavnym komitetom z nahlyadu za okhoronoyu pratsi ta yoho terytorial'nyy orhanamy». (2003). Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1631-2003-%D0%BF>.
 14. Nakaz Ministerstva ekonomiky ta z pytan' yevropeys'koyi intehratsiyi Ukrayiny «Pro pidvyshchennya efektyvnosti zaluchennya ta vykorystannya koshtiv mizhnarodnykh finansovykh orhanizatsiy» vid 29 hrudnya 2004 roku # 451. (2004). Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0050-05>.
 15. Nakaz Derzhavnoho komitetu Ukrayiny z promyslovoyi bezpeky, okhorony pratsi ta hirnychoho nahlyadu «Pro zatverdzhennya Pravyl bezpeky pid chas ekspluatatsiyi mahistral'nykh naftoprovodiv» vid 23 travnya 2007 roku # 110. (2007). Retrieved from: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1389-07>.
 16. Instruksiya «Pro poryadok provedennya ekspertyzy Natsional'noyu ekspertnoyu komisiyeyu Ukrayiny z pytan' zakhystu suspil'noyi morali». (n.d.). Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MUS11376.html.

Стаття надійшла до редакції – 07.12.2018 р., прийнята до друку – 20.12.2018 р.

Олександр Станіславович ПРИСТЕМСЬКИЙ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку і оподаткування,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
E-mail: pristemskiyaleksandr@gmail.com

Аліна Жоржівна САКУН

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра обліку і оподаткування,
ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»
E-mail: agorg@ukr.net

**РОЛЬ СТРАХУВАННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Пристемський О. С., Сакун А. Ж. Роль страхування у забезпеченні фінансової безпеки розвитку сільського господарства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 100-105.

Анотація

Вступ. У статті проаналізовано стан страхового ринку України, виявлено, що протягом досліджуваного періоду знижуються показники страхування сільськогосподарської продукції. Встановлено, що страхова система сільського господарства є регулятором процесів соціально-економічного розвитку в аграрному секторі. Складено систематизований перелік сільськогосподарських ризиків, що визначають специфіку галузі.

Мета. Метою статті є визначення та проведення аналізу страхування у забезпеченні фінансової безпеки розвитку сільського господарства, вивчення ринку страхових послуг та систематизація наукових поглядів.

Метод (методологія). У процесі дослідження застосовано методи порівняння, аналізу, теоретичного та логічного узагальнення. Методологічною основою став діалектичний метод дослідження.

Результати. Встановлено, що особливого значення при регулюванні фінансової безпеки розвитку сільського господарства набуває визначення ролі агрострахування як наряду нівелювання можливих загроз. Виявлено, що до найбільш поширених ризиків у сільському господарстві, які впливають на стан фінансової безпеки, варто назвати природні ризики, ризики самовідтворення, сезонності, низької конкурентоспроможності, обмеженої привабливості сільськогосподарського виробництва для інвесторів тощо.

Ключові слова: фінансова безпека; сільське господарство; страхування; динаміка; продукція; інвестиції; механізм.

Oleksandr Stanislavovych PRYSTEMSKIY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Kherson State Agricultural University
E-mail: pristemskiyaleksandr@gmail.com

Alina Zhorzhivna SAKUN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Kherson State Agricultural University
E-mail: agorg@ukr.net

THE ROLE OF INSURANCE IN PROVIDING FINANCIAL SAFETY OF AGRICULTURAL DEVELOPMENT

Abstract

Introduction. The article analyses the state of the insurance market of Ukraine. It is found out that during the investigated period the indexes of insurance of agricultural products have reduced. It is established that the insurance system of agriculture is the regulator of the processes of social and economic development in the agricultural sector. There is a systematic list of agricultural risks, which determine the specifics of the industry.

Purpose. The article aims to define and carry out the analysis of insurance in ensuring financial security of agricultural development, to study the insurance market and systematize the scientific views.

The method (methodology). In the process of research, we have used the following methods: method of comparison, method of analysis, method of theoretical and logical generalization. The dialectical method of research has become the methodological basis of the study.

Results. It has been established that special importance in the regulation of financial security of agricultural development acquires the role of agri-insurance, as a way of levelling out possible threats. It has been revealed that the most common risks in agriculture that affect the financial security situation are natural risks, risks of self-reproduction, seasonality, low competitiveness, limited attractiveness of agricultural production for investors, etc.

Keywords: financial security; agriculture; insurance; dynamics; products; investments; mechanism.

JEL classification: Q14, Q16, G38

Вступ

У контексті забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства потребує уваги роль страхування діяльності як інструмент зниження негативного впливу можливих загроз. Одна з вирішальних ролей у розвитку аграрного страхування та його значення у забезпеченні фінансової безпеки розвитку галузі належить прийняттю Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [1], введенню окремої ліцензії на здійснення страхової діяльності у формі добровільного страхування сільськогосподарської продукції. Крім того, вагому роль в активізації страхування відіграли девальваційні та інфляційні процеси вітчизняної економіки, які супроводжують трансформаційні процеси в Україні.

Мета статті

Метою статті є визначення та проведення аналізу страхування у забезпеченні фінансової безпеки розвитку сільського господарства, вивчення ринку страхових послуг та систематизація наукових поглядів. Проблема фінансової безпеки та забезпечення її ефективності на рівні держави присвячено низку статей та монографій. Проте аналіз робіт, опублікованих за результатами наукових розробок у цьому напрямку, доводить, що у вітчизняній науковій літературі бракує системного дослідження окремих питань, присвячених цій тематиці, зокрема динаміці розвитку ринку сільськогосподарського страхування та страхування сільськогосподарських культур, що буде зручним та доцільним для застосування в практиці вітчизняних бізнес-структур.

Виклад основних матеріалів дослідження

Аналізуючи стан страхового ринку України, виявлено, що протягом досліджуваного періоду знижуються показники страхування сільськогосподарської продукції, а саме: кількість укладених

договорів страхування, площа застрахованих сільськогосподарських земель, обсяг зібраної страхової премії. Вивчаючи отримані дані, варто звернути увагу, що найвищі значення цих показників протягом 2007-2017 рр. були у 2007 р. та 2011 рр.: відповідно 4397 та 2710 укладених договорів. У 2007 р. застрахована площа сільськогосподарських угідь становила 2360 тис. га, а у 2008 р. показник знизився на 50,4 % і в загальній тенденції характеризуються поступовим зниженнями до рівня звітного року 689 тис. га. Найвищий обсяг страхових премій було виявлено у 2008 р. (155 млн грн), а у 2009 р. їх обсяг зазнав різкого падіння до позначки 42 млн грн (майже в 4 рази). У 2011-2013 рр. показник був відносно високим (130-136 млн грн), але у 2014-2015 рр. характеризувався різким зниженням.

Виявлені коливання у динаміці розвитку ринку сільськогосподарського страхування пов'язані з такими ринковими тенденціями: у 2005-2008 рр. відбувалося зростання усіх показників через уведення державної субсидії, а стан сільськогосподарського страхування у 2009 р. викликаний її відміною, тоді як у 2014 р. на нього вплинула фінансово-економічна криза вітчизняної економіки. За даними, наведеними ІFC, у 2015 андеррайтинговому році (осінь 2014 р. – осінь 2015 р.) загальна страхова сума становила 3,9 млн грн, зібрані страхові премії 77,7 млн грн, а рівень виплат склав 12,9 % (за середньої ставки премій 2 %).

У регіональному розрізі найвищі показники застрахованої площі сільськогосподарських земель виявлено у Хмельницькій (129 тис. га), Вінницькій (63,4 тис. га) та Харківській (61,1 тис. га) областях. Близько 70 % усіх виплат за сільськогосподарським страхуванням припадало на Хмельницьку область (7 млн грн), частки виплат по Житомирській й Вінницькій областях становила 8 % (825 тис. грн та 821 тис. грн відповідно), а 6 % належали Одеській області (575 тис. грн). Близько 1 % припадало на Чернігівську, Дніпропетровську, Миколаївську та Полтавську області. Найбільше укладено договорів у 2015 р. такими компаніями, як СК «ПЗУ Україна» (28,1 %), «Фініст» (20,9 %), «АХА страхування» (16 %), «Інго Україна» (15,3 %), «Оранта-січ» (6,2 %) та УАСК (5,3 %). За підсумками періоду осені 2015 – зими 2016 рр. лідерська позиція належала таким підприємствам, як АСК «ІНГО-Україна» (36,2 %), СК «Универсальная» (19,7 %), СК «ПЗУ Україна» (15,5 %) і УАСК «АСКА» (12,6 %). Звернемо увагу, що у 2015 р. більше 44 % здійснених страхових виплат припадало на «Інго Україна», а частка «Теком» була на рівні 38,7 %.

У 2017 р. більшість укладених договорів сільськогосподарського страхування об'єктом страхування визначали озиму пшеницю (47,3 % укладених договорів), на озимий ріпак припадало 25,2 %, на соняшник – 8,9 %, а озимий ячмінь – 6,4 %. Лідерська позиція озимої пшениці також прослідковується у загальній структурі страхових виплат (близько 54 %, до того ж більшість виплат були здійснені за договорами страхування від повної загибелі на період перезимівлі). Серед основних продуктів страхування у сільському господарстві за результатами 2017 р. були такі програми: повна загибель (10,4 % договорів), повна загибель + весняні заморозки (2,0 %), поіменовані ризики (14,8 %), часткова та повна загибель + весняні заморозки (32,2 %).

Вважаємо, що саме страхування як один із факторів розвитку економіки сприяє нівелюванню загроз фінансової безпеки розвитку сільського господарства, виступаючи показником ефективного функціонування економічної системи через механізми фінансового захисту, посилення інвестиційної привабливості, покращення діяльності господарюючих суб'єктів [2].

Міжнародний досвід застосування механізмів страхового захисту, який ефективно використовується у сільському господарстві, підтверджує, що страхування стимулює посилення фінансової безпеки розвитку шляхом боротьби із природно-кліматичними факторами. Сучасна вітчизняна страхова система сільського господарства знаходиться на етапі активного становлення: трансформуються принципи, цілі, завдання, механізми. Страхування ризиків сільськогосподарського виробництва у світі є важливим елементом системи фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських виробників. страхова система сільського господарства є регулятором процесів соціально-економічного розвитку в аграрному секторі. Її завдання полягає не тільки в захисті майна в момент настання страхового випадку і відшкодуванні безпосереднього збитку, але й в усуненні інших порушень – непрямих збитків, що виникли в результаті знищення чи ушкодження майна, яке є власністю або предметом майнових прав застрахованого [3].

Таким чином, метою страхування як дієвого регулятора страхової системи аграрної сфери є не тільки охорона майна, але і забезпечення умов для гармонійного розвитку галузі. Можна виокремити низку чинників, які актуалізують необхідність сільськогосподарського страхування:

1. Високий ступінь ризиків агропромислового виробництва. Особливо це стосується рослинницької продукції, де результати виробництва безпосередньо залежать від впливу погодно-кліматичних умов, які періодично погіршують і без того складне фінансово-економічне становище сільськогосподарських підприємств.

2. Низький рівень розвитку сільськогосподарського страхування. Причинами останнього є: незадовільний фінансовий стан суб'єктів аграрного ринку, особливо в тих областях, які постраждали внаслідок стихійного лиха; відсутність вільних оборотних коштів для сплати страхових платежів; нерозуміння суб'єктами аграрного ринку переваг страхування як інструменту мінімізації ризиків; брак

належного правового врегулювання відносин страховиків та страхувальників.

Установлено, що 2008 року із сільськогосподарських виробників, у яких трапилися страхові випадки, належне відшкодування збитків отримали лише 29,6 % страхувальників. Для 43 % господарств, що одержали виплати, обсяг відшкодування становив менше 20 % заявлених збитків. Половина господарств, що претендували на страхові відшкодування, чекали на них від 3 до 6 місяців з моменту подачі заяви, з них 32,4 % – до трьох місяців, 17,6 % – понад півроку. Також до перешкод активізації сільськогосподарського страхування слід зарахувати й високі страхові тарифи [4].

3. Зміни політики державної підтримки сільськогосподарських підприємств у зв'язку зі вступом України у СОТ. Загальновідомо, що правила СОТ вимагають обов'язкового скорочення певних заходів державної підтримки сільськогосподарських виробників, які негативно діють на ефективність міжнародної торгівлі. Водночас є достатньо широкий перелік інструментів державного регулювання агропромислового виробництва, які не мають або мають незначний вплив на стимулювання розвитку виробництва. Це заходи, які належать до групи «зелений кошик» і звільнені від зобов'язань по скороченню. Серед них важлива роль відводиться субсидіюванню системи сільськогосподарського страхування, профілактиці заражень і боротьбі з шкідниками рослин і іншим заходам [5].

4. Зарубіжний досвід страхування сільськогосподарських ризиків. Цей чинник свідчить про необхідність сільськогосподарського страхування. Він ґрунтується на зарубіжному досвіді і показує, що багато країн світу, зокрема тих, що знаходяться в сприятливіших кліматичних умовах, ніж Україна, активно розвивають і підтримують цей інструмент забезпечення продовольчої безпеки, компенсації виробничих втрат, нарешті, поліпшення фінансового стану і підвищення стійкості сільськогосподарського виробництва.

5. Стимулювання інвестицій у сільськогосподарське виробництво. Інтеграційні процеси в сільському господарстві виявляються не тільки в зміні власника в сільськогосподарських підприємствах, створенні великих агрофірм та агрохолдингів, а й значному припливі інвестицій, спрямованих часто безпосередньо в сучасні технології сільськогосподарського виробництва. Наприклад, досвід найбільших українських цукрових компаній свідчить про створення ними власної виробничо-технологічної бази за допомогою оренди земельних ділянок та впровадження передових технологій виробництва сільськогосподарської продукції. У подібній ситуації ефективність інвестицій також залежить від тих самих кліматичних умов, які періодично мають характер природних катаклізмів. У зв'язку з цим страхування сільськогосподарських ризиків служить не тільки надійним способом підтримки платоспроможності та фінансової стійкості сільськогосподарського підприємства, а також інструментом збереження великомасштабних вкладень та є механізмом залучення додаткових інвестицій [6].

Узагальнення численних наукових джерел та офіційних документів дозволяє скласти систематизований перелік сільськогосподарських ризиків, що визначають специфіку галузі. Ці ризики характерні для всіх країн, у національній економіці яких функціонує аграрний сектор. Можна виокремити такі ризики:

1. Природні ризики: ризики низької і тривалої окупності вкладень, недоотримання прибутку. У сільському господарстві спостерігається великий розрив у часі між вкладенням коштів і віддачею внаслідок впливу природно-кліматичних факторів; ризики швидкого зношення основних засобів через негативний вплив кліматичного фактору. Несприятливий вплив клімату на сільськогосподарську техніку, обладнання, виробничі та житлові приміщення в деяких регіонах.

2. Ризики самовідтворення. Значна частина створеної продукції не реалізується на сторону, а бере участь у подальшому відтворенні (насіння, корми, молодняк тварин і ін.).

3. Ризики сезонності агровиробництва: ризики фізіологічних властивостей тварин. М'ясне, молочне тваринництво, наприклад, враховує фізіологічну циклічність життя тварин; ризики кліматичних характеристик регіонів з істотною диференціацією за природними зонами. Періоди за часом року і терміни дозрівання плодів, зелені, зернових культур та ін.

4. Ризики нерівномірності колообігу оборотних коштів агропідприємств у зв'язку з сезонністю виробництва (ризики неотримання позикового фінансування). Сезонність агровиробництва обумовлює сезонну потребу в оборотних коштах, яка істотно варіюється протягом року. Мова йде про зіставну сповільненість, поступове наростання витрат, вивільнення коштів з колообігу одноразово, тобто в періоди виходу реалізації продукції. Нею визначаються ризики залучення позикового фінансування на прийнятних умовах.

5. Ризики меншої ефективності сільськогосподарського виробництва в зіставленні з іншими галузями економіки.

6. Ризики низької конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва і ризики неможливості для агропідприємств на рівних брати участь у міжгалузевій та міжнародній конкуренції. Потенційно низька конкурентоспроможність агровиробництва в зіставленні з іншими галузями ставить сільське господарство в нерівні умови.

7. Ризики більш повільного впровадження науково-технічних інновацій у зіставленні з

промисловістю.

8. Ризики неадекватного, нешвидкого, консервативного реагування на мінливі умови ринку, трансформацію попиту на продукцію: ризики природної обмеженості сільськогосподарських угідь при необхідності збільшення випуску продукції; ризики тривалості відтворювального циклу (для створення нового плодоносного саду – більше п'яти років, вирощування дійного стада – понад три роки, нового виноградника – більше 3 років і т.п.). Немає можливості швидко збільшити площу посівів і поголів'я стада, щоб адекватно відреагувати на мінливу структуру платоспроможності попиту на продукцію. При відтворенні продовольчих товарів рівень еластичності між динамікою цих компонентів ринкової самоорганізації дуже низький. Так зростання доходів населення, наприклад, і зниження цін на продукти харчування не викликають автоматичного підвищення платоспроможного попиту. Так само зростання цін не приводить до негайного зростання пропозиції продовольчих товарів.

9. Ризики обмеженої привабливості сільськогосподарського виробництва для інвесторів, обумовлені вищезгаданими особливостями, а також високою капіталоємністю і енергоємністю сільськогосподарського виробництва.

Для інвесторів зрозумілим є той факт, що сільське господарство – галузь з практично неможливим відтоком капіталу, тобто вартість виходу з інвестицій удвічі перевищує вартість входу.

Зазначені вище ризики дають найбільш об'єктивну характеристику особливостей галузі, які найбільш значимо проявляються в умовах ринкової економіки при вільній конкуренції і недостатньому регулюванні державою. Таким чином, підприємницький ризик сільськогосподарського товаровиробника набагато вищий, ніж та сама категорія ризику в промисловості. Він зумовлений набагато більшим обсягом об'єктивних ризикових обставин, що залежать від стихійних сил природи. Причому мистецтво протистояння природному середовищу значною мірою залежить від того, як на суб'єктивному рівні будуть вирішуватися проблеми самого сільськогосподарського виробництва, його ефективності і продуктивності.

Отже, страховий захист майнових інтересів у сільському господарстві має низку особливостей, пов'язаних із сезонністю виробництва, високою залежністю продуктивності від природно-кліматичних та погодних умов, великою територіальною розсосередженістю основного засобу виробництва – землі, чутливістю об'єктів страхування до хвороб та епідемій у тваринництві, а також шкідників у рослинництві. Головна мета страхової діяльності полягає в задоволенні суспільної потреби в надійному страховому захисті, який відповідатиме загальноприйнятим нормам фінансової стійкості. Ступінь досягнення цієї мети і визначає ефективність страхової діяльності [7].

Відповідно, для забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства сучасна страхова система повинна базуватися на таких головних принципах:

1. Добровільність. Страхування сільськогосподарських ризиків не зачіпає інтереси третіх осіб, а стосується стратегій управління ризиками комерційних підприємств, індивідуальних підприємців, громадян, які ведуть особисте сільське господарство, та фермерських господарств. Тому сільськогосподарське страхування повинно бути побудоване на добровільній основі. У тих країнах, де сільськогосподарське страхування було обов'язковим, згодом проводилися реформи з переведення системи на добровільні принципи.

2. Зацікавленість сільгоспвиробника. Участь у програмі сільськогосподарського страхування має бути вигідною для сільгоспвиробників. Не повинно виникати ситуацій, коли оптимальним варіантом є відмова від страхування в надії на отримання від держави безоплатних субсидій у разі неврожаю.

3. Упровадження ризик-менеджменту. Страхування повинно стати елементом ризик-менеджменту для сільгоспвиробників, сприйматися не як спосіб привласнення бюджетних коштів або отримання доступу до безоплатних субсидій, а як інструмент управління ризиками.

4. Багатоваріантність продуктової лінійки. Страхувальник повинен мати свободу вибору страхового продукту, який підходить для нього. Щоб знизити вартість страхування, сільгоспвиробник повинен мати можливість усунути з покриття неактуальні для його регіону і його сільгоспкультури ризики. Крім того, сільгоспвиробник повинен мати можливість самостійно обирати рівень покриття (відсоток недобору врожаю, який буде страховим випадком). Страховий поліс, який субсидується, повинен прийматися банками як забезпечення застави. Окремо необхідно розвивати страхування по індексу (вид страхування, що дозволяє мінімізувати витрати на врегулювання збитків).

5. Стимулювання ефективних сільгоспвиробників. Страхування повинно стимулювати розвиток виробничих технологій у сільському господарстві. При розрахунку страхової премії слід брати до уваги наявність технологій, що знижують ризики сільгоспвиробника, а для показника недобору врожаю – власні показники врожайності господарства, а не середній рівень по регіону. Важливим фактором деталізації тарифів є єдина статистична база в межах професійного об'єднання страхових компаній.

6. Однаковий доступ до отримання субсидій з боку сільгоспвиробників. Для збереження вільної конкуренції між сільгоспвиробниками державні субсидії повинні надаватися однакового розміру незалежно від суб'єкта і типу господарства.

7. Збалансованість. Обсяг виділених субсидій повинен знаходитися в прямій залежності від величини попиту на сільськогосподарське страхування з державною підтримкою. Повинен бути передбачений механізм додаткового виділення субсидій на випадок перевищення заявок на субсидії над сумарним обсягом виділених коштів.

8. Прозорість і налагодженість системи перерахування субсидій. Весь механізм перерахування субсидій повинен бути максимально простим і прозорим, без двоякого тлумачення. При цьому повинні бути розроблені санкції за недотримання термінів перерахування субсидій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Особливого значення при регулюванні фінансової безпеки розвитку сільського господарства набуває визначення ролі агрострахування як напрями нівелювання можливих загроз. Встановлено, що протягом 2005-2017 рр. обсяг зібраних страхових премій на ринку сільськогосподарського страхування збільшився у 6 разів і у 2017 р. становив 201 млн грн на 657 тис. га застрахованої площі. Найбільший обсяг зібраної премії був у 2008 р. 155 млн грн та у 2011-2013 рр. (130-136 млн грн). Серед страхових компаній, які надають послуги сільськогосподарського страхування, є СК «ПЗУ Україна» (28,1 % укладених договорів у 2015 р.), «Фініст» (20,9 %) та «АХА страхування» (16 %). Тоді як 44 % здійснених страхових виплат припало на «Інго Україна». До найбільш поширених ризиків у сільському господарстві, які впливають на стан фінансової безпеки, варто назвати природні ризики, ризики самовідтворення, сезонності, низької конкурентоспроможності, обмеженої привабливості сільськогосподарського виробництва для інвесторів тощо.

Список використаних джерел

1. Пристемський О. С., Танклевська Н. С. Основні принципи формування та забезпечення фінансової безпеки підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Спецвипуск. Полтава: ПДДА. 2013. С. 41-46.
2. Пристемський О. С. Фінансове забезпечення розвитку сільського господарства як фактор його фінансової безпеки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент»*, м. Одеса, 2017. С. 18-21.
3. Танклевська Н. С., Пристемський О. С. Резерви посилення фінансової безпеки розвитку сільського господарства. *Бізнес Інформ*. 2017. С. 274-280.
4. Міжнародна фінансова корпорація: річна звітність в аграрному секторі. URL: <http://www1.ifc.org>.
5. Залетов О. А. Страхування в Україні. Київ: МА "BeeZone", 2002. 452 с.
6. Гудзь О. Є. Страхування агроризиків та напрями розвитку агрострахування в Україні. *Економіка АПК*. № 8. 2006. С. 72-76.
7. Лобова О. М. Ефективність страхування ризиків підприємницької діяльності в аграрному секторі. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2014. №156. С. 70-76.
8. Сақун А. Ж., Марчук Л. Л. Бінарна природа економічних конфліктів у контексті економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. № 3. С. 261-265.

References

1. Prystemskiy, O. S., Tanklevskaya, N. S. (2013). Basic principles of formation and provision of financial security of enterprises. *Scientific works of the Poltava State Agrarian Academy*, 41-46. [in Ukrainian].
2. Prystemskiy, O. S. (2017). Financial support of agricultural development as a factor of its financial security. *Scientific Bulletin of the International Humanitarian University*, 18-21. [in Ukrainian].
3. Tanklevskaya, N. S., Prystemskiy, O. (2017). Reserves for strengthening financial security of agricultural development. *Business Inform*, 274-280. [in Ukrainian].
4. International Finance Corporation: Annual Reporting in the Agrarian Sector. Retrieved from: <http://www1.ifc.org>.
5. Zaletov, O. A. (2002). Insurance in Ukraine. Kyiv: "BeeZone". [in Ukrainian].
6. Gudz, O. E. (2006). Insurance of Agricultural Risks and Directions of Agri-Insurance Development in Ukraine. *Economy of Agro-Industrial Complex*, 8, 72-76. [in Ukrainian].
7. Lobova, O. M. (2014). Efficiency of business risk insurance in the agrarian sector. *Bulletin of the Kyiv National University of them. Taras Shevchenko*, 156, 70-76. [in Ukrainian].
8. Sakun, A. G., Marchuk, L. L. (2017) Binary nature of economic conflicts in the context of economic safety of entrepreneurship subjects. *Economic analysis*. 27(3), 261-265, [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 09.12.2018 р., прийнята до друку – 19.12.2018 р.

Руслана Василівна РУСЬКА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра прикладної математики,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: r_ruslana@ukr.net

**МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ НАКОПИЧЕННЯ ПЕНСІЙНИХ ВНЕСКІВ У
НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДАХ**

Руська Р. В. Моделювання динаміки накопичення пенсійних внесків у недержавних пенсійних фондах. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 106-113.

Анотація

Вступ. Пенсійне забезпечення в будь-якій країні залежить як від стану національної економіки, так і від державного регулювання соціальних процесів. Чинна в Україні солідарна пенсійна система не забезпечує гідний рівень життя. Альтернативним варіантом, що дозволяє створити додаткове до гарантованого державою джерело пенсійних виплат та знизити фінансове навантаження на державу, є недержавні пенсійні фонди. Недержавні пенсійні фонди надають послуги з недержавного пенсійного забезпечення, шляхом індивідуалізації накопичення коштів, головною метою якого є забезпечення одержання людьми додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Метою дослідження є моделювання динаміки основних показників, від яких залежить виплата пенсій у недержавних пенсійних фондах.

Методологія. У процесі написання статті використано системний підхід як один з основних методів наукових досліджень; модуль MARSpline – складовий елемент технології Data Mining у прикладному пакеті Statistica, прийом математичного моделювання, зокрема апроксимуючі поліноми в процесі моделюванні динаміки надходжень і виплат; показано, як визначити накопичену суму на індивідуальних рахунках учасників недержавних пенсійних фондів з використанням актуарних методів.

Результати. Проаналізовано різні методи та підходи до оцінки діяльності недержавних пенсійних фондів. Використання поліному шостого степеня дало змогу прослідкувати динаміку укладання контрактів на наступні періоди.

Визначена актуарними методами накопичена сума на індивідуальних пенсійних рахунках при різних варіантах внесків та нарахування по них відсотків дає змогу вкладникам спрогнозувати суми своїх вкладень. Використовуючи модуль MARSpline програми Statistika, ми побудували: регресійну модель залежності пенсійного активу на одну особу від внесків та інвестування вкладень; виявили залежність пенсійних виплат між внесками на індивідуальні рахунки, прибутком від інвестування активів, витратами та кількістю виплачених пенсій, що дає змогу розрахувати майбутні виплати учасникам. Застосування апроксимуючого поліному четвертого степеня дає змогу визначити суми майбутніх пенсійних виплат у динаміці.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд (НПФ); пенсійні внески; регресія; сплайни; нарахункова сума; пенсійні виплати; динаміка.

MODELLING THE DYNAMICS OF PENSION CONTRIBUTIONS ACCUMULATION IN NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS

Abstract

Introduction. Pension provision in any country depends both on the state of the national economy and on the state regulation of social processes. The solidarity pension system in Ukraine does not provide a decent standard of living. Alternative, which allows creating an additional source of pension benefits, which are guaranteed by the state, and reducing the financial burden on the state, are non-state pension funds. Non-state pension funds provide non-state pension provision services by individualizing the accumulation of funds. Their main purpose is to ensure that people receive additional mandatory state pension insurance payments.

After analysing different approaches to improving the system of non-state pension funds, the main indicators influencing pension payments are revealed.

Purpose. The article aims to model the dynamics of key indicators, on which the payment of pensions in non-state pension funds depends.

Methodology. In the process of writing a paper, we have used a number of scientific methods. The system approach is used as one of the main methods of scientific research. The MARSpline module is a component of Data Mining technology in the application package Statistica, techniques of mathematical modelling, in particular approximating polynomials in the process of modelling the dynamics of receipts and payments. The use of actuarial methods helps show how to determine the accumulated amount on individual accounts of participants in non-state pension funds.

Results. Different methods and approaches to the evaluation of the activity of non-state pension funds have been analysed. The use of the sixth grade polynomial has made it possible to follow the dynamics of contracting for subsequent periods.

It is determined by actuarial methods of accumulated amount on individual pension accounts with different options for contributing and charges interest thereon, allowing depositors to predict the amount of their investments.

Using the MARSpline module Statistics program is constructed: a regression model of the dependence of a retirement asset on one person from contributions and investments of investments; Dependence of pension payments on contributions to individual accounts, income from investment of assets, expenses and the number of paid pensions, which allows calculation of future payments to participants, is revealed.

The application of the fourth-level approximation polynomial makes it possible to determine the amounts of future retirement benefits in dynamics.

Keywords: non-state pension fund (NPF); pension contributions; regression; splines; accumulated amount; pension payments; dynamics.

JEL classification: G23, C32

Вступ

Пенсійне забезпечення в будь-якій країні залежить як від стану національної економіки, так і від державного регулювання соціальних процесів. Чинна в Україні солідарна пенсійна система має низку недоліків, це насамперед пенсійне забезпечення, що не відповідає трудовому внеску, розмір трудових пенсій практично не залежить від трудового стажу і сплачених пенсійних внесків; відсутні рівноправні умови пенсійного забезпечення для всіх громадян [1], тому вона не здатна забезпечити гідний рівень життя при досягненні пенсійного віку.

Альтернативним варіантом, що дозволяє створити додаткове до гарантованого державою джерело пенсійних виплат та знизити фінансове навантаження на державу, є недержавні пенсійні фонди. Недержавні пенсійні фонди дозволяють індивідуалізувати процес накопичення коштів на потреби пенсійного забезпечення і є потужними інституційними інвесторами [2].

Пошуком шляхів підвищення системи соціального захисту населення займалися багато науковців, так Р. Рудзінська та О. Маліновська пропонують для здійснення фінансового соціального забезпечення користуватись послугами нетрадиційних фінансових фондів [3, с. 66-81]; С. Качула – через систему пенсійного страхування [4]; С. Кузьменко [5], О. Бобирь та С. Смирнов [6] – використовувати накопичувальну систему.

Різноманітні підходи до удосконалення системи недержавного пенсійного забезпечення з використанням математичного апарату займаються В. Трифонов та Г. Шебалков. Так за допомогою методики пофакторного аналізу виявили основні чинники, які істотно впливають на структуру пенсійної системи [7]; К. Базилевич та М. Мазорчук звертають увагу на фінансові потоки недержавного пенсійного фонду для групи учасників з урахуванням їх платоспроможності [8]. Інвестиційну діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні досліджують у своїх працях Т. Хлибова, К. Черненко [9], Н. Шевченко, В. Даценко [10], С. Черкасова та М. Сороківська [11] та інші.

Незважаючи на різноманітність підходів до фінансового соціального забезпечення та удосконалення системи недержавних пенсійних фондів, поза увагою залишається моделювання динаміки основних показників у недержавних пенсійних фондах.

Мета статті

Мета роботи – за допомогою моделювання прослідкувати динаміку накопичення пенсійних внесків у недержавних пенсійних фондах.

Виклад основного матеріалу дослідження

Недержавне пенсійне забезпечення є складовою третього рівня пенсійної системи [2, с. 486-489]. Недержавні пенсійні фонди надають послуги з недержавного пенсійного забезпечення, головною метою якого є забезпечення одержання людьми додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат. Кожний учасник НПФ є власником своїх пенсійних накопичень, що сформовані за рахунок пенсійних внесків, сплачених на його користь, та частини інвестиційного доходу, отриманого НПФ від інвестування [12].

Досліджуючи флуктуацію укладених пенсійних контрактів населення з недержавними пенсійними фондами (рис.1), можемо спостерігати, що траєкторія кривої відображає основні процеси надходжень коштів від учасників НПФ.

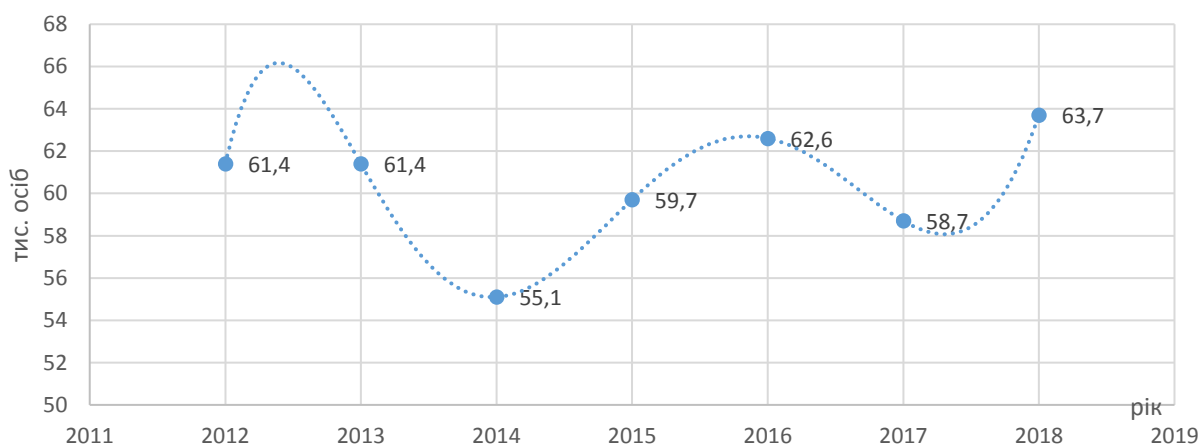


Рис. 1. Графік емпіричної функції укладених пенсійних угод*

*Розраховано автором засобами STATISTICA 8.0. за даними [13].

Спостережувані коливання пояснюються як особливостями фінансового ринку, так і політичною ситуацією, що впливає на економіку країни.

Для врахування виявлених особливостей процесу укладених угод при моделюванні діяльності недержавних пенсійних фондів необхідно висунути гіпотезу про характер функціональної залежності і апроксимувати її деяким математичним виразом шляхом регресійного та кореляційного аналізу. Найкращим наближенням буде те рівняння регресії, для якого коефіцієнт апроксимації найбільший. Графік (рис. 1) є апроксимуючим поліномом шостої степеня $R^2=1$, (оцінки параметрів якого було знайдено методом найменших квадратів), що описується рівнянням:

$$N = -0,0333x^6 + 403,21x^5 - 20,6x^4 + 5,09x^3 - 8,12x^2 + 7,15x - 21,8 \quad (1)$$

Це рівняння достовірно пояснює всю варіацію інтенсивності укладених угод.

Укладаючи угоди, недержавний пенсійний фонд має постійне джерело для збільшення загальної

вартості пенсійних активів. Застосування модуля MARSpline програми Statistika і отримана в результаті сплайнова поверхня (рис. 2), що показує найсуттєвіше значення пенсійного активу на одну особу, досягається за максимальних надходжень та максимальної віддачі від інвестування вкладень, що підтверджено як даними [13], так і прораховується моделлю:

$$Z = -50,4 + 7,72x_1 + 1,5x_2 - 2,27x_3 + 0,93x_4 \quad (2)$$

де: x_1 – кількість учасників, від яких надходять вкладення; x_2 – інвестиційний дохід; x_3 – витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів; x_4 – пенсійні внески.

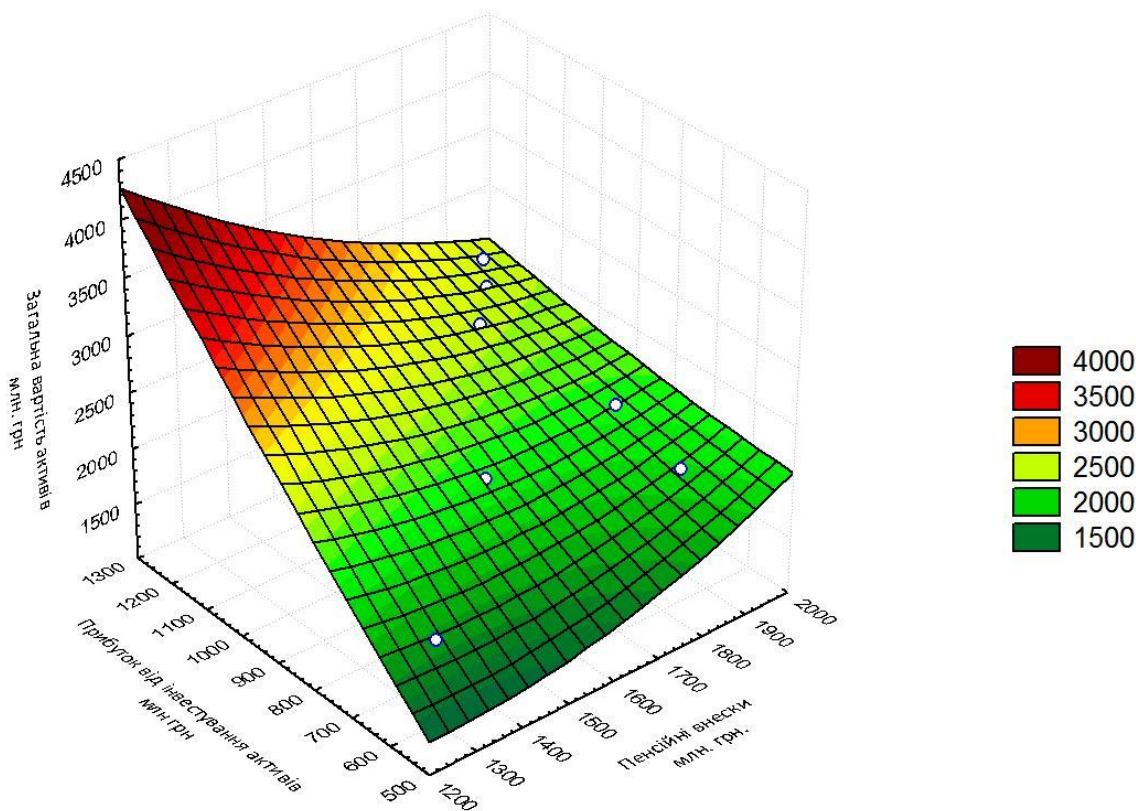


Рис. 2. Квадратична регресійна поверхня (залежність пенсійного активу на одну особу від внесків та інвестування вкладень)*

* Розраховано автором засобами STATISTICA 8.0. за даними [13].

Розглянемо потоки платежів з боку учасника недержавного пенсійного фонду. Недержавні пенсійні фонди пропонують такі схеми накопичення: з внесками, що визначаються як фіксована сума; з внесками, що визначаються як відсоток від заробітної плати; виплати незалежно від схеми накопичення діляться на види: пенсія на визначений строк; довічна пенсія; одноразова пенсійна виплата [14].

Оскільки кошти учасника недержавного пенсійного фонду знаходяться на індивідуальному пенсійному рахунку то розміри виплат залежать від накопичених сум цих рахунків. Накопичена сума S на кінець терміну становитиме:

- якщо протягом n років учасник НПФ робив внесок у кінці кожного року по R грн, на нього нараховувались відсотки по складній відсотковій ставці $i\%$:

$$S = R \cdot \frac{(1+i)^n - 1}{i} \quad (3)$$

- якщо протягом n років учасник НПФ робив внесок у кінці кожного року по R грн., на нього нараховувались відсотки m разів у рік по номінальній відсотковій ставці $j\%$:

$$S = R \cdot \frac{(1+j/m)^{mn}-1}{(1+j/m)^m-1} \quad (4)$$

– якщо внески роблять p раз на рік рівними сумами, відсоток нараховується раз і у кінці року:

$$S = \frac{R}{p} \cdot \frac{(1+i)^{(1/p)n}-1}{(1+i)^{1/p}-1} \quad (5)$$

– якщо кількість внесків у році дорівнює кількості нарахувань відсотків, $p=m$:

$$S = R \cdot \frac{(1+j/m)^{mn}-1}{j} \quad (6)$$

– якщо кількість внесків у році не дорівнює кількості нарахувань відсотків, $p \neq m$:

$$S = \frac{R}{p} \cdot \frac{(1+j/m)^{mn}-1}{(1+j/m)^{m/p}-1} \quad (7)$$

Таким чином використання формул (3)-(7) дає змогу учаснику недержавного пенсійного фонду визначити самостійно наращену суму на кінець терміну.

Дохід від інвестиційної діяльності розподіляється не лише на індивідуальні рахунки власників, за рахунок них покриваються витрати. Побудуємо прогнозні моделі динаміки прибутку від інвестиційних доходів і витрат, що здійснюються за їх рахунок (рис. 3).

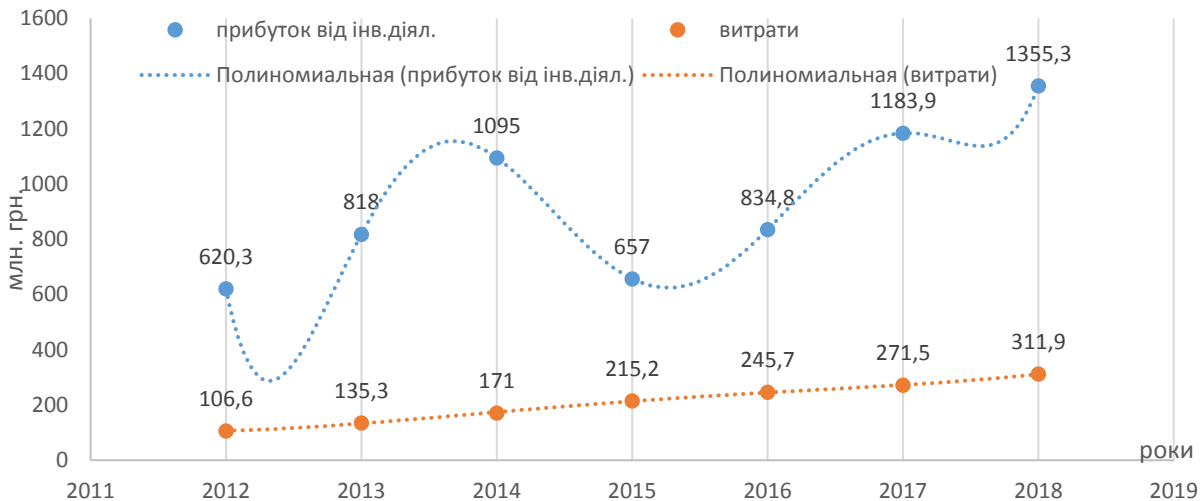


Рис. 3. Графік поліноміальних функцій динаміки прибутку від інвестиційної діяльності та витрат*

*Розраховано автором засобами STATISTICA 8.0. за даними [13].

Прибуток від інвестиційної діяльності описується поліномом шостого степеня при $R^2=1$.

$$P = 8,02x^6 - 96,9x^5 + 50,8x^4 - 1,12x^3 + 2,12x^2 + 1,18x + 52,8 \quad (8)$$

Витрати, що відшкодовуються за рахунок коштів від інвестиційної діяльності, описуються поліномом четвертого степеня при $R^2=0,999$:

$$V = 0,44x^4 + 35,35x^3 + 10,7x^2 - 11x + 7,12 \quad (9)$$

Таким чином, ми отримали прогнозні моделі динаміки прибутку від інвестиційної діяльності та витрат, що відшкодовуються за рахунок інвестиційної діяльності. З рис. 3 чітко видно, що витрати становлять досить малу частку від інвестиційної діяльності.

Розглянемо, як здійснюються виплати недержавним пенсійним фондом. Загалом можна подати флуктацією виплат (рис. 4). Траєкторія кривої відображає основні процеси виплат пенсій.

Крива виплат характеризується зростанням до 2015 року, незначний спад спостерігається 2015-2017 роках і незначне зростання з 2017 року.

Для врахування виявлених особливостей процесу пенсійних виплат при моделюванні діяльності

недержавних пенсійних фондів необхідно висунути гіпотезу про характер функціональної залежності і апроксимувати її деяким математичним виразом шляхом регресійного та кореляційного аналізу. Найкращим наближенням буде те рівняння регресії, для якого коефіцієнт апроксимації найбільший. Графік (рис. 3) є апроксимуючим поліномом четвертого степеня $R^2=0,99$, (оцінки параметрів якого було знайдено методом найменших квадратів), що описується рівнянням:

$$W = 0,21x^4 - 16,7x^3 + 0,56x^2 - 0,71x + 0,31 \quad (10)$$

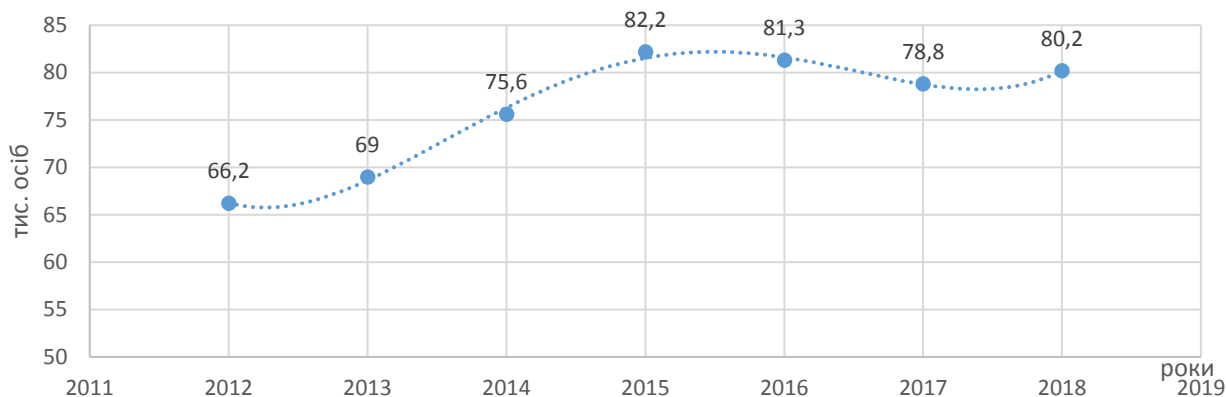


Рис. 4. Графік поліноміальної функції виплачених пенсій*

*Розраховано автором засобами STATISTICA 8.0. за даними [13].

Це рівняння на 99 % пояснює всю варіацію інтенсивності виплачених пенсій.

Суми пенсійних виплат залежать не лише від внесків на індивідуальні рахунки, а також від прибутку інвестування активів та витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів та кількості виплачених пенсій.

Застосування модуля MARSpline програми Statistika [15] і отримана в результаті сплайнова поверхня (рис. 4) демонструють, як сума виплат залежить від пенсійних активів та вкладів на індивідуальних рахунках осіб-пенсіонерів.

Використавши багатовимірні адаптивні регресійні сплайни [15], що застосовуються для виявлення залежності змінної (пенсійних виплат) від певної множини незалежних змінних (внески на індивідуальні рахунки; прибуток від інвестування активів; витрат; кількість виплачених пенсій), ми отримали регресійну залежність:

$$PW = -58,49 + 5,12x_1 - 0,17x_2 + 0,18x_3 + 2,4x_4 - 2x_5 \quad (11)$$

де: x_1 – кількість учасників які отримують пенсійні виплати; x_2 – пенсійні активи; x_3 – прибуток від інвестування; x_4 – витрати, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів; x_5 – загальні суми внесків, що здійснили учасники отриманих пенсійних виплат.

Використовуючи регресійну залежність (11), можемо прорахувати динаміку пенсійних виплат на наступні періоди.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Досліджуючи динаміку укладених пенсійних контрактів населення з недержавними пенсійними фондами, ми виявили регресійну залежність, яку описує поліном шостого степеня. Використання його дає змогу прослідкувати динаміку укладання контрактів на наступні періоди.

Розглянуто процес визначення нарощеної суми на індивідуальних пенсійних рахунках при різних варіантах внесення внесків та нараховування по них відсотків.

Використовуючи модуль MARSpline програми Statistika, ми отримали:

- регресійну модель залежності пенсійного активу на одну особу від внесків та інвестування вкладень;
- виявили залежність пенсійних виплат від внесків на індивідуальні рахунки, прибутку від інвестування активів, витрат та кількості виплачених пенсій.

Процес пенсійних виплат було описано апроксимуючим поліномом четвертого степеня, що дає змогу визначити суми майбутніх пенсійних виплат у динаміці.

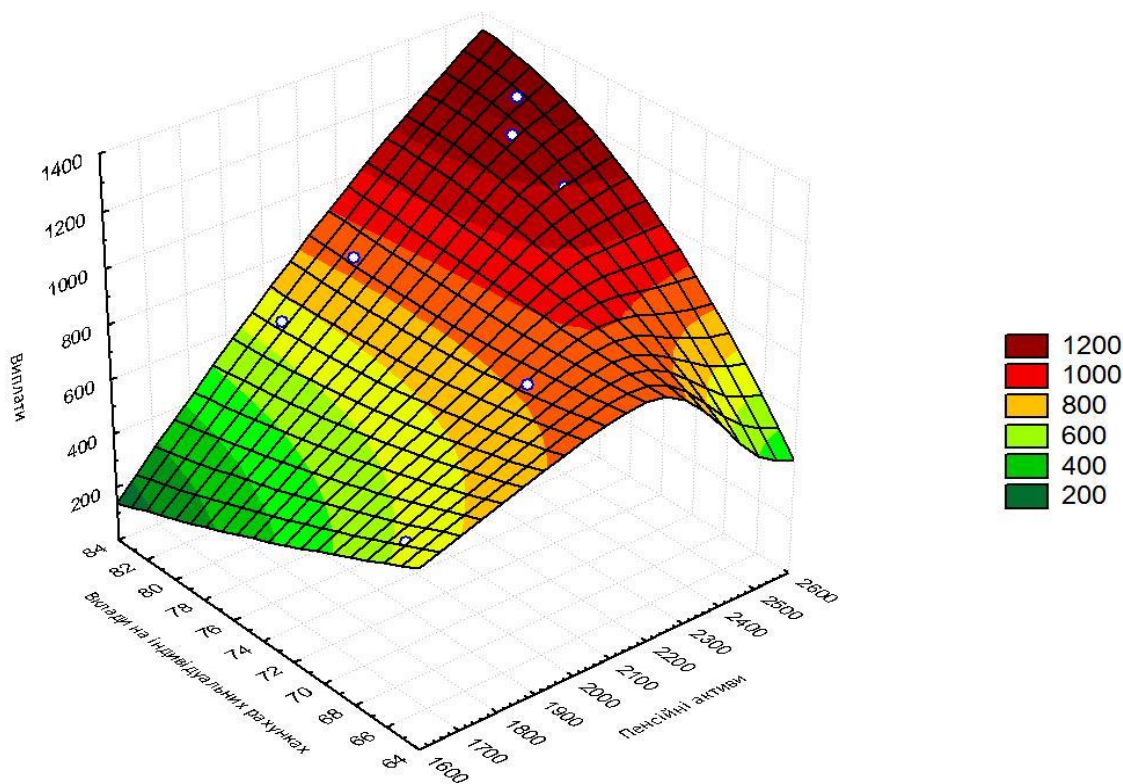


Рис. 4. Квадратична регресійна поверхня виплат*

*Розраховано автором засобами STATISTICA 8.0. за даними [13].

Список використаних джерел

1. Кравченко М. В. Накопичувальна пенсійна система як інструмент соціального захисту громадян. Режим доступу : <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10kmvszg.pdf>.
2. Хлибова Т. О., Черненко К. П. Розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні. *Молодий вчений*. № 7 (47), липень, 2017 р. С. 486-489.
3. Рудзінська Р. О., Малиновська О. Я. Покращення здійснення фінансового забезпечення соціального захисту населення України через розвиток нетрадиційних фінансових фондів. Соціально-економічні аспекти розвитку суспільства: монографія / за ред. д-ра екон. наук, професора Кизима М. О. Х.: ВД «ІНЖЕК». 2014. 248 с.
4. Качула С. В. Формування інституту пенсійного страхування у системі соціального забезпечення України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство», випуск 20, частина 2. 2018 р. С. 20-24.
5. Кузьменко С. Г. Про деякі проблемні питання переходу до накопичувальної системи пенсійного забезпечення. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Юриспруденція. 2015. № 17.
6. Бобирь О. І. Смирнов С. О. Фінансовий механізм системи пенсійного забезпечення: [моногр.]. Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2014. 248 с.
7. Трифонов В., Шебалков Г. Пенсійний фонд у цифрах. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 1075-1079.
8. Базилевич К., Мазорчук М. Моделювання фінансових потоків недержавного пенсійного фонду для групи учасників з врахуванням їх платоспроможності. *Вісник Національного технічного університету "ХПІ"*. 2017. № 21 (1243). С. 28-36
9. Хлибова Т. О., Черненко К. П. Особливості інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 10 (50). С. 1092-1095.

10. Шевченко Н., Даценко В. Інвестиційна діяльність недержавних пенсійних фондів: проблеми та перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення. *Україна: аспекти праці*. 2012. №1. С. 3–7.
11. Черкасова С. В., Сороківська М. В. Прогнозування інвестиційного потенціалу вітчизняних недержавних пенсійних фондів. *Регіональна економіка*. 2013. №4. С. 71–79.
12. Леонов Д. Недержавні пенсійні фонди в Україні: стан та проблеми формування активів та розвитку інвестиційної діяльності НПФ. *Ринок цінних паперів України*. 2007. №1–2. С. 79–91.
13. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України. URL : <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>.
14. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003, № 1057-IV. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>.
15. Целых В. Р. Многомерные адаптивные регрессионные сплайны. Машинное обучение и анализ данных. 2012. № 3. С. 272–278. URL: http://e-science.ru/sites/default/files/upload_forums_files/w7/Celyh2012MARS.pdf.

References

1. Kravchenko, M. V (n. d.). *Nakopychual'na pensiyina systema yak instrument sotsial'noho zakhystu hromadyan*. Retrieved from: <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10kmvszg.pdf>. [in Ukrainian].
2. Khlybova, T. O., Chernenok K. P. (2017). Rozvytok nederzhavnykh pensyinykh fondiv v Ukrayini. *Molodyy vchenyy*, 7 (47), lypen', 2017 r., 486-489. [in Ukrainian].
3. Rudzins'ka, R. O. & Malinovs'ka, O. Y. (2014). Pokrashchennya zdiysnennya finansovoho zabezpechennya sotsial'noho zakhystu naselennya Ukrayiny cherez rozvytok netradytsiynykh finansovykh fondiv. *Sotsial'no-ekonomichni aspekty rozvytku suspil'stva*. Kharkiv: INZHEK. [in Ukrainian].
4. Kachula, S. V. (2018). Formuvannya instytutu pensiynoho strakhuvannya u systemi sotsial'noho zabezpechennya Ukrayiny. *Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo»*, 20(2), 20-24. [in Ukrainian].
5. Kuz'menko, S. H. (2015). Pro deyaki problemni pytannya perekhodu do nakopychual'noyi systemy pensiynoho zabezpechennya. *Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Ser.: Yurytsprudentsiya*, 17. [in Ukrainian].
6. Bobyr', O. I. Smyrnov, S. O. (2014). *Finansovyy mekhanizm systemy pensiynoho zabezpechennya*. Dnipropetrovs'k: Nauka i osvita. [in Ukrainian].
7. Tryfonov, V., Shebalkov, H. (2017). Pensiynyy fond u tsyfrakh. *Molodyy vchenyy*, 10 (50), 1075–1079. [in Ukrainian].
8. Bazilevych, K., Mazorchuk, M. (2017). Modelyuvannya finansovykh potokiv nederzhavnoho pensiynoho fondu dlya hrupy uchasnykiv z vrakhuvanniam yikh platospromozhnosti. *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "KHPI"*, 21 (1243), 28-36. [in Ukrainian].
9. Khlybova, T. O., Chernenok, K. P. (2017). Osoblyvosti investytsiynoyi diyal'nosti nederzhavnykh pensyinykh fondiv v Ukrayiny. *Molodyy vchenyy*, 10 (50), 1092-1095. [in Ukrainian].
10. Shevchenko, N., Datsenko, V. (2012). Investytsiyna diyal'nist' nederzhavnykh pensyinykh fondiv: problemy ta perspektyvy rozvytku nederzhavnoho pensiynoho zabezpechennya. *Ukrayina: aspekty pratsi*, 1, 3–7. [in Ukrainian].
11. Cherkasova, S. V., Sorokivs'ka, M. V. (2013). Prohnozuvannya investytsiynoho potentsialu vitchyznyanykh nederzhavnykh pensyinykh fondiv. *Rehional'na ekonomika*, 4, 71–79. [in Ukrainian].
12. Leonov, D. (2007). Nedержавні пенсійні фонди в Україні: стан та проблеми формування активів та розвитку інвестиційної діяльності НПФ. *Ринок цінних паперів України*, 1–2, 79–91. [in Ukrainian].
13. *Informatsiya pro stan i rozvytok nederzhavnoho pensiynoho zabezpechennya Ukrayiny*. (n. d.). Retrieved from: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>. [in Ukrainian].
14. *Pro nederzhavne pensiyne zabezpechennya: Zakon Ukrayiny vid 09.07.2003, № 1057-IV*. (n. d.). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1057-15>. [in Ukrainian].
15. Tselykh, V. R. (2012). Многомерные адаптивные регрессионные сплайны. *Mashinnoye obucheniye i analiz dannykh*, 3, 272–278. Retrieved from: http://e-science.ru/sites/default/files/upload_forums_files/w7/Celyh2012MARS.pdf. [in Russian].

Стаття надійшла до редакції – 01.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Мар'ян Миколайович ТРІПАК

Заслужений працівник освіти України,
кандидат економічних наук, доцент,
директор,

Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВО-ПСИХОЛОГІЧНІ МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ІНКЛЮЗИВНИХ ЗВО ЗАГАЛЬНОДЕРЖАВНОГО ЗНАЧЕННЯ

Тріпак М. М. Соціально-економічні та фінансово-психологічні механізми соціалізації інклюзивних ЗВО загальнодержавного значення. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 114-121.

Анотація

Вступ. Проблема інклюзивної освіти в сучасному українському освітньому просторі набуває особливої ваги з огляду на те, що інтегрування осіб з особливими потребами у соціокультурне й соціально-економічне середовище соціалізації є сьогодні надзвичайно актуальним.

Мета. Мета освітньої інклюзії полягає в проведенні відповідних заходів щодо пошуку соціально-економічних та фінансово-психологічних механізмів соціалізації інклюзивних закладів вищої освіти загальнодержавного значення.

Результати. У статті проведено комплексний системний моніторинг соціально-економічної та фінансово-психологічної інклюзивної соціалізації. Визначено пріоритетність інклюзивної соціалізації суб'єкта соціуму з обмеженими фізичними можливостями в економічній системі. Репрезентована економічна модель соціалізації інклюзивних закладів вищої освіти загальнодержавного значення. Проаналізовано різноманітні підходи до розуміння результату морального виховання, адже стан економіки України насамперед залежить від морального та професійного стимулу керівника, політика, бізнесмена.

Ключові слова: інклюзивна освіта; вища освіта; соціалізація; економічна соціалізація; соціально-економічний; психологія; соціалізація інклюзивних вузів; Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж; Харківський державний соціально-економічний коледж.

Marian Mykolaiovych TRIPAK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Director,

Podilsky Special Educational-Rehabilitation Socio-Economic College

SOCIO-ECONOMIC AND FINANCIAL-PSYCHOLOGICAL MECHANISMS OF SOCIALIZATION OF INCLUSIVE HIGH SCHOOLS OF GENERALIZED VALUE

Abstract

Introduction. The problem of inclusive education in the modern Ukrainian educational space is of particular importance given that the integration of people with special needs in the socio-cultural and socio-economic environment of socialization is extremely relevant today.

Purpose. The purpose of educational inclusion is to carry out a number of activities aimed at the search for socio-economic and financial-psychological mechanisms for the socialization of inclusive universities of nation-wide importance.

Results. The article provides a comprehensive systemic monitoring of socio-economic and financial-psychological inclusive socialization. The priority of inclusive socialization of the subject of a society with limited physical abilities in the economic system is determined. Represented economic model of socialization of inclusive universities of national importance. Various approaches to understanding the outcome of moral education have been analyzed, since the state of the Ukrainian economy depends primarily on the moral professional incentive of managers, politicians and businessmen.

Keywords: inclusive education; higher education, socialization; economic socialization; socio-economic;

JEL classification: I210, J210, J240

Вступ

Адаптація осіб з інвалідністю у суспільство в сучасних умовах економіки шляхом їх навчання для подальшого працевлаштування є проблемою будь-якої держави. Сьогодні державними органами влади прийнято низку правових актів, розроблено спеціальні програми для розвитку інклюзивної освіти щодо забезпечення доступу до навчальних закладів, проте в Україні 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.

За останні два десятиріччя, за даними статистики, число осіб з інвалідністю збільшилось майже вдвічі і досягло 7 % від загальної чисельності населення, а демократична держава, якою є і Україна, повинна забезпечити можливості реалізації потенціалу таких людей для того, щоб вони приносили користь суспільству і відчували себе його повноцінними членами. Оскільки ступінь освіти, знання є основою сучасної життєдіяльності людини, її можливістю працювати та задовольнити всебічні потреби, зосередимо увагу на проблемах освіти людей з обмеженими можливостями. Для створення умов життєдіяльності людей із обмеженими можливостями у наш складний період Україною ратифіковано низку міжнародних документів у сфері захисту прав людини і розроблено та затверджено державну програму розвитку системи реабілітації та трудової зайнятості людей з обмеженими фізичними можливостями, психічними захворюваннями та розумовою відсталістю, а в законі України «Про освіту» визначена ціла низка статей, які закріплюють права осіб з обмеженими можливостями на освіту на рівних правах із здоровими студентами.

Управління в житті цих та інших законів про права інвалідів є одним з основних елементів відкритого суспільства, спрямованого на подолання соціальної нерівності, який отримав назву «інклюзії», тобто широкого спектру стратегій щодо забезпечення ресурсів, орієнтованих на підтримку груп населення або окремих громадян, які знаходяться у несприятливому становищі вилучення з економічного, соціального, політичного, культурного життя суспільства.

У широкому сенсі це поняття розуміють як активний процес зміцнення відчуття належності особи або групи осіб, що зрештою перебувають під загрозою соціальної ізоляції. Розглядаючи питання соціального вилучення, важливо зазначити групи людей, які найчастіше опиняються у цій ситуації з огляду на свою расову належність, соціальне та етнічне становище, віросповідання, стать та здібності, фізичні вади. Для подолання таких явищ у країні провідною стратегією політики є результат науково-практичного дослідження, де визначено, що економічно доцільним є здійснення інвестицій у людський капітал скрізь, де це можливо, замість прямого інвестування в соціальне обслуговування. Відповідно до цієї категорії інклюзія розглядається як вигідний напрям соціального інвестування для майбутнього. Таким чином питання соціальної інклюзії знаходять своє основне відбиття у сфері освітньої політики, оскільки освітня система є не тільки віддзеркаленням стану суспільства, а й важливим засобом його реформування.

Досить часто інклюзія в освіті розглядається як підхід до навчання дітей та дорослих людей з особливими освітніми потребами в умовах системи вищої освіти.

Проте це слід розуміти як реформу, що підтримує і заохочує різноманітність серед студентських колективів. Мета освітньої інклюзії полягає у ліквідації соціальної ізоляції, яка є наслідком негативного ставлення до різноманітності. Звідси необхідно проведення низки заходів щодо пошуку соціально-економічних та фінансово-психологічних механізмів соціалізації інклюзивних закладів вищої освіти загальнодержавного значення.

Механізми соціалізації інклюзивної освіти досліджували: В. Андрієнко, Т. Боголіб, Є. Бойко, О. Василик, Т. Гребнева, В. Журавський, І. Каленюк, П. Коваль, Т. Лев, Ю. Лисенко, О. Навроцький, В. Новіков, К. Павлюк, В. Федосов, В. Шпотенко, М. Яструбський. Наукові здобутки згаданих учених є значним внеском у теорію, методологію й організацію функціонування соціалізації інклюзивної спеціальної вищої освіти.

Однак питання комплексної системної соціально-економічної та фінансово-психологічної інклюзивної соціалізації спеціальних вищих навчальних закладів, що передбачає формування обґрунтованої концепції реформування економічного механізму їхнього функціонування, розроблені ще недостатньо.

Мета статті

Незважаючи на 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 системної соціально-економічної та фінансово-психологічної інклюзивної соціалізації спеціальних вищих навчальних закладів. У зв'язку з цим, метою статті є визначення пріоритетності інклюзивної соціалізації спеціалізованих навчально-реабілітаційних вищих навчальних закладів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження

Соціалізація є однією з центральних проблем соціальної психології. А в умовах переходу сучасного українського суспільства до ринкових економічних відносин ця проблема у площині економічної психології ідентифікується у не менш актуальну проблему економічної соціалізації. Інклюзивна соціалізація – це багатогранний процес адаптації суб'єкта соціуму з особливими потребами досвіду життя в суспільстві, засвоєння системи соціальних зав'язків і взаємовідносин. У процесі соціалізації формується система цінностей, орієнтацій особистості здобувача, навиків соціально-економічних форм і методів поведінки суб'єкта соціуму і ефективної взаємодії між собою. Соціалізація студента вузу передбачає участь молодшої людини в засвоєнні культури людських взаємовідносин у суспільстві, соціальних норм та ролей. У процесі соціалізації студент пізнає соціальну дійсність, оволодіває практичними навиками взаємодії з іншими суб'єктами, які виконують різні соціальні функції державної установи.

Під час аналізу наукової літератури було виявлено, що процес соціалізації розглядається фахівцями з позиції двох підходів. Прихильники суб'єкт-об'єктного підходу (Е. Дюркгейм, Алан Р. Маршал, Т. Парсонс, Г. Террі Пейдж, Дж. Б. Томас) вважають, що соціалізація – це процес освоєння дій очікуваної поведінки у відносинах сім'ї та суспільства. При цьому пріоритетними є цілі соціальної адаптації та пристосування до соціального середовища. Представники суб'єкт-суб'єктного підходу (У. Бронфенбреннер, Ф. Знанецький, І. С. Кон, Дж. Коулмен, Ч. Х. Кулі, Дж. Г. Мід, І. Таллмен, У. І. Томас та ін.) акцентують увагу на активній, свідомій і творчій ролі людини у процесі соціалізації при функціонуванні своїх взаємовідносин з навколишнім середовищем [1, с. 9].

Теорія «дзеркального Я» Ч. Х. Кулі розвиває думку про те, що для суб'єкта соціуму інші є дзеркалом, у яке людина дивиться у процесі міжособистісних взаємовідносин. Варто зазначити: якщо для дорослої людини в ролі дзеркал виступають значущі суб'єкти соціуму або компетентні у конкретних питаннях спеціалісти, то для студента дзеркалом стає професійний наставник [1, с. 9]. Ця обставина особливо важлива для особливостей соціалізації майбутнього студента. У процесі тривалої взаємодії і спілкування з іншими суб'єктами освітнього процесу, орієнтуючись на їх оцінки і судження, студент вирішує, ким і яким він буде суб'єктом державності для соціуму.

Згідно з концепцією Г. М. Андрєєвої соціалізація є двобічним процесом. З одного боку — освоєння індивідумом досвіду шляхом входження в систему соціальних зв'язків, з іншого – активна залученість у соціальне середовище держави [2]. Звичайно, не можна не погодитись з тим, що, будучи суб'єктом різноманітних видів діяльності, суб'єкт соціуму з обмеженими можливостями залучається в процес соціалізації на рівні держави. В. С. Мухіна визначає механізми розвитку і соціалізації особистості, де ці феномени реалізуються у процесі взаємовідносин з іншими людьми через ідентифікацію [3]. Як підкреслює А. В. Мудрик, у процесі соціалізації закладений внутрішній, до кінця не вирішений конфлікт між ступенем пристосування людини до суспільства і ступенем його відокремлення в суспільстві. Іншими словами, ефективна соціалізація передбачає певний баланс пристосування і відокремлення [1, с. 22].

Отже, у результаті процесу взаємодії суб'єкт соціуму освоює різні соціальні функції, при чому кожна з них передбачає взаємодію з іншими функціями. Наприклад, у молодому віці провідною соціальною функцією стає навчання у вузі. Студент у процесі навчальної діяльності навчається взаємодіяти не просто зі своїми ровесниками, але й з іншими суб'єктами соціуму, які виконують соціальну роль педагога.

Для визначення суті соціально-економічної соціалізації загальновідомо, що економіка – це комплекс суспільних наукових дисциплін про господарство, а саме – про організацію та управління матеріальним виробництвом, ефективне використання ресурсів, розподіл, обмін, збут і споживання товарів та послуг [4].

Отже, економічна соціалізація – це процес входження індивіда в економічну сферу суспільства, формування у нього економічного мислення, процес інтеріоризації економічної реальності, що містить пізнання економічної дійсності, засвоєння економічних знань, формування економічних уявлень, знання економічних категорій, засвоєння і реалізацію ролей і навичок економічної поведінки [5].

Соціалізація суб'єкта соціуму у взаємодії з різними суб'єктами, які виконують різні соціальні функції, відбувається за допомогою фінансово-кошторисних, соціально-економічних та психологічних механізмів соціалізації. До них відносять:

- економічний імпринтинг – це фіксування суб'єкта соціуму на підсвідомому рівні особливостей, які впливають на нього для вибору майбутнього бізнес-партнера;
- екзистенціальний – відносини між суб'єктом соціуму і якоюсь його функцією, що складаються в результаті розриву їхньої первісної економічної єдності, веде до фінансової кризи суб'єкта;
- соціальне успадкування – дотримання певного зразка як способу довільного засвоєння суб'єктом соціуму соціального досвіду державності;
- соціальна ідентифікація – процес неусвідомлюваного ототожнення суб'єкта соціуму з іншим соціальним суб'єктом;
- соціальна рефлексія – внутрішній діалог, у якому суб'єкт соціуму розглядає, оцінює, приймає або відхиляє ті чи інші матеріальні цінності, прийняті в суспільстві;
- традиційний механізм соціалізації є засвоєнням суб'єктом соціуму норм, еталонів поведінки, поглядів, стереотипів, які характерні для суб'єктів господарювання;
- інституційний механізм соціалізації виявляється в умовах навчальних, у тому числі - інклюзивних закладів вищої освіти, у яких спеціально організовується різноманітна освітня діяльність (ігрова, навчальна, творча, трудова тощо);
- стилізований механізм соціалізації діє в межах певної субкультури. Під субкультурою загалом розуміється комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, типових для людей певного віку або певного професійного пласту, який створює певний стиль життя тієї чи іншої вікової, професійної чи соціальної групи;
- міжособистісний механізм соціалізації проявляється в процесі взаємодії суб'єкта соціуму з суб'єктивно значущими для нього бізнес-партнерами.

Враховуючи вищезазвані механізми соціалізації і результати аналізу визначень цього поняття, можна зробити наступні висновки. Поняття *соціалізація* розглядається як формування людини як суб'єкта соціуму, члена суспільства, суб'єкта культури, оволодіння соціально значущими цінностями, нормами, зразками поведінки; як процес накопичення суб'єктом життєвого досвіду та соціальних установок, які відповідають його соціально-економічним функціям.

Вважаємо, що в різних концепціях робляться акценти на ті чи інші вияви процесу соціалізації, з баченням цього процесу з точки зору філософії, культурології, соціології, психології, педагогіки та економіки. Однак загальним, на наш погляд, є те, що соціалізація здійснюється в процесі взаємодії суб'єктів за допомогою психологічних і соціально-економічних вищезазваних механізмів соціалізації. При цьому важливо підкреслити, що соціалізація має характер і здійснюється в процесі навчальної, ігрової, трудової, творчої та тренінгової діяльності. Але різноманітна діяльність передбачає певні способи контактів людей у соціумі. Починаючи з найбільш простих, короткотермінових, формальних, поступово ускладнених у процесі більш тривалої предметної взаємодії – навчальних, ділових, виробничих, творчих. І, нарешті, закінчуючи найбільш складними – міжособистісними, моральними взаємовідносинами, тобто формування суб'єктів господарювання та соціально-економічної державності.

Розглядаючи виховання, навчання та соціалізацію, зауважимо, що остання є більш широким поняттям. На нашу думку, соціалізація регулюється інституційним соціально-економічним механізмом, тобто в умовах функціонування спеціальних вищих навчальних закладів загальнодержавного значення. При цьому звертаємо увагу на те, що виховання моральних взаємовідносин студентів в умовах інклюзивної освіти імпліцитно залучено в процес соціалізації. Таким чином, схематично можна уявити основні грані соціалізації – інклюзивна освіта, фінансово-кошторисні та соціально-психологічні взаємовідносини, а також моральні взаємовідносини студентів спеціального вищого навчального закладу загальнодержавного значення (див. рис. 1).

Інклюзивна освіта сприяє соціалізації усіх студентів, виховуючи моральні взаємовідносини не тільки через зміст, методи, форми навчальної і методичної діяльності, але й через здобуття досвіду спільної діяльності, міжособистісних відношень, спілкування, взаємної турботи. Водночас, незважаючи на 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 та моделі впливу на активізацію розвитку інклюзивної освіти в Україні через оптимізацію державного фінансування за рахунок механізму фінансово-кошторисної соціалізації. На сьогодні в Україні пріоритетним джерелом фінансування освіти залишається бюджетне фінансування, 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 розвитку, форми власності навчального закладу, співвідношення між державним та недержавним секторами економіки та ін.

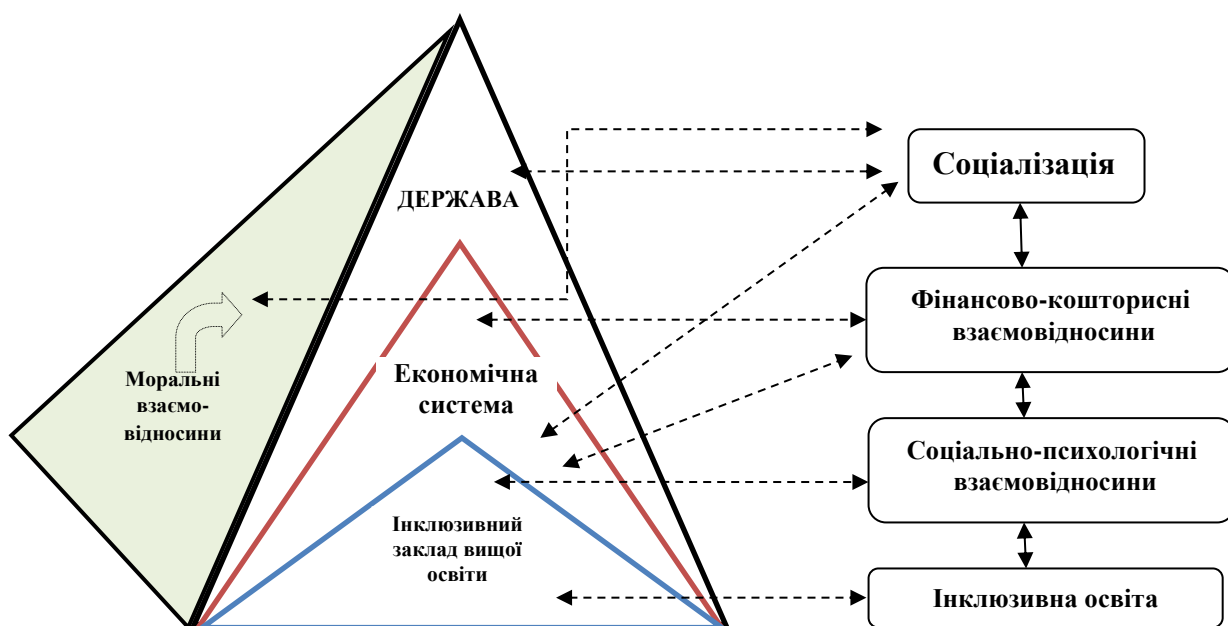


Рис. 1. Економічна модель соціалізації інклюзивних закладів вищої освіти загальнодержавного значення

Створення та утримання державою інклюзивного освітнього середовища у системі освіти, зокрема 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 інтеграції таких дітей у загальноосвітній простір вимагають ефективного фінансування інклюзивного освітнього середовища. Це дасть змогу забезпечити неперервність навчання, створити можливості для самореалізації дітей та молоді з особливими освітніми 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. Освіта для людини з інвалідністю – це шлях до інтеграції, до здобуття економічної незалежності.

Прикладом інклюзивних ЗВО в Україні є Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний соціально-економічний коледж та Харківський державний соціально-економічний коледж, де елементи інклюзивної освіти впроваджуються послідовно і цілеспрямовано відповідно до чинного законодавства України. Фінансування коледжів до 2017 р. здійснювалось за рахунок коштів Державного бюджету України, а з січня 2018 р. – з обласного бюджету. Фінансування по загальному фонду аналізованих коледжів за 2018 р. за видатковими призначеннями показано на рис. 2.

Вже у 2019 р. інклюзивним вищезазначеним коледжам надано статус «загальнодержавного» і переведено на фінансування Державного бюджету України. Де за бюджетною програмою додатка №3 Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» "Підготовка кадрів Подільським спеціальним навчально-реабілітаційним соціально-економічним коледжем та Харківським державним соціально-економічним коледжем" на 2019 р. передбачені видатки в обсязі 25581,6 тис. грн, у тому числі видатки загального фонду – 24281,6 тис. грн, спеціального фонду – 1300,0 тис. грн [6].

Перш ніж перейти до питань, пов'язаних з вихованням моральних взаємовідносин студентів та інших суб'єктів соціуму в інклюзивній освіті, проаналізуємо різноманітні підходи до розуміння результату морального виховання. Дослідження наукової літератури показало, що фахівці розуміють сутність результату морального виховання у багатьох виявах.

Незважаючи на той факт, що зміст понять «мораль» і «моральність» загальновідомий, зупинимося на їх інтерпретації. Таким чином, на основі лінгвістичного аналізу слів *моральність* і *мораль* можна зробити такий висновок: по-перше, в найбільш поширених словниках ці слова розглядаються як синоніми; по-друге, мораль та моральність виражають, з одного боку, – прийняті в суспільстві правила та звичаї, з іншого – особистісні особливості людини; по-третє, структуру лексичного значення слова

моральність складають такі контенти: душа, дух; моральні спонукання; норми і правила; вдача, характер, поведінка, звичка тощо.

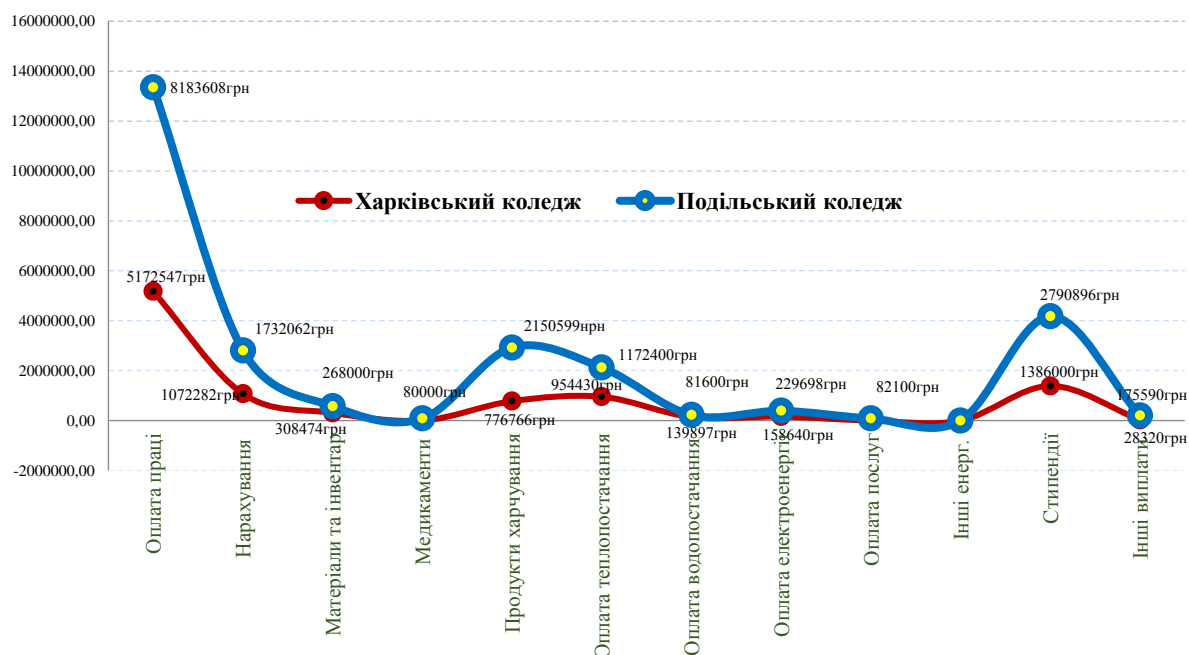


Рис. 2. Фінансування загального фонду кошторису інклюзивних коледжів в Україні за бюджетними призначеннями [7]

Отож, економічна система має службовий характер, вона необхідна для забезпечення тимчасового земного існування суб'єкта соціуму, а її стан, як, утім, і стан інших сфер життя людини, визначається моральним станом суспільства, тобто залежить від виконання духовно-морального закону.

Економічна поведінка людини передусім визначається її моральними якостями. А. Рих наполягає на тому, що питання про суть господарювання повинне знаходитися у сфері етики, а не економіки. Якщо економіка не служить користі суспільства, вона стає абсурдною, незважаючи на зростаючі прибутки і досягнення нею вершин раціональності. У своїх оцінках А. Рих керується неекономічними критеріями. Людина дістає можливості використання природних ресурсів у різних областях своєї діяльності і в цьому сенсі отримує право господаря на планеті, але при цьому її рішення про використання матеріальних ресурсів повинні обмежуватися її внутрішньою відповідальністю перед Всевишнім [8].

Дуже цікаві, правильні і досить переконливі докази визначального впливу моральності, духовно-морального закону на економіку наводить відомий сербський богослов, громадський діяч і вчений (доктор філософії та богослов'я) – святитель Микола Сербський (1881–1956). Зупинимося на сутності духовно-морального закону. Духовно-моральний закон стосується кожної людини. Цей закон полягає у необхідності життя відповідно до совісті, заповідей. У християнстві дві найвищі заповіді полягають в любові до Всевишнього і ближнього. Виконання або порушення цих правил впливає на долю людини і людства загалом. При цьому маються на увазі як земні наслідки праведного або неправедного життя, так і долі людини у вічності. Так згідно з ученням деяких східних вірувань, природні катаклізми, війни, хвороби, у тому числі невиліковні, зниження народжуваності, загибель міст і цивілізацій – прямий наслідок порушення морального закону. Такі наслідки порушення цього закону не заперечуються і християнством. Але у найдосконалішому духовно-моральному законі, даному Новим завітом, акценти зміщуються не на земні наслідки поведінки людини, а на вирішення долі людини у вічності. Хоча людство, що забулося, і зараз спостерігає зовнішні ознаки духовно-моральної кризи – деградацію моральності, демографічну, екологічну, економічну кризи [9]. Загалом завдання його дослідження набагато ширше, ніж доказ впливу духовно-морального закону тільки на економіку. Він стверджує і доводить це, аналізуючи Священну історію Старого Завіту, що духовно-моральний закон визначає дію так званих природних законів, хід історії, долі народів, дію соціальних законів [9, с. 31].

На нашу думку, для створення етичного середовища в економіці України зараз визначальну роль мають особистісні фактори – професійна компетентність і висока моральність політиків, керівників і бізнесменів. В умовах недосконалого законодавства і системи контролю, з одного боку, і ментальної особливості нашого народу не виконувати юридичні норми і приписи, але керуватися, передусім, природним правом «суди по совісті, а не згідно з законом», усними домовленостями, заснованими на довірі і неформальними правилами, з іншого, найважливіше визначальне значення має приклад

поведінки політиків, керівників, що формує довіру або недовіру до влади і моделює поведінку більшості членів суспільства, у тому числі в економічній сфері. Стан економіки України насаперед залежить від морального капіталу керівників, політиків, бізнесменів. Другий, такий самий за значущістю для створення морального капіталу чинник – це розробка і впровадження в програми підготовки і перепідготовки бакалаврів, фахівців і магістрів відповідних навчальних курсів і програм. Зміст і методика їх викладу мають бути такими, щоб, прослухавши їх, випускники мали моральні переконання, які б спрямовували їх професійні знання на благо суспільства, а не на шкоду йому.

До речі, на розробку подібних програм великий бізнесмен і колишній посол США в Нідерландах Дж. Шед виділив Гарвардському університету 20 млн доларів. Також він вважав, що кандидатів на навчання із спотвореними моральними засадами необхідно відсівати вже на стадії прийому у вищі навчальні заклади. Більше того, вважаємо, що етична проблематика повинна стати невід'ємною частиною кожної дисципліни [10].

Соціально-економічні та фінансово-психологічні механізми соціалізації інклюзивних вузів загальнодержавного значення є процесом активної, отже, вибіркової, узгодженої з системою власних потреб і цінностей у сфері економіки, інтеріоризації економічних суспільних цінностей, процес активного залучення студента як індивідуума у систему економічних відносин. Такий ракурс розгляду дає можливість розуміти особистість як суб'єкт економічних відносин, тобто творця системи власних економіко-психологічних якостей держави і відповідної державної установи зокрема. Становлення суб'єкта соціуму як суб'єкта економічної соціалізації є процесом системним. Його системотвірним чинником доцільно розглядати економічну суб'єктність особистості, основним показником якої є система економіко-психологічних якостей, завдяки яким суб'єкт соціуму в умовах інклюзії ефективно вибудовує відносини з іншими суб'єктами економіки. Для з'ясування особливостей інклюзивної вищої освіти сформованості системи показників економічної суб'єктності особистості обґрунтовано економічну модель соціалізації інклюзивних вузів загальнодержавного значення. Показано, що економічний досвід суспільства, закарбований в економічних ціннісних репрезентаціях, у процесі соціалізації асимілюється особистістю тією мірою, у якій цього вимагає як економічне оточення, тобто інші суб'єкти економічних відносин, так і власні потреби активно залучатись в останні і навіть вибудовувати згідно з особистісно значущими смислами, зумовлює суб'єктне ставлення особистості в умовах інклюзивних процесів державотворення.

Існування спеціалізованих закладів вищої освіти стимулюватиме підготовку та навчання у професійне життя осіб з обмеженими фізичними можливостями. Отож, для суб'єкта соціуму з обмеженими можливостями фізичний дефект відіграє дуже важливу роль у їхньому житті і може бути причиною недостатнього рівня усвідомлення власного «Я», появи порушень взаємовідносин з навколишнім світом та між окремими психологічними утвореннями (зокрема, між мотивами та самооцінкою, цінностями та самооцінкою, між ідеальним та реальним образом себе, зокрема у соціально-економічному аспекті).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Узагальнення результатів нашого дослідження дозволило зробити висновки:

- економічна соціалізація інклюзивного закладу вищої освіти – це процес апробації суб'єкта соціуму з обмеженими потребами в економічну сферу суспільства, формування у нього економічного мислення, практичних навиків та професіоналізму; процес інтеріоризації нової реальності, що передбачає пізнання економічної дійсності; засвоєння економічних знань, набуття навичок економічної поведінки та прагматичних дій будування державності і патріотизму;
- для виокремлення чинників ефективної інтеграції суб'єктів соціуму з обмеженими фізичними можливостями необхідне дослідження їх потребової системи як ендопсихологічного комплексу, що опосередковує репрезентування у їх свідомості ефективної роботи соціально-економічних інституцій для санації інклюзивної соціалізації.

Список використаних джерел

1. Мудрик А. В. Соціалізації людини: навчальний посібник для студентів університетів: академії. Київ : Центр навчальної літератури, 2004, 304 с.
2. Андреева Г. М. Соціальна психологія: довідник для університетів, М.: Артемівська преса, 2010, 363 с.
3. Мухіна В. Вікова психологія. Феноменологія розвитку: навчання студентів університетів. Київ : Центр навчальної літератури, 2007, 640 с.
4. Шимків А. Англо-український тлумачний словник економічної лексики. Київ: Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2004.
5. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. Київ : Центр навч. літератури, 2005. 624 с.

-
6. Закон України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» від 23.11.2018 р. *Офіційний вісник України*. 2018. № 98.
 7. Фінансова звітність Подільського спеціального навчально-реабілітаційного соціально-економічного коледжу та Харківського соціально-економічного коледжу за 2018 рік.
 8. Рих А. Хозяйственная этика. Москва: Посев, 1996. 810 с.
 9. Николай Сербский (Велимирович), Святитель, Слово о Законе (Номология). Москва: Издательство Братства Святителя Алексия. Центр святоотеческих переводов; Издательство «Феофания», 2005. 128 с.
 10. Компаниец В. В. Типизация социально-экономических систем по этическому критерию. Концепция духовно-нравственной социально-экономической системы. *Вісник економіки транспорту і промисловості УкрДАЗТ*. 2009. Вип. 28. С. 262-272.

References

1. Mudryk, A. V. (2004). *Socializacii ljudyny*. [Human Socialization]. Kyiv: Center for Educational Literature. [in Ukrainian].
2. Andrjejeva, Gh. M. (2010). *Socialjna psykholohija*. [Social Psychology]. Moscow: Artemivsk Press. [in Russian].
3. Mukhina, V. (2007). *Vikova psykholohija. Fenomenologhija rozvytku*. [Age psychology. Phenomenology of development]. Kyiv: Center for Educational Literature [in Ukrainian].
4. Shymkiv, A. (2004). *Anghlo-ukrajinskyj tlumachnyj slovnyk ekonomichnoji leksyky* [English-Ukrainian Explanatory Dictionary of Economic Vocabulary]. – Kyiv : Publishing House "Kyiv-Mohyla Academy". [in Ukrainian].
5. Moskalenko, V. V. (2005). *Socialjna psykholohija*. [Social psychology]. Kyiv : Center for Educational Literature. [in Ukrainian].
6. Verkhovna Rada of Ukraine. (2018). The Law of Ukraine «About the State Budget of Ukraine . *Vidomosti Verkhovnoi Rady*, 98. [in Ukrainian].
7. *Finansova zvitnist Podilskogo spetsialnogo navthalno-reabiltatsinogo sotsialno-ekonomithnogo koledgu, Kharkivsjkogho socialjno-ekonomichnogho koledzhu*. (n.d.). [Financial reporting of the Podilsky Special Educational and Rehabilitation Socio-Economic College, Kharkivsjkogho socialjno-ekonomichnogho koledzhu]. [www.racurs.ua](http://posek.km.ua/images/stories/doc/statut.pdf). Retrieved from: <http://posek.km.ua/images/stories/doc/statut.pdf>, <http://khoeti.com.ua/index.html>. [in Ukrainian].
8. Rykh, A. (1996). *Khozjajstvennaja etika* [Economic Ethics]. Moscow : Posev. [in Russian].
9. Serbskyj, N. (2005). *Slovo o Zakone* [Word about Law]. Moscow : Publishing House of the Brotherhood of St. Alexis. Patristic Translation Center; Publisher "Feofaniya". [in Russian].
10. Kompanyec, V. V. (2009). *Typyzacyja sotsyaljno-ekonomycheskykh system po etycheskomu kryteriju. Konceptsyja dukhovno-nravstvennoj sotsyaljno-ekonomycheskoj system* [Typification of socio-economic systems according to ethical criteria. The concept of spiritual and moral socio-economic system]. – *News of Economy & Transport and UkrDAZT*. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 01.12.2018 р., прийнята до друку – 12.12.2018 р.

Інна Володимирівна ТЮТЮНИК

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,
старший викладач,
кафедра фінансів і підприємництва,
Сумський державний університет
E-mail: i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua

Яна Володимирівна КОБУШКО

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра управління,
Сумський державний університет
E-mail: iana.kobushko@management.sumdu.edu.ua

**ІНСТРУМЕНТИ МІНІМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ:
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ЕФЕКТИ ВІД ЗАСТОСУВАННЯ**

Тютюник І. В., Кобушко Я. В. Інструменти мінімізації податкового навантаження економічними суб'єктами в Україні: порівняльний аналіз та ефекти від застосування. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 122-130.

Анотація

Вступ. Рівень податкового навантаження в Україні залишається одним із найвищих у світі та є загрозою для стабільного функціонування економічних суб'єктів та розвитку підприємницького сектору. Сучасний стан розвитку податкового законодавства в Україні не стимулює економічних суб'єктів до легального розвитку діяльності та детінізації їх економічних процесів. Складність та внутрішнє протиріччя низки законодавчих актів, особливості здійснення нарахування та сплати податків впливають на прийняття рішень економічними суб'єктами щодо ухилення від оподаткування. В умовах зростання необхідності збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів без застосування додаткового податкового тиску ідентифікація всіх можливих схем мінімізації сплати податків та усунення умов для їх використання є найбільш важливим завданням податкової системи.

Мета. Дослідження сучасних інструментів мінімізації податкового навантаження економічними суб'єктами та визначення ефектів від їх застосування.

Результати. За результатами проведеного дослідження визначено основні причини ухилення від оподаткування, основні способи та механізми використання інструментів мінімізації податкового навантаження, ефекти їх застосування. Проведено аналіз найбільш поширених схем уникнення оподаткування. Встановлено, що переважна більшість з них базується на використанні недосконалості існуючої спрощеної системи оподаткування. Результати дослідження показали, що застосування інструментів мінімізації податкового навантаження призводить до зменшення фіскальних потоків, погіршення економічного середовища, виникнення негативних макроекономічних наслідків: деформацію платіжного балансу, виведення капіталів з країни, формування додаткового тиску на валютний курс, деструктивний вплив на формування різновекторних пріоритетів митної та податкової політики країни, поглиблення корупційних схем. Доведено необхідність розробки та застосування ефективного інструментарію протидії ухиленню від оподаткування для своєчасної ідентифікації протиправних дій суб'єктів господарювання з метою підвищення рівня фінансової безпеки та зміцнення конкурентоспроможності економіки України.

Ключові слова: мінімізація податкового навантаження; сплата податків; схеми та інструменти ухилення від оподаткування; економічні суб'єкти; офшорні зони, експортно-імпорتنі операції; мінімізація економіки.

© Інна Володимирівна Тютюник, Яна Володимирівна Кобушко, 2018

¹ Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003930 «Економетричне моделювання механізму запобігання тіншовим схемам виведення капіталу через податкові та інвестиційні канали в Україні».

Inna Volodymyrivna TIUTIUNYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Senior Lecturer,
Department of Finance and Entrepreneurship,
Sumy State University
E-mail: i.karpenko@finance.sumdu.edu.ua

Iana Volodymyrivna KOBUSHKO

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Management,
Sumy State University
E-mail: iana.kobushko@management.sumdu.edu.ua

INSTRUMENTS FOR MINIMIZING THE TAX BURDEN IN UKRAINE: COMPARATIVE ANALYSIS AND APPLICATION EFFECTS

Abstract

Introduction. *The level of the tax burden in Ukraine remains one of the highest in the world. It is a threat to the stable functioning of economic entities and the development of the business sector. The current state of development of tax legislation in Ukraine does not stimulate economic entities to legalize their activities and to legalization their financial flows. The complexity and internal contradiction of legislative acts, the peculiarities of the calculation and payment of taxes affect the decision-making of economic entities on tax evasion. In the context of the growing need to increase tax revenues to budgets of all levels without the use of additional tax pressure, identification of all possible schemes for minimizing tax payments and eliminating the conditions for their use are the most important tasks of the tax system.*

Purpose. *The article aims to investigate modern instruments for minimizing tax burden by economic entities and determining the effects of their application.*

Results. *According to the results of the study, the main causes of tax evasion, methods and mechanisms of using the instruments of minimizing the tax burden have been determined. The effects of their application have been investigated. The analysis of the most common schemes for avoiding taxation has been carried out. It is established that most of them are based on the imperfection of the existing simplified taxation system. The results of the study have showed that the use of instruments for minimizing tax burden leads to a reduction in fiscal flows, a deterioration of the economic environment, the emergence of negative macroeconomic effects. Among the negative macroeconomic effects, we can distinguish the following ones: the deformation of the balance of payments, withdrawal of capital from the country, the formation of additional pressure on the exchange rate, destructive impact on the formation of multi-sectoral priorities of customs and tax policy of the country, deepening of corruption schemes. The necessity of development and application of effective tools for counteraction to tax evasion for timely identification of the unlawful actions of business entities has been proven. It should be done with the aim to increase the level of financial security and to strengthen the competitiveness of Ukraine's economy.*

Keywords: *minimizing the tax burden; payment of taxes; schemes and instruments for tax evasion; economic entities; offshore zones; export-import operations; shadow economy.*

JEL classification: E62, H26, H30, O17

Вступ

Непослідовність та неузгодженість процесів системної трансформації економіки України призвели до появи дисбалансу в економічному середовищі, що характеризується посиленням інфляційних процесів, зростанням обсягів державних витрат, податкового навантаження на економічних суб'єктів та погіршенням якості державних послуг, що надаються в країні.

Високий рівень податкового навантаження виступає каталізатором зростання обсягів тіньової економіки за рахунок реалізації операцій, спрямованих на ухилення від сплати податків та зборів. Однак, враховуючи той факт, що податкові платежі займають лівову частину находжень державного бюджету (більше 50 % доходів бюджету 2017 року) [1], саме податкові канали тінізації економіки є одними із найбільш загрозливих факторів дестабілізації економіки країни та неналежного виконання державою своїх функцій.

Протягом останніх років в Україні була реалізована низка заходів, спрямованих на реформування податкової системи: прийняття Податкового кодексу, зменшення кількості платежів, удосконалення системи нарахування та сплати податків. Ці заходи призвели до суттєвого зростання обсягів податкових надходжень до бюджету: у 2015 році – 507 636 млн грн, у 2016 році – 650 782 млн грн, та у 2017 році – 828 159 млн грн [2]; покращення позицій у рейтингу Paying Taxes: у 2009 Україна посідала передостаннє (180-те) місце у світі поряд з такими країнами, як Білорусь, Конго, ПАР, Венесуела, Болівія, у 2017 – 87, а за результатами 2018 року посіла 43 місце із 189 можливих [3].

Однак, незважаючи на це, рівень податкового навантаження в Україні все ще залишається одним із найвищих у світі (у 2015 році – 25,6 %, 2016 року – 27,3 % та за 2017 рік – 32 %) та оцінюється міжнародними експертами як загроза для стабільного функціонування економічних суб'єктів та розвитку підприємницького сектору в країні [2].

За оцінками фахівців Світового банку [4; 5] та американської аудиторської компанії Pricewaterhouse Coopers [3], в Україні занадто великий податковий тиск, що не дає можливості розвиватися бізнесу та відлякує потенційних інвесторів.

Про надмірність фіскального та податкового навантаження свідчить дослідження і фахівців Науково-дослідного інституту фінансового права. За результатами проведеного аналізу обсяг економічних втрат України за останні 15 років унаслідок пригнічення економічного зростання становить приблизно 3 трильйони гривень у цінах 2007 року [6].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що сучасне податкове законодавство в Україні не стимулює розвиток діяльності економічних суб'єктів та призводить до зниження конкурентоспроможності та тінізації економічних процесів. Протиріччя низки законодавчих актів між собою, складність та тривалість процедур нарахування та сплати податків надають економічним суб'єктам достатньо можливостей для ухилення від оподаткування.

Зважаючи на зазначене, на сьогодні одним із найбільш важливих завдань податкової системи для збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів без застосування додаткового податкового тиску є ідентифікація всіх можливих схем мінімізації сплати податків та усунення умов для їх використання.

Питання оптимізації, мінімізації податкових платежів та ухилення від їх сплати були предметом досліджень значної кількості вітчизняних та іноземних вчених. Так вивченням проблеми ухилення від сплати податків у своїх працях займалися такі вчені: А. Крисоватий, В. Валігура [7], В. Вишневський, А. Веткін [8], В. Дедекаєв, А. Галюта [9] та інші.

У роботі В. Дубровського та В. Черкашина [10] обґрунтовано фіскальний ефект від застосування інструментів ухилення від оподаткування в Україні.

Визначення оптимального співвідношення між темпами економічного зростання та фіскальним навантаженням в Україні проведено такими вченими, як А. Вдовиченко та Г. Орос [6].

В. Бабичем [11], І. Величко, Р. Квасницькою [12], В. Новицьким [13] у своїх роботах проаналізовано вплив мінімізації сплати податків на наповнення державного бюджету.

Проведений аналіз наукових напрацювань у цій сфері дозволив зробити висновок про відсутність комплексних досліджень причин ухилення від оподаткування, основних способів та механізмів використання інструментів мінімізації податкового навантаження, макроекономічних наслідків їх застосування та потребує більш ґрунтованого дослідження системи взаємозв'язків «інструменти– ефекти – макроекономічні наслідки» від застосування податкових каналів тіньового виведення коштів.

Мета статті

Метою статті є дослідження сучасних інструментів мінімізації податкового навантаження економічними суб'єктами та визначення ефектів від їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження

Тінізація економіки є закономірним наслідком сучасних економічних процесів, які полягають у зростанні світової економічної кризи та євроінтеграційних і глобалізаційних процесах у країні. Сучасні виклики економічного розвитку, які постають перед економічними суб'єктами в Україні, спонукають їх до використання різноманітних шляхів оптимізації та зменшення можливих витрат виробничого циклу. У результаті зростає актуальність застосування як легальних, так і нелегальних схем мінімізації податкового навантаження як можливості зменшення податкового тиску.

Мінімізацію податкового навантаження можна розглядати як складне явище, пов'язане із застосуванням сукупності інструментів та заходів, спрямованих на зменшення суми податкових платежів шляхом:

– зменшення бази оподаткування за більшістю податків та зборів, платником яких є суб'єкт підприємницької діяльності;

– оптимізації податкового навантаження у майбутньому шляхом вибору найбільш доцільних з точки зору співвідношення «доходи-податкові платежі» схем функціонування економічного суб'єкта [11].

Зазначені заходи можуть розглядатися у двох площинах: легальній та нелегальній. Застосування легальних механізмів тінізації податкового навантаження полягає у виборі більш вигідних форм функціонування економічних суб'єктів, здійсненні звільнених від оподаткування видів економічної діяльності та операцій, автоматизації процедур нарахування та сплати податків тощо.

Застосування нелегальних каналів мінімізації податкових платежів – процес, заснований на свідомому використанні методів приховування доходів від податкових органів, подання недостовірної бухгалтерської та податкової звітності [14].

Частота, масштаби застосування та співвідношення наведених вище варіантів мінімізації податкового навантаження економічними суб'єктами залежить від наявності та ступеня впливу цілого переліку факторів, основними з яких є:

- стабільність, справедливість та неупередженість податкового законодавства;
- наявність законодавчих колізій;
- рівень податкового навантаження;
- розмір штрафних санкцій за ухилення від сплати податків по відношенню до величини незаконно виведених за рахунок цього коштів;
- рівень корупції в контролюючих органах;
- стабільність грошово-кредитної та фінансової системи в країні;
- рівень розвитку фондового, страхового, інвестиційного, банківського ринків країни [9].

На сьогодні суб'єктами підприємницької діяльності напрацьований значний перелік схем ухилення від оподаткування, використання яких залежить від того, які фактори переважають та найбільш негативно впливають на діяльність економічних суб'єктів.

Сідельникова Л. П. [14] до найбільш популярних форм ухилення від оподаткування відносить:

- неповідомлення контролюючим органам про свою присутність або діяльність у країні, в якій платник податків перебуває чи займається підприємницькою діяльністю;
- неповідомлення про джерело доходу, який підлягає оподаткуванню;
- приховування частини доходу, яка підлягає оподаткуванню, повідомлення про витрати, які не були понесені, або завищення реального обсягу понесених витрат;
- відрахування з доходу сум на амортизацію неіснуючих основних засобів;
- невиведення податковим органам сум податків на доходи фізичних осіб у частині оподаткування заробітної плати найманих працівників.

Міністерством фінансів України спільно з Державною податковою адміністрацією України, Міністерством економіки, Держмитслужбою, Міністерством юстиції [15] умовно схеми мінімізації податкових зобов'язань було поділено на дві категорії:

- схеми, що засновані на прогалинах законодавства або використанні різних систем та ставок оподаткування;
- схеми, що засновані з прямим порушенням норм законодавства: підробка документів, невідображення у податкових деклараціях податкових зобов'язань, використання підставних («фіктивних») юридичних або фізичних осіб.

На думку Квасницької Р. С. та Величко І. В., усі схеми мінімізації податкових зобов'язань варто поділити на чотири категорії:

- схеми зменшення податкових зобов'язань;
- схеми оптимізації податкових зобов'язань;
- схеми ухилення від оподаткування;
- схеми, що мають ознаки шахрайства (саме шахрайство, підробка документів) [12].

На основі проведеного аналізу можемо виділити три найбільш поширені канали мінімізації податкових платежів на рівні окремих економічних суб'єктів:

- використання недосконалої існуючої податкової системи України;
- зміна реальної вартості товарів, робіт, послуг при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- використання офшорних схем, конвертаційних центрів з метою ухилення від сплати податків та зборів.

На сьогодні саме остання складова займає найбільш вагоме місце у формуванні незаконних фінансових потоків через податкові канали. Більш детальний аналіз чинних інструментів ухилення від оподаткування за допомогою офшорних та інших схем здійснено в таблиці 1.

Значне різноманіття нормативно-правових актів у сфері оподаткування, які досить часто є неузгодженими між собою та суперечать один одному, містять велику кількість прогалин та змін, формують підґрунтя для економічних суб'єктів щодо ухилення від сплати податків шляхом зменшення суми оподаткованого прибутку. Аналіз найбільш поширених схем уникнення оподаткування показує, що переважна більшість з них базується на використанні недосконалої існуючої спрощеної системи

оподаткування, алгоритм застосування яких наведено у таблиці 2.

Таблиця 1. Особливості використання офшорних та інших схем у процесі ухилення від оподаткування

№	Інструмент	Сутність
<i>1. Ухилення від оподаткування за допомогою офшорних схем</i>		
1.1	Офшорні схеми	<ul style="list-style-type: none"> – використання класичних офшорних зон – країни, де реєструються використання класичних схем ведення бізнесу на території країн-офшорів – реєстрація компанії на території офшорних зон без ведення подальшої діяльності на ній, а відповідно – і повному звільненні від оподаткування, ведення бухгалтерської та фінансової звітності в обмін на сплату фіксованого щорічного збору; – реєстрація компанії на юрисдикціях з низькими ставками оподаткування для визначених типів компаній, зокрема: нерезидентських, міжнародних. – реєстрація компанії на юрисдикціях з високими показниками репутабельності бізнесу та спектром податкових пільг; – використання юрисдикцій з лояльним валютним та банківським контролем, у яких відсутні обмеження для банківських установ на діяльність з офшорними компаніями або відкриття для своїх клієнтів рахунків на територіях країн-офшорів.
<i>2. Ухилення від оподаткування за допомогою інших схем</i>		
2.1	Конвертаційні центри	– подрібнення суми коштів шляхом створення «фінансового коридору» зі значної кількості одноденних фірм, рахунків, банків та подальше їх виведення в зазначене місце
2.2	Контрафакт	<ul style="list-style-type: none"> – використання чужого логотипу або розробка свого з подібним до оригінального виглядом; – фальсифікація чужого товару або виробництво свого з подібним до оригінального характеристиками та виглядом; – підробка зовнішнього вигляду товару, його дизайнерських рішень; – незаконне використання мультимедіа-продукції, книг і комп'ютерних програм («піратські диски»); – незаконне використання запатентованих технічних рішень.

*Складено авторами на основі [10].

Таблиця 2. Особливості використання недоліків у системі оподаткування з метою мінімізації податкового навантаження

№	Інструмент	Сутність
1	2	3
<i>1. Ухилення від сплати податків за допомогою спрощеної системи оподаткування</i>		
1.1.	Отримання готівки юридичними особами за допомогою ФОП	<ul style="list-style-type: none"> – здійснення операцій з ФОП на 3-й групі єдиного податку, що передбачає сплату 5 % податку з обороту (без ПДВ). Ця схема є більш привабливою для суб'єктів малого бізнесу, оскільки не дозволяє уникнути ПДВ та передбачає сплату 7-9 % від обсягу операції; – здійснення операцій з ФОП на 2-й групі єдиного податку протягом кварталу. Вартість її застосування для суб'єкта підприємництва складає 4-5 %; – виведення прибутку та/або фонду заробітної плати юридичних осіб ФОП на 2-й групі єдиного податку через посередництво ФОП на загальній системі оподаткування. Перевагою цієї схеми є те, що вона не передбачає сплати 5 % податку.
1.2.	Співпраця юридичних осіб з ФОП за цивільно-правовими договорами	– укладання договору з ФОП на 3-й групі єдиного податку, без найманих працівників, що надають послуги з використання трудових ресурсів – професійні, адміністративні, а також у сфері інформаційних технологій. Передбачає сплату єдиного податку у розмірі 5 % та мінімального єдиного соціального внеску.
1.3.	Приховування частини виручки	– реалізація товарів та послуг ФОП на 1-ій та 2-й групах єдиного податку із заниженням обсягу отриманої виручки.

Продовження таблиці 2

1	2	3
2. Ухилення від сплати податків з використанням «податкових ям»		
2.1.	«Податкові ями»	<ul style="list-style-type: none"> – штучне завищення собівартості товарів та послуг; – легалізація товару, придбаного за готівку; – переведення коштів у готівку при здійсненні будівельних робіт; – переведення коштів у готівку з використанням страхових компаній; – ухилення від сплати податків шляхом переводу коштів до дебіторської заборгованості; – ухилення від сплати податку на прибуток, отриманий банком завдяки реалізації векселів та ін.
3. Ухилення від сплати податку на додану вартість (ПДВ)		
3.1	Фіктивне підприємництво	<ul style="list-style-type: none"> – отримання контролю над економічним суб'єктом для вчинення дій, спрямованих на уникнення або ухилення від сплати податків – зокрема, ПДВ, отримання готівки та проведення маніпуляцій із документацією. – перекладання зобов'язань зі сплати податків реально існуючих економічних суб'єктів на спеціально створені фіктивні підприємства («чорні», «сірі» та «білі» фіктивні фірми).
3.2	Формування схемного податкового кредиту при проведенні операцій на території України	<ul style="list-style-type: none"> – офіційний імпорт товарів до України, зі сплатою до бюджету ПДВ на імпорт та отриманням податкового кредиту на певну суму. Реалізація товару всередині країни за готівкові кошти, без оформлення відповідних документів та зберігання цих товарів на обліку підприємства. Система електронного адміністрування ПДВ надає такому підприємству можливість виписувати податкові накладні на всю суму імпортного ПДВ, що дозволяє протиправно сформувати податковий кредит зацікавленим платникам ПДВ, а отримані на рахунки кошти повернути клієнту готівкою за вирахуванням 10-12 %.

*Складено авторами на основі [10; 16].

Зростання обсягів ЗЕД у країні, вихід на нові міжнародні ринки товарів та послуг розширюють можливості для мінімізації податкових зобов'язань або ухилення від оподаткування шляхом маніпуляцій з митною вартістю товарів (табл. 3).

Таблиця 3. Інструменти ухилення від оподаткування при експортно-імпортних операціях

№	Інструмент	Сутність
1.	Порушення митних правил та контрабанда	<ul style="list-style-type: none"> – приховування валютної виручки за кордоном при здійсненні експортно-імпортних операцій за допомогою заниження фактурної вартості товарів або сировини (у тому числі пов'язаної з псевдомемпінгом). Цей спосіб застосовується з метою зниження суми, що підлягає оподаткуванню при оплаті вивізного або ввізного мита; – приховування операцій імпорту під виглядом транзиту товарів через митну територію країни, з подальшим отриманням імпортерами пільг щодо оплати митних та інших видів податків і зборів (ПДВ, податок з прибутку, акцизний податок тощо); – незарахування імпортованих товарів, що надходять на підприємства, і реалізація їх як беззвітних. Такі операції можливі через існуючі недоліки в передачі інформації про ввезення вантажу від прикордонної митниці на територіальну митницю і податкову адміністрацію за місцем реєстрації імпортера; – приховування працівниками різних спеціальностей заробленої валюти за кордоном і факту розрахунку з ними на підприємстві, що займається наймом; – ввезення товарів на митну територію України від виглядом гуманітарної допомоги; – перевантаження продукту з іноземного судна на українське у відкритому морі, з метою отримання пільг при оподаткуванні; – підміна реалізованого товару знову завезеним без відображення цього факту у звіті про обсяги реалізації (ввезення товарів нелегальне);

Продовження таблиці 3

1	2	3
2.	Маніпуляції з вартістю експорту / імпорту	– штучне завищення/заниження митної вартості товарів при реалізації операцій імпорту/експорту

Складено на основі [17; 18].

Найбільш поширеними схемами є відшкодування ПДВ шляхом завищення вартості товарів або виведення незаконних фінансових потоків за кордон та осідання збитків від такої діяльності в Україні за рахунок реалізації експортних товарів за собівартістю) [17, с. 93].

Таким чином, проведений аналіз свідчить про наявність широкого спектру схем та інструментів ухилення від оподаткування, комплексне застосування яких спричиняє, окрім зменшення фіскальних потоків, погіршення економічного середовища, виникнення негативних макроекономічних наслідків: деформації платіжного балансу, виведення капіталів з країни, формування додаткового тиску на валютний курс, деструктивний вплив на формування різновекторних пріоритетів митної та податкової політики країни, поглиблення корупційних схем. Загалом зазначені втрати знаходять своє відображення в значних обсягах недоотриманих доходів бюджету та зниження здатності державних органів до виконання покладених на них функцій на повноважень.

Така ситуація зумовлює необхідність розробки ефективного інструментарію протидії ухиленню від оподаткування, що дозволяв би своєчасно ідентифікувати протиправні дії суб'єктів господарювання на всіх стадіях їх виникнення. Розробка даних заходів сприятиме підвищенню рівня фінансової безпеки та зміцненню конкурентоспроможності економіки України.

На сьогодні світовою спільнотою напрацьований певний перелік інструментів у боротьбі з мінімізацією та оптимізацією оподаткування, основними з яких є:

- трансфертне ціноутворення. Процедури державного регулювання трансфертного ціноутворення існують у переважній більшості країн Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Найбільш жорсткі процедури регулювання трансфертного ціноутворення розроблені в Індії та Китаї. Зважаючи на достатньо високі тенденції економічного зростання, щорічне зростання обсягів зовнішньої торгівлі, темпів нагромадження капіталу, можна зробити висновок, що наявність жорстких процедур регулювання трансфертного ціноутворення не гальмує їх розвиток та не є перешкодою для ЗЕД;
- обов'язкове декларування доходів. Прикладом ефективного впровадження обов'язкового декларування доходів є Австрія, Угорщина, Чехія, Великобританія та Франція. Саме в цих країнах розроблені та запроваджені спеціальні бази даних перевірки правдивості даних, відображених у деклараціях про доходи та відомостях про експортні/імпортні операції, котрі суттєво обмежують можливості суб'єктів господарювання до маніпулювання з доходами;
- автоматичний обмін інформацією. На сьогодні одним із пріоритетних завдань переважної більшості країн ЄС є запровадження системи автоматичного обміну інформацією про банківські дані та рух грошових коштів на рахунках клієнтів. Саме запровадження процедур автоматичного обміну інформацією розглядається як один із найбільш дієвих інструментів протидії тінізації доходів через податкові канали;
- антиофшорні заходи. Результативність таких заходів демонструють Німеччина, Австралія, Бельгія, котрі самостійно визначають у своїх нормативних актах критерії «податкових гаваней» та застосовують до транзакцій з ними додаткові вимоги та обмеження або взагалі встановлюють загальні правила для всіх нерезидентів;
- оподаткування контрольованих іноземних компаній. Сутність цих процедур полягає у зарахуванні доходів іноземних компаній, які контролюються фізичними або юридичними особами-резидентами, у дохід цих резидентів для цілей оподаткування. Застосування таких правил призводить до втрати економічного сенсу у використанні компаній, які зареєстровані у «податкових гаванях», для мінімізації оподаткування та акумуляції доходів і робить невігідним для резидентів країни декомпозицію бізнес-процесів, їх розміщення в інших країнах та штучний перерозподіл доходів між країнами.

Висновки та перспективи подальших розвідок

В умовах прискореного розвитку євроінтеграційних процесів, виходу на нові ринки збуту товарів та послуг вагоме місце в загальній державній стратегії розвитку країни займає аналіз та ідентифікація всіх можливих схем ухилення від оподаткування та формування незаконних фінансових потоків.

Проведений аналіз засвідчив наявність широкого спектру інструментів приховування

оподатковуваного прибутку економічними суб'єктами, переважна більшість з яких пов'язана з недосконалістю існуючої системи нарахування та сплати податкових платежів. Відсутність належного контролю з боку контролюючих органів, нерозвиненість системи електронного обліку руху товарів та коштів між різними економічними агентами, значний рівень корупції в державних контролюючих, митних та податкових органах лише поглиблює ці процеси та сприяє зростанню їх обсягів.

Зважаючи на вищезазначене та враховуючи той факт, що саме податкова складова є найбільш вагомим джерелом наповнення державного та місцевих бюджетів, виведення коштів з тіні можна розглядати як передумову підвищення фінансової самодостатності країни, зростання рівня її економічної безпеки та конкурентоспроможності. Вдосконалення системи обліку платників податків та контролю за рухом їх коштів значно обмежить можливості суб'єктів господарювання до приховування частини своїх доходів та невідображення їх у податковій звітності.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Податкові надходження 2018 р. URL: <http://costua.com/budget/revenue/#1>.
3. Paying Taxes 2018. PricewaterhouseCoopers. URL: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf.
4. World Bank. 2017. Doing Business 2017: Equal Opportunity for All. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-0948-4. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>.
5. World Bank. 2018. Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.
6. Фіскальне навантаження і темпи економічного зростання в Україні: у пошуках раціонального співвідношення. Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. 39 с. URL: <http://ndi-fp.nusta.com.ua/files/NAD/.pdf>.
7. Крисоватий А. І., Валігура В. А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори. Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. 247 с.
8. Вишне夫斯基 В. П., Веткин А. С. Уход от уплаты налогов: теория и практика: монография. НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. Донецк, 2003. 228 с.
9. Дедекаєв В. А., Галюта А. А. Мінімізація податків шляхом ухилення від їх сплати. *Мінімізація сплати податків: економіко-правовий аспект*: збірник тез. Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2010. С. 25-29.
10. Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні. Інститут соціально-економічної трансформації. Київ 2017. 36 с. URL: <https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Instrumenty-uhylyannya-vid-splaty-podatkov-2017-1.pdf>.
11. Бабич В. А. Поняття мінімізації та його розуміння на сучасному етапі розвитку податкової справи. *Мінімізація сплати податків: економіко-правовий аспект*: збірник тез. Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2009. С. 21-22.
12. Квасницька Р. С., Величко І. В. Сучасний вітчизняний інструментарій мінімізації податків. Мінімізація сплати податків: економіко-правовий аспект: Збірник тез. Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2009. С. 62-64.
13. Новицький А. М. Інформатизація механізмів протидії схемам мінімізації податкових зобов'язань. *Мінімізація сплати податків: економіко-правовий аспект*: збірник тез. Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2010. С.12-15.
14. Сідельникова Л. П. Ухилення від податків і перекладання податків. URL: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SmG8I44Kbh0J:https://www.lib.dp.ua/uploads/files>.
15. Лист Міністерства фінансів України від 25.04.2008 р. № 31-20010-3-8/3337. „Щодо своєчасного виявлення та припинення мінімізації податкових зобов'язань. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF08027.html.
16. Дудник Л. М. Організаційно-правове забезпечення податкової міліції щодо протидії схемам мінімізації сплати податків. *Мінімізація сплати податків: економіко-правовий аспект*: збірник тез. Ірпінь: Національний університет державної податкової служби України, 2009. С. 55-57.
17. Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І., Рубцов О. М., Семирянов Д. Я., Серебрянський Д. М. Тіньова міжнародна торгівля: макроекономічна теорія та фіскальні наслідки для України: монографія. Київ: Алерта, 2013. 202 с.

-
18. Дахно І. І., Альбіщенко Н. В., Жебровський А. О., Кириленко О. О., Коваленко С. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 328 с.

References

1. *Ofitsiynyy sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky*. (2018). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua>. [in Ukrainian].
2. *Podatkovi nadkhodzhennya*. (2018). Retrieved from <http://costua.com/budget/revenue/#1> [in Ukrainian].
3. Paying Taxes 2018. (2018). *PricewaterhouseCoopers*. Retrieved from https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf [in English].
4. World Bank. (2017). *Doing Business 2017: Equal Opportunity for All*. Washington, DC: World Bank. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf> [in English]. DOI: 10.1596/978-1-4648-0948-4.
5. World Bank. (2018). *Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs*. Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf> [in English].
6. *Fiskal'ne navantazhennya ta tempy ekonomichnoho zrostannya v Ukrayini: u poshukakh ratsional'noho spivvidnoshennya*. (2014). Irpin': NDI finansovoho prava. Retrieved from <http://ndi-fp.nusta.com.ua/files/NAD/.pdf>. [in Ukrainian].
7. Krysovaty, A. I., Valihura, V. A. (2010). *Dominanty harmonizatsiyi opodatkovannya: natsional'ni ta mizhnarodni vektory*. Ternopil': Pidruchnyky ta posibnyky [in Ukrainian].
8. Vyshnevskyy, V. P., Vetkyn A. S. (2003). *Ukhod vid splaty podatkiv: teoriya ta praktyka: monohrafiya*. Donetsk: NAN Ukrayiny. In-t ekonomiky prom-ty. [in Russian].
9. Dedekayev, V. A., Halyuta A. A. (2010). *Minimizatsiya podatkiv shlyakhom ukhlyennya vid yikh splaty. Minimizatsiya splaty podatkiv: zbirnyk tez. Irpin': Natsional'nyy universytet derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny, 25-29*. [in Ukrainian].
10. Dubrovs'ky, V., Cherkashyn V. (2017). *Porivnyal'nyy analiz fiskal'noho efektu vid zastosuvannya instrumentiv ukhlyennya/unyknennya opodatkovannya v Ukrayini*. Kyiv: Instytut sotsial'no-ekonomichnoyi transformatsiyi. Retrieved from <https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2018/02/Instrumenty-uhlyannya-vid-splaty-podatkov-2017-1.pdf> [in Ukrainian].
11. Babych, V. A. (2009). *Ponyattya minimizatsiyi ta yoho rozuminnya na suchasnomu etapi rozvytku podatkovoyi spravy. Minimizatsiya spaly podatkiv: ekonomiko-pravovyy aspekt: Zbirnyk tez. – Irpin': Natsional'nyy universytet derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny, 21-22*. [in Ukrainian].
12. Kvasnyts'ka, R. S., Velychko, I.V. (2009). *Suchasnyy vitchyznyanyy instrumentariy minimizatsiyi podatkiv. Minimizatsiya spaly podatkiv: ekonomiko-pravovyy aspekt: Zbirnyk tez. Irpin': Natsional'nyy universytet derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny, 62-64*. [in Ukrainian].
13. Novyts'ky, A. M. (2010). *Informatyzatsiya mekhanizmiv protydiy skhemam minimizatsiyi podatkovykh zobov'yazan'. Minimizatsiya splaty podatkiv: zbirnyk tez. Irpin': Natsional'nyy universytet derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny, 12-15*. [in Ukrainian].
14. Sidel'nykova L. P. *Ukhlyennya vid podatkiv i perekladannya podatkiv*. Retrieved from <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:SmG8I44Kbh0J:https://www.libr.dp.ua/uploads/files> [in Ukrainian].
15. Lyst Ministerstva finansiv Ukrayiny vid 25.04.2008 r. № 31-20010-3-8/3337. „Shchodo svoychasnoho vyyavlennya ta pryypynennya minimizatsiyi podatkovykh zobov'yazan'. Retrieved from http://search.ligazakon.ua/_doc2.nsf/link1/MF08027.html [in Ukrainian].
16. Dudnyk, L. M. (2009). *Orhanizatsiyno-pravove zabezpechennya podatkovoyi militsiyi shchodo protydiy skhemam minimizatsiyi splaty podatkiv. Minimizatsiya spaly podatkiv: ekonomiko-pravovyy aspekt: Zbirnyk tez. Irpin': Natsional'nyy universytet derzhavnoyi podatkovoyi sluzhby Ukrayiny, 55-57*. [in Ukrainian].
17. Vdovichenko, A. M., Zubrytsky, A. I., Rubtsov, O. M., Semyrianov, D. Ya., Serebryansky, D. M. (2013). *Shadow International Trade: Macroeconomic Theory and Fiscal Consequences for Ukraine. Kyiv: Alerta*. [in Ukrainian].
18. Dakhno, I. I., Al'bishchenko, N. V., Zhebrows'ky, A. O., Kyrylenko, O. O., Kovalenko, S. V. (2007). *Upravlinnya zovnishn'oekonomichnoyu diyal'nistyuu*. Kyiv: Tsentр uchbovoyi literatury. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 29.11.2018 р., прийнята до друку – 10.12.2018 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

УДК 336.7

Галина Михайлівна ЗАБЧУК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: halynakv@gmail.com

Ольга Віталіївна ГНАТІВ

Тернопільський національний економічний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ: ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Забчук Г. М., Гнатів О. В. Аналіз факторів впливу на ефективність грошово-кредитної політики. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 131-142.

Анотація

Вступ. У статті розглянуто основні фактори, які впливають на ефективність грошово-кредитної політики, проаналізовано їх вплив на ефективність традиційних інструментів, що спрямовуються НБУ на стабілізацію економічної системи, обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення монетарної політики НБУ з врахуванням факторів, які знижують її дієвість.

Мета. Метою наукового дослідження є визначення факторів, які знижують ефективність грошово-кредитної політики Національного банку України, розроблення пропозицій, спрямованих на нівелювання їх негативного впливу.

Метод (методологія). Дослідження проведено за допомогою загальнонаукових методів аналізу, а саме: методами індукції, дедукції, систематизації і узагальнення.

Результати. Проаналізовано основні фактори впливу на монетарну політику НБУ та її ефективність у сучасних умовах. Виокремлено ті, які мають найбільший вплив в умовах економічної нестабільності, які необхідно враховувати при проведенні грошово-кредитної політики НБУ для підвищення її ефективності. Запропоновано рекомендації щодо вдосконалення монетарної політики НБУ на сучасному етапі.

Ключові слова: ефективність грошово-кредитної політики; таргетування інфляції; монетарне регулювання економіки; валютний курс.

Halyna Mykhailivna ZABCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Banking,
Ternopil National Economic University
E-mail: halynakv@gmail.com

Olha Vitaliivna HNATIV

Ternopil National Economic University

ANALYSIS OF FACTORS INFLUENCING THE EFFICIENCY OF MONETARY POLICY: DOMESTIC REALITIES

Abstract

Introduction. *The article considers the main factors that influence the efficiency of monetary policy, analyses their influence on the efficiency of traditional instruments, which are directed by the NBU to stabilize the economic system, and suggests the improvement of the NBU monetary policy taking into account the factors that reduce its effectiveness.*

Purpose. *The article aims to determine the factors that reduce the efficiency of monetary policy of the National Bank of Ukraine, and to develop the proposals, which intend to minimize its negative impact.*

Method (methodology). *The following general scientific methods of analysis have been used in this research: methods of induction, method of deduction, method of systematization and generalization.*

Results. *The main factors that influence the monetary policy of the NBU and its efficiency in the current conditions have been analysed. The factors, which have the greatest influence in the conditions of economic instability, have been singled out. These factors must be taken into account when conducting monetary policy of the NBU to increase its efficiency. Recommendations for improving the monetary policy of the NBU at the present stage have been suggested.*

Keywords: *efficiency of monetary policy; inflation targeting; monetary regulation of the economy; exchange rate.*

JEL classification: E42, E52, E31

Вступ

В умовах сьогодення грошово-кредитне регулювання економіки є невід'ємним елементом макроекономічної політики держави. При цьому найважливішою умовою ефективного розвитку економіки вважається формування чіткого механізму грошово-кредитного регулювання, що дозволяє впливати на ділову активність, сукупний попит, стан кредитного ринку, контролювати діяльність комерційних банків тощо.

З точки зору посилення зв'язків між макроекономічними та фінансовими змінними, закономірності економічного розвитку останніх десятиліть безпосередньо пов'язані із розвитком глобалізаційних процесів, структурою сучасного світового господарства, впливом технологічних зрушень, виникненням періодичних масштабних фінансових криз, що відображає усю складність і суперечливість процесу оптимального поєднання цілей державного регулювання господарських процесів та монетарної політики центрального банку, оскільки ці суб'єкти несуть ключову відповідальність щодо стабілізації макроекономічного середовища в країні. З цих міркувань необхідно адекватно сприймати те, що, використовуючи відповідні грошово-кредитні інструменти, держава на практиці вирішує найважливіші макроекономічні цілі довгострокового та поточного періодів, тому ґрунтовна і виважена грошово-кредитна політика повинна створити необхідні передумови для продукування ефективної банківської діяльності з метою стимулювання розвитку вітчизняної економіки. Світовий досвід свідчить, що одним із найпотужніших каналів впливу на темпи і тенденції економічного розвитку є регулювання грошово-кредитної сфери, у зв'язку з чим особливої актуальності набуває питання щодо вивчення факторів впливу на ефективність проведення грошово-кредитної політики.

Проблема оцінювання ефективності монетарної політики знайшла своє відображення в економічній літературі. Дослідженню монетарної політики присвячено роботи провідних вчених, а саме: М. І. Савлука, О. В. Дзюблюка [6], В. І. Міщенко [22], А. М. Мороза, А. В. Сомика [21], Є. М. Огородньої [2], О. В. Беспалової [1], однак недостатньо дослідженими залишаються питання щодо вдосконалення оцінки ефективності монетарної політики і потребують уточнення з метою визначення факторів, які впливають на її ефективність.

Мета та завдання статті

Метою статті є визначення факторів, які знижують ефективність грошово-кредитної політики Національного банку України, розроблення пропозицій, спрямованих на нівелювання їх негативного впливу. Досягнення мети потребує вирішення таких завдань: виявити основні фактори, які здійснюють безпосередній вплив на ефективність грошово-кредитної політики в системі забезпечення сталого розвитку економіки країни та проаналізувати вплив кожного з них на результативність грошово-кредитного регулювання; дослідити, які фактори мають найбільший вплив на ефективність монетарної політики в умовах економічної нестабільності з метою подальшого їх урахування Національним банком України для підвищення дієвості інструментів грошово-кредитного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

За умов ринкової економіки грошово-кредитні системи набувають у суспільному житті особливого значення, а грошово-кредитні відносини та фінансово-кредитні інститути суттєво впливають на соціально-економічний розвиток країни. Грошово-кредитна система забезпечує ринкову систему механізмами та інструментами, які використовує держава для ефективного впливу на національну економіку.

В умовах макроекономічної нестабільності сьогодення, а саме: зростання рівня інфляції, девальвації національної валюти, збільшенні дефіциту державного бюджету, зменшенні обсягів золотовалютних резервів тощо, особливо актуальним є питання щодо адекватності грошово-кредитної політики глобальним монетарним процесам та дієвості використання її інструментарію.

У контексті цього питання можна виокремити низку факторів, які здійснюють безпосередній вплив на ефективність грошово-кредитної політики в системі забезпечення сталого розвитку економіки країни, які можна класифікувати на чотири групи (табл. 1).

На наш погляд, варто зосередити увагу на факторах, які мають найбільший вплив на дієвість грошово-кредитної політики, та проаналізувати їх вплив на грошово-кредитну політику НБУ.

Таблиця 1. Чинники впливу на ефективність монетарної політики

Фінансово-економічні	Організаційно-економічні	Соціально-політичні	Зовнішньо-економічні
Режим таргетування при проведенні грошово-кредитної політики	Прозорість грошово-кредитної політики	Ступінь довіри економічних агентів до банківської системи	Світові ціни на енергоносії
Режим валютного курсу	Формалізація основних положень грошово-кредитної політики	Нестандартна поведінка клієнтів банківського сектору (під час кризи)	
Рівень розвитку фінансового ринку та банківського сектору	Незалежність Центрального банку	Ступінь розвитку конкуренції в банківському секторі	
Зміна швидкості обігу грошей	Ефективна координація грошово-кредитної і фіскальної політики	Політичні чинники	
Рівень державного боргу	Інвестиційна політика	Зовнішня політика держави	
Кредитоспроможність підприємств реального сектору	Співпраця з міжнародними установами і банками		
Адекватність банківської системи країни відповідно до грошово-кредитної політики і дій Центрального банку			

**Побудовано автором на основі [1], [2]*

Грошово-кредитна політика виступає одним із ключових інструментів впливу держави на перебіг економічних процесів, сприяючи досягненню прогнозованих соціально-економічних показників шляхом реалізації монетарних цілей і завдань з використанням інструментарію монетарного і валютного регулювання, відповідно до якого обирається режим монетарної політики. В економічній літературі виокремлюють чотири основні типи режимів грошово-кредитної політики: таргетування обмінного курсу; таргетування грошових агрегатів; таргетування інфляції; грошово-кредитна політика без помітного номінального якоря.

З 2016 року НБУ здійснив перехід до монетарного режиму – інфляційного таргетування, який передбачає досягнення встановлених цільових показників для річної зміни індексу споживчих цін. Перехід до режиму інфляційного таргетування визначає низку належних макроекономічних та організаційних передумов, а саме: високий рівень фінансової стійкості банківської системи, високу конкурентоспроможність національного виробника, відсутність монополізації найбільш прибуткових галузей виробництва, прийнятний обсяг бюджетного дефіциту, низький рівень доларизації економіки, високий рівень незалежності центрального банку, відносно низькі темпи інфляції тощо.

Дотримання проголошених інфляційних орієнтирів виступає однією із ключових складових діяльності центральних банків. Аналізуючи вітчизняний досвід, ми виявили, що у 2014 році рівень інфляції становив 24,9 %, однак уже станом на квітень 2015 р., за даними НБУ, досягнув 60,9 % у річному вимірі. Протягом 2014-2017 рр., згідно з офіційними даними, сукупний рівень споживчих цін зріс на 129 %. Відповідно до Дорожньої карти, яка розрахована на подальші 12-18 місяців, у плані дій щодо реалізації стратегії монетарної політики на 2016-2020 рр. зазначено, що стратегією НБУ є досягнення відповідного рівня інфляції:

- 1) на кінець 2016 р. – 12 % із можливістю відхилення +/-3 %;
- 2) на кінець 2017 р. – 8 % із можливістю відхилення +/-2 %;
- 3) на кінець 2018 р. – 6 % із можливістю відхилення +/-2 %;
- 4) на кінець 2019 р. – 5 % із можливістю відхилення +/-1 % [3].

У 2017 році приріст споживчих цін становив 13,7 % (рис. 2), що перевищило офіційно закріплений таргет у Основних засадах грошово-кредитної політики. Протягом 2018 р. у своїх офіційних повідомленнях Національний банк зазначає про інфляційний таргет у розмірі 6 %, проте наявний показник у 7,4 % [4] вже заперечує виконання зазначеної цілі, що свідчить про вкрай низький рівень управління інфляційними процесами та необхідність ефективної реалізації центральним банком своїх функцій у процесі вирішення низки економічних, політичних та правових проблем, які не дозволяють створити надійне підґрунтя для такого режиму.

Більше того, оголошення переходу до режиму інфляційного таргетування не супроводжувалося належною комунікативною політикою НБУ, що призвело до появи панічних настроїв у суспільстві та збільшення ажіотажного попиту суб'єктів ринку на іноземну валюту, що разом із відсутністю належного нагляду за валютними операціями комерційних банків на міжбанківському валютному ринку спричинило різку девальвацію гривні, що призвело до виникнення галопуючої інфляції.

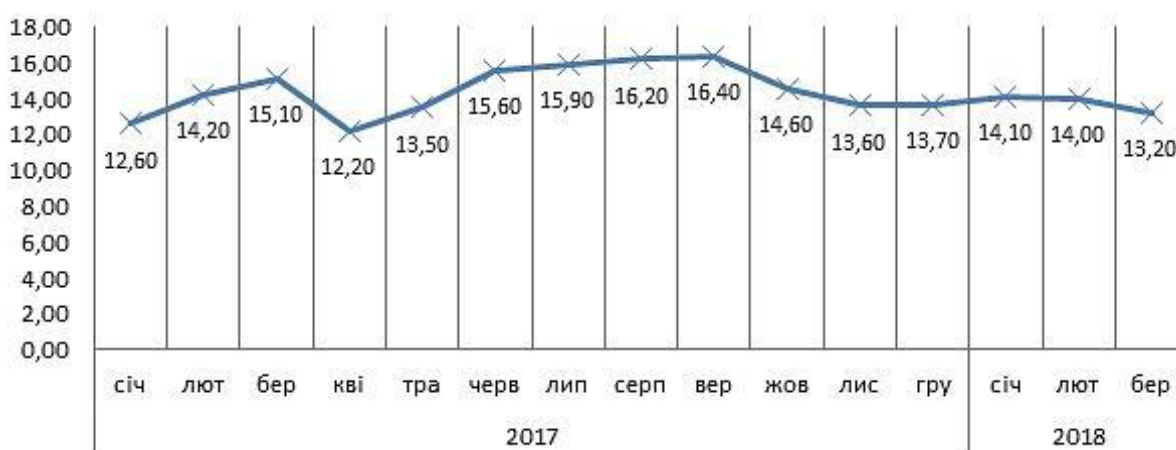


Рис. 1. Динаміка рівня інфляції у 2017-2018 рр.

*Розраховано автором за даними офіційного сайту НБУ [5].

У I кварталі 2014 року Національним банком України запроваджено режим плаваючого обмінного курсу, що передбачало відмову від проведення Центральним банком валютних інтервенцій. У результаті, дослідивши динаміку зміни національної валюти за 2014 рік, можна чітко простежити, що грошова одиниця знецінилась удвічі із 7,99 до 15,77 грн за 1 дол. США (рис. 2). Аналогічні девальваційні тенденції можна спостерігати й упродовж 2015-2017 рр., коли курс національної валюти знизився до рівня 28,06 на початок 2018 р., тобто за цей період рівень девальвації національної валюти становив ще 80 %.

У період 2014-2015 рр. валютно-курсова політика Національного банку України містила два основні напрями. Перший був пов'язаний із запровадженням різних адміністративних обмежень на внутрішньому валютному ринку, однак результатом таких заходів було радше подальше обмеження пропозиції іноземної валюти на внутрішньому ринку, ніж стабілізація ситуації із динамікою обмінного курсу. Другий напрям валютно-курсової політики стосувався механізму реалізації валютних інтервенцій Національним банком України.

Слід зазначити, що у період розгортання валютно-фінансової кризи та посилення паніки серед учасників ринку такі інтервенції не мали достатнього стримувального ефекту щодо обмеження нижньої межі і падіння обмінного курсу гривні [6].

В умовах сьогодення валютно-курсові аспекти державної економічної політики мають чітко обумовлювати значущість завдань, які постають перед Національним банком України, виходячи з того, що забезпечення стабільності національної грошової одиниці виступає пріоритетним елементом комплексу поставлених завдань, з метою вирішення актуальних проблем розвитку валютного ринку, забезпечення досягнення сталого економічного розвитку, активізацією реального та банківського сектору економіки.

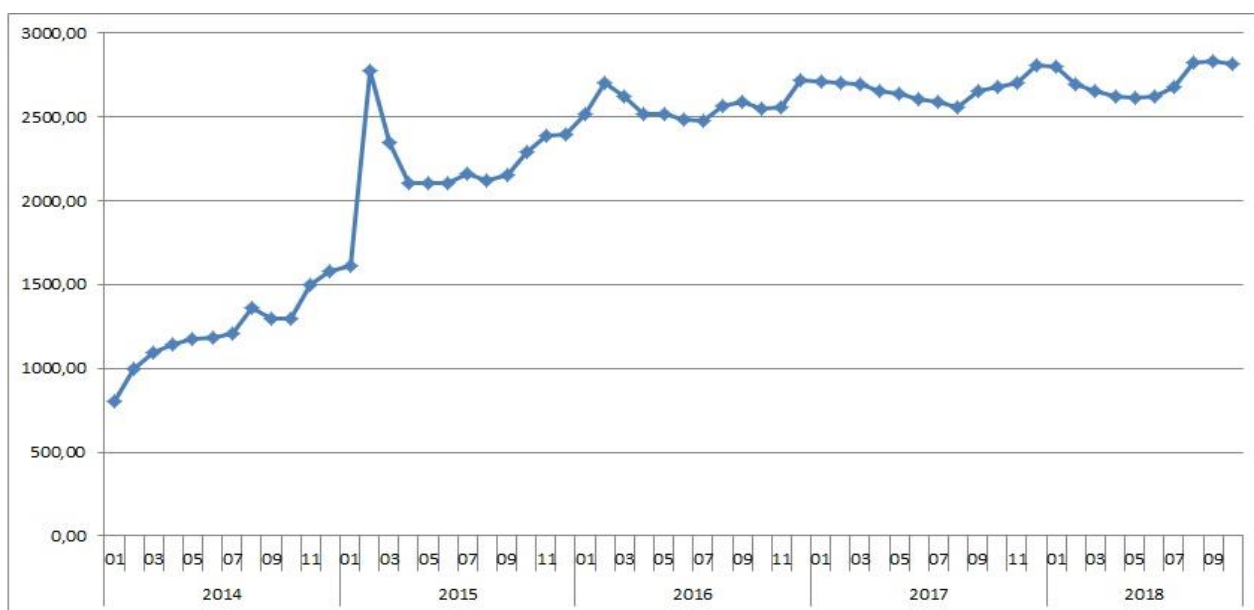


Рис. 2. Співвідношення офіційного курсу гривні до долара США від 01.01.2014 року до 01.10.2018 року, грн /100 од

**Розраховано автором за даними офіційного сайту НБУ [5].*

Рівень державного боргу

У процесі управління національною економікою виникає дилема у досягненні суперечливих цілей бюджетно-фіскальної та грошово-кредитної політики. Нездатність уряду обслуговувати державний борг змушує його вдаватись до емісійного фінансування дефіциту бюджету, що в підсумку може проявитися у значному зростанні інфляції. Наявність суперечливих цілей бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики, з одного боку, та їх підпорядкованість спільній меті щодо забезпечення сталого довгострокового економічного зростання, з іншого боку, актуалізує питання координації дій уряду та центрального банку у процесі проведення загальнодержавної макроекономічної політики [7]. У контексті вітчизняної боргової політики гостро постає питання щодо дисбалансів у забезпеченні управління борговою стійкістю та поглиблення проблеми хронічного дефіциту державного бюджету.

Проаналізуємо значення ключових показників динаміки та структури державного боргу для економіки України за останні роки (табл.2).

Таблиця 2. Показники державного та гарантованого державою боргу України за період 2013-2017 рр., млрд грн

Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Державний борг	584,79	1100,83	1572,18	1929,81	2141,7
Внутрішній борг	480,22	947,03	1 334,27	1 650,83	1833,7
Зовнішній борг	256,96	461,00	508,00	670,65	753,4
Гарантований державою борг	223,26	486,03	826,27	980,19	1080,3
Внутрішній борг	104,57	153,80	237,91	278,98	307,9
Зовнішній борг	27,13	27,86	21,46	19,08	13,2
Зовнішній борг	77,44	125,94	216,45	259,89	294,7

**Розраховано автором за даними Мінфіну [8].*

Аналіз вищенаведених даних показує тенденцію до зростання усіх показників державного та гарантованого державою боргу України. Так загальна сума державного та гарантованого державою боргу за 2013–2017 рр. зросла більш ніж у 4 рази. Суттєво зросла питома вага валового зовнішнього боргу – від 51,4 % від загальної суми боргу у 2013 р. до 64,2 % на початок 2018 р., що є вкрай негативним явищем в умовах прогресуючої девальвації гривні. Станом на 31 жовтня 2018 року питома вага державного та гарантованого державою зовнішнього боргу становила 63,5 %. Як свідчать дані табл. 2, за період 2011-2017 рр. сукупний державний борг зріс на 1556,9 млрд грн (366,2 %), в тому числі зовнішній борг – на 856,7 млрд грн (483,9 %), внутрішній – на 496,4 млрд грн (293,2 %).

У структурі державного боргу стабільно переважає зовнішній борг, його частка коливається від 38 % до 65 %. Найбільший темп приросту державного та гарантованого державою боргу – 88,43 % спостерігається у 2014 р. у зіставленні з 2013 р. У 2017 році державний борг України сягнув значення у 76,3 млрд дол. (до ВВП — 84,6 %).

У підсумку, проаналізувавши вищенаведені тенденції, можна виявити основні проблеми, з якими стикалась держава у процесі управління борговою стійкістю:

- загрозливе та швидке зростання державного боргу, за рахунок зовнішніх запозичень та недостатньо ефективного управління залученими ресурсами, що в умовах негативного сальдо поточного рахунку платіжного балансу, загострювало валютні ризики та чинило тиск на національну валюту;
- девальвацією гривні до іноземних валют, в яких номіновані боргові зобов'язання. Стрімкий девальваційний шок спричиняє різке зростання боргового навантаження, тобто веде до втрати державою платоспроможності. Фактично 70 % боргу номіновано в іноземній валюті. У такому разі девальвація національної валюти на 10 % збільшує рівень державного боргу приблизно на 5,5 % від ВВП [9];
- системна криза 2014-2016 рр. та збільшення сукупних витрат держави на подолання її негативних наслідків. Зокрема, проголошена у 2016 р., реструктуризація банківської системи вимагала проведення капіталізації банків України (АТ «Укрексімбанк» – на 9,3 млрд грн; ПАТ «Ощадбанк» – на 5 млрд грн), націоналізації ПАТ КБ «Приватбанк» та його подальшої докапіталізації протягом 2016-17 рр. у обсязі 116,8 млрд грн [9];
- невідповідна структура державного та гарантованого державою боргу, зокрема, велика питома вага зовнішнього боргу та боргу в іноземній валюті, висока частка гарантованих державою запозичень тощо. Орієнтація на зовнішні ринки запозичень суттєво обмежувала процеси розвитку внутрішнього ринку цінних паперів, що в кінцевому підсумку обмежило можливості регулювання національної грошово-кредитної системи;
- значне випередження темпів нарощування обсягів державного у зіставленні з темпами зростання ВВП сприяло перевищенню граничних значень рівня боргу та посиленню ризику неплатоспроможності держави тощо.

Кредитоспроможність підприємств реального сектору

На дієвість грошово-кредитної політики суттєвий вплив має кредитоспроможність підприємств реального сектору. Структурні дисбаланси у економіці призводять до порушення економічного циклу відтворення та створюють диспропорції між реальним сектором економіки та фінансовим сектором, що

в кінцевому підсумку порушує темпи та стійкість економічного зростання. Досягнути відновлення стабільного економічного зростання без забезпечення реального сектору економіки фінансовими ресурсами неможливо. Тому важливим аспектом розробки ефективних заходів грошово-кредитного впливу на економіку є адекватна оцінка впливу цього фактору. Проаналізуємо стан вітчизняного кредитного ринку.

Відтік депозитів унаслідок недовіри до національної валюти, збільшення загального обсягу збитків, оголошення значного числа банків неплатоспроможними, прискорення інфляції, сировинна орієнтація промислового виробництва; наявність кризи збуту на зовнішніх ринках, підвищена вразливість до макроекономічних шоків, утруднений доступ до кредитних ресурсів, чималі платіжні дисбаланси, девальвація національної валюти – усе це негативним чином позначається на активізації, функціонуванні та кредитоспроможності в Україні реального сектору економіки.

З огляду на зазначене, кредитні портфелі українських банків характеризуються високим рівнем задоволеної, пролонгованої і безнадійної заборгованостей, надмірною концентрацією кредитного ризику, що значно знижує ефективність кредитної діяльності як кредиторів, так і позичальників.

Потрібно зазначити, що значні проблеми виникають із платоспроможністю підприємств реального сектору економіки. Так на кінець першого півріччя 2017 року частка операційно прибуткових підприємств становила 67 %, середня рентабельність за EBITDA становила 11 %) [10]. Боргове навантаження (Борг/EBITDA) залишається високим і майже по всіх галузях економіки перевищує прийнятний рівень.

У 2014 рр. темпи збільшення обсягів кредитування випереджали темпи зростання ВВП. Відповідно, в розвитку економіки країни в цей період переважали екстенсивні процеси, котрі створювали передумови для втягнення великих сум банківського кредиту на покриття затрат підприємств та споживчих витрат населення, у 2018р., ми ж можемо спостерігати протилежну тенденцію (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка обсягу ВВП, розмірів і структури активів та кредитного портфеля банків за період 2013-2017 рр.

Показники	01.01.2014 р.	01.01.2015 р.	01.01.2016 р.	01.01.2017 р.	01.01.2018 р.
1. Обсяг валового внутрішнього продукту, млн грн	1454931	1566728	1979458	2383182	2982920
2. Темп зростання валового внутрішнього продукту, %	3,3	7,7	26,3	20,4	25,2
3. Загальні активи, млн грн	1408688	1520817	1571411	1737272	1848333
4. Річний темп приросту загальних активів, %	11,1	8,0	3,3	10,6	6,4
5. Кредити надані, млн грн	911402	1006358	1009768	1005923	1042798
6. Ріст кредитів наданих, %	11,8	10,4	0,3	-0,4	3,7
7. Частка кредитів, наданих у загальних активах, %	64,7	66,2	64,3	57,9	56,4
8. Кредити, що надані суб'єктам господарювання	698777	802582	830632	847092	870302
9. Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання	76,7	78,8	82,3	84,2	83,5
10. Кредити, надані фізичним особам	167773	179040	175711	157385	170938
11. Частка кредитів, наданих фізичним особам, %	18,4	17,8	17,4	15,7	16,4
12. Частка задоволеної заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	7,7	13,5	22,1	30,5	54,54
13. Питома вага підприємств, які одержали збиток, %	34,1	33,7	26,3	26,6	27,2

*Побудовано на основі [5], [11].

Водночас кредитування реального сектору залишається досить ризиковим сегментом для вкладення ресурсів, тому що більшість підприємств працюють на застарілому обладнанні та є

некредитоспроможними, а це може спричинити втрату доходів, а відтак перешкоджатиме розвитку ефективних відносин між комерційними банками та суб'єктами реального сектору економіки. Інструменти грошово-кредитного регулювання не мають належного впливу на стан грошово-кредитного ринку. Тому застосування інструментів цільового довгострокового рефінансування повинно стати основою довгострокового кредитування реального сектору економіки і, як наслідок, основним стимулом економічного зростання.

Прозорість грошово-кредитної політики

В умовах банкрутства значної частини комерційних банків, недостатньої продуктивності застосування грошово-кредитного інструментарію монетарного регулятора в особі НБУ, зростання частки проблемної заборгованості, недовіри населення до банківських та державних установ, панічних настроїв у суспільстві через зростання девальваційних шоків свідчить, що недостатня наявність інформації на ринку банківських послуг є одним з чинників, що призводить до дестабілізації банківської системи.

На наш погляд, підтримка транспарентності банківськими установами виступає необхідним елементом не лише у прийнятті адекватних та зважених фінансових рішень, а й у аналізі, прогнозуванні та плануванні сталого соціально-економічного розвитку країни.

В умовах кризових явищ досягнення макроекономічної стабільності можливе не лише при застосуванні традиційних інструментів грошово-кредитного регулювання економіки, а й нетрадиційних, зокрема ефективної комунікаційної політики НБУ стосовно впровадженій ним грошово-кредитної політики, яка має мати чітко виважений і системний характер, що однозначно сприятиме підвищенню довіри економічних агентів до монетарного регулятора.

Незважаючи на те, що останніми роками НБУ підвищив рівень транспарентності своєї діяльності в контексті проведення комунікаційної політики: започаткувавши публікацію Інфляційного звіту, впровадивши зміни у організаційно-функціональній структурі НБУ, розширивши спектр комунікаційних каналів, модернізувавши функціональне наповнення та структуру сайту офіційного інтернет-представництва монетарного регулятора, вдосконалив комунікацію із органами державної влади, започаткувавши практику проведення лекцій керівництвом НБУ та ін., показник прозорості центробанку становив у 2016 -2018рр – 7,0 балів з 15. У зіставленні з європейськими країнами цей індекс удвічі вищий (середнє значення індикатора становить щонайменше 10 балів (рис. 3)).

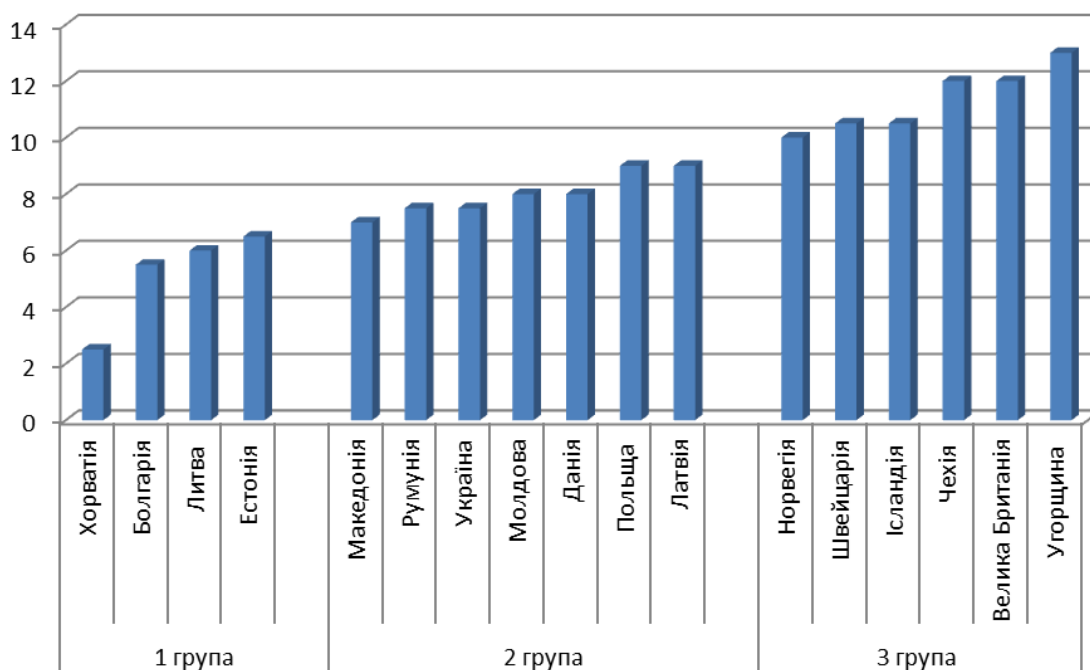


Рис. 3. Транспарентність центральних банків європейських країн станом на 01.01.2016 р. на основі індексу Ейфінгера-Герааца [12]

Можна стверджувати, що Національний банк України лише на 50 % використовує комунікаційні канали оприлюднення інформації для потенційних користувачів.

Щодо прозорості і підзвітності грошово-кредитної політики НБУ, то досить показовим у цьому контексті виглядає намір Національного банку регулярно інформувати Раду НБУ про виконання Основних засад грошово-кредитної політики [13], проте на законодавчому рівні відсутня

відповідальність за невиконання Національним банком України своїх належних функцій та недотримання Основних засад грошово-кредитної політики, що, відповідно, має дестимулюючий характер у ході виконання Національним банком України своїх обов'язків.

На низькому рівні перебувають показники транспарентності за критеріями «Публічність процедур монетарної політики», «Відкритість економічних даних» та «Операційна відкритість» через те, що дії Національного банку України залишаються непрозорими та закритими для цільової аудиторії, оскільки:

- протоколи засідань не є публічними для громадськості;
- роз'яснення прийнятих рішень відбуваються не систематично;
- непрозора монетарна політика: НБУ, як правило, утримується від надання інформації про можливі зміни монетарної політики, такі відомості не репрезентовані у вигляді спеціальних періодичних звітів [12];
- матеріали регулярного звіту про досягнення операційних цілей мають радше аналітичний характер макроекономічних та монетарних змін, а не зіставлення прогнозованих та фактичних значень [14, с. 1174].

Таким чином, допоки центральний банк не здійснюватиме свою діяльність відповідно до вимог міжнародної транспарентності відновлення банківської системи, покращення грошово-кредитної та соціально-економічної системи загалом не відбудеться.

Співпраця з міжнародними установами і банками

В умовах розвитку світової економіки зростає роль міжнародних інститутів, особливо валютно-кредитних і фінансових організацій, які покликані вирішувати такі основні завдання, як здійснення міждержавного регулювання, розробка стратегії і тактики світової фінансово-кредитної політики, стабілізація міжнародної системи платежів, сприяння інвестиційного попиту держав та підтримки їх макроекономічної стабілізації у структурній перебудові з метою забезпечення стійкого зростання світової економіки.

Комплексна залежність української держави й національної грошово-фінансової системи від політико-економічного впливу МВФ набула виразних ознак і неприхованих форм, що проявляється в системних макроекономічних та соціальних негараздах. Запровадження в економічну політику української держави таких ключових вимог і «маяків» МВФ, як плаваючий курс гривні, інфляційне таргетування, найнижчі за міжнародним виміром грошові агрегати й коефіцієнти монетизації, перманентна волатильність облікової ставки, вибіркоче рефінансування банківської системи тощо, зумовило формування хронічної боргової залежності держави, безпрецедентну доларизацію й тінізацію виробничих та суспільних відносин, і в кінцевому підсумку повну політико-економічну залежність України [15].

У ході розробки Меморандуму про співпрацю України та МВФ, де, власне, «маяками» стали запровадження вільно-плаваючого валютного курсу, дотримання монетарного режиму інфляційного таргетування, дотримання фіскальної консолідації, подальша приватизація державних підприємств, суттєво не враховувались особливості розвитку національної економіки. Запровадження гнучкого валютного курсу стало передумовою виникнення девальвації національної грошової одиниці, що призвело до зростання індексу споживчих цін та структурних дисбалансів у банківській системі.

Більше того, перехід до режиму інфляційного таргетування не супроводжувався економічними та інституціональними передумовами, оскільки не було вирішено ряду економічних, політичних та правових проблем, які не дозволяли створити надійне підґрунтя для такого режиму: рівень тінізації економіки, монополізація економіки; висока імпортозалежність національної економіки, передусім від енергоносіїв, наявність значної кількості немонетарних чинників інфляції тощо.

Аналізуючи, впровадження вимог МВФ щодо зміни механізмів здійснення монетарної та фіскальної політики, можна зробити висновки, що їх результатом разом із прорахунками вітчизняної влади є значно більші збитки, аніж обсяги отриманих трансів у межах програми розширеного фінансування.

Так за підрахунками сукупні збитки держави та вітчизняного бізнесу впродовж 2014-2016 років, які спровоковані девальваційними та інфляційними тенденціями внаслідок переходу до інфляційного таргетування, сягають більше 1 трлн грн (збитки банківської системи – 277 млрд грн; витрати держави на рекапіталізацію, націоналізацію – 155 млрд грн; кредити рефінансування, які не повернуто, – 45 млрд грн; виплати за депозитними сертифікатами НБУ – 100 млрд грн.; втрати фізичних осіб внаслідок банкрутства банків – 130 млрд грн; втрати юридичних осіб – 76 млрд грн; втрати кредиторів (власників) банків – 245 млрд грн; разом – 1028 млрд грн), що в перерахунку за офіційним курсом НБУ станом на січень 2017 року становить 37 млрд дол. США. Натомість обсяг кредитів, отриманих від МВФ за 2014-2016 роки, становить 12,3 млрд дол. США [16].

Окрім вищенаведених результатів, спостерігаються інші негативні тенденції, зокрема

нераціональне використання кредитних ресурсів, наданих МВФ, оскільки ці кошти спрямовуються не на стимулювання розвитку реального сектору економіки та пріоритетних галузей, а на покриття «боргової ями» у вигляді погашення зовнішньої заборгованості.

У перспективі, на наш погляд, потрібно поступово зводити співпрацю з Міжнародним Валютним Фондом до обмеження, в контексті отримання кредитних позик, адже наднормове нарощування зовнішніх запозичень є поштовхом до загрози макроекономічної дестабілізації.

Ступінь довіри економічних агентів до банківської системи

В основі механізму належного функціонування банківського сектору лежить фактор довіри до монетарного регулятора та банківської системи загалом, виступаючи одним із ключових чинників сприяння забезпечення стабільності банківської системи та у підтримці темпів сталого економічного розвитку країни.

Варто зауважити, що за оцінками соціологічних опитувань, рівень довіри до монетарного регулятора в середньому в 2017р. становив 11,7 %, до комерційних банків – 10,4 %, у 2018р. довіра до НБУ становить 14,7 % [17].

За цих умов гостро постає питання, чи може бути забезпечена довіра до банківської системи, в той час, як Національний банк України підриває її. Адже під активним впливом регулятора протягом 2014-2018 рр. з ринку було виведено 101 комерційний банк, в тому числі і системно важливі банки, (рис. 5), що максимально негативно відобразилось на ступені довіри економічних агентів до банківських установ.

Наступним вагомим чинником є довіра до національної грошової одиниці. Навряд чи в когось може з'явитися бажання заощаджувати, якщо гроші, покладені в банк, будуть танути на очах, знецінюючись унаслідок двох причин – галопуючих темпів інфляції та стрімкої і неконтрольованої девальвації національної грошової одиниці [19], що, на жаль, чітко простежувалось в умовах системної кризи та де-факто режимі інфляційного таргетування.

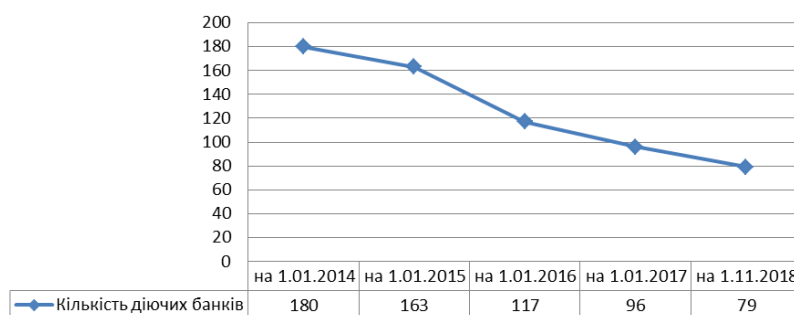


Рис. 5. Кількість комерційних банків в Україні з 2014 по 2018 рр.

**Складено автором на основі [18].*

Саме динаміка валютного курсу є одним із найвагоміших чинників прискорення інфляційних процесів. А тому підтримання належного рівня довіри до національної валюти як ключова умова забезпечення довіри до банківського сектору має ґрунтуватися на цілком чітких курсових орієнтирах, проголошуваних і дотримуваних центральним банком принаймні в межах певного коридору, що обмежував би граничні коливання курсу визначеними рамками, надаючи сигнал учасникам ринку про цей «номінальний якір» монетарного регулювання [19].

У результаті, оптимально поєднуючи економічні та адміністративні інструменти монетарної політики, Центральний банк забезпечить досягнення стабілізації національної грошової одиниці в контексті підвищення довіри до банківського сегменту, нівелюючи, тим самим, девальваційні очікування економічних агентів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Кризові явища в національній економіці та банківській системі зумовлені багатьма чинниками, серед яких доцільно виокремити: структурні дисбаланси економічного розвитку, імпортозалежність, доларизацію, неефективну грошово-кредитну та валютну політику, неефективний банківський нагляд, відсутність внутрішнього контролю, низьку ефективність управління банківськими ризиками, дефіцит бюджету та нераціональні видатки, що вимагає стрімкого проведення реформ у сфері державної економічної політики.

У результаті дослідження теоретичних та практичних аспектів чинників впливу на ефективність грошово-кредитної політики, виявлено, що найвагомішими у цьому контексті є: режим таргетування при проведенні грошово-кредитної політики, рівень державного боргу, кредитоспроможність

підприємств реального сектору, прозорість грошово-кредитної політики, співпраця з міжнародними установами і банками, ступінь довіри економічних агентів до банківської системи.

Таким чином, при проведенні грошово-кредитної політики НБУ має враховувати основні чинники, які знижують її ефективність, та застосовувати заходи для мінімізації їх негативного впливу, зокрема:

- забезпечувати зниження рівня доларизації у структурі банківських активів і зобов'язань, а відтак зниження доларизації економіки загалом;
- підвищувати ефективність відсоткової політики, шляхом її спрямування на стимулювання кредитування реального сектору економіки банківськими установами та для оптимального управління ліквідністю банківської системи;
- удосконалювати механізм рефінансування комерційних банків;
- забезпечувати належну інформаційно-комунікативну політику НБУ, яка повинна бути спрямована на управління очікуваннями суб'єктів економіки шляхом постійної професійної комунікації з боку центрального банку.

Список використаних джерел

1. Беспалова О. В. Обзор факторов, влияющих на эффективность денежно-кредитной политики центрального банка. *Проблемы учёта и финансов*. 2013. № 4(12). С. 1-3.
2. Огородня Є. М. Оцінка ефективності монетарної політики в системі забезпечення сталого розвитку економіки країни. *Вісник ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 35 (2). С. 159-167.
3. Дорожня карта Національного банку України з переходу до інфляційного таргетування. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>.
4. Фінансовий портал МІНФІН: Індекс інфляції. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation>.
5. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua>.
6. Дзюблюк О. Валютно-курсові аспекти антикризової економічної політики. *Банківська справа*. 2017. № 4. С. 14-33.
7. Козачишина Т. О. Теоретичні аспекти взаємодії бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. *Держава та регіони. Серія: Державне управління*. 2017. № 4 (60). С. 44-49.
8. Фінансовий портал: МІНФІН: Державний борг України (2009-2018). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov>.
9. Стан державного боргу України в умовах загострення фінансових ризиків, пов'язаних із гібридною війною. URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/derzh_borg-d8023.pdf.
10. Сукупний дохід українських компаній збільшився на 52% у першому півріччі 2017 року – НБУ. URL: <https://mind.ua/news/20179769-sukupnij-dohid-ukrayinskih-kompanij-zbilshivsya-na-52-u-pershomu-pivrichchi-2017-roku-nbu>.
11. Валовий внутрішній продукт (2002-2018). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp>.
12. Шкодін І. В., Оніщенко І. О. Підвищення транспарентності банківської діяльності як пріоритетний напрямок реформування банківської системи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2016. Вип. 2. С. 4-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2016_2_3.
13. Дзюблюк О. В., Рудан В. Я. Окремі критичні аспекти оцінювання Основних засад грошово-кредитної політики Національного банку України. *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. № 3. С. 120-133.
14. Ходакевич С. І., Уткина О. О. Аналіз незалежності та прозорості Національного банку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. Вип. 2. С. 1171-1177.
15. Ковальчук Т. Міжнародний валютний фонд: фінансовий кредитор чи політико-економічний поневолювач? Україна-Європа-Світ. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Історія, міжнародні відносини. 2017. Вип. 20. С. 230-239. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ues_2017_20_28.
16. Рудан В. Я. Досвід та стратегічні орієнтири співпраці України з Міжнародним валютним фондом. *Економічний аналіз*. 2017. Том 27. № 2. С. 36-49.
17. Президенту України довіряють 22% громадян, уряду – 13%, Раді – 9%. URL: <https://dt.ua/POLITICS/prezidentu-ukrayini-doviryayut-22-gromadyan-uryadu-13-radi-9-242814.html>.
18. Фінансовий портал МІНФІН: Кількість банків в Україні. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018>.
19. Дзюблюк, О. Соціально-економічні засади суспільної довіри до банківського сектору. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2016. № 2. С. 54-69.
20. Сомик А., Плачинда В. Економічні та наукові дослідження в центральних банках. *Вісник Національного банку України*. 2013. № 4. С. 9-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_4_4.

21. Сомик А. В. Підходи та проблеми оцінки ефективності грошово-кредитної політики національного банку України. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3697>.
22. Міщенко В. І. Удосконалення дії каналів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в Україні в умовах переходу до таргетування інфляції. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. №1. С. 421-428.

References

1. Bespalova O. V. (2013). Obzor faktorov, vliyayushchikh na effektivnost' denezhno-kreditnoy politiki tsentral'noho banka. *Problemy ucheta i finansov*, 4(12), 1-3. [in Russian].
2. Ohorodnya Ye. M. (2013). Otsinka efektyvnosti monetarnoyi polityky v systemi zabezpechennya staloho rozvytku ekonomiky krayiny. *Visnyk ChDTU. Seriya: Ekonomichni nauky*, 35 (2), 159-167. [in Ukrainian].
3. *Dorozhnyya karta Natsional'noho banku Ukrayiny z perekhodu do inflyatsiynoho tarhetuvannya*. (n. d.). URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=28704716>. [in Ukrainian].
4. *Finansovyy portal MINFIN: Indeks inflyatsiyi*. (2018). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation>. [in Ukrainian].
5. *Ofitsiynyy sayt Natsional'noho banku Ukrayiny*. (2018). URL: <https://www.bank.gov.ua>. [in Ukrainian].
6. Dzyublyuk O. (2017). Valyutno-kursovi aspekty antykryzovoyi ekonomichnoyi polityky. *Bankivs'ka sprava*, 4, 14-33. [in Ukrainian].
7. Kozachyshyna T. O. (2017). Teoretychni aspekty vzayemodiyi byudzhetno-podatkovoyi ta hroshovo-kredytnoyi polityky. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Derzhavne upravlinnya*, 4 (60), 44-49. [in Ukrainian].
8. *Finansovyy portal: MINFIN: Derzhavnyy borh Ukrayiny (2009-2018)*. (2018). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/debtgov>. [in Ukrainian].
9. *Stan derzhavnoho borhu Ukrayiny v umovakh zahostrennya finansovykh ryzykiv, pov'yazanykh iz hibrydnoyu vinyoyu*. (n.d.). URL: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/derzh_borg-d8023.pdf. [in Ukrainian].
10. *Sukupnyy dokhid ukrayins'kykh kompaniy zbilshyvsvya na 52% u pershomu pivrichchi 2017 roku – NBU*. (2017). URL: <https://mind.ua/news/20179769-sukupnij-dohid-ukrayinskih-kompanij-zbilshivsvya-na-52-u-pershomu-pivrichchi-2017-roku-nbu>. [in Ukrainian].
11. *Valovyy vnutrishniy produkt (2002-2018)*. (2018). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp>. [in Ukrainian].
12. Shkodina I. V., Onishchenko I. O. (2016). Pidvyshchennya transparentnosti bankivs'koyi diyal'nosti yak prioritytetnyy napryamok reformuvannya bankivs'koyi systemy. *Finansovo-kredytna diyal'nist': problemy teorii ta praktyky*, 2, 4-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2016_2_3. [in Ukrainian].
13. Dzyublyuk, O. V., Rudan, V. Ya. (2017). Okremi krytychni aspekty otsinyuvannya Osnovnykh zasad hroshovo-kredytnoyi polityky Natsional'noho banku Ukrayiny. *Ekonomichnyy analiz*, 27 (3), 120-133. [in Ukrainian].
14. Khodakevych, S. I., Utkyna, O. O. (2014). Analiz nezalezhnosti ta prozorosti Natsional'noho banku Ukrayiny. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, 2, 1171-1177. [in Ukrainian].
15. Koval'chuk, T. (2017). Mizhnarodnyy valyutnyy fond: finansovyy kredytor chy polityko-ekonomichnyy ponevoluyuvach? *Ukrayina-Yevropa-Svit. Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats'. Seriya: Istoriya, mizhnarodni vidnosyny*, 20, 230-239. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ues_2017_20_28. [in Ukrainian].
16. Rudan, V. Ya. (2017). Dosvid ta stratehichni oriyentyry spivpratsi Ukrayiny z Mizhnarodnym valyutnym fondom. *Ekonomichnyy analiz*, 27(2), 36-49. [in Ukrainian].
17. Prezydentu Ukrayiny doviryayut' 22% hromadyan, uryadu – 13%, Radi – 9%. (n.d.). URL: <https://dt.ua/POLITICS/prezidentu-ukrayini-doviryayut-22-gromadyan-uryadu-13-radi-9-242814.html>. [in Ukrainian].
18. *Finansovyy portal MINFIN: Kil'kist' bankiv v Ukrayini*. (2018). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2018>. [in Ukrainian].
19. Dzyublyuk, O. (2016). Sotsial'no-ekonomichni zasady suspil'noyi doviry do bankivs'koho sektoru. *Visnyk Ternopil's'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, 2, 54-69. [in Ukrainian].
20. Somyk, A. & Plachynda, V. (2013). Ekonomichni ta naukovi doslidzhennya v tsentral'nykh bankakh. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny*, 4, 9-14. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2013_4_4. [in Ukrainian].
21. Somyk, A. V. (2014). Pidkhody ta problemy otsinky efektyvnosti hroshovo-kredytnoyi polityky natsional'noho banku Ukrayiny. *Efektyvna ekonomika*, 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3697>. [in Ukrainian].
22. Mishchenko, V. I. (2015). Udoskonalennya diyi kanaliv transmisiynoho mekhanizmu hroshovo-kredytnoyi polityky v Ukrayini v umovakh perekhodu do tarhetuvannya inflyatsiyi. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 1, 421-428. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 01.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Григорій Леонардович МОНАСТИРСЬКИЙ

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

Ярослав Іванович ЧАЙКОВСЬКИЙ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра банківської справи,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: slawik1966@gmail.com

Іванна Ярославівна ЧАЙКОВСЬКА

Ягеллонський університет
E-mail: ch.ivanna1993@gmail.com

Євген Ярославович ЧАЙКОВСЬКИЙ

Тернопільський національний економічний університет,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: chaikovsky26@gmail.com

**НАПРЯМИ ВИКОРИСТАННЯ ПЛАТІЖНИХ КАРТОК ЯК ІННОВАЦІЇ ОПЛАТИ ПОСЛУГ
ТРАНСПОРТНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Монастирський Г. Л., Чайковський Я. І., Чайковська І. Я., Чайковський Є. Я. Напрями використання платіжних карток як інновації оплати послуг транспортних організацій. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 143-154.

Анотація

Проведено аналіз частки готівки поза банками в грошовій масі в Україні в 2013-2017 рр. та інтегрального показника рівня тіньової економіки в Україні за 2010-2017 рр. Досліджено динаміку основних показників функціонування вітчизняного ринку платіжних карток протягом 2012-2017 рр. та розглянуто основні тенденції його розвитку, зокрема динаміку кількості держателів платіжних карток та банків, що їх випускають, розвиток інфраструктури електронних платежів, види платіжних карток, які емітовані українськими банками за видами носіїв інформації, у розрізі платіжних систем, динаміку структури операцій з використанням платіжних карток за обсягом та кількістю. На основі проведеного аналізу зроблено висновки щодо розвитку безготівкових розрахунків платіжними картками в Україні. Розкрито стратегічний напрям для розвитку безготівкових розрахунків у транспортній інфраструктурі через використання платіжних безконтактних карток як інноваційного засобу оплати послуг транспортних організацій.

Ключові слова: платіжна система; готівка; безготівкові розрахунки; платіжна картка; ринок платіжних карток; отримання готівки; інновації; платіжна безконтактна картка.

Hryhoriy Leonardovych MONASTYRSKY

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

Yaroslav Ivanovych CHAIKOVSKIY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Banking,
Ternopil National Economic University
E-mail: slawik1966@gmail.com

Ivanna Yaroslavivna CHAIKOVSKA

Uniwersytet Jagiellonski, Krakow, Poland

Yevhen Yaroslavovych CHAIKOVSKIY

Ternopil National Economic University
Lviv Polytechnic National University

DIRECTIONS OF USE OF PAYMENT CARD AS INNOVATION OF PAYMENT OF TRANSPORT ORGANIZATIONS SERVICES

Abstract

It is carried out the analysis of the share of cash outside the banks in the money supply in Ukraine within 2013-2017 and the integral indicator of the level of the shadow economy in Ukraine for 2010-2017. The dynamics of the main indicators of functioning of the payment cards market of Ukraine during 2012-2017 is analysed. The main tendencies of development the market of payment cards in Ukraine are considered. In particular, the dynamics of the number of holders of payment cards and their issuing banks, the development of electronic payment infrastructure, the types of payment cards issued by Ukrainian banks by types of carriers etc. formations, in terms of payment systems, dynamics of the structure of operations using payment cards by volume and quantity are considered in this research. On the basis of the results of the analysis, we have concluded that there is a development of cashless payments by payment cards in Ukraine. The strategic direction for the development of cashless settlements in transport infrastructure has been revealed due to the use of payment contactless cards as an innovative means of payment for services of transport organizations.

Keywords: *payment system; cash; cashless payments; payment card; payment card market; cash withdrawal; innovations; payment contactless card.*

JEL classification: G210, G350

Вступ

Закономірність раціоналізації платіжної системи в країні вимагає суттєвого скорочення операцій з готівкою на користь безготівкових розрахунків. Розвиток національних систем безготівкових розрахунків відповідає державним інтересам України. Системами безготівкових розрахунків є платіжні системи на основі платіжних карток. Розвиток платіжних систем масових платежів з використанням пластикових карток має на меті скорочення в Україні готівкових операцій і розширення сфери застосування безготівкових розрахунків, залучення у банківську систему значного обсягу готівкових коштів населення.

Сучасні платіжні системи безсумнівно є важливою частиною економічної та фінансової інфраструктури будь-якої країни. Ефективні та безпечні платіжні системи мають вирішальне значення для функціонування економіки та забезпечення фінансової стабільності. За останні роки інфраструктура платіжних електронних карток в Україні швидко розвивалась. Українські власники платіжних карток дедалі частіше переходять від зняття готівки в банкоматах до безготівкової оплати товарів і послуг, що відповідає досвіду більш розвинених ринків, зокрема Польщі. У цьому контексті дослідження використання платіжної картки як інноваційного засобу оплати за послуги транспортних організацій заслуговують на особливу увагу.

Тому важливою складовою стратегії розвитку банківських установ України мають стати розробка та впровадження високотехнологічних карткових платіжних інструментів з метою динамічного розвитку ринку банківських послуг і забезпечення функціонування системи масових електронних платежів. Тому тема статті є актуальною, має важливе теоретичне та практичне значення і потребує подальшого дослідження.

Питаннями використання платіжних карток у системі безготівкових розрахунків та перспективами розвитку ринку платіжних карток займалися вітчизняні економісти, зокрема В. Кравчук [4], О. Прем'єрова [4], І. Смірнова [15] та ін. Переважна більшість наукових робіт вітчизняних учених-економістів і практиків зорієнтована на дослідження загальних тенденцій розвитку та сучасного стану ринку платіжних карток в Україні. Менше уваги звертають на проблеми використання новітніх карткових платіжних інструментів, зокрема платіжних, безконтактних, транспортних карток, що і визначає актуальність нашого дослідження та його скерованість.

Мета статті

Метою статті є аналіз функціонування вітчизняного ринку платіжних карток, визначення його переваг і недоліків та обґрунтування використання платіжних карток, зокрема безконтактних, транспортних, як інноваційного засобу оплати транспортних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження

Ринок електронних платежів швидко і стрімко змінюється. Процеси глобалізації та зміни в структурі сектору фінансових послуг вимагають постійного вдосконалення і розвитку ринку електронних платежів. Темпи поширення і використання безготівкових платіжних інструментів значно відрізняються за країнами відповідно до особливостей ринку електронних платежів. Зокрема правові, економічні, технологічні та соціальні чинники впливають на готовність приймати і використовувати платіжні засоби оплати, а також визначають рівень інновацій у цій сфері. Однак можна виокремити головні характерні риси сучасних платіжних електронних платіжних систем.

Двома головними чинниками, які зумовлюють появу та зміну платіжних інструментів, є інновації та глобалізація. Інновації є головним чинником, що впливає на вартість грошових операцій, витрати та доходи від використання нових підходів до взаємодії між споживачами та надавачами платіжних послуг, а також нововведенням, яке зменшує витрати споживачів платежів за комерційні, зокрема транспортні, та фінансові операції і збільшує можливості з метою провести такі операції більш ефективним і більш безпечним способом, визначає попит та пропозицію на нові платіжні інструменти та послуги. Одночасно глобалізація та розширення транскордонної діяльності створюють умови з метою швидко поширити ці інновації по всьому світу та призводять до зростання взаємної залежності платіжних електронних систем різних держав світу [4, с. 4].

Головними результатами розвитку безготівкових платіжних систем є зростання споживання, збільшення продуктивності і зайнятості населення, зменшення витрат на проведення платіжних операцій та скорочення питомої ваги тіньової економіки. Водночас використання готівки супроводжується значними витратами для всіх суб'єктів економічної діяльності, разом із підприємствами роздрібною торгівлі, транспортними організаціями та споживачами.

Зазначені переваги стимулюють дедалі більше використовувати електронні платіжні інструменти. Платіжні картки, нові види електронних і мобільних платежів відіграють щораз важливішу роль і фактично витісняють готівку та інші види безготівкових розрахунків. Збільшення суми та кількості операцій з платіжними картками як в абсолютному виразі, так і у відсотках від валового внутрішнього продукту (ВВП) спостерігається в більшості держав, зокрема і в Україні. Однією з найбільш характерних ознак сучасних платіжних систем є зменшення використання готівки та зростання популярності електронних платежів. Електронна комерція виявилась настільки успішною, тому що пропонує значні переваги як для користувачів, так і підприємств торгівлі, транспортних організацій і може в майбутньому значно змінити економічну діяльність та соціальну сферу. Останні інновації у сфері платіжних карток, зокрема NFC PayPass, можуть стати важливим чинником наступного поширення безготівкових розрахунків [4, с. 4].

NFC – це технологія Near Field Comunication (зв'язок на невеликих відстанях), яка отримала максимальне поширення за допомогою можливості здійснювати безконтактні платежі. Також NFC можна використати для оплати проїзду в громадському транспорті. Для цього потрібен контакт – звичайне прикладення до валідатора, яке за лічені секунди запускає систему. NFC діє на відстані кількох сантиметрів, а тому покращує захист грошових коштів споживачів транспортних послуг.

В Україні інфраструктура платіжних карток, сума і кількість безготівкових операцій різко зросла за останні роки. Досягнутий розмір ринку платіжних карток України може надалі сприяти використовувати платіжні картки здебільшого для безготівкових розрахунків.

В Україні, як і в інших державах, розвиток ринку платіжних карток визначається конкуренцією з іншими видами масових платежів, а також інвестиціями в інфраструктуру платіжної системи. В Україні платіжні картки є головним роздрібним безготівковим платіжним інструментом, а прямі банківські перекази, електронні гроші і платіжні термінали PayBox використовуються порівняно не часто. Однак готівка залишається головним засобом проведення роздрібних економічних операцій і головним конкурентом платіжних карток на ринку платежів. Так станом на 1 січня 2018 року питома вага готівки в загальному обсязі грошової маси становить 27,5 % (рис. 1). При цьому частка переказних рахунків у банках, що можуть бути використані для роздрібних платежів, є відносно низькою – 22,2 % [1]. Використання готівкових коштів стимулюється високою питомою вагою тіньової економіки, оскільки значна питома вага контрактів наразі укладається бізнесом неофіційно. Крім цього, практика нелегальної виплати заробітної плати готівкою широко поширена і проводиться в конвертах. Роздрібні магазини, транспортні організації також віддають перевагу використанню готівкових коштів, що надає їм можливість ухилятися від сплати податків [4, с. 40].

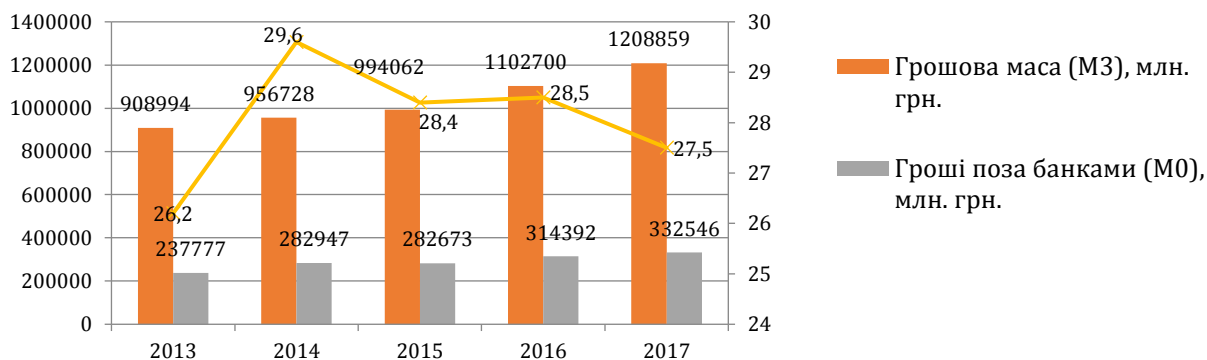


Рис. 1. Грошова маса (M3), грошовий агрегат M0 та його частка в грошовій масі в Україні в 2013-2017 рр.

**Побудовано на основі даних грошово-кредитної та фінансової статистики Національного банку України [1].*

За попередніми розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у 2017 році рівень тіньової економіки склав 32 % від офіційного ВВП, що на 3 % менше порівняно з показником 2016 року (35 %) (рис. 2) [3, с. 3].

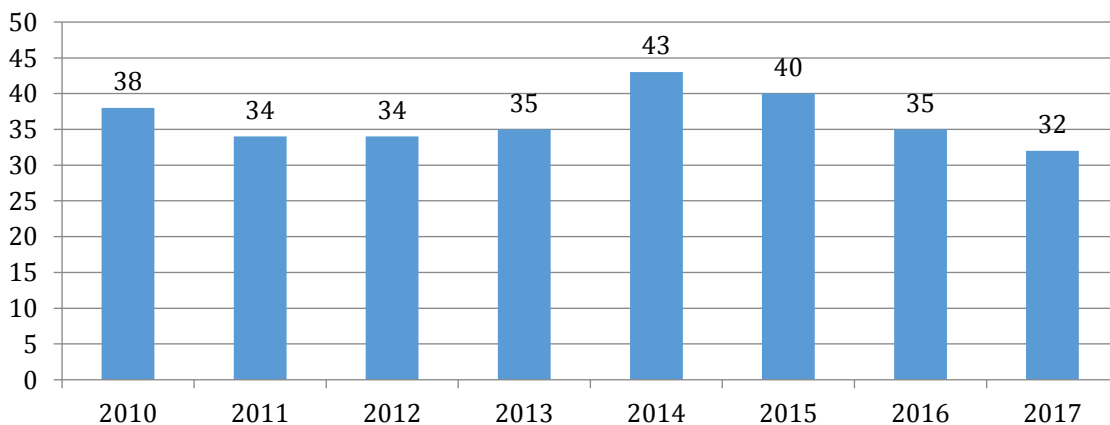


Рис. 2. Інтегральний показник рівня тіньової економіки в Україні за 2010-2017 рр. (у % від обсягу офіційного ВВП) *

**Побудовано на основі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [3, с. 3].*

Висока питома вага готівки у грошовій масі відображає відносно низьку роль безготівкових розрахунків в Україні. Тим не менше, на ринку платіжних карток в Україні за останні роки спостерігається швидке зростання безготівкових платежів. Банки щораз більше пропонують картки в рамках проектів з виплати заробітної плати та соціальної допомоги, а також впроваджують маркетингові проекти поширення платіжних карток [4, с. 41].

Станом на 1 січня 2018 року в Україні працювало 77 банків – учасників карткових платіжних систем, що становить 90,7 % від загальної кількості 84 банків, які мають банківську ліцензію. У 2017 році кількість держателів платіжних карток зменшилась на 25 тисяч осіб, а кількість банків, які здійснюють емісію та еквайринг платіжних карток, зменшилась на 10 одиниць (рис. 3).

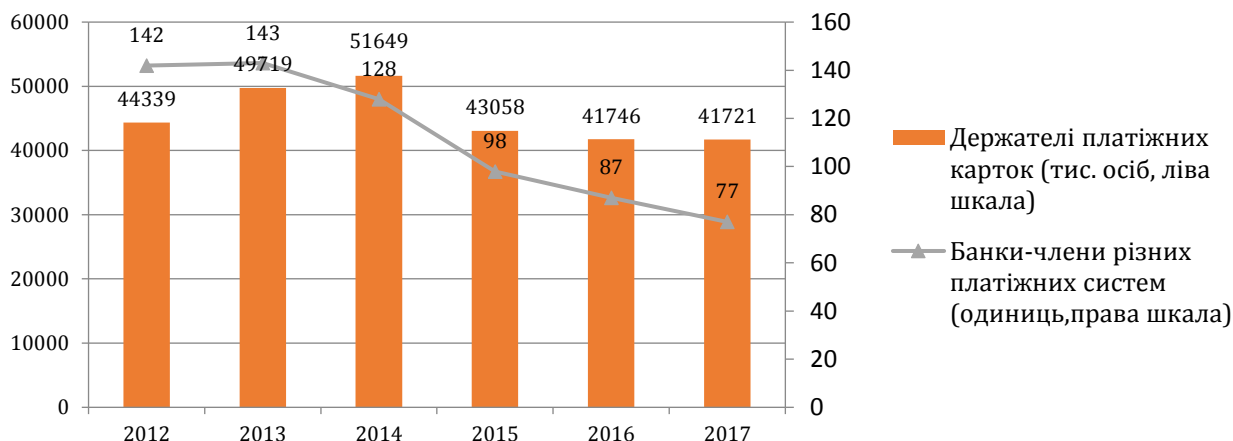


Рис. 3. Динамка кількості держателів платіжних карток та банків, що їх випускають (одиниць) *

*Складено на основі [9].

У 2012-2014 роках спостерігалася тенденція до збільшення кількості держателів платіжних карток на 7309 тис. осіб, або на 16,5 %, з 44339 тис. осіб у 2012 році до 51649 тис. осіб на кінець 2014 року. Протягом останніх трьох років, з 2015 року по 2017 рік, навпаки спостерігається тенденція до зменшення кількості держателів платіжних карток на 9928 тис. осіб, або на 19,2 %, з 51649 тис. осіб у 2014 році до 41721 тис. осіб на кінець 2017 року (рис. 3).

За останні шість років платіжна інфраструктура змінювалася різноманітно (рис. 4). Так у 2013 році кількість активних платіжних карток зросла на 2516 тис. шт., або на 7,6 %, з 33106 тис. шт. у 2012 році до 35622 тис. шт. у 2013 році. До 2015 року кількість випущених активних платіжних карток впала на 4784 тис. шт., або на 13,4 % у зіставленні з кінцем 2013 року, з 35622 тис. шт. у 2013 році до 30838 тис. шт. у 2015 році, після кризи в банківському секторі. Через кризу багато банків скасували або скоротили кредитні ліміти за платіжними картками, а також зменшили маркетингові зусилля. Споживчий попит також впав, і банки обмежили видачу платіжних карток, а споживачі перестали використовувати деякі з карток. У 2016-2017 роках кількість активних карток знову зросла на 4020 тис. шт., або на 13,0 %, з 30838 тис. шт. у 2015 році до 34858 тис. шт. на кінець 2017 року, оскільки банки відновили маркетинг банківських карток. Однак не досягнуто рівня 2013 року, коли кількість активних платіжних карток становила 35622 тис. шт.

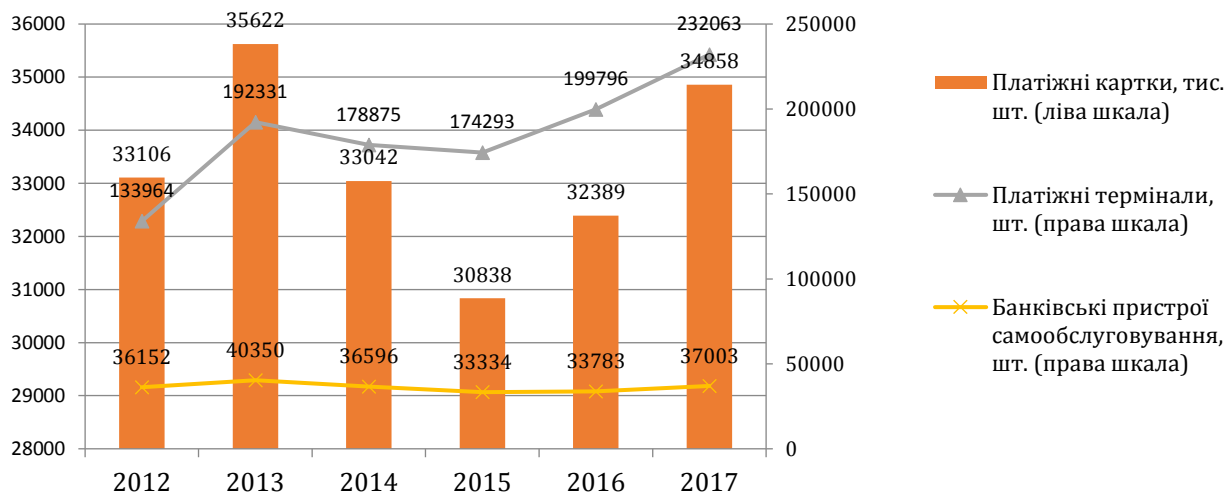


Рис. 4. Інфраструктура електронних платежів в Україні *

*Побудовано на основі даних Національного банку України [9].

Кількість платіжних терміналів та банківських пристроїв самообслуговування за аналізований період, з 2012 року по 2017 рік, змінювалась так само, як і кількість платіжних карток (рис. 4). Так у 2013 році кількість платіжних терміналів як торговельних, так і банківських зросла на 58367 шт., або на 43,6 %, з 133964 шт. у 2012 році до 192331 шт. у 2013 році. До 2015 року кількість платіжних карток знизилася на 18038 шт., або на 9,4 % у зіставленні з кінцем 2013 року, з 192331 шт. у 2013 році до 174293 шт. у 2015 році через економічну кризу. Причиною цього було [4, с. 42]:

- закриття багатьох торговельних організацій;
- зменшення доходів населення і призупинення більшості програм банківського кредитування;
- через економічний спад деякі торговельні організації почали працювати в тіньовій економіці, відмовляючись приймати карткові платежі. Так у 2014-2015 роках рівень тіньової економіки склав 43 % і 40 % від офіційного ВВП відповідно (див. рис. 2).

За два останні роки, з 2016 року по 2017 рік, ситуація стабілізувалась, кількість платіжних терміналів перевищила докризовий рівень. Так у 2016-2017 роках кількість платіжних терміналів знову зросла на 57770 шт., або на 33,2 %, з 174293 шт. у 2015 році до 232063 шт. на кінець 2017 року, що перевищує рівень 2013 року, коли кількість платіжних терміналів становила 192331 шт. (див. рис. 4).

У 2013 році банки встановили банківських пристроїв самообслуговування, зокрема банкоматів, що обслуговують платіжні картки, 5198 шт., що на 14,8 % більше, ніж у 2012 році, та їх кількість зросла з 36152 шт. у 2012 році до 40350 шт. на кінець 2013 року. За 2014-2015 роки кількість банківських пристроїв самообслуговування зменшилася на 7016 шт., або на 17,4 %, з 40350 шт. у 2013 році до 33334 шт. у 2015 році, через банківську кризу. У 2016-2017 роках кількість банківських пристроїв самообслуговування знову зросла на 3669 шт., або на 11,0 %, з 33334 шт. у 2013 році до 37003 шт. на кінець 2017 року. Однак рівня 2013 року, коли банківських пристроїв самообслуговування становила 40350 шт., не досягнуто.

За даними Національного банку України, у 2017 році в Україні стало на 752 тис. шт. (37,7 %) більше безконтактних банківських платіжних карток (у 2016 році на 542 тис. шт. та 37,4 %) – їх кількість на 1 січня 2018 року становила 2745 тис. штук (табл. 1).

Таблиця 1. Види платіжних карток, які емітовані українськими банками за видами носіїв інформації, тис. шт. *

Роки	Усього	з магнітною смугою	з магнітною смугою та чипом	з них безконтактних	з чипом	з них безконтактних
2013	35622	33277	1536	-	623	17
2014	33042	30009	2370	1090	416	0
2015	30838	27586	2766	1406	194	45
2016	32389	27994	3876	1987	74	6
2017	34858	27202	7407	2721	24	24

* Побудовано за даними Національного банку України [9].

У 2017 році частка безконтактних карток зросла з 5,7 % до 7,9 % (табл. 1). Таким чином, вони набирають популярності. І цьому сприяє участь міжнародних компаній «MasterCard», «Visa», а також Національної платіжної системи «Український платіжний простір» у проектах з впровадження платіжних карток як інноваційного засобу оплати транспортних послуг.

У даний час ринок платіжних інструментів поділений між міжнародними платіжними системами, зокрема MasterCard, Visa, а також Національною платіжною системою «Український платіжний простір» (табл. 2).

Таблиця 2. Дані кількості платіжних карток (активних), емітованих українськими банками у розрізі платіжних систем станом на 01.07.2018 року*

Всього, із них		MasterCard		Visa		ПРОСТІР		Інші**	
Тис. шт.	%	Тис. шт.	%	Тис. шт.	%	Тис. шт.	%	Тис. шт.	%
35299	100,0	24124	68,3	10723	30,4	443	1,3	8	0,02

* Побудовано за даними Національного банку України [9; 11].

** AmericanExpress, УкрКарт та одноемітентні платіжні системи.

Міжнародні банківські платіжні системи MasterCard та Visa займають найбільшу питому вагу на ринку платіжних карток України. Зокрема, їх частка на 1 липня 2018 року становила 68,3 % і 30,4 % відповідно від кількості платіжних карток, емітованих українськими банками (табл. 2). У 2001 році Національний банк України створив Національну систему масових електронних платежів. У 2016 році

проведений ребрединг Національної системи масових електронних платежів, яка почала називатися «Національна платіжна система «Український платіжний простір». Частка Національної платіжної системи «Український платіжний простір» зовсім мала і становить 1,3 % від кількості платіжних карток, емітованих українськими банками. Національний банк України є платіжною організацією, тобто власником Національної платіжної системи «Український платіжний простір». Друга внутрішня карткова платіжна система «УкрКарт» має ще меншу частку на ринку платіжних карток України.

Аналізуючи кількість платіжних карток, їх види, платіжну інфраструктуру в Україні, корисно врахувати не тільки кількість платіжних карток та їх види, наявність апаратних засобів, але і рівень їх фактичного використання населенням [4, с. 43].

Одним із головних стратегічних шляхів розвитку грошового ринку та банківської системи України є розширення безготівкових розрахунків. Національний банк України активно працює над розбудовою безготівкової економіки, зокрема розширенням сфери використання безготівкових розрахунків та платіжної інфраструктури (проект Cashless economy), який безсумнівно принесе користь для нашої країни [12, с. 92].

За 2013-2017 роки власники платіжних карток почали знімати набагато більше готівки. Водночас частка операцій зі зняття готівки з картки істотно зменшилася, як за обсягом операцій, так і за кількістю операцій (рис. 5, 6).

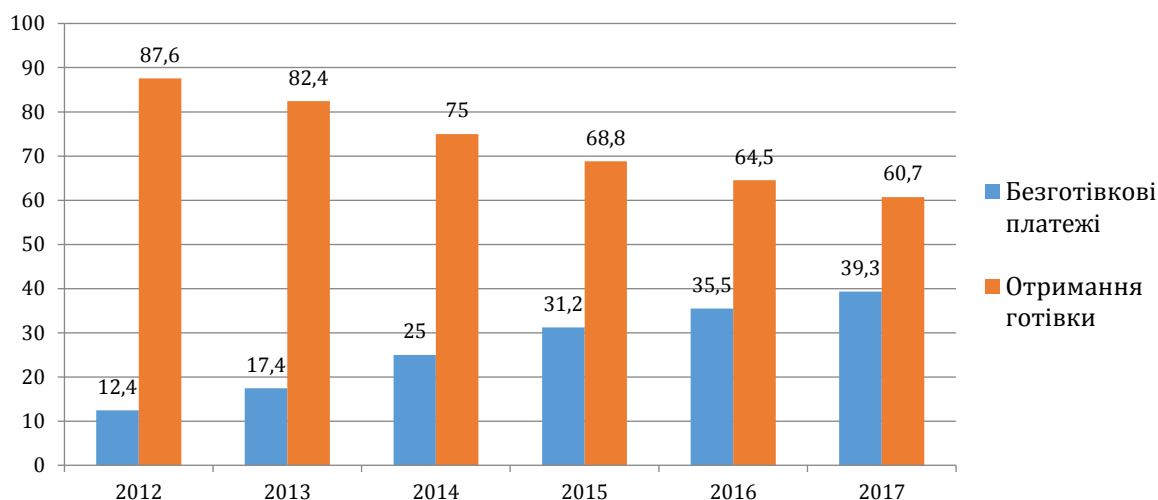


Рис. 5. Динаміка структури обсягів операцій з використанням платіжних карток у 2012-2017 роках, %*

*Побудовано за даними Національного банку України [9; 11].

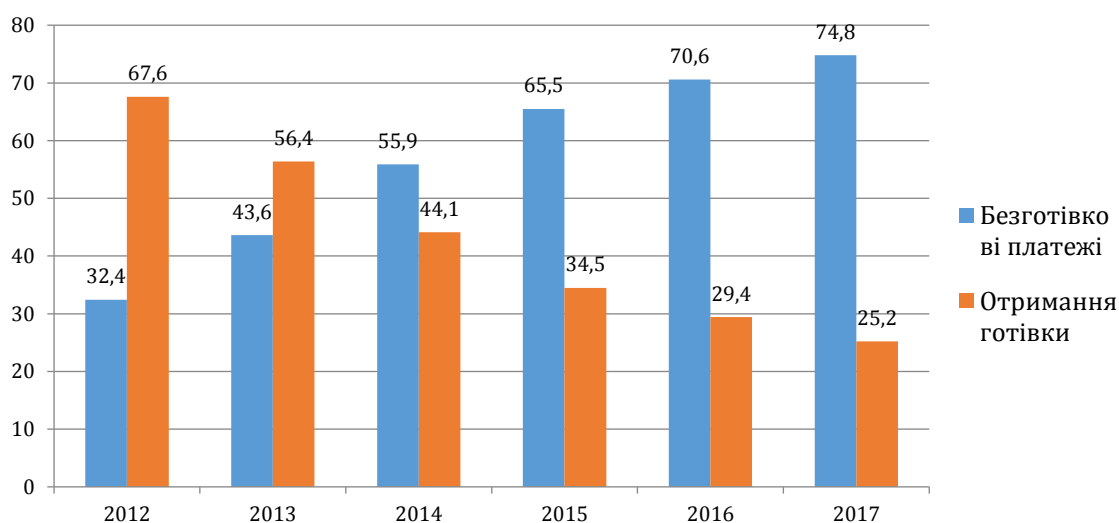


Рис. 6. Динаміка структури кількості операцій з використанням платіжних карток у 2012-2017 роках, %*

*Побудовано за даними Національного банку України [9; 11].

Водночас обсяг і кількість безготівкових платежів зростали аналогічно до операцій зі зняття готівки. Однак кількість безготівкових платежів зростала швидше, ніж обсяг, що відображає порівняно менший середній розмір безготівкового платежу. У результаті у 2017 році частка безготівкових платежів склала 39,3 % за обсягом (у млн грн, рис. 5) і 74,8 % за кількістю (у млн шт., рис. 6, табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка та структури суми і кількості операцій з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, за 2012-2017 роки*

Роки	Сума операцій					Кількість операцій				
	Усього	Безготівкові платежі		Отримання готівки		Усього	Безготівкові платежі		Отримання готівки	
		Млн грн	%	Млн грн	%		Млн шт.	%	Млн шт.	%
2012	741480	91583	12,4	649897	87,6	1073	348	32,4	725	67,6
2013	916027	159138	17,4	756889	82,4	1339	584	43,6	755	56,4
2014	1019035	255194	25,0	763841	75,0	1573	879	55,9	693	44,1
2015	1232796	384795	31,2	848001	68,8	1965	1287	65,5	678	34,5
2016	1610260	571275	35,5	1038985	64,5	2513	1775	70,6	738	29,4
2017	2124678	834957	39,3	1289721	60,7	3091	2311	74,8	780	25,2

*Складено за даними Національного банку України [9; 11].

За 2013-2017 роки спостерігається позитивна тенденція зростання безготівкових розрахунків. Позитивні тенденції на ринку платіжних карток надійно закріпилися у 2017 році [7, с. 1].

За підсумками 2017 року частка обсягу безготівкових розрахунків в Україні з використанням платіжних карток збільшилась до 39,3 % (зростання на 3,8 % із початку 2017 року). Загалом за останні шість років, з 2012 року по 2017 рік, цей показник зріс у 3,2 раза (12,4% – станом на 01.01.2013) (рис. 5).

Усього у 2017 році українці здійснили 3091 млн шт. операцій із використанням платіжних карток, емітованих українськими банками, на суму 2124678 млн грн. Це на 23,0 % за кількістю і 31,9 % за сумою більше у зіставленні з 2016 роком.

Спостерігається стабільна динаміка зростання саме безготівкових розрахунків. Так за підсумками 2017 року (табл. 3) [7, с. 1]:

- кількість безготівкових операцій становила 2311 млн шт. (у зіставленні з 2016 роком – зростання на 30,2 %);
- обсяг безготівкових операцій становив 834957 млн грн (у зіставленні з 2016 роком – зростання на 46,2 %).

При цьому за підсумками 2017 року структура безготівкових операцій розподілилася таким чином [7, с. 2]:

- перекази коштів із картки на картку: за обсягом – 26,4%, за їх кількістю – 6,1 %;
- у мережі Інтернет: за обсягом – 38,8 %, за кількістю – 41,0 %; в торговельній мережі: за обсягом – 31,9 %, за кількістю – 50,6 %;
- в пристроях самообслуговування (банкомати, банкомати з функцією приймання готівки, програмно-технічні комплекси самообслуговування (ПТКС) та ін.): за обсягом – 2,9 %, за кількістю – 2,3 %.

З огляду на досвід країн Західної Європи, зокрема Польщі, тенденція зростання безготівкових операцій платіжними картками буде продовжуватися і в майбутньому, особливо беручи до уваги зусилля MasterCard, Visa і Національної платіжної системи «Український платіжний простір» щодо просування платежів у торговельних точках і на транспорті [4, с. 47].

Стратегічним напрямом для розвитку безготівкових розрахунків, на нашу думку, є транспортна інфраструктура. Автоматизація оплати транспортних послуг є важливим напрямом розвитку транспортних підприємств [8]. З одного боку, використання безготівкових розрахунків надає змогу містам скоротити готівковий грошовий обіг на громадському транспорті, а з іншого боку, спрощує пасажиром оплату транспортних послуг.

Таким чином, у сучасних умовах економічної та фінансової криз актуальною є реалізація електронних квитків для національних транспортних операторів, міських громадських транспортних компаній та інтелектуальної транспортної системи України. 7 травня 2017 року Верховна Рада України прийняла Закон № 1812-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження автоматизованої системи обліку оплати проїзду в міському пасажирському транспорті» [10]. У цьому Законі зазначено: «електронний квиток – проїзний документ встановленої форми, який після реєстрації в автоматизованій системі обліку оплати проїзду дає право пасажиру на одержання транспортних послуг» [10]. Відповідно до цього ж Закону автоматизована система обліку оплати проїзду – програмно-технічний комплекс, призначений для здійснення обліку наданих транспортних послуг за

допомогою електронного квитка [10].

Більшість населених пунктів України планують запровадити систему автоматизованого збору оплати транспортних послуг. Водночас існують міста, які у реалізації електронних квитків випередили інші [14, с. 10].

Так КП «Київський метрополітен» – підприємство, яке підтримує впровадження якісних smart-технологій [2]. Автоматизація та безготівкові розрахунки є пріоритетами цього підприємства [5]. У напрямі оплати послуг КП «Київський метрополітен» відходить від жетона та переорієнтовується на безконтактні картки.

23 грудня 2015 року КП «Київський метрополітен» у партнерстві з платіжною системою MasterCard та АТ «Ощадбанк» офіційно оголосило про запуск прийому безконтактних розрахунків на 73 турнікетах усіх 52 станцій метрополітену м. Київ. Тепер інноваційна технологія безконтактних оплат проїзду MasterCard доступна на кожній станції метро столиці [8].

Пасажири мають можливість сплатити за проїзд банківською платіжною картою з технологією безконтактних оплат MasterCard, емітованою будь-яким банком світу. Це суттєво підвищить комфорт користування метро не лише громаді Києва, але й гостям та іноземним туристам міста.

Міжнародна платіжна система MasterCard постійно розширює можливість прийому безготівкових розрахунків з метою зменшення готівки в обігу. Зокрема, компанія MasterCard розробила рішення, яке відкрило доступ до розрахунків на турнікеті метрополітену для держателів карток інших платіжних систем [5]. Так з 22.04.2016 р. кияни та гості міста мають можливість розраховуватися за проїзд у Київському метрополітені безконтактними картками національної платіжної системи «Український платіжний простір» («ПРОСТІР»). З 2017 р. можливість оплачувати проїзд у київському метро безготівковим шляхом прямо на турнікеті мають користувачі карток трьох платіжних систем – MasterCard, «ПРОСТІР» та Visa [2].

У розвитку вітчизняної платіжної системи «ПРОСТІР» є великі перспективи. АТ «Ощадбанк» продовжує активно її підтримувати, реалізуючи спільно з партнерами передові інноваційні проекти та рішення. Саме АТ «Ощадбанк» випустив першу безконтактну картку «ПРОСТІР». Першу безконтактну операцію такою картою було здійснено також через термінал АТ «Ощадбанк». Сьогодні в розвитку національної платіжної системи «ПРОСТІР» АТ «Ощадбанк» надає можливість безконтактною оплати картою «ПРОСТІР» проїзду в столичному метро. У червні 2015 року АТ «Ощадбанк» реалізовано таку опцію для користувачів безконтактних карток MasterCard [2].

За даними Ощадбанку, з моменту появи перших турнікетів у київському метро на безконтактних терміналах розраховувались платіжними картками MasterCard туристи з 55 країн світу. Картку з безконтактною технологією оплати MasterCard можна оформити в одному з 17 банків-емітентів [8].

Оплатити проїзд безконтактно дуже просто: достатньо лише піднести до платіжного терміналу на турнікеті безконтактну платіжну картку і вартість поїздки буде автоматично сплачено без додаткових комісій та переplat [2]. Окрім безконтактного проїзду метро та «Картки киянина», з 2015 р. пасажири Київського метрополітену мають можливість використовувати свої безконтактні картки MasterCard для оплати проїзду прямо на турнікеті – без необхідності шукати дрібну готівку та стояти в черзі по жетони. Це значно заощаджує час для пасажирів. Кожного дня більше 7 тис. пасажирів Київського метрополітену оплачують безконтактною банківською картою MasterCard і платіжними пристроями понад 37 тисяч поїздок. За час роботи технології вони зекономили понад 220 тисяч годин без необхідності стояти в чергах [5].

Більше 10 млн поїздок сплачено безконтактно з MasterCard з моменту запуску технології у метро. Так у березні 2016 р. кількість безконтактних розрахунків з MasterCard у столичній підземці становила 1 мільйон, а за 2017 рік – зросла у 10 разів. Станом на червень 2017 року більше 10 млн поїздок було сплачено безконтактно [5].

Сьогодні ідея звільнення громадського транспорту від готівки вийшла за межі столиці та вже знаходить своє впровадження в інших містах України. До Києва вже долучилися місто Львів, де буде впроваджено безконтактні розрахунки у трамваї. Незабаром і інші міста будуть готові до подібних інновацій [8]. Зокрема, в Тернополі у 2017 році розробили та запровадили електронний квиток («Соціальна картка тернополянина») для розрахунків за транспортні послуги. Розвиває та підтримує цей проект міжнародна платіжна система Visa, яка вирішила, що обслуговування має бути максимально зручним для користування. Тому за проїзд можна розраховуватися не лише картою компанії Visa, а й будь-якої іншої платіжної системи [6].

Однак загальна картина полягає в тому, що як влада українських міст, так і перевізники загалом не готові до запровадження автоматизованого збору оплати. Тому необхідна розробка і впровадження автоматизованого збору оплати транспортних послуг на національному рівні та концептуальна, технічна та організаційна підтримка влади на місцях [14, с. 10].

Необхідно переглянути та уніфікувати на національному рівні структуру тарифів і систему субсидій для спрощення схеми і спрямовувати субсидії безпосередньо отримувачам.

Інновації дають можливість транспортним організаціям надавати кращі та зручніші транспортні послуги клієнтам, які можуть користуватися всіма перевагами нових інноваційних технологій і рішень, зокрема точний графік, як у Польщі, економічно ефективні тарифи, кращий прогноз для транспортних засобів та ін. [14, с. 10].

З іншого боку, надавачі транспортних послуг можуть оптимізувати свою діяльність з метою задоволення потреб клієнтів та збільшення рентабельності. Постачальники транспортних послуг можуть зменшити власні витрати та збільшити доходи. Так наслідком кращої структури тарифів, автоматизованого збору оплати транспортних послуг та адресної системи розподілу субсидій бенефіціарам може бути збільшення доходів транспортних організацій.

Реальна інформація про попит на транспортні послуги допомагає оптимізувати витрати як держави, так і муніципальним органам влади, на транспортний сектор економіки, що дозволить досягти кращих результатів за менші витрати та покращити якість обслуговування надання транспортних послуг клієнтам.

Зважаючи на розвиток безконтактних технологій у всьому світі, мобільних телефонів з технологією NFC, різних пристроїв-носіїв та безконтактних банківських карток, видається доцільним використовувати прийом банківських карток як альтернативу оплаті транспортних послуг. Наявність інфраструктури для прийому банківських карток у громадському транспорті стане каталізатором для збільшення емісії безконтактних карток, що в короткостроковій перспективі дозволить використовувати банківські картки як засіб одноразової поїздки. Також зростає привабливість громадського транспорту для відвідувачів міста. У відвідувачів не виникатиме жодних проблем з оплатою поїздок і купівлею засобів оплати подорожей у незнайомому місті [14, с. 11].

Оскільки транспортні картки будуть широко поширені серед мешканців міста, доречно мати технічну можливість використовувати ці картки для інших цілей. Ці транспортні картки будуть використовуватися з метою оплати стоянок, прокату велосипедів, музеїв, театрів та інших послуг, що надаються жителям та гостям міста. З метою забезпечення сумісності не тільки між транспортними організаціями, але й іншими учасниками екосистеми, зокрема споживачами транспортних послуг, банківськими установами, місцевими та державними органами влади. Усі сторони екосистеми повинні дотримуватися стандартів і загальних світових рекомендацій під час упровадження нових послуг, зокрема розрахунків безконтактними платіжними картками [14, с. 11].

Для громадян, які мають право на пільгові поїздки громадським транспортом, транспортні картки повинні передбачати спеціальні тарифи.

Автоматизована система збору тарифу повинна бути побудована за допомогою безконтактних карток із достатнім рівнем безпеки від відтворення та підробки карток. Ця система має забезпечити гнучкі способи поповнення транспортних карток. Однак вартість створення додаткової інфраструктури транспортних карток повинна бути мінімізована шляхом активного використання віддалених сервісних каналів, зокрема мережі Інтернет і мобільних пристроїв [14, с. 12].

Оскільки можуть виникнути проблеми з використанням каналів мобільного зв'язку, автоматизована система збору оплати повинна ухвалювати рішення під час плати за перевезення, тобто найкращим способом є використання транспортних карток як автономних транспортних гаманців.

Недоліками використання системи на основі принципів сканування QR-кодів, які спрямовані на отримання плати за одноразовий поїздки, є [14, с. 12]:

1) системи на основі QR-кодів потребують он-лайн-з'єднань, і з огляду на відсутність стабільності каналів мобільного зв'язку в наземному транспорті, можуть виникнути проблеми зі швидкістю відповідей транспортних серверів;

2) вартість обладнання, яке здатне приймати QR-коди, набагато вища аналогів, що не мають цієї функції;

3) квитки на основі QR-кодів, без он-лайн-системи, легко фальсифікувати.

З метою перевірки одноразових паперових квитків також доцільним є усунення різних пристроїв. Під час використання паперових квитків неможливо перевірити автентичність квитка, а також неможливо визначити той факт, що цей документ ще не використовувався. В автоматизованій системі збору оплати з кількома перевізниками використання паперових квитків не дозволяє створювати систему розподілу доходу після надання послуги [14, с. 12].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Останні шість років, 2012-2017 роки, значно вплинули на динаміку випуску і використання платіжних карток в Україні. Використання платіжних карток в Україні зростає, незважаючи на економічну та банківську кризи 2014-2015 років. Платіжні картки є одним з безготівкових платіжних інструментів в Україні.

У 2012-2017 роках баланс використання платіжних карток зміщується в бік безготівкових платежів, оскільки кількість операцій зі зняття готівки зменшувалася в 2014-2015 роках та

збільшувалися обсяг і кількість отримання готівки повільніше, ніж сума та кількість безготівкових платежів у 2012-2017 роках. У результаті частка безготівкових платежів за сумою досягла 39,3 % на 1 січня 2018 року та за кількістю безготівкових платежів з 2014 року перевищує 50 % і збільшилася до 74,8 % на 1 січня 2018 року.

Запуск спільного з Національним банком України проекту з оплати проїзду в громадському транспорті безконтактними картками MasterCard, Visa та «ПРОСТІР» є черговим кроком у напрямі широкого впровадження електронних розрахунків. Розвиток інноваційних зручних та цікавих для споживачів платіжних інструментів дасть змогу сформувати у громадян звички безготівкових розрахунків, що властиво для розвинених країн.

Громадський транспорт в Україні обмежується трьома традиційними транспортними засобами: трамвай, тролейбус та автобус у більшості міських районів. Як громадський транспорт широко використовуються таксі, а також маршрутні таксі. У переважній більшості міст України оплата послуг транспортних організацій здійснюється паперовим квитком або готівкою, крім Дніпра та Тернополя, де використовуються картки.

Так у 2017 році в Тернополі запровадили систему електронних квитків. Запровадження в Тернополі оплати проїзду в громадському транспорті, яка поширена у світі, за допомогою інноваційних систем, зокрема електронного квитка («Соціальна картка тернополянина»), безконтактних банківських платіжних карток та NFC-пристроїв, є прогресивним проектом для громади Тернополя в напрямку створення міської системи перевезення пасажирів.

Пропозиції щодо переходу від використання готівки до розвитку безготівкових розрахунків за транспортні послуги сприяли б скороченню обсягу готівкового обігу. Напрямами розвитку безготівкових розрахунків є впровадження новітніх інноваційних технологій, використання безконтактних платіжних карток для оплати в громадському транспорті. Проведене нами більш глибоке дослідження здійснення дистанційного обслуговування рахунку клієнта за допомогою систем масових платежів «клієнт-банк», «клієнт-Інтернет-банк», «телефонний банкінг», «миттєва безконтактна оплата» та ін. дозволить запропонувати напрями зменшення готівкового обігу, зменшення тіньової економіки та збільшення безготівкових розрахунків для забезпечення стабільності економіки.

Список використаних джерел

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.
2. За проїзд у київському метро тепер можна розрахуватися безконтактними платіжними картками «ПРОСТІР». URL: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30227270.
3. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. URL: <file:///C:/Users/Admin/Downloads/%D0%A2%D1%96%D0%BD%D1%8C%20%D0%86%20%D0%BA%D0%B2.%202018%20.pdf>.
4. Кравчук В., Прем'єрова О. Ринок карткових платежів України: Міжнародний досвід та національне регулювання. Київ: АДЕФ-Україна, 2012. – 60 с. URL : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/cards/IER_ukr.pdf.
5. Метро-2017. Рік інновацій. URL: <https://kiev.pravda.com.ua/publications/59a3f0bde8670/>.
6. Миколайчук О. За проїзд у транспорті Тернополя можна розрахуватися банківською картою. URL: <http://www.gazeta1.com/statti/za-proyidz-u-transporti-ternopolya-mozhna-rozrahuvatysya-bankivskoyu-kartkoyu/>.
7. Огляд ринку платіжних карток та платіжної інфраструктури України за 2017 рік. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=7353924AAAC8FD789AF57A5B82879C0A?id=64347382>.
8. Оплатити проїзд безконтактною картою MasterCard тепер можна на всіх станціях київського метро. URL: <https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/press-releases/>.
9. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>.
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо впровадження автоматизованої системи обліку оплати проїзду в міському пасажирському транспорті: закон України, прийнятий Верховною Радою України 07.05.2017 № 1812-VIII. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 7-8, ст. 51. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1812-19>.
11. Ринок платіжних карток в Україні. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.
12. Річний звіт Національного банку України за 2016 рік. 2017. 146 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>.
13. Річний звіт Національного банку України за 2017 рік. 2018. 128 с. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71165707>.
14. Система е-квиток в Україні. URL: file:///F:/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%202018/Final_Report_e-ticket_UA.pdf.

-
15. Смірнова І. В., Клименко Я. В. Тенденції розвитку ринку платіжних карток у банківській сфері. Наукові записки. 2012. Вип. 12, част. І. С. 57-63. URL: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4659/1/14_2012-57-63.pdf.
 16. Чайковський Я. І. Становлення та розвиток національної системи масових електронних платежів. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: Щорічник. Випуск 14-15 / за заг. ред. М. В. Лазаровича. Тернопіль: видавництво «Економічна думка», 2010. С. 316-324.

References

1. Monetary and financial statistics (2018). Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415.
2. For travel in the Kiev subway now you can pay by contactless payment cards "PROSTIR" (2018). Retrieved from: https://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=30227270.
3. General tendencies of the shadow economy in Ukraine. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. Retrieved from: <file:///C:/Users/Admin/Downloads/%D0%A2%D1%96%D0%BD%D1%8C%20%D0%86%20%D0%BA%D0%B2.%202018%20.pdf>.
4. Kravchuk V., Premierova O. (2012). Card payment market of Ukraine: International experience and national regulation. Analytical report. Kyiv. ADEF-Ukraine, 60 p. Retrieved from: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/cards/IER_ukr.pdf.
5. Metro-2017. Year of innovations (2018). Ukrainian Truth. Retrieved from: <https://kiev.pravda.com.ua/publications/59a3f0bde8670/>.
6. Mykolaychuk O. (2018). For traveling in Ternopil's transport you can pay by bank card. Number one. Retrieved from: <http://www.gazeta1.com/statti/za-proyizd-u-transporti-ternopolya-mozhna-razrahuvatysya-bankivskoyu-kartkoyu/>.
7. Overview of the payment cards market and payment infrastructure of Ukraine for 2017 (2018). National Bank of Ukraine. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=7353924AAAC8FD789AF57A5B82879C0A?id=64347382>.
8. Pay a travel by contactless card MasterCard is now possible at all stations of the Kiev Metro (2018). Retrieved from: <https://newsroom.mastercard.com/eu/uk/press-releases/>.
9. The official site of the National Bank of Ukraine (2018). Retrieved from: <https://bank.gov.ua/>.
10. Law of Ukraine # 1812-VIII of May 7, 2017 On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on the Implementation of an Automated Registration System for the Payment of Passes for Urban Passenger Transport. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1812-19>.
11. Market of payment cards in Ukraine (2018). Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219.
12. Annual report of the National Bank of Ukraine for 2016 (2018). National Bank of Ukraine. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=49064031>.
13. Annual report of the National Bank of Ukraine for 2017 (2018). National Bank of Ukraine. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71165707>.
14. E-Ticket System in Ukraine (2018). Retrieved from: file:///F:/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%202018/Final_Report_e-ticket_UA.pdf.
15. Smirnov I. V., Klymenko Ya. V. (2012). Trends in the development of the payment card market in the banking sector. Issue 12, Part I. P. 57-63. Retrieved from: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4659/1/14_2012-57-63.pdf.
16. Chaikovskiy Ya. I. (2010). Formation and development of the national system of mass electronic payments. Ukrainian science: past, present, future, 14-15, 316-324.

Стаття надійшла до редакції – 14.11.2018 р., прийнята до друку – 03.12.2018 р.

Світлана Сергіївна РОДЧЕНКО

старший викладач,
кафедра фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет імені О. М. Бекетова
E-mail: svrodchenko@gmail.com

ДЕФІНІЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

Родченко С. С. Дефініції фінансово-економічної безпеки банку. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 155-166.

Анотація

Вступ. Банківська система та банки зокрема виконують важливу роль для зміцнення національної безпеки, зміцнення позиції країни, забезпечення її суверенітету та її конкурентоздатності на міжнародному ринку, регулювання грошово-кредитної системи, керують рухом фінансових ресурсів на ринку тощо. У своїй діяльності вони зазнають значного впливу різного роду загроз, тому зміцнення їх фінансово-економічної безпеки не втрачає своєї актуальності, а вироблення єдиного підходу до розуміння суті «фінансово-економічної безпеки банку» є необхідним для розробки системи її ефективного забезпечення та регулювання.

Мета. З'ясувати суть поняття «фінансово-економічна безпека банку» через детальне вивчення та узагальнення визначень науковцями та практиками таких понять, як «безпека», «небезпека», «невизначеність», «виклик», «ризик», «загроза», «безпека банку», «економічна безпека банку» та «фінансова безпека банку».

Метод. Методи економічного аналізу «аналіз» та «синтез» використано для детального вивчення визначень досліджуваних понять; «порівняння», «узагальнення» та «систематизації» – для здійснення висновків дослідження та вироблення власного погляду на суть «фінансово-економічної безпеки банку».

Результати. На основі детального вивчення трактувань вченими та практиками понять «безпека банку», «економічна безпека банку», «фінансова безпека банку» та «фінансово-економічна безпека банку» запропоновано їх власні визначення.

Ключові слова: безпека; безпека банку; економічна безпека банку; фінансова безпека банку; фінансово-економічна безпека банку.

Svitlana Sergiivna RODCHENKO

Senior Lecturer,
Department of Financial and Economic Security, Accounting and Audit,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv
E-mail: svrodchenko@gmail.com

DEFINITIONS OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE BANK

Abstract

Introduction. The banking system and banks, in particular, play an important role in strengthening of national security, ensuring its sovereignty, strengthening the position of the country and its competitiveness in the international market, regulating the monetary system and the movement of financial resources in the market, etc. In their activity they experience significant influence of various types of threats, therefore, strengthening their financial and economic security does not lose its relevance, and the development of a unified approach to understanding the essence of "financial and economic security of the bank" is necessary for the development of a system for its effective support and regulation.

Purpose. The article aims to explore the essence of the concept of "financial and economic security of the bank" through a detailed study and synthesis of scientists' and practitioners' definitions of such concepts as "security", "danger", "uncertainty", "challenge", "risk", "threat", "bank security", "economic security of the bank" and "financial security of the bank".

Method. Methods of economic analysis and synthesis are used for a detailed investigation of such concepts under study as "comparison", "generalization" and "systematization", for conduction of conclusions of research and development of author's point of view on the essence of "financial and economic security of the bank".

Results. On the basis of a detailed study of the concepts "bank security", "economic security of the bank", "financial

security of the bank" and "financial and economic security of the bank" the author has provided her own definition.

Keywords: security; bank security; economic security of the bank; financial security of the bank; financial and economic security of the bank.

JEL classification: H56, G21

Вступ

Зміцнення національної безпеки держави, її позицій на міжнародному ринку, забезпечення її незалежності та економічного зростання залежить від стійкості та безпеки банків. Завданням банківської системи є стабілізація грошово-кредитної системи, налагодження руху фінансових ресурсів на усіх рівнях, забезпечення конвертованості національної валюти, фінансування держави, бюджету та підприємств, підтримка інвестиційних процесів у країні, здійснення кредитування.

Водночас банки постійно зазнають впливу значної кількості загроз як внутрішніх, так і зовнішніх, тому питання безпеки банків не втрачає своєї актуальності. Адже банківська діяльність та її система зачіпає усі сторони життєдіяльності суспільства і має пряме чи опосередковане відношення до усіх учасників ринкових відносин. Перш за все, питання безпеки банківської діяльності зачіпає інтереси власників банків та їх акціонерів, а також їхніх клієнтів, користувачів банківських послуг. Стосується вона не в останню чергу і партнерів по бізнесу, і персоналу банків.

Питанням банківської безпеки, зокрема фінансово-економічної, присвятили свої наукові напрацювання такі дослідники, як Албанін Л. [26]; Барановський О. [33; 41]; Безвух С. [17]; Бочаров О. [11]; Букін С. [16]; Васильчак С. [20]; Гамза В., Ткачук І., Жилкін І. [15]; Герасимов П. [29]; Герасимчук Н., Мірзоева Т., Томашевська О. [4]; Голобородько Ю. [39]; Горячева К. [38]; Гребенюк Н. [43]; Гриценко В. [21]; Дмитров С. [45]; Дудченко Н. [34]; Єпіфанов А. [44]; Зачосова Н. [19]; Зубок М. [3; 10]; Ілляш М. [13]; Карпенко О. [1]; Кельдер Т., Худолей Л. [48]; Кириченко О., Мелесик С. [28]; Ковриженко Л. [36]; Користін О., Герасименко Л., Доля Л., Калюк О. [6]; Корнієнко М. [31]; Корченко А., Скачек Л., Хорошко В. [7]; Краліч В. [30]; Ксьондз С. [42]; Магас Н. [2]; Матвеев Н. [22]; Міляев П. [27]; Наточеева Н. [40]; Побережний С., Пласун О., Болгар Т. [46]; Прокопенко Н., Виклюк М. [18]; Ревак І., Керницька М. [32]; Різник Н., Властойова І. [25]; Семенов В. [8]; Сергунін А. [5]; Сліпенчук О., Марчуковська М. [35]; Сороківська З. [14]; Стрельбицька Л., Стрельбицький М., Гіжевський В. [23]; Тагірбеков К. [12]; Хитрін О. [37]; Штаєр О. [24]; Щербатих Д., Шпильовий Б. [47]. Однак дійти однозначності у визначенні понять «безпека банку» та «фінансово-економічна безпека банку» досі не вдалось.

Мета та завдання статті

Метою написання статті є з'ясування суті поняття «фінансово-економічна безпека банку». Для досягнення поставленої мети слід виконати низку завдань, зокрема: на основі вивчення та узагальнення трактувань науковцями та практиками понять «безпека банку», «економічна безпека банку», «фінансова безпека банку» та «фінансово-економічна безпека банку» сформулювати власне їх визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження

Для з'ясування суті поняття «фінансово-економічна безпека банку» доцільно насамперед визначити, що слід розуміти під «безпекою», «небезпекою», «загрозою», «невизначеністю», «викликом» та «ризиком». Досліджень, присвячених цьому питанню, проведено вже достатньо і, узагальнюючи їх, можемо констатувати таке:

- «безпека – це відсутність загрози, стан захищеності, це поняття можна застосовувати як до людини, її життя, так і до держави та її діяльності» [1, с. 103];
- «небезпека – це будь-які явища і процеси, які можуть негативно вплинути на функціонування суб'єктів господарювання і тим самим призвести до кризового стану та неможливості подальшого розвитку» [2, с. 80];
- «загроза являє собою відповідну небезпечну дію, яка формується і проявляється за наявності необхідних і достатніх для цього умов» [3, с. 72];
- «невизначеність – це об'єктивна неможливість здобуття абсолютного знання про об'єктивні та суб'єктивні фактори функціонування системи, неоднозначність її параметрів» [4];
- «виклик – це сукупність обставин не обов'язково загрозливого характеру, але, безумовно таких, що вимагають реагування на них» [5, с. 127];
- «ризик – це ймовірність виникнення збитків або недоодержання прибутків порівняно із варіантом, що прогнозується» [6].

Попри значну актуальність проблеми зміцнення безпеки банків, банківської діяльності, досліджень, що присвячені з'ясуванню суті таких базових понять як «безпека банку», «безпека банківської діяльності», «банківська безпека», не достатньо.

У науковій літературі немає розмежування понять «банківська безпека», «безпека банку» та

«безпека банківської діяльності». Стосовно понять «банківська безпека» та «безпека банку», то тут частково відбувається заміщення понять. Також слід враховувати, що банк як установа здійснює певну діяльність, і без здійснення цієї діяльності банк не може існувати, тому «безпека банку» та «безпека банківської діяльності» мали б бути ідентичними поняттями. Оскільки ж поняття банку дещо ширше від банківської діяльності, то пропонується вживати термін «безпека банку».

Фахівці по-різному трактують «безпеку банку»: для одних це стан захищеності від внутрішніх та зовнішніх загроз; для інших це стійкість банку, стан такої його життєдіяльності, за якої забезпечується досягнення основних цілей; треті наголошують на системі заходів, що здатна забезпечити захист банку від внутрішніх та зовнішніх загроз; четверті акцентують увагу на таких умовах банківської діяльності, що не допускають будь-яких ризиків (табл. 1).

Таблиця 1. Визначення безпеки банку у науковій та методичній літературі*

Автор / Джерело	Визначення безпеки банку
Стан захищеності банків від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз	
Корченко А. О., Скачек Л. М., Хорошко В. О. [7, с. 8]	Це його захищеність від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дає змогу надійно зберігати й ефективно використовувати фінансовий, матеріальний і кадровий потенціал.
Семенов В. А. [8]	Це стан захищеності інтересів її власників, керівництва, персоналу і клієнтів, матеріальних цінностей та інформаційних ресурсів від внутрішніх і зовнішніх загроз, тобто вміння і спроможність банківської установи надійно протистояти будь-яким спробам кримінальних структур чи недобросовісних конкурентів завдати шкоди її законним інтересам.
Великий економічний словник [9, с. 75].	Стан захищеності життєво важливих інтересів банку від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, здатність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування і розвитку відповідно до статутних цілей.
Стан стійкої життєдіяльності	
Зубок М. І. [10, с. 13]	Стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація мети банку та основних його інтересів, захист від внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування; властивість своєчасно й адекватно реагувати на всі негативні прояви внутрішнього і зовнішнього середовища банку; здатність протистояти різним посяганням на власність, діяльність і імідж банку, створювати ефективний захист від внутрішніх і зовнішніх загроз.
Бочаров О. А. [11, с. 15]	Стан економіки банку, необхідний і достатній для реалізації цільової функції, самостійного, стійкого і прогресивного розвитку, збереження стабільності за внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів.
Тагірбеков К. Р. [12, с. 42]	Стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей банку, захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих факторів незалежно від умов функціонування.
Система заходів по забезпеченню безпеки банку від впливу загроз	
Ілляш М. М. [13, с. 91]	Це система заходів, які забезпечують захищеність інтересів власників, клієнтів, працівників і керівництва банку від зовнішніх та внутрішніх загроз.
Сороківська З. К. [14]	Це система заходів, спрямованих на захист і раціональне використання сукупності ресурсів, що є у розпорядженні банківської установи з метою запобігання загрозам його діяльності для максимального отримання прибутку.
Система попередження ризиків та загроз банківської діяльності	
Гамза В. А., Ткачук І. Б., Жилкін І. М. [15, с. 20]	Це сукупність умов, при яких потенційно небезпечні для банку дії або обставини попереджені, або зведені до такого рівня, при якому вони не здатні нанести збиток установленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна й інфраструктури банку і перешкодити досягненню банком уставних цілей.
Безпека складових банківської діяльності	
Букін С. О. [16]	Безпека банку як організації; безпека банківського персоналу; безпека банківських операцій.

*Розроблено автором.

Загалом, усі зазначені погляди на природу поняття «безпека банку» можна дещо ув'язати між собою. Так виходимо з того, що безпека банку, як і будь-якого іншого суб'єкта безпеки (особи, суб'єкта підприємницької діяльності, регіону, держави), оцінюється певним показником, рівнем, що відображає стабільний, безпечний стан цього суб'єкта, якому ніщо не загрожує. Таким чином, безпека банку – це і стан захищеності від загроз, і стійкість банку, яка забезпечує досягнення основних цілей його діяльності, і такі умови функціонування банку, за яких будь-які загрози попереджені, відхилені і не можуть виникнути. Водночас безпека банку як явище не може бути системою заходів, оскільки забезпечення стійкості банку передбачає розробку заходів, що сприяють зміцненню безпеки банку.

Зважаючи на вищевикладене, під «безпекою банків» пропонуємо розуміти такий стан життєдіяльності банку, який забезпечує його стійкість та конкурентоздатність, попередження можливих ризиків та захист від існуючих внутрішніх і зовнішніх загроз, досягнення основних цілей діяльності.

Окрім розбіжності думок науковців щодо суті поняття «безпека банку», немає однозначності і у виділенні її видів. Так окремі автори виокремлюють особисту, колективну, економічну та інформаційну безпеку банку [17; 10, с. 19-20], а Н. С. Прокопенко та М. І. Виклюк, розглядаючи економічну безпеку банку, виділяють у її складі фінансову, інформаційну, техніко-технологічну та правову [18, с. 304].

І залишається одвічна дискусія, як правильно: «ключовою безпекою банку є економічна безпека» чи «слід говорити лише про фінансову безпеку банку», а може правильно поєднувати ці дві важливих складові й говорити про «фінансово-економічну безпеку банку».

Особлива значущість економічної безпеки банку обумовлюється низкою чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру: по-перше, необхідність і важливість економічної безпеки впливає з наявної різноманітності інтересів суб'єктів ринку банківських послуг; по-друге, обмеженість фінансових ресурсів банків та джерел їх створення вимагає від них розроблення досить ефективних технологій банківського виробництва, застосування економічних інструментів підтримання ліквідності та конкурентоспроможності банків на необхідному рівні, якісного використання їх ресурсної бази; по-третє, нестабільна економічна ситуація, досить несподівані і різкі її зміни обумовлюють готовність банку до роботи в майже кризових умовах, з досить високим ступенем ризику, іноді на межі втрати своєї ліквідності; по-четверте, зростання економічної злочинності, насамперед у кредитно-фінансовій сфері, ставить банківську діяльність у ряд досить ризикованих і тим самим обумовлює високу відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками й акціонерами. У зв'язку з цим усі заходи безпеки спрямовуються і концентруються якраз навколо економічної безпеки, що й обумовлює її місце у системі безпеки банківської діяльності [10, с. 90].

Незважаючи на те, що дискусії науковців щодо суті «економічної безпеки банку» тривають вже досить давно, між ними і досі немає з цього приводу одностайності (табл. 2).

Таблиця 2. Дефініції поняття «економічна безпека банку» у фахових джерелах

Автор / Джерело	Визначення економічної безпеки банку
1	2
Стан банківської установи, що здатний забезпечити збереження існуючих активів установи від ймовірних та наявних небезпек і загроз	
Зачосова Н. В. [19, с. 140]	Це такий стан його функціональних можливостей, що здатний забезпечити збереження існуючих активів установи від ймовірних та наявних небезпек і загроз й сприяти залученню нових фінансових і матеріальних надходжень від різних видів діяльності банку (кредитних, депозитних, валютних, розрахунково-касових операцій, операцій з цінними паперами).
Васильчак С. В. [20, с. 289]	Стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантується захист його ресурсів та здатність адекватно і без істотних втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.
Гриценко В. Г. [21, с. 27]	Це стан банківської системи, за яким її фінансова стабільність чи репутація не може бути підірвана цілеспрямованими діями певної групи осіб і організацій або фінансовою ситуацією, що складається всередині і зовні банківської системи.
Зубок М. І. [10, с. 91]	Це стан, за якого забезпечується економічний розвиток і стабільність діяльності банку, гарантований захист його фінансових і матеріальних ресурсів, здатність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації.
Бочаров О. А. [11, с. 15]	Це стан економіки кредитної організації (банку), потрібний і достатній для реалізації цільової функції, самостійного, стійкого і прогресивного розвитку, збереження стабільності за внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих факторів.
Матвеев М. В. [22, с. 17]	Це стан, за якого забезпечується стабільність його функціонування, фінансова рівновага і регулярне одержання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до дальшого розвитку й удосконалення.

Продовження таблиці 2.

1	2
Нааявність та ефективне використання економічного потенціалу банку для виконання ним своєї діяльності та зміцнення безпеки	
Стрельбицька Л. М., Стрельбицький М. П., Гіжевський В. К. [23, с. 44-45]	Це найбільш ефективно використання всіх видів ресурсів з метою запобігання загроз, забезпечення стабільного економічного функціонування та розвитку банку, а також створення безпечних умов для ефективного здійснення банком фінансових операцій та угод, зберігання і раціонального використання кредитних та фінансових ресурсів банку, надійного зберігання і транспортування готівки, цінностей та ін.
Штаер О.М. [24, с. 265]	Це стан, за якого при найефективнішому використанні матеріальних, інтелектуальних та фінансових ресурсів реалізуються його основні інтереси, забезпечується стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний розвиток, гарантується захист виробничого та кадрового потенціалу від усіх видів загроз та дестабілізуючих чинників, а також спроможність адекватно і без суттєвих втрат реагувати на зміни внутрішньої і зовнішньої ситуації, що забезпечить конкурентну перевагу на ринку банківських послуг, зумовлену відповідністю потенціалу й організаційної структури банку його стратегічним цілям і завданням.
Різник Н. С., Воробйова І. А. [25]	Це забезпечення стану гарантованого збереження і раціонального використання фінансових, матеріальних, кадрових та інформаційних ресурсів і цінностей з метою запобігання загрозам комерційних банків, ефективного проведення банком операцій і угод, а також створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку в різноманітних умовах.
Сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність банківської діяльності, її стійкість	
Албанін Л. І. [26, с. 47]	Це сукупність умов та факторів, які забезпечують незалежність банківської діяльності, її стабільність, стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення.
Міляєв П. В. [27]	Сукупність умов та чинників, які забезпечують здатність комерційного банку попереджувати загрози економічного характеру, підтримувати незалежність національної економіки, її стабільність та стійкість
Кириченко О. А., Мелесик С. В. [28, с. 229]	Процес створення умов для стабільного фінансового розвитку, економічного суверенітету держави; попередження й усунення загроз, умов та інших чинників, здатних виявити негативний, дестабілізуючий вплив на процеси розвитку національної банківської системи, усунення суперечностей між інтересами держави та окремих соціальних груп, суспільства й індивіда. Забезпечення безпеки банку передбачає цілеспрямовану, постійно здійснювану діяльність (нормотворча, аналітична, оперативно-розшукова тощо) усіх суб'єктів безпеки із захисту його життєво важливих інтересів.
Захищеність життєво важливих інтересів банківської установи від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз	
Герасимов П. А. [29, с. 21]	Це не лише стан захищеності інтересів самого банку та його акціонерів, матеріальних, фінансових, інформаційних та інших ресурсів від існуючих і потенційних загроз, а й забезпечення поступального розвитку банку й абсолютного виконання контрагентами прийнятих ними перед банком зобов'язань.
Краліч В. Р. [30, с. 8]	Це стан захищеності його життєво важливих інтересів від несумлінної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань і окремих осіб, а також спроможність протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, зберігати стабільність функціонування і розвитку відповідно до статутних цілей.
Корнієнко М. В. [31, с. 18]	Економічний захист усіх учасників банківського процесу при наданні послуг, реалізації продуктів з найкращим використанням ресурсів і створенні умов стабільного, ефективного функціонування та отримання прибутку.
Здатність протистояти деструктивним діям на фінансовому ринку	
Тагірбеков К. Р. [12, с. 23]	Це його здатність протистояти деструктивним діям на фінансовому ринку і забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу.
Поелементний склад економічної безпеки банку	
Ревак І. О., Керницька М. І. [32, с. 286]	З одного боку, становить самостійний елемент безпеки, а з другого – характеризує економічні аспекти кожного із елементів безпеки: охорони, режиму, інформаційно-аналітичного забезпечення.

Продовження таблиці 2

1	2
Акцент на завданнях економічної безпеки банку	
Барановський І. О. [33, с. 23]	Сукупність охорони комерційної та банківської таємниці; забезпечення стану найкращого використання ресурсів щодо запобігання загрозам комерційних банків і створення умов стабільного, ефективного функціонування й максимізації прибутку.
Ефективність діяльності	
Дудченко Н. В. [34, с. 68]	Стан наявних у банку ресурсів, як власних, так і залучених та позичених на різних умовах, ефективне використання яких у процесі здійснення банком фінансово-господарської та інвестиційної діяльності шляхом виконання традиційних та новітніх банківських операцій, реалізації продуктів та надання послуг дозволяє підтримувати високий рівень рентабельності, фінансової стійкості установи, гарантувати їй конкурентні переваги на ринку банківських послуг та забезпечувати її функціональний розвиток та зростання у майбутньому.
Домінування фінансової складової	
Сліпенчук О. П., Марчуковська М. С. [35, с. 94-95]	Здатність протистояти деструктивним діям на фінансовому ринку, забезпечити виживання в конкурентній боротьбі банківського бізнесу.

**Розроблено автором.*

Зважаючи на різноманітність тлумачень «економічної безпеки банку», доцільно зазначити, що у її визначенні не слід зосереджуватись на важливості для національної безпеки чи на її складових; також доречно врахувати, що безпека та ефективність діяльності банку близькі, але не тотожні поняття; не можна вважати ідентичними поняття безпеки банку та безпеки учасників здійснення банківської діяльності; необхідно врахувати і той факт, що безпека банку досягається завдяки зусиллям не тільки відділу безпеки банку, а й іншими його структурними підрозділами.

Виходячи із вищевикладеного, економічною безпекою банку вважатимемо стан, який забезпечує підвищення його стійкості та надійності, ефективності діяльності та здатність протистояти існуючим та уникати імовірних загроз.

Важливою складовою економічною безпеки банку, яка визначає його ключові позиції, є фінансова безпека, яка відображає результат функціонування усіх інших складових та є відповідальною за нарощення фінансового потенціалу банку і ефективність його використання, а також за виявлення на ранніх стадіях загроз і розробку заходів по їх усуненню.

Єдності серед науковців щодо суті поняття «фінансова безпека банку» також немає (табл. 3). Слід зазначити, що не доречно ототожнювати фінансову безпеку банку з національною безпекою; не може бути безпекою банку комплекс заходів чи сукупність умов чи система елементів; у визначенні фінансової безпеки банку також не варто робити акцент на його стійкості чи ефективності діяльності, оскільки це дещо інше поняття. На нашу думку, фінансова безпека банку – це, перш за все, стан банку, який гарантує його захист від потенційних та наявних загроз, збереження та примноження активів, стійкість та досягнення встановлених цілей діяльності.

Фінансова безпека є важливим елементом економічної безпеки, визначальною складовою умовою її забезпечення. У ній відображається результат діяльності банку по усіх інших напрямках (організаційному, інформаційному, правовому, соціально-психологічному, силовому тощо). Якщо економічна безпека відповідає у першу чергу за збереження матеріальних цінностей і здійснення банківських операцій, то метою фінансової її складової є попередження та уникнення загроз для збереження та примноження фінансових ресурсів банку, забезпечення його стійкості, зростання ефективності його діяльності та зміцнення позицій на ринку. Оскільки ж зазначені завдання є ключовими у діяльності банківської установи, то доречним буде говорити саме про фінансово-економічну безпеку банку.

Під фінансово-економічною безпекою банку окремі науковці розуміють (табл. 4): стан стійкий до впливу внутрішніх та зовнішніх загроз; стан, що забезпечує здатність протистояти діям певної групи осіб і організацій або захист від несприятливої фінансової ситуації; сукупність заходів; здатність протистояти загрозам. При цьому, у своїх визначеннях часто не у повній мірі відображають економічну складову, чи визначальними загрозами безпеці банку вбачають протиправні дії особи чи групи осіб, чи організацій, а також виділяють службу безпеки банку як ключову у забезпеченні безпеки банку.

Таблиця 3. Дефініції поняття «фінансова безпека банку» у фахових джерелах

Автор / Джерело	Визначення економічної безпеки банку
Комплекс заходів зі зміцнення безпеки банку	
Артеменко Д. А. [36, с. 18]	Забезпечення організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, які гарантують якісний захист прав та інтересів банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення поворотності кредитів, збереження фінансових і матеріальних цінностей.
Стан, що забезпечує ефективність життєдіяльності банку	
Хитрін О. І. [37, с. 122]	Динамічний стан, при якому банк: юридично і технічно здатний виконувати та реально виконує властиві йому функції; забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, суб'єктів господарювання, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має у своєму розпорядженні механізми для реалізації цього потенціалу.
Горячева К. С. [38, с. 66]	Фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, котрі використовуються підприємством, по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію власних фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів, по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи.
Стабільний та стійкий стан	
Герасимов П. А. [29, с. 23]	Стабільність і стійкість фінансового банку, фінансового стану банку, ступінь ефективності фінансово-економічної діяльності, рівень контролю за зовнішніми та внутрішніми ризиками, рівень достатності капіталу та ступінь захищеності інтересів акціонерів.
Стан оптимального залучення та ефективного використання ресурсів	
Голобородько Ю. О. [39, с. 195]	Стан, який характеризується оптимальним рівнем залучення розміщення ресурсів при мінімізації загроз та негативних явищ і характеризує здатність банків до саморозвитку, і підвищення ефективності та конкурентоздатності.
Система елементів, що забезпечує ефективність діяльності банку	
Наточєєва Н. М. [40, с. 14]	Динамічна характеристика системи елементів, взаємодія яких дозволяє формувати позитивні фінансові потоки розвитку комерційного банку.
Сукупність умов, що попереджують імовірні та наявні загрози	
Барановський О. І. [41, с. 11]	Сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна і перешкодити досягненням банком статутних цілей.
Стан захищеності	
Ксьондз С. М. [42, с. 121]	Стан захищеності життєво важливих інтересів банку від різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз, який гарантує найбільш ефективне використання фінансових ресурсів для забезпечення стійкого функціонування та розвитку банку.
Гребенюк Н. О. [43, с. 55]	Стан банку, за якого він має можливість ефективно протистояти існуючим загрозам його діяльності, прогнозувати й уникати можливих ризиків, при цьому рух його фінансових потоків є безперервним й достатнім для реалізації стратегії стійкого розвитку.
Єпіфанов А. О. [44, с.78]	Стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.
Дмитров С. О. [45, с. 11]	Захист фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості і середовища, в якому він функціонує.
Складова національної безпеки	
Побережний С. М., Пластун О. Л., Болгар Т. М. [46, с. 10]	Важлива складова фінансової, а тому і національної безпеки, це такий стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

**Розроблено автором.*

Виходячи з цього, під фінансово-економічною безпекою банку пропонуємо вважати стан, який гарантує захист від існуючих та попередження потенційних зовнішніх та внутрішніх загроз задля збереження і примноження фінансово-економічного потенціалу, забезпечення зростання ефективності діяльності, стійкості та зміцнення позицій на ринку, досягнення цілей діяльності загалом.

Таблиця 4. Погляди науковців на суть «фінансово-економічної безпеки банку»

Автор / Джерело	Визначення економічної безпеки банку
Сукупність заходів	
Щербатих Д. В., Шпильовий Б. В. [47, с. 145]	Сукупність заходів, спрямованих на запобігання збитку від негативних дій на їх економічну безпеку за різними аспектами фінансово-економічної діяльності. Запобігання збитку, не лише такого, що явно загрожує фінансово-економічній безпеці банку, але і потенційно можливого, являє собою зміст роботи фахівців з безпеки банку.
Стійкий стан до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз	
Кельдер Т. Л., Худолей Л. В. [48, с. 184]	Стан банківської установи, який характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.
Здатність протистояти імовірним та наявним загрозам	
Тарасенко І. О., Москаленко А. А. [44, с. 17]	Здатність банківської установи ідентифікувати, попереджувати та протидіяти зовнішнім і внутрішнім загрозам шляхом створення та забезпечення ефективного функціонування системи управління фінансово-економічною безпекою.
Стан, що забезпечує здатність протистояти діям певної групи осіб і організацій або захист від несприятливої фінансової ситуації	
Гриценко В. Г. [21, с. 27]	Стан, коли фінансова стабільність чи репутація не може бути підірвана цілеспрямованими діями певної групи осіб і організацій або фінансовою ситуацією, що складається всередині чи зовні банківської системи.

*Розроблено автором.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На основі вивчення поглядів науковців та практиків на суть поняття «безпека банку» пропонуємо розуміти під нею стан життєдіяльності банку, який забезпечує його стійкість та конкурентоздатність, попередження можливих ризиків та захист від існуючих внутрішніх і зовнішніх загроз, досягнення основних цілей діяльності.

Визначальною у діяльності банку є економічна безпека, а основною її функціональною складовою є фінансова безпека. Зважаючи на вітчизняний досвід у з'ясуванні суті цих понять, пропонуємо під економічною безпекою банку розуміти стан, який забезпечує підвищення його стійкості та надійності, ефективності діяльності та здатність протистояти існуючим та уникати імовірних загроз; а під фінансовою безпекою банку – стан, який гарантує його захист від потенційних та наявних загроз, збереження та примноження активів, стійкість та досягнення встановлених цілей діяльності.

Говорячи про фінансово-економічну безпеку банку, під нею слід розуміти стан, який гарантує захист від існуючих та попередження потенційних зовнішніх та внутрішніх загроз задля збереження і примноження фінансово-економічного потенціалу, забезпечення зростання ефективності діяльності, стійкості та зміцнення позицій на ринку, досягнення цілей діяльності загалом.

Досягнення банком належного рівня фінансово-економічної безпеки неможливе без якісної її діагностики, аналізу динамічних змін та взаємозалежностей, дослідження впливу зовнішніх та внутрішніх загроз, розробки стратегії та системи забезпечення, що може стати напрямками подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Карпенко О.В. Теоретичні аспекти економічної безпеки підприємництва. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського*. 2015. В.3. С. 102-106.
2. Магас Н. В. Теоретичні основи дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання в умовах техноглобалізму. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна*. 2011. № 2. С. 77-88.
3. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: підручник. К.: КНЕУ, 2012. 542 с.
4. Герасимчук Н. А., Мірзоєва Т. В., Томашевська О. А. Економічні і фінансові ризики: навчальний посібник. К.: Компринт, 2015. 288 с. URL: https://pidruchniki.com/86189/ekonomika/ekonomichni_i_finansovi_riziki (дата звернення 9.12.2018)
5. Сергунин А. А. Международная безопасность : новые подходы и концепты. *Политические исследования*. 2005. № 6. С. 126-137.
6. Економічна безпека / О. Є. Користін, О. І. Барановський, Л. В. Герасименко, Л. М. Доля, О. М. Калюк та ін.; за ред. О. М. Джужі; МОНУ. К. : Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. 368 с. URL:

- https://pidruchniki.com/1584072021588/ekonomika/ekonomichna_bezpeka (дата звернення 11.12.2018)
7. Корченко А. О., Скачек Л. М., Хорошко В. О. Банківська безпека: підручник / За заг. ред. докт. техн. наук, проф. О. В. Хорошка. К.: ПВП «Задруга», 2014. 185 с.
 8. Семенов В. А. Модель и метод формирования комплексной системы банковской безопасности: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. техн. наук: спец. 05.13.19 / СПб., 2008. 20 с.
 9. Большой экономический словарь / ред. А. Н. Азрилян. – 4-е изд. доп. и перераб. М.: Ин-т новой экономики, 1999. 1248 с.
 10. Зубок М. І. Безпека банківської діяльності: навч. посібник. К.: КНЕУ, 2002. 190 с.
 11. Бочаров О. А. Формирование основ экономической безопасности в банковской деятельности: дис. ... канд. экон. наук. / М., 2003. 20 с.
 12. Тагирбеков К. Основы банковской деятельности. М.: Изд-во «Ось-89», 2003. 446 с.
 13. Ілляш М. М. Безпека банку. Укн.: Енциклопедія банківської справи України. Редкол.: В. С. Стельмах (голова) та ін. К.: Молодь, Ін Юре, 2001. 680 с.
 14. Сороківська З. До питання фінансової безпеки в умовах світової економічної кризи. *Економічний аналіз*. 2011. №8(1). С. 104-108 URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_8_1/pdf/sorokivska/pdf (дата звернення 9.12.2018)
 15. Безопасность банковской деятельности: Учебник для вузов / В. А. Гамза, И. Б. Ткачук, И. М. Жилкин / 3-е изд., пер. и доп. М.: Финансовый университет, 2017. 513 с.
 16. Букин С. Безопасность банка. *Банковские технологии*. 2003. № 9. URL: www.bizcom.ru/security/2003-09/01.html (дата звернення 8.12.2018)
 17. Безвух С. В. Безпека банківської діяльності: Курс лекцій. URL: https://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0786&T=intro&st=0&L=1 (дата звернення 9.12.2018)
 18. Прокопенко Н. С., Виклюк М. І. Складові безпеки банківської діяльності. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.1. С. 302-308.
 19. Зачосова Н. В. Теоретичні аспекти наукової категорії економічної безпеки окремих видів вітчизняних фінансових посередників. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2012. Вип. 9(33). С.136-146.
 20. Васильчак С. В., Моцьо Р. Ю. Економічна безпека банків та методи її забезпечення. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19.12. С. 287-293.
 21. Гриценко В. Г. Економічна безпека банківської системи України. *Вісник Національного банку України*. 2009. № 4. С. 27-28.
 22. Матвеев Н. Экономическая безопасность предприятия: дисс. ... канд. экон. наук. М.: Изд-во «Возврат», 1999. 20 с.
 23. Стрельбицька Л. М., Стрельбицький М. П., Гіжевський В. К. Банківське безпекознавстві: навчальний посібник. [за ред. М. П. Стрельбицького]. К.: Кондор, 2007. 602 с.
 24. Штаер О. М. Напрями забезпечення та основні складові економічної безпеки банку. *Європейський вектор економічного розвитку*. 2011. № 2. С. 263-270.
 25. Різник Н. С., Воробійова І. А. Оцінка та шляхи забезпечення економічної безпеки банку. *Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет*. Луцьк, 2008. №5(20). 368 с. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_2/zbirnik_O_FN_5_Ч_2_183.pdf (дата звернення 11.12.2018)
 26. Албанин Л. И. Экономическая безопасность: угрозы и их отражение. *Вопросы экономики*. 2009. № 2. С. 47-48.
 27. Миляев П. В. Экономическая безопасность коммерческого банка в системе национальной безопасности государства. *Аудит и финансовый анализ*. 2010. №3. URL: http://auditfin.com/fin/2010/2/10_15/10_15%20.pdf (дата звернення 10.12.2018)
 28. Кириченко О. А., Мелесик С. В. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. №8 (98). С. 223-232.
 29. Герасимов П. А. Экономическая безопасность банка: концептуальный поход. *Банковские услуги*. 2006. № 4. С. 20-30.
 30. Краліч В. Р. Фінансовий моніторинг у забезпеченні функціонування системи економічної безпеки банківських установ в Україні: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 21.04.02. Київ, 2010. 21 с.
 31. Корниенко М. В. Инструменты повышения экономической безопасности коммерческого банка : авто реферат диссертации на соискание ученой степени канд. экон. наук : 08.00.05,08.00.10. Ростов н/Д, 2005. 24 с.
 32. Ревак І. О., Керницька М. І. Формування системи економічної безпеки у банківській сфері. *Науковий вісник ЛДУВС. Сер. Економічна*. 2009. Вип. 1. С. 375-389.
 33. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 1. С. 7-26.

34. Дудченко Н. В. Сучасні підходи до трактування поняття «економічна безпека банківських установ». *Інвестиції: практика і досвід*. 2013. № 17. С. 64-69.
35. Сліпенчук О. П., Марчуковська М. С. Економічна безпека банків та методи її забезпечення. Світова фінансово-економічна криза: стратегії протидії та мінімізації наслідків (економіка, фінанси та право). *Збірник матеріалів XII Міжнародної науково-практичної конференції 29 травня 2009 року*. К.: УДУФМТ, 2009. С. 94- 97.
36. Ковриженко Л. О. Теоретичні засади стратегічного управління конкурентоспроможністю банку. *Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана*. 2011. № 1. С. 29-36.
37. Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків. *Фінанси України*. 2004. № 11. С. 118-124.
38. Горячева К. С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. *Економіст*. 2003. №8. С. 65-67.
39. Голобородько Ю. О. Теоретичні підходи до розкриття сутності та складових фінансової безпеки банківських установ. *Науковий вісник НЛ ТУ України*. 2012. Вип. 22.12. С. 194-198.
40. Наточеева Н. Н. Финансовый механизм преодоления банковских кризисов для обеспечения устойчивого роста банковского сектора России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.10. – М., 2011. 44 с.
41. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру. *Економіка і прогнозування*. 2006. № 1. С. 7-25.
42. Ксьондз С. М. Управління фінансовою безпекою банків України. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. № 3. Т. 3. С. 120-124.
43. Гребенюк Н. О. Фінансова безпека банків: система розпізнання загроз та усунення ризиків. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2016. В. 91. С. 53-64.
44. Єпіфанов А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія / за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. А. О. Єпіфанова. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. 295 с.
45. Дмитров С. О. Управління фінансовою безпекою комерційного банку. *Фінансовий простір*. 2012. № 2 (6). С. 11-15.
46. Фінансова безпека банківської діяльності: навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни «Безпека банків» [уклад. С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т. М. Болгар]; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 112 с.
47. Щербатих Д. В., Шпильовий Б. В. Підходи та загрози до формування фінансово-економічної безпеки банківських установ. *Вісник Черкаського університету. Серія економічна*. 2016. № 1. С. 141-148.
48. Кельдер Т. Л., Худолей Л. В. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2012. № 2. С. 181-185.

References

1. Karpenko, O. V. (2015). Teoretychni aspekty ekonomichnoi bezpeky pidpriemnytstva. *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlyns'koho*, V. 3, 102-106. [in Ukrainian].
2. Mahas, N. V. (2011). Teoretychni osnovy doslidzhennia finansovoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia v umovakh tekhnohlobalizmu. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Serii ekonomichna*, 2, 77-88. [in Ukrainian].
3. Zubok, M. I. (2012). *Bezpeka bankivskoi diialnosti*. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
4. Gherasymchuk, N. A., Mirzojeva, T. V., Tomashevskaja, O. A. (2015). *Ekonomichni i finansovi ryzyky*. Kyiv: Kompynt. Retrieved from: https://pidruchniki.com/86189/ekonomika/ekonomichni_i_ffinansovi_riziki [in Ukrainian].
5. Serhunyn, A. A. (2005) Mezhdunarodnaia bezopasnost: novye podkhody i kontsepty. *Polytycheskye yssledovaniya*, 6, 126-137. [in Russian].
6. Korystin, O. Je., Baranovskij O. I., Gherasymenko L. V., Dolja L. M., Kaljuk O. M. & et. al. (2010). *Ekonomichna bezpeka*. O.M. Dzhuzhi (Ed.). Kyiv : Alerta; KNT; Centr uchbovoho literatury. Retrieved from: https://pidruchniki.com/1584072021588/ekonomika/ekonomichna_bezpeka (дата звернення 11.12.2018) [in Ukrainian].
7. Korchenko, A. O., Skachek, L. M., Khoroshko, V. O. (2014). *Bankivska bezpeka*. O.V. Khoroshka (Ed.). Kyiv: PVP «Zadrugha». [in Ukrainian].
8. Semenov, V. A. (2008). *Model i metod formirovaniya kompleksnoy sistemi bankovskoy bezopasnosti*. Extended abstract of candidate's thesis. SPb. [in Russian].
9. *Bolshoy ekonomicheskii slovar*. (1999). A. N. Azrilyan (Ed). Moscow: In-t novoy ekonomiki. [in Russian].
10. Zubok, M. I. (2002). *Bezpeka bankivskoi diialnosti*. Kyiv: KNEU. [in Ukrainian].
11. Bocharov, O. A. (2003). *Formirovanie osnov ekonomicheskoy bezopasnosti v bankovskoy deyatel'nosti*. Extended abstract of candidate's thesis. M. [in Russian].
12. Tagirbekov, Kyiv (2003). *Osnovy bankovskoy deyatel'nosti*. Moscow: Izd-vo «Os-89». [in Russian].

13. Illjash, M. M. (2001). *Bezpeka banku*. Ukn.: Encyklopedija bankivskojki spravy Ukrainy. V. S. Steljmakh (Ed.). Kyiv: Molodj, In Jure. [in Ukrainian].
14. Sorokivsjka Z. (2011). Do pytannja finansovoi bezpeky v umovakh svitovoi ekonomichnoji kryzy. *Ekonomichnyj analiz*, 8(1), 104-108. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/2011_8_1/pdf/sorokivska/pdf [in Ukrainian].
15. Gamza V. A., Tkachuk I. B., Zhilkin I. M. (2017). *Bezopasnost bankovskoy deyatelnosti* (12nd ed., rev.) Moscow: Finansovyy universitet. [in Russian].
16. Bukin, S. (2003). Bezopasnost banka. *Bankovskie tekhnologi*, 9. Retrieved from: www.bizcom.ru/security/2003-09/01.html [in Russian].
17. Bezvukh, S. V. (2011). *Bezpeka bankivskojki dijalnosti* Retrieved from: https://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0786&T=intro&st=0&L=1 [in Ukrainian].
18. Prokopenko, N. S., Vyklyuk, M. I. (2014). Skladovi bezpeky bankivskojki dijalnosti. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, 24.1, 302-308. [in Ukrainian].
19. Zachosova, N. V. (2012). Teoretychni aspekty naukovoji katehgoriji ekonomichnoji bezpeky okremykh vydiv vitchyznjanykh finansovykh poserednykiv. *Ekonomichni nauky. Serija «Oblik i finansy»*, 9(33), 136-146. [in Ukrainian].
20. Vasylychak, S. V., Mocjo, R. Ju. (2009). Ekonomichna bezpeka bankiv ta metody jiji zabezpechennja. *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, 19.12, 287-293. [in Ukrainian].
21. Ghrycenko, V. Gh. (2009). Ekonomichna bezpeka bankivskojki systemy Ukrainy. *Visnyk Nacionaljnogho banku Ukrainy*, 4, 27-28. [in Ukrainian].
22. Matveev N. (1999). *Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya*. Extended abstract of candidate's thesis. Moscow: Izd-vo «Vozvrat». [in Russian].
23. Streljbycjka, L. M., Streljbycjkyj, M. P., Ghizhevsjkyj, V. K. (2007). *Bankivsjke bezpekoznavstvi*. M.P. Streljbycjkogho (Ed.). Kyiv: Kondor. [in Ukrainian].
24. Shtajer, O. M. (2011). Naprjamy zabezpechennja ta osnovni skladovi ekonomichnoji bezpeky banku. *Jevropejsjkyj vektor ekonomichnogho rozvytku*, 2, 263-270. [in Ukrainian].
25. Riznyk, N. S., Vorobjova, I. A. (2008). Ocinka ta shljakhy zabezpechennja ekonomichnoji bezpeky banku. *Zbirnyk naukovykh pracj. Lucjkyj nacionaljnij tekhnichnyj universytet*, 5(20), 368. Retrieved from: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_2/zbirnyk_O_FN_5_4_2_183.pdf [in Ukrainian].
26. Albanin, L. I. (2009). Ekonomicheskaya bezopasnost: ugrozy i ikh otrazhenie. *Voprosy ekonomiki*, 2, 47-48. [in Russian].
27. Milyaev, P. V. (2010). Ekonomicheskaya bezopasnost kommercheskogo banka v sisteme natsionalnoy bezopasnosti gosudarstva. *Audit i finansovyy analiz*, 3. Retrieved from: http://auditfin.com/fin/2010/2/10_15/10_15%20.pdf [in Russian].
28. Kyrychenko, O. A., Melesyk, S. V. (2009). Ekonomichna bezpeka bankivskojki systemy Ukrainy v umovakh ghlobaljnoji finansovoi kryzy. *Aktualjni problemy ekonomiky*, 8 (98), 223-232. [in Ukrainian].
29. Gherasymov, P. A. (2006). Ekonomicheskaja bezopasnostj banka: konceptualjnij pokhod. *Bankovskye uslughy*, 4, 20-30. [in Russian].
30. Kralich, V. R. (2010). *Finansovyj monitoryng u zabezpechenni funkcionuvannja systemy ekonomichnoji bezpeky bankivsjkykh ustanov v Ukraini*. Extended abstract of candidate's thesis. Kyjiv. [in Ukrainian].
31. Kornienko, M. V. (2005). *Instrumenty povysheniya ekonomicheskoy bezopasnosti kommercheskogo banka*. Extended abstract of candidate's thesis. Rostov n/D. [in Russian].
32. Revak, I. O., Kernycjka, M. I. (2009). Formuvannja systemy ekonomichnoji bezpeky u bankivskij sferi. *Naukovyj visnyk LDUVS. Ser. Ekonomichna*, 1, 375-389. [in Ukrainian].
33. Baranovsjkyj, O. I. (2006). Bankivsjka bezpeka: problema vymiru. *Ekonomika i prognozuvannja*, 1, 7-26. [in Ukrainian].
34. Dudchenko, N. V. (2013). Suchasni pidkhody do traktuvannja ponjattja «ekonomichna bezpeka bankivsjkykh ustanov». *Investyciji: praktyka i dosvid*, 17, 64-69. [in Ukrainian].
35. Slipenchuk, O. P., Marchukovsjka, M. S. (2009). Ekonomichna bezpeka bankiv ta metody jiji zabezpechennja. *XII Mizhnarodna naukoivo-praktychna konferencija «Svitova finansovo-ekonomichna kryza: strateghiji protydiji ta minimizaciji naslidkiv (ekonomika, finansy ta pravo)»*. Kyiv: UDUFMT. (pp. 94- 97). [in Ukrainian].
36. Kovryzhenko, L. O. (2011). Teoretychni zasady strateghichnogho upravlinnja konkurentospromozhnistju banku. *Visnyk KEF KNEU imeni V. Ghetjmana*, 1, 29-36. [in Ukrainian].
37. Khytrin, O. I. (2004). Finansova bezpeka komercijnykh bankiv. *Finansy Ukrainy*, 11, 118-124. [in Ukrainian].
38. Ghorjacheva, K. S. (2003). Finansova bezpeka pidpryjemstva. Sutnistj ta misce v systemi ekonomichnoji bezpeky. *Ekonomist*, 8, 65-67. [in Ukrainian].
39. Gholoborodjko, Ju. O. (2012). Teoretychni pidkhody do rozkryttja sutnosti ta skladovykh finansovoi bezpeky bankivsjkykh ustanov. *Naukovyj visnyk NL TU Ukrainy*, 22.12, 194-198. [in Ukrainian].

-
40. Natocheeva, N. N. (2011). *Finansovyy mekhanizm preodoleniya bankovskikh krizisov dlya obespecheniya ustoychivogo rosta bankovskogo sektora Rossii*. Extended abstract of candidate's thesis. Moscow [in Ukrainian].
 41. Baranovskyy, O. I. (2006). Bankivska bezpeka: problema vymiru. *Ekonomika i proghnozuvannya*, 1, 7-25. [in Ukrainian].
 42. Ksjondz, S. M. (2015). Upravlinnja finansovoju bezpekoju bankiv Ukrainy. *Visnyk Khmeljnyckogho nacionaljnogho universytetu*, 3, T. 3, 120-124. [in Ukrainian].
 43. Ghrebenjuk, N. O. (2016). Finansova bezpeka bankiv: systema rozpiznannja zaghroz ta usunennja ryzykiv. *Visnyk Kharkivskogho nacionaljnogho universytetu imeni V. N. Karazina. Serija «Ekonomichna»*, 91, 53-64. [in Ukrainian].
 44. Jepifanov, A. O. (2009). *Finansova bezpeka pidprijemstv i bankivskjykh ustanov*. A.O. Jepifanova (Ed.). Sumy: DVNZ «UABS NBU». [in Ukrainian].
 45. Dmytrov, S. O. (2012). Upravlinnja finansovoju bezpekoju komercijnogho banku. *Finansovyj prostir*, 2 (6), 11-15. [in Ukrainian].
 46. Poberezhnyj, S. M., Plastun, O. L., Bolghar, T. M. (2010). *Finansova bezpeka bankivskojij dijalnosti*. Sumy: DVNZ «UABS NBU». [in Ukrainian].
 47. Shherbatykh, D. V., Shpyljoivyj, B. V. (2016). Pidkhody ta zaghrozy do formuvannja finansovo-ekonomichnoji bezpeky bankivskjykh ustanov. *Visnyk Cherkasjkogho universytetu. Serija ekonomichna*, 1, 141-148. [in Ukrainian].
 48. Keljder, T. L., Khudoljej, L. V. (2012). Ekonomichna bezpeka bankivskojij systemy Ukrainy v umovakh ghlobaljnoji finansovoji kryzy. *Derzhava ta rehiony. Serija: Ekonomika ta pidprijemnyctvo*, 2, 181-185. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 14.12.2018 р.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 658.8.013

Леся Юрїївна БОГУН

Національний університет харчових технологій
E-mail: lesyabohun@gmail.com

Світлана Борисівна РОЗУМЕЙ

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра маркетингу,
Національний університет харчових технологій
E-mail: rozumeisvetlana@gmail.com

Ірина Володимирівна НІКОЛАЄНКО

старший викладач,
кафедра маркетингу,
Національний університет харчових технологій
E-mail: nikolaenko_irina@ukr.net

КЛАСИФІКАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГУ

Богун Л. Ю., Розумей С. Б., Ніколаєнко І. В. Класифікація інструментів трейд-маркетингу. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 167-172.

Анотація

Вступ. Питання збільшення попиту на товари достатньо ефективно вирішується шляхом взаємодії виробничих та посередницьких підприємств з використанням інструментів трейд-маркетингу. Це поняття є недостатньо дослідженим українськими науковцями, що заважає використовувати його повною мірою для потреб учасників ринку.

Мета. Метою статті є поглиблений аналіз питань трансформації поняття «трейд-маркетинг», удосконалення класифікації інструментів системи трейд-маркетингу та визначення особливостей їх використання виробничими та посередницькими підприємствами.

Метод. При підготовці статті використовувалися загальнонаукові та емпіричні методи наукового дослідження, а саме: системний метод, метод узагальнення, класифікації, опису.

Результати. На основі аналізу сучасної економічної літератури сформоване власне визначення поняття «трейд-маркетинг». Його основою є вплив як виробника, так і посередника на збільшення попиту на продукцію та формування лояльності кінцевого споживача до торгової марки за рахунок ефективної взаємодії всіх учасників торгового ланцюга. Розроблена власна класифікація інструментів трейд-маркетингу, головним критерієм у якій є цільова аудиторія підприємства. Запропонована класифікація допоможе виробничим та торговим підприємствам ефективніше використовувати систему трейд-маркетингових засобів.

Ключові слова: трейд-маркетинг; лояльність покупця; інструменти трейд-маркетингу; мерчандайзинг; кінцевий споживач; посередники.

Lesia Yuriivna BOHUN

National University of Food Technologies
E-mail: lesyabohun@gmail.com

Svitlana Borysivna ROZUMEI

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Marketing,
National University of Food Technologies
E-mail: rozumeisvetlana@gmail.com

Iryna Volodymyrivna NIKOLAYENKO

Senior Lecturer,
Department of Marketing,
National University of Food Technologies
E-mail: nikolaenko_irina@ukr.net

CLASSIFICATION OF TRADE-MARKETING TOOLS

Abstract

Introduction. The question of increase of the demand for goods is effectively solved with the help of industrial and intermediate enterprises interaction. During this interaction the trade-marketing tools are used. The concept trade-marketing is not enough investigated by Ukrainian scientists. This fact interferes the effective use of trade-marketing for the needs of market participants.

Purpose. The article aims to analyse the transformation of the concept «trade-marketing», improve the classification of tools of the system of trade-marketing and define the features of their use by industrial and intermediate enterprises.

Method. The general scientific and empirical methods have been used to achieve the tasks of the research. They are system method, method of generalising, method of classification, method of description.

Results. On the basis of analysis of modern economical literature the authors have generated their own definition of the concept «trade-marketing». It is based on the influence of the manufacturer and intermediary on the increase of demand of production. It also influences the formation of consumer loyalty to trademark due to effective interaction of all participants in the trading chain. The authors' own classification of tools of trade-marketing has been worked out. The main criterion of this classification is a purpose-oriented enterprise audience. This classification will help industrial and trade enterprises more effectively use the system of trade-marketing means.

Keywords: trade-marketing; buyer's loyalty; trade-marketing tools; merchandising; consumer; intermediaries.

JEL classification: F13, F17, M31, O24, P46

Вступ

Сучасні тенденції розвитку споживчого ринку України вимагають від підприємств інтенсифікації зусиль стосовно мотивації споживача до здійснення покупки та утримання лояльності до торгових марок виробників, застосовуючи нові форми та методи ведення бізнесу.

Саме тому стає необхідним вивчення моделей ведення бізнесу міжнародних компаній. Однією з них, яка набуває значної популярності серед європейських та американських компаній, є система інструментів трейд-маркетингу.

Українськими науковцями та практиками в економічній сфері не достатньо досліджена система інструментів трейд-маркетингу, яка на сьогодні є одним з основних напрямів маркетингу. Тому виникає необхідність розширення розуміння поняття «трейд-маркетинг» та розроблення класифікаційних ознак інструментів цього методу для ефективнішого використання підприємствами та впровадження його у сфері стимулювання збуту. Трейд-маркетинг виступає об'єктом наукових праць як іноземних, так і вітчизняних вчених, але єдиного підходу до його визначення в сучасній літературі не існує.

Мета статті

Мета статті – сучасна інтерпретація поняття «трейд-макетинг» та розширення підходів до класифікації інструментів трейд-маркетингу для ефективнішого використання виробничими та торговельними підприємствами для роботи на ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження

Збільшення реалізації продукції – одна з найголовніших цілей будь-якого виробничого та торгового підприємств, якої зазвичай досягають за рахунок застосування прямої реклами та інтегрованих маркетингових комунікацій. Зі зростанням кількості конкурентів на ринку України підприємства мають постійно покращувати свою маркетингову діяльність. Одним з таких засобів удосконалення є трейд-маркетинг, популярність інструментів якого у світі зростає з кожним днем.

Зазначимо, що проблематика цієї роботи тією чи іншою мірою була предметом вивчення зарубіжних вчених, серед яких: Дж. Болт, А. Деян, П. Друкер, Дж. Еванс, Дж. Корстьєнс, М. Корстьєнс, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Р. Морріс, В. В. Никишкін, С. Уїлер, Х. Хергшген, А. Б. Цветкова, Р. Червак. Також це питання вивчали вітчизняні фахівці: В. О. Блінов, Н. О. Бориславська, Т. І. Лук'янець, Є. В. Ромат, А. О. Старостін.

Дослідження наукових публікацій показало, що поняття «трейд-маркетинг» розглядають з двох сторін. Науковці першої групи стверджують, що всі зусилля мають бути спрямовані на сферу торгівлі, саме це призведе до збільшення обсягів реалізації продукції.

Наприклад, Ж.-Ж. Ламбен дотримується тієї точки зору, що трейд-маркетинг має місце на стадії взаємодії виробника продукції та продавців (оптових і роздрібних). Тобто підприємства роздрібно торгівлі розглядаються не як конкуренти або партнери в каналі збуту, а як єдині клієнти. Отже, сфера використання торгового маркетингу обмежується контактом «виробник товару – магазин» [1].

Уїлер С. розуміє трейд-маркетинг як один із видів маркетингової діяльності, який стимулює збільшення обсягів реалізації товарів і послуг за допомогою впливу на кожен елемент торгової ланки [2].

Деякі фахові джерела трактують трейд-маркетинг як комплекс заходів із маркетингу, спрямованих на торговельне підприємство, стимулювання збуту в торговій мережі і серед торговельних посередників [3; 4].

Інший підхід до визначення трейд-маркетингу відносить його до сфери продажів, розглядаючи винятково як інструмент стимулювання збуту. Торговий маркетинг подається як концепція доведення товару від виробника до кінцевого споживача (з безпосереднім чи опосередкованим залученням ланки посередників), яка характеризується впровадженням якісно нових партнерських взаємовідносин учасників каналу розподілу, зміст яких полягає у виконанні інформаційної, мотиваційної, товаропровідної функції, і має за мету отримання прибутку шляхом задоволення потреб і інтересів усіх учасників каналу розподілу [5]. Також він має вирішувати задачі стосовно наявності продукції в торгових точках та їхнього найкращого місця розташування за рекомендованою ціною.

Ретельне досліджень робіт сучасних вчених дали змогу сформувати власне бачення на визначення поняття, яке об'єднує обидва сучасні підходи. Отже, трейд-маркетинг – це комплексна система інструментів, які спрямовані на збільшення попиту на конкретний товар (товарну категорію) за рахунок взаємодії усіх учасників торгового ланцюга та донесення інформації до кінцевого споживача.

Мета трейд-маркетингу відрізняється від мети споживчого маркетингу, оскільки він орієнтований не тільки на кінцевий продаж продукції, а фокусується на засобах, за допомогою яких здійснюється цей кінцевий продаж.

Як писав Р. Морріс [6], головна мета трейд-маркетингу – забезпечити міцне становище торгової марки на ринку, «проштовхнути» товар через торговельну мережу (канали) до споживача та сформувати його лояльність до товару.

Досягнення ключової мети трейд-маркетингу підкріплюється виконанням наступних завдань:

- Управління збутом продукції. Вивчення психологічних особливостей потенційного покупця, залучення його уваги до товару, закріплення інформації про нього у свідомості споживача.
- Зміцнення позицій постачальника на ринку збуту в умовах конкурентної боротьби. Завоювання лояльності свого споживача, формування сприятливого образу компанії, виявлення переваг конкретних товарів та їх просування.
- Технологічне вдосконалення збуту. Оптимізація простору торгових залів.
- Управління діями потенційного споживача. Прискорення процесу прийняття рішення про покупку і збільшення її суми [7].

Визначено, що трейд-маркетинг охоплює фінансове, конкурентне, цінове стимулювання торговельних посередників, власного персоналу компанії та заохочення кінцевого споживача і використовується як виробничими, так і торговими підприємствами постійно [8].

Оскільки трейд-маркетинг щораз більше використовується вітчизняними підприємствами, то цікавість науковців до дослідження цієї теми зростає з кожними днем. На сьогодні відомо декілька видів класифікацій інструментів трейд-маркетингу. Найбільш актуальна, якою користуються маркетингові агентства та вітчизняні науковці, представлена на рис 1.

Для продуктивного використання інструментів трейд-маркетингу підприємство має визначити цільову аудиторію, на яку вони будуть спрямовані.

Проведені дослідження дозволили встановити, що виробничі та торгові підприємства можуть

досягнути трейд-маркетингових цілей, вплинувши на такі цільові аудиторії: власний персонал, торгові посередники та кінцеві споживачі. Результати дослідження наведено у табл. 1.

Трейд-маркетинг			
Стимулювання збуту		Спеціальні події	Мерчандайзинг
Sell-in	Sell-out		
Знижки: – індивідуальні умови; – за єдиного часу закупівлю; – за досягнення поставленого плану; – сезонні/поза сезонні; – за заохочення продажу нового товару; – за комплексну закупівлю. Бонуси (decision-maker)	Бонуси: – за одиницю товару; – за виконання індивідуального плану; – % від обсягу реалізації; – за збільшення дистрибуції; – лотерея; – командний бонус та ін.	– спеціалізовані виставки; – презентації; – демонстрація товару для торгового персоналу; – тренінги; – семінари і конференції; – сертифікати, грамоти та ін.	– POS-матеріали; – викладка товарів на полицях; – розпродажі; – презентація товару в магазинах і демонстрація; – преміювання покупців; – купони; – ігри, конкурси і лотереї для покупців; – консультант та ін.

За даними [6].

Рис. 1. Інструменти трейд-маркетингу

Таблиця 1. Засоби досягнення трейд-маркетингових цілей

Цільова аудиторія	Очікувані результати	Засоби впливу
Виробниче підприємство		
Власний персонал	Збільшення обсягу збуту продукції	– мотивація праці персоналу підприємства; – сприяння підвищенню кваліфікації працівників, обміну досвідом.
Торгові посередники	Замовлення великих партій товару	– розроблення мотиваційних заходів для залучення нових дистриб'юторів, торгових агентів до співпраці; – заохочення роздрібною торгівлю до розширення товарної номенклатури, формування товарних запасів, відведення кращих місць на полицях та більшого місця на вітринах магазинів, рекламування товару.
Кінцевий споживач	Збільшення кількісних і якісних показників збуту	– заохочення споживачів випробувати новий товар; – стимулювання прихильників певної торгової марки та постійних покупців до повторних купівель.
Торговельне підприємство		
Власний персонал	Покращення рівня обслуговування покупців	– стимулювання продажів персоналом; – підтримання конкурентоспроможності підприємства на ринку; – удосконалення комунікаційної діяльності.
Кінцевий споживач	Збільшення кількісних і якісних показників збуту	– прискорення процесу прийняття рішення про покупку та збільшення їх кількості; – підвищення рівня лояльності; – максимальна задоволеність потреб; – збільшення кількості імпульсивних покупок.

*Власна розробка.

Зазначимо, що за рахунок вибраної цільової аудиторії та результату, якого хоче досягнути підприємство, визначаються інструменти трейд-маркетингу, які будуть використовуватися.

Використовуючи вищезазначений підхід, ми пропонуємо здійснювати класифікацію інструментів трейд-маркетингу за цільовою аудиторією (рис. 2).



*Власна розробка

Рис. 2. Класифікація інструментів трейд-маркетингу

Наведений вище підхід до класифікації дозволить підприємству швидше досягнути поставлених цілей за рахунок застосування інструментів трейд-маркетингу, оскільки компанія буде застосовувати його на конкретні ланки товаропровідного ланцюга.

Слід зазначити, що більшість інструментів у системі збуту та в місцях продажу є досить універсальними та можуть використовуватися і виробникам, і торговельними підприємствами, а саме: мерчандайзинг, цінове стимулювання, direct marketing, робота персоналу, «таємний покупець», indoor реклама.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У сучасних ринкових умовах зростає необхідність планування, розробки, організації, координування та контролю процесу впровадження заходів трейд-маркетингу в систему збуту та мотивації цільових аудиторій виробничих та торгових підприємств.

Розумне застосування інструментів трейд-маркетингу дає можливість українським виробничим та торговим підприємствам збільшити обсяги продажу та вийти на нові сегменти ринку.

Ефективна програма торгового маркетингу має відповідати таким вимогам:

- спрямованість на задоволення вимог споживачів;
- суттєві інвестиції у формування збутових каналів та управління продажами;
- відповідна кваліфікація персоналу.

У результаті проведених досліджень був запропонований підхід до класифікації інструментів трейд-маркетингу, в основі якого лежить цільова аудиторія підприємства. Ця класифікація дозволить українським підприємствам ефективно використовувати різноманітні інструменти трейд-маркетингу.

Темою для подальших розробок може слугувати визначення ефекту від реалізації трейд-маркетингових інструментів. Розроблення системи засобів та показників контролю певних інструментів,

а також визначення синергетичного ефекту від трейд-маркетингу загалом дозволить учасникам ринку покращити показники діяльності.

Список використаних джерел

1. Ламбен Ж. Ж. Стратегический маркетинг. Москва : Высшая школа, 1996. 800 с.
2. Уїллер С., Хірш Е. Володарі каналів. Як лідируючі компанії створюють інноваційні стратегії маркетингу і продажів. Москва : РДГУ, 2011. 256 с.
3. Блинов В. О. Торговый маркетинг: молодой, неоднозначный, перспективный. URL : <http://www.vnvn.tk/news/t-za-urovнем-175.html>.
4. Червак Р. Торговый маркетинг как элемент экономики развлечений. *Маркетинг и Реклама*. 2008. № 4. С. 36-38.
5. Бориславська Н. О. Застосування системи збалансованих показників в управлінні торговим маркетингом. URL: <http://intkonf.org/borislavska-no-zastosuvannya-sistemi-zbalansovanih-pokaznikiv-v-upravlinni-torgovim-marketingom>.
6. Morrays R. Marketing: situations and examples, 1996. 341 p.
7. Трейд-маркетинг – це що таке? Трейд-маркетинг: інструменти та заходи. URL: <http://faqkr.ru/marketing/94427-trejd-marketing-ce-shho-take-trejd-marketing.html>.
8. Жердяев Н. Трейд-маркетинг, или создание стимулов для оптовых и розничных торговцев. *Новый маркетинг*. 2008. № 4. С. 23-26.
9. Сержук А. В. Трейд-маркетинг у системі збуту підприємства. Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2008. № 6. С. 898-903.
10. Korstiens J., Korstiens M. Trade Wars. 2005. 464 p.

References

1. Lamben, Zh. Zh. (1996). Strategic Marketing. Moscow: Higher school. 800 p [in Russian].
2. Uyiller, St., Khirsh, E. (2011). Holders channels. As leading companies are creating innovative marketing strategies and sales, RDHU, Moscow, 256 p [in Russian].
3. Blynov, V. O. (2014). Marketing marketing: young, ambiguous, perspective. Retrieved from: <http://www.vnvn.tk/news/t-za-urovнем-175.html> [in Ukrainian].
4. Chervak, R. (2008). Trade marketing as an element of the economy of entertainment. *Marketing and Advertising*, 4, 36-38 [in Ukrainian].
5. Boryslavs'ka, N. O. (2013). Application of the system of balanced indicators in the management of trade marketing. Retrieved from: <http://intkonf.org/borislavska-no-zastosuvannya-sistemi-zbalansovanih-pokaznikiv-v-upravlinni-torgovim-marketingom> [in Ukrainian].
6. Morrays, R. (1996). Marketing: situations and examples.
7. Trade marketing – is that what? Trade Marketing: Tools and Tools. Retrieved from: <http://faqkr.ru/marketing/94427-trejd-marketing-ce-shho-take-trejd-marketing.html> [in Ukrainian].
8. Zherdyayev, N. (2008). Trade marketing, or the creation of incentives for wholesalers and retailers. *New marketing*, 4. p. 23-26. [in Ukrainian].
9. Serzhuk, A. V. (2008). Trade marketing in the system of enterprise. Kiev: KNEU. 6.p.898-903. [in Ukrainian].
10. Korstiens, J., Korstiens, M. (2005). Trade Wars. 464 p.

Стаття надійшла до редакції – 02.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Людмила Павлівна БОРТНІКОВА

кандидат економічних наук,
доцент,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: lpb.kneu@gmail.com

**МОЖЛИВОСТІ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ДЛЯ МАЛОГО І
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ**

Бортнікова Л. П. Можливості глобальних ланцюгів створення вартості для малого і середнього бізнесу. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 173-178.

Анотація

Вступ. Малому і середньому бізнесу заважають у приєднанні до глобальних ланцюгів вартості незначні масштаби бізнесу (великі корпорації потребують великих обсягів продукції), відносно вища собівартість продукції, інформаційний вакуум, нестабільність розвитку, обмежені можливості для наукових досліджень, складнощі у доступі до фінансування, слабка інституційна підтримка, а взагалі – неможливість конкурувати з великими фірмами у дослідженнях і виході на світові ринки.

Мета статті полягає в розкритті можливостей та перешкод для малого і середнього бізнесу в Україні в залученні до глобальних ланцюгів створення вартості.

Результати. Значні перспективи для українських МСП в глобальних ланцюгах створення вартості відкриваються у сфері «зелених» інвестицій (виробництво екологічно чистої продукції або енергоефективних пристроїв). Проте в ланцюгах вартості існує серйозна небезпека для бізнесу: кінцевий виробник ставить постачальників у суворі рамки, постачальник фактично втрачає функцію незалежного підприємства, а стає цехом великої корпорації. Роль держави у розвитку експортного потенціалу МСП для залучення у глобальні ланцюги доданої вартості вирішальна, а саме: інформування про можливості участі в глобальних ланцюгах, пільгове фінансування МСП як постачальників, захист інтелектуальної власності МСП та податкові пільги для інноваційних підприємств, субсидії на стандартизацію продукції. Україна має приєднатися до міжнародних стандартів звітності про додану вартість за видами підприємств.

Ключові слова: ланцюги створення вартості; додаткова вартість; малий та середній бізнес; підприємництво.

Liudmyla Pavlivna BORTNIKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Kyiv National Economic University Named after Vadym Het'man
E-mail: lpb.kneu@gmail.com

**OPPORTUNITIES OF VALUE CREATION GLOBAL CHAINS FOR
SMALL AND MEDIUM BUSINESSES**

Abstract

Introduction. Small and medium-sized enterprises (SME) face with many obstacles in the process of joining the global value chains. They include small scale of businesses (large corporations require bigger volumes of raw materials), relatively higher production costs, information vacuum, scarce resources for innovations, limited access to finance, weak institutional support, and, in general, the poor ability to compete with large firms in research and entry into global markets.

Purpose. The article aims to reveal the opportunities and barriers for small and medium-sized businesses in Ukraine in the value creation global chain.

Results. Significant prospects for Ukrainian SME in value creation global chains are opening up in the field of green investments (production of environmentally friendly products or energy efficient appliances etc.). However, there is a serious risk to business in value chains: the end-producer puts suppliers in a strict framework, where the supplier actually loses the functions of an independent enterprise, and becomes the "sub-unit" of a large corporation. The

role of the state in developing export potential of SME to integrate them in global value-added chains is crucial, namely, informing about the possibilities of participation in global chains, the preferential financing of SME as participants of chains, protection of intellectual property and tax incentives for innovative enterprises, subsidies for product standardization. Ukraine should join the international standards of value added reporting by type of enterprises.

Keywords: value chain; value added; small and medium business; entrepreneurship.

JEL classification: D02, D24

Вступ

Україна інтегрується з ЄС, але так і не вирішила проблему низької доданої вартості. Зниження рівня концентрації бізнесу в Україні в результаті виходу з ринку великих підприємств та зростання частки малих і середніх фірм супроводжується втратою конкурентних переваг у технологіях і контролю якості, а також коопераційних зв'язків із компаніями, що виготовляють кінцеву продукцію. Підвищення частки малого та середнього бізнесу в чисельності зайнятих та випуску і реалізації продукції в Україні є більшою мірою результатом виходу з ринку великих підприємств або їх переходом у статус середніх підприємств. Потенціал приватної ініціативи в створенні додаткової вартості залишається нереалізованим, переважно через відсутність послідовної державної політики з підтримки вітчизняних товаровиробників, стимулювання експорту продукції з високим ступенем переробки.

Глобальні ланцюги створення вартості є предметом дослідження відомих зарубіжних вчених, починаючи із праць Р. Портера 1970-х років у рамках теорії фірми та конкуренції. Серед новітніх публікацій вітчизняних економістів відзначимо працю Кравцової І. В., яка систематизувала сучасні підходи до вивчення глобальних ланцюгів створення вартості, надала узагальнену методiku їх дослідження, визначила кількісні показники функціонування глобальних ланцюгів створення вартості [5]. Мельник Т. та Конрад Ю. проаналізували можливість залучення національних підприємств у глобальні ланцюги створення вартості в контексті обсягів імпорту у проміжному споживанні в окремих видах діяльності [6]. І. В. Бриль, К. Г. Рябікіна провели порівняльний аналіз визначення та складу доданої вартості підприємств, розглянули методи розрахунку вимірювання економічного прибутку підприємств за фактором доданої вартості [1]. Самойленко Л. Б. з'ясувала, що інтеграція країн у світову економіку відбувається завдяки входженню в глобальні ланцюги доданої вартості [8]. Черних О. В. провів поглиблений аналіз формування доданої вартості продукції на промислових підприємствах та дійшов висновку, що найбільший приріст доданої вартості відбувається на етапі переробки сировини на готову продукцію [8]. Водночас це дослідження не виокремлює малий та середній бізнес.

Мета статті

Мета статті полягає в розкритті можливостей та перешкод для малого і середнього бізнесу в Україні в залученні до глобальних ланцюгів створення вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження

Класична модель ланцюга доданої вартості містить усі фази створення продукту – від проектування до збуту і обслуговування кінцевих споживачів. За даними Організації Об'єднаних Націй [10] (табл. 1), більше половини світової торгівлі припадає на проміжні продукти (наприклад, деталі та компоненти, які використовуються як частина виробничого процесу при виробництві кінцевих товарів для кінцевих споживачів). Економіки країн світу значно розрізняються за обсягами і динамікою доданої вартості. За цим показником можна оцінювати глибину економічної кризи, яку пережила країна.

Позитивом є відновлення зростання виробництва в Україні доданої вартості у 2016 році. У вересні 2018 року Уряд України оголосив про необхідність перебудови економіки сировинного типу на економіку доданої вартості [2].

На сьогодні Держстат не надає регулярну звітність про обсяги доданої вартості та експорту в розрізі видів підприємств, виокремлюючи сегмент фізичних осіб-підприємців. Галузева структура доданої вартості (табл. 2) показує домінування оптової та роздрібно торгівлі, а внесок інноваційних галузей є незначним, оскільки в переробній промисловості 29 % вартості дає виробництво харчових продуктів, а 21 % – металургійне виробництво.

У Стратегії розвитку МСП в Україні було наведено такі цифри: суб'єкти середнього підприємництва формують 39,1 % доданої вартості за витратами виробництва, а суб'єкти мікропідприємництва – 8,9 % [7].

Глобальні ланцюги створення вартості (або лаконічно – глобальні ланцюги вартості) містять провідну фірму, багатонаціональну корпорацію, яка виготовляє кінцевий продукт. Така корпорація підтримується обмеженою кількістю відібраних постачальників, які забезпечуються

субпостачальниками, у т. ч. незалежні МСП. Великі компанії мають широке коло постачальників, наприклад, типова американська транснаціональна корпорація витрачає понад 3 млрд дол. на закупівлю матеріалів у більш ніж 6 тис. малих та середніх фірм, купуючи в середньому майже 25 % загального обсягу випуску продукції цими підприємствами [10].

Таблиця 1. Додана вартість вибірки країн світу у сфері виробництва, млн дол. еквівалент

Назва країни	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Приріст 2014-2017 рр.
Китай	3 184 235,1	3 250 423,1	3 225 058,3	3 590 977,7	12,77%
ЄС	2 602 941,2	2 361 149,5	2 390 154,2	2 512 108,5	-3,49%
США	2 084 859,6	2 159 808,7	2 160 559,3	2 160 559,3	3,63%
Японія	957 049,5	910 605,9	1 041 770,2	1 041 770,2	8,9%
Росія	239 314,9	173 076,4	153 826,4	188 013,1	-21,44%
Туреччина	156 867,6	143 675,1	143 366,0	149 038,2	-4,99%
Польща	91 448,4	84 160,0	85 213,6	85 213,6	-6,82%
Чехія	50 261,4	45 077,8	47 561,2	52 382,4	4,22%
Румунія	41 749,9	34 839,3	38 015,2	38 015,2	-8,95%
Угорщина	27 357,7	25 220,2	25 042,4	27 643,6	1,05%
Словаччина	19 838,1	17 283,9	18 353,7	19 247,1	-2,98%
Казахстан	22 846,2	18 946,7	15 553,8	17 825,8	-21,97%
Україна	16 325,0	10 835,2	11 217,3	13 890,9	-14,91%
Білорусь	16 619,9	11 654,7	9 617,2	12 098,0	-27,21%
Литва	8 419,9	7 205,1	7 267,0	8 280,6	-1,65%
Болгарія	7 479,3	6 838,0	7 715,5	7 715,5	3,16%
Естонія	3 689,0	3 121,6	3 156,3	3 441,4	-6,71%
Латвія	3 406,2	2 837,0	2 943,1	3 343,3	-1,85%
Азербайджан	3 536,5	2 653,7	1 855,5	1 923,8	-45,60%
Грузія	1 884,5	1 528,0	1 493,0	1 601,3	-15,03%
Вірменія	1 122,2	971,6	1 084,6	1 180,5	5,20%
Киргизія	1 021,4	938,3	1 051,6	1 142,5	11,86%
Молдова	928,6	774,7	803,0	935,7	0,76%
Таджикистан	704,0	683,2	675,8	675,8	-4,01%

*World Development Indicators [12].

Таблиця 2. Додана вартість за витратами виробництва у 2017 році, млрд грн

Галузь	Сума	Частка в підсумку
Усього	2 257,30	100,0%
Оптова та роздрібна торгівля	504,23	22,3%
Переробна промисловість	459,71	20,4%
Транспорт, логістика	224,73	10,0%
Добувна промисловість	211,69	9,4%
Сільське та лісове господарство	200,32	8,9%
Професійна, наукова та технічна діяльність	141,57	6,3%
Постачання електроенергії, газу, пари	140,08	6,2%
Інформація та телекомунікації	105,56	4,7%
Операції з нерухомістю	74,76	3,3%
Будівництво	61,85	2,7%
Інші	132,8	5,9%

*Держстат України [4].

З часом постачальник може набути статусу виробника кінцевого продукту, вирости у велику компанію. МСП з країн з низьким рівнем доходів мають більше шансів увійти в цю мережу на нижчих рівнях постачальників. Однак така позиція МСП є нестабільною, оскільки МСП може бути легко замінений іншим постачальником, запропонують кращі конкурентні переваги (нижчу собівартість та ціну, кращу якість та стабільність поставок, здатність швидко модифікувати параметри напівфабрикату, що постачається). Для МСП-учасника ланцюга виникає стратегічне завдання не тільки увійти у таку мережу, але й рухатися вгору шляхом збільшення доданої вартості.

Розрізняють прямий та непрямий експорт, і частка малого і середнього бізнесу в прямому експорті дуже незначна. Навіть у розвинутих країнах прямим експортом продукції займаються не більше третини МСП. У глобальних ланцюгах створення вартості МСП, як правило, складають відносно невелику частку експорту країн. Державна зовнішньоекономічна політика часто спрямована на підвищення конкурентоспроможності великих фірм-експортерів.

В Україні відсутня регулярна статистика про додану вартість МСП та їх внесок в експорт, і тому неможливо зіставити з іншими країнами, але доречно використати дані сусідніх держав зі схожим рівнем розвитку, які надають відповідну звітність в ОЕСР (таблиця 3). На наш погляд можна припускати, що експортують не більше 5 % українських мікро-підприємств, 30 % малих, 60 % середніх і 80 % великих підприємств.

Таблиця 3. Частка підприємств, які виробляють продукцію на експорт, %

Країна	Усі фірми	За чисельністю персоналу, чол.			
		0-9	10-49	50-249	250 і більше
Угорщина	20	11	63	80	87
Литва	21	8	61	81	86
Латвія	31	18	66	83	84
Польща	1	8	48	65	87
Румунія	15	5	27	63	81
Словаччина	9	4	63	99	100
Середні значення	16	9	55	79	88

*ОЕСР [11].

Найбільші перспективи для українських МСП в глобальних ланцюгах створення вартості відкриваються у сфері «зелених» інвестицій (виробництво екологічно чистої продукції або енергоефективних пристроїв). На європейських ринках високим попитом користуються продукти органічного землеробства. Показовими є приклад ТОВ «Старий Порицьк» (Волинь), що спеціалізується на молочному тваринництві та рослинництві. Якість продукції підтверджує сертифікат «Органік Стандарт» на вирощування гречки, люцерни, пшениці, вівса, гороху, вирощування коней, телят, корів, виготовлення молока, масла, сирів та сироватки. Підприємство не користується кредитами банків, хоча його засновником є колишній банкір. Господарство закуповує лише пальне, все інше має своє. Ціна на органічну продукцію в кілька разів вища від звичайної продукції. Зерно та корми експортуються в країни ЄС, але сири продаються на місцевих ринках. Європейські трейдери готові викуповувати будь-які обсяги продукції, але не продукцію з високою доданою вартістю [3].

Розповсюджена у світі схема глобального ланцюга з виготовлення та продажу продукції всесвітньо відомих брендів. Чимало дрібних фірм в Україні виготовляють швейну продукцію на замовлення за дизайнами брендів для наступного експорту під чужою торговельною маркою. Іншим популярним варіантом є виготовлення компонентів для збірки автомобілів, наприклад, електрообладнання, датчиків, сидінь, чохлів.

Проте в ланцюгах вартості існує одна серйозна небезпека для бізнесу, на яку практично не звертають увагу вітчизняні економісти: кінцевий виробник ставить постачальників у суворі рамки, звужує таким чином можливості диверсифікації покупців. Постачальник фактично втрачає функцію незалежного підприємства і стає цехом великої корпорації, яка перетворюється на єдиного або монопольного клієнта.

Інноваційні МСП не мають підтримки держави у розвитку культури виробництва, управління, захисті інтелектуальної власності. Тому багато МСП вимушені продавати свої наукові розробки, замість того, щоб отримувати дохід від прав на ноу-хау. Малому і середньому бізнесу багато що заважає у приєднанні до глобальних ланцюгів вартості: незначні масштаби бізнесу (великі корпорації потребують великих обсягів продукції), відносно вища собівартість продукції, інформаційний вакуум, нестабільність розвитку, обмежені можливості для наукових досліджень, складнощі у доступі до фінансування, слабка інституційна підтримка, а взагалі – неможливість конкурувати з великими фірмами у дослідженнях і виході на світові ринки.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Ключовими факторами успіху для МСП в ланцюгах додавання вартості є: якість продукції, кваліфікована робоча сила, міцність стосунків з клієнтами, освіта, досвід та контакти підприємця. МСП здатні виходити на нішеві ринки, швидше пристосовуватися до потреб клієнтів, уникати внутрішньої бюрократії, більш ефективно використовувати інформаційні та комунікаційні технології. Зокрема, навіть дрібні фірми можуть через численні веб-сайти виходити на кінцевих покупців в усьому світі,

використовувати можливості електронної комерції. Зростає важливість знань, інновацій, а не тільки обсягів виробництва. Роль держави у розвитку експортного потенціалу МСП для залучення у глобальні ланцюги доданої вартості вирішальна, а саме: інформування про можливості участі в глобальних ланцюгах, пільгове фінансування МСП як постачальників, захист інтелектуальної власності МСП та податкові пільги для інноваційних підприємств, субсидії на стандартизацію продукції. МСП потребують технічної допомоги в стандартизації та сертифікації продукції. Водночас залучення МСП в ланцюги створення вартості несе в собі загрози втрати функціональної незалежності. Тому підприємства повинні підтримувати достатню диверсифікацію замовників і постійно підвищувати свою частину доданої вартості за рахунок удосконалення технологій. Україна має приєднатися до міжнародних стандартів звітності про додану вартість за видами підприємств.

Список використаних джерел

1. Брил' І. В., Рябікіна К. Г. Передумови виникнення та визначення складу доданої вартості підприємств. *Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку*: зб. наук. пр. Київ: ІЕП НАНУ, 2016. С. 41–54.
2. Глава Уряду: Ми створили механізм бюджетної підтримки інновацій, запускаємо його до кінця року. Урядовий портал. 27 вересня 2018 року. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/glava-uryadu-mi-stvorili-mehanizm-byudzhetnoyi-pidtrimki-innovacij-zapuskayemo-jogo-do-kincy-a-roku>.
3. Гордейчик Е. Земельный банкир. Как экологические продукты стали джек-потом для экс-финансиста. *ФОКУС*. 08.08.2016. – <https://focus.ua/economics/354888>.
4. Додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності (2013-2017). Держстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm.
5. Кравцова І. В. Методика дослідження глобальних ланцюгів створення вартості. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2016. Вип. 16. С. 39-45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_16_10.
6. Мельник Т., Конрад Ю. Національні підприємства у глобальних ланцюгах створення вартості. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 3. С. 49-65.
7. Про схвалення Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2017 р. № 504-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>.
8. Самойленко Л. Б. Вплив глобальних ланцюгів доданої вартості на українську індустрію інформаційних технологій. *Ефективна економіка*. № 3, 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4834>
9. Черних О. В. Особливості формування доданої вартості продукції на промислових підприємствах (Науково-доповідна записка). Інститут економіки промисловості НАН України. Київ – Краматорськ. 2017. 34 с.
10. Financing Growth: SMEs in Global Value Chains. BIAC, B20 China, World SME Forum, SME Finance Forum (2016). URL: <http://biac.org/wp-content/uploads/2016/06/Financing-Growth-SMEs-in-Global-Value-Chains.pdf>.
11. Inclusive global value chains: joint OECD and World Bank Group report. (2015). URL: <https://www.oecd.org/trade/OECD-WBG-g20-gvc-report-2015.pdf>.
12. World Development Indicators. The World Bank. URL: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html>.

References

1. Bryl', I. V. & Ryabikina, K. H. (2016). Peredumovy vynyknennya ta vyznachennya skladu dodanoyi vartosti pidpryyemstv. *Stratehiya ta mekhanizmy rehulyuvannya promyslovoho rozvytku*. Kyiv: IEP NANU, 41-54. [in Ukrainian].
2. *Hlava Uryadu: My stvoryly mekhanizm byudzhetnoyi pidtrymky innovatsiy, zapuskayemo yoho do kintsya roku*. (2018). Uryadovyy portal. 27 veresnya 2018 roku. Retrieved from: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/glava-uryadumi-stvorili-mehanizm-byudzhetnoyi-pidtrimki-innovacij-zapuskayemo-jogo-do-kincy-a-roku>. [in Ukrainian].
3. Hordeychyk, E. (2016). Zemel'nyy bankyr. Yak ekolohichni produkty staly dzhek-potom dlya eks-finansystiv. *FOKUS*. Retrieved from: <https://focus.ua/economics/354888>. [in Ukrainian].
4. *Dodana vartist' za vytratamy vyrobnytstva sub'yektiv hospodaryuvannya za vydamy ekonomichnoyi diyal'nosti (2013-2017 rr.)*. (2017). Derzhstat Ukrayiny. Retrieved from: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm. [in Ukrainian].

-
5. Kravtsova, I. V. (2016). *Metodyka doslidzhennya hlobal'nykh lantsyuhiv stvorennya vartosti. Naukovyy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, 16, 39-45. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2016_16_10. [in Ukrainian].
 6. Mel'nyk, T. & Konrad, Y. (2016). *Natsional'ni pidpryyemstva v hlobal'nykh lantsyuhakh stvorennya vartosti. Visnyk KNTEU*, 3, 49-65. [in Ukrainian].
 7. *Pro skhvalennya Stratehiyi rozvytku maloho ta seredn'oho pidpryyemnytstva v Ukrayini na period do 2020 roku.* (2017). Rozporyadzhennya Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 24 travnya 2017 r. № 504-r. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-%D1%80>. [in Ukrainian].
 8. Samoilenko, L. B. (2016). *Vplyv hlobal'nykh lantsyuhiv dodanoyi vartosti na ukrayins'ku industriyu informatsiynykh tekhnolohiy. Efektyvna ekonomika*, 3. Retrieved from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4834>. [in Ukrainian].
 9. Chernykh, O. V. (2017). *Osoblyvosti formuvannya dodanoyi vartosti produktsiyi na promyslovykh pidpryyemstvakh.* Instytut ekonomiky promyslovosti NAN Ukrayiny. Kyiv – Kramators'k. [in Ukrainian].
 10. *Financing Growth: SMEs in Global Value Chains. BIAC, B20 China, World SME Forum, SME Finance Forum.* (2016). Retrieved from: <http://biac.org/wp-content/uploads/2016/06/Financing-Growth-SMEs-in-Global-Value-Chains.pdf>.
 11. *Inclusive global value chains: joint OECD and World Bank Group report.* (2015). Retrieved from: <https://www.oecd.org/trade/OECD-WBG-g20-gvc-report-2015.pdf>.
 12. *World Development Indicators.* (2018). The World Bank. Retrieved from: <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html>.

Стаття надійшла до редакції – 19.11.2018 р., прийнята до друку – 10.12.2018 р.

Ніна Анатоліївна ВОЛКОВА

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет
E-mail: Plysca414@gmail.com

Ірина Анатоліївна СНІТКІНА

аспірантка,
кафедра економічного аналізу,
Одеський національний економічний університет
E-mail: snitkinaia@gmail.com

СУЧАСНІ МЕТОДИ АНАЛІЗУ ПЛАСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Волкова Н. А., Сніткіна І. А. Сучасні методи аналізу платоспроможності суб'єктів господарювання. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 179-184.

Анотація

Вступ. Для підприємств є постійна загроза невиконання своїх зобов'язань у будь-який проміжок часу, що в результаті відбивається на перспективах їх подальшого існування. Сучасна економіка виробила відповідну систему фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту організації від втрати платоспроможності. Водночас залишаються питання щодо необхідності сформувати найбільш оптимальну систему аналізу платоспроможності.

Мета. Дослідити позитивні риси та недоліки сучасних методів аналізу платоспроможності суб'єктів господарювання.

Метод. Використано методи теоретичних узагальнень та систематизації сучасних підходів аналізу платоспроможності суб'єктів господарювання.

Результати. Визначено, що існує безліч національних та закордонних методик аналізу рівня платоспроможності підприємства, які розроблені та запропоновані до використання різноманітними вченими та окремими організаціями або навіть урядами певних країн чи їх групами. Розглянуто основні методики, які використовуються закордонними та вітчизняними суб'єктами господарювання. Критичний огляд дозволив зробити висновки про те, що вони є більш орієнтованими на зовнішнього користувача, ніж на внутрішнього, отже, викликають інтерес лише у позичальників підприємства або його інвесторів, а не у нього самого, також використання переважної більшості цих моделей є можливим тільки у модифікованому вигляді через нестачу цілого переліку даних та особливості національної економіки.

Ключеві слова: фінансовий стан; платоспроможність; зобов'язання; коефіцієнти; банкрутство.

Nina Anatoliivna VOLKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economic Analysis,
Odessa National Economic University
E-mail: Plysca414@gmail.com

Iryna Anatoliivna SNITKINA

PhD Student,
Department of Economic Analysis,
Odessa National Economic University
E-mail: snitkinaia@gmail.com

MODERN METHODS OF SOLVENCY ANALYSIS OF BUSINESS ENTITIES**Abstract**

Introduction. The article considers a constant threat for enterprises, which is the threat of non – fulfilment of their obligations in any period. It ultimately affects the prospects of their continued existence. Modern economy has developed an appropriate system of financial methods of preliminary diagnosis and possible protection of the organization from the loss of solvency. At the same time, there are still some urgent questions concerning the need to formulate the most optimal system for solvency analysis.

Purpose. The article aims to study positive features and disadvantages of modern methods of solvency analysis of business entities.

Method. The methods of theoretical generalization and systematization of modern approaches to solvency analysis of business entities have been used in this article.

Results. It has been determined that there are many national and foreign methods of analysis of the level of solvency of the enterprise. These methods have been developed and offered for use by various scientists and individual organizations or even by governments of certain countries or their groups. The main methods, which are used by overseas and domestic business entities, have been considered. The critical review has made it possible to conclude that these methods are oriented towards the external user, and therefore they are of interest only to the borrowers of the company or its investors, and not to itself. The use of the vast majority of these models is possible only in the modified form due to the lack of a whole range of data and features of the national economy.

Keywords: financial position; solvency; obligation; coefficients; bankruptcy.

JEL classification: M40

Вступ

Фінансовий стан підприємства оцінюють за допомогою показників ліквідності та платоспроможності, які дозволяють з'ясувати, чи може підприємство в повному обсязі та своєчасно проводити розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями. Вчасно проведений аналіз платоспроможності підприємства дозволяє знизити його виробничо-фінансові ризики, а також зберегти гнучкість під час прийняття управлінських рішень. Завданням цього аналізу є усунення недоліків у фінансовій діяльності та знаходження резервів для покращення платоспроможності та кредитоспроможності [1, с. 208].

Аналіз ступеня платоспроможності підприємства є також необхідним для прогнозування фінансового стану підприємства; своєчасної сплати заборгованостей перед працівниками, державою, постачальниками, акціонерами; збільшення ступеня довіри партнерів при здійсненні спільної роботи; сплати в повному обсязі кредитів і оцінки ефективності їх використання.

Високий рівень платоспроможності сприяє не тільки досягненню позитивних фінансових результатів від функціонування підприємства, але й їх підвищенню в майбутньому. Тому в умовах сучасної економіки підприємствам необхідно сформулювати найбільш оптимальну систему аналізу та оцінки платоспроможності, що дозволить визначити ефективність управління фінансовими ресурсами, майном та його структурою, а також проаналізувати наявні взаємини з різними стейкхолдерами.

Позначення чітких рамок платоспроможності підприємства необхідно відносити до однієї з найважливіших проблем економічної практики, оскільки незадовільна, а іноді надто низька платоспроможність і ліквідність можуть послужити причиною відсутності у підприємства коштів, необхідних для подальшої діяльності, а також у результаті – до банкрутства. Однак «зайва ліквідність» може створювати перешкоди і гальмувати загальний розвиток компанії, обтяжуючи її витрати

додатковими і надлишковими запасами, резервами та грошовими коштами, які не залучені в оборот і не спрямовані на розвиток виробництва [3, с. 155].

Мета статті

Метою статті є дослідження та критична оцінка сучасних методик аналізу рівня платоспроможності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Проблеми, пов'язані з методикою аналізу рівня платоспроможності, є предметом дослідження вітчизняних і закордонних учених. Істотний внесок у дослідження цих проблем зробили Е. Альтман, У. Бівер, І. Бланк, Т. П. Гудзь, В. В. Ковальов, М. І. Ковальчук, Л. О. Лігоненко, Г. В. Савицька, П. Т. Саблук, О. О. Терещенко, А. Д. Шеремет, М. Г. Чумаченко, В. В. Юрчишин та інші.

У сучасних умовах господарювання підприємства функціонують при значній динамічності фінансових процесів, за умов підвищеної невизначеності, що виникає при здійсненні вибору найбільш ефективного напрямку подальшого розвитку, а також під високим впливом зовнішніх факторів. Усе перераховане значно підвищує роль аналізу і загальної оцінки платоспроможності підприємства [4, с. 186].

Проведення аналізу та оцінки платоспроможності є особливо важливим у загальній системі управління, оскільки їх результати є базою і основою використання певних управлінських рішень, спрямованих на отримання максимального прибутку [5, с. 173].

Оцінка платоспроможності відбувається на основі аналізу ліквідності поточних активів підприємства. Під цим мається на увазі здатність активів перетворюватися в грошові кошти. Інформація, яка потрібна для оцінки платоспроможності та ліквідності, є в бухгалтерському балансі підприємства. Однак при управлінні платоспроможністю та ліквідністю потрібно мати не тільки дані про операції в господарській діяльності, які містяться в бухгалтерському балансі, необхідно прогнозувати діяльність суб'єкта так, щоб забезпечити потрібний рівень платоспроможності і ліквідності в перспективі. Отже, важливість використання прогнозних методик при проведенні фінансового аналізу незалежно від сфер діяльності підприємств пов'язана з потребами системи фінансового менеджменту та пошуком можливостей виходу з кризових ситуацій.

Існує безліч національних та закордонних методик визначення рівня платоспроможності підприємства, які розроблені та запропоновані до використання різноманітними вченими та окремими організаціями або навіть урядами певних країн чи їх групами. Розпочнемо наш аналіз та систематизацію існуючих методів із закордонних практик.

Так група іноземних науковців, до якої входять Дж. Шим, Дж. Сигел, Б. Нидлз, Г. Андерсон і Д. Колдвел, під час аналізу платоспроможності підприємства пропонують використовувати показники ліквідності, рентабельності, показник довгострокової платоспроможності та додаткові коефіцієнти, засновані на ринкових критеріях [6; 7]. Такий підхід дозволяє прогнозувати платоспроможність у довгостроковому періоді з урахуванням ступеня захищеності можливих кредиторів та інвесторів підприємства від неплатежів за відсотками. Показники, що засновані на ринкових критеріях, на думку цих економістів, є відношенням ціни акції до доходів, розміру дивідендів та ринкового ризику. З їх допомогою визначаються відносини поточного біржового курсу акцій до доходів у розрахунку на одну акцію, поточний прибуток їх власників, мінливість курсу акцій фірми щодо курсів акцій інших фірм. Однак, на наш погляд, запропонована дослідниками методика не є комплексною: вона може містити різну кількість показників, які не завжди є пов'язаними між собою, а власне розрахунок певних коефіцієнтів є складним і вимагає застосування спеціальних статистичних методів, а отже, спеціальної підготовки для фахівців підприємства або для зовнішніх аналітиків.

Популярним методом оцінки платоспроможності підприємства та ймовірності його банкрутства в майбутньому є множинний дискримінантний аналіз (МДА). МДА використовує дискримінанту функцію, наприклад Z , яка враховує певні параметри (коефіцієнти регресії), а також фактори, що характеризують фінансовий стан господарюючого суб'єкта (у тому числі фінансові коефіцієнти). Коефіцієнти регресії розраховуються в результаті статистичної обробки даних по вибірці підприємств, які або збанкрутували, або вижили протягом певного часу. Якщо Z -оцінка підприємства знаходиться ближче до показника середньої Z -оцінки збанкрутілого підприємства, то за умови подальшого погіршення його становища воно почне також банкрутіти. Якщо менеджери підприємства вживатимуть зусилля для усунення фінансових труднощів, то банкрутство, можливо, не відбудеться.

Таким чином, Z -оцінка є не тільки методикою аналізу платоспроможності, вона може виступати сигналом для попередження банкрутства підприємства. Однак і ця оцінка не позбавлена певних недоліків: використання моделі вимагає великої репрезентативної вибірки підприємств по різних галузях і масштабах діяльності. Складність полягає ще й в тому, що не завжди можна знайти достатнє число збанкрутілих підприємств у галузі для розрахунку коефіцієнтів регресії.

Найбільш відомими моделями МДА є моделі Альтмана, Бівера, Фулмера, Таффлера, Чесера, які містять такі показники, як: відношення власних оборотних коштів до суми активів; відношення реінвестованого прибутку до суми активів; відношення ринкової вартості акцій до запозиченого капіталу; відношення обсягу продажів (виручки від реалізації) до суми активів; відношення бруто-прибутку (прибуток до вирахування відсотків та податків) до суми активів та ін.

Побудова в українських умовах подібних моделей є досить складною через відсутність статистичних даних про банкрутство організацій, постійну зміну нормативної бази в області банкрутства та визнання банкрутства підприємства на основі даних, що не підлягають обліку.

На особливу увагу заслуговують методики оцінки платоспроможності, що використовують іноземні банки-кредитори. Найбільш поширеними з них є: правило 6С; методика CAMELS; методика PARSEER; методика PARTS; методика CAMPARI; скорингові системи; методика Dun & Bradstreet.

У практиці банків та інших кредитних установ США найчастіше застосовується правило «шести Сі», в основі якого лежить використання основних принципів кредитування, позначених словами, що починаються з англійської літери «Сі» (С): Character, Capacity, Cash, Collateral, Conditions, Control. Ця методика містить всі основні методики американських компаній-заємодавців, які не завжди можна використовувати в національних українських умовах. Наприклад, в Україні не використовується показник репутації підприємства-боржника, який має конкретне значення та рейтингову шкалу за кордоном. Також в умовах нестабільного навколишнього економічного та політичного середовища сумнівним виявляється параметр економічної кон'юнктури та його числове вираження.

Найбільш затребуваною серед українських кредитних установ, які оцінюють потенційну платоспроможність підприємств-клієнтів, на сьогодні є методика CAMELS, запропонована Світовим банком, яка містить показники достатності капіталу, якості активів, чутливості до ринкових змін, якості керівництва підприємством, показники грошових надходжень та ліквідності. Кожна складова оцінки в цій методиці передбачає використання певної системи коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості, платоспроможності та інших параметрів. У багатьох українських банках ця методика адаптована до національних умов, тобто використовуються коефіцієнти, властиві Україні за наших ринкових умов і структури менеджменту, які відрізняються від зарубіжних моделей.

Системи PARSEER і PARTS зазвичай використовуються банками Великобританії для оцінки кредитоспроможності підприємств. Вони засновані на використанні показників, що оцінюють репутацію підприємства, його менеджмент, достатність капіталу, якість активів, чутливість до ринку (PARSEER) і аналізують призначення кредиту, його суму, строк повернення боргів і тип застави (PARTS) [8-10]. За своєю сутністю зазначені методики є подібними, але недоцільними для застосування в українських умовах, оскільки вони зовсім не враховують прогнозування фінансового стану позичальника, його ліквідність і платоспроможність.

Найчастіше європейськими позичальниками застосовується методика CAMPARI, яка оцінює репутацію підприємства, його здатність повертати позики, маржу прибутку, страхування ризиків непогашення позики, розмір позики, її умови та строки повернення. Ця методика дозволяє найбільш точно визначити платоспроможність позичальника. Однак частина параметрів не може бути адаптована під національні підприємства з причини відсутності даних для розрахунку показників. Як вже було зазначено, в Україні відсутні оцінки репутації позичальника або вони використовуються лише великими корпораціями, що мають іноземний капітал у структурі статутного капіталу.

Скорингові системи є математичними моделями, заснованими на кредитній історії клієнтів банку, що є підставою для визначення ймовірності, можливості позичальника своєчасно повернути кредит. Ці моделі отримали широке застосування при кредитуванні фізичних осіб і обмежене практичне застосування при мікрокредитуванні підприємств [11].

Методика Dun & Bradstreet заснована на даних бухгалтерської звітності та рейтингових моделях оцінки ризику позичальника. Тому, крім репутації, менеджменту та інших показників, вона звертає значну увагу на фінансові результати діяльності підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проаналізувавши розглянуті вище методики оцінки платоспроможності та кредитоспроможності суб'єктів підприємництва, ми дійшли до висновку, що вони є більш орієнтованими на зовнішнього користувача, ніж на внутрішнього, отже, викликають зацікавлення лише у позичальників підприємства або його інвесторів, а не у нього самого. Тому, на наш погляд, ці моделі ніяк не допоможуть у вирішенні ситуації з показниками платоспроможності, які не відповідають рекомендованому рівню, адже спрямовані більше на поточний стан, ніж на майбутній. Також варто зауважити, що використання переважної більшості цих моделей є можливим тільки у модифікованому вигляді через нестачу цілого переліку даних та особливості національної економіки.

Список використаних джерел

1. Шандаков С. В. Экономическая сущность ликвидности и платежеспособности организации. *Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты*. 2014. №12. С. 206-210.
2. Рогова Е. М., Ткаченко Е. А. Финансовый менеджмент. Москва: Юрайт, 2011. 540 с.
3. Войтоловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия. Санкт Петербург : Питер, 2010. 256 с.
4. Чеботарева М. С. Анализ и оценка ликвидности баланса и платежеспособности предприятия (на примере ОАО Молочного комбината «Воронежского»). *Молодой ученый*. 2012. №4. С. 184-186.
5. Казакова Н. А. Управленческий анализ: комплексный анализ и диагностика предпринимательской деятельности: учебник. Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2013. 261 с.
6. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Москва: Финансы и статистика, 2004. 496 с.
7. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Финансовый менеджмент. Москва : Филинъ, 1996. 400 с.
8. Климова Н. В. Анализ кредитоспособности организации. *Бухучет в строительных организациях*. 2012. С. 24-27.
9. Лаврушин О. И., Афанасьева О. Н., Корниенко С. Л. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие. Москва : КноРус. 2009. 76 с.
10. Бардакова, Е. В. Современные методы анализа денежного потока корпоративного заемщика. *Банковское кредитование*. 2012. С. 51-59.
11. Рудой Н. М. Автоматизация оценки кредитоспособности заемщика с применением рейтинговых систем. *Банковское кредитование*. 2013. С. 53-68.
12. Волкова Н. А., Сніткіна І. А. Методичні підходи аналізу кризового стану та схильності до банкрутства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №17. С. 798-801. URL: <http://global-national.in.ua>.
13. Mercer Oliver Wyman. Solvency Assessment Models Compared. Essential groundwork for the Solvency II Project. 2005. URL: http://www.naic.org/documents/committees_smi_int_solvency_eu_II-cea.pdf.
14. Solvency II. A closer look at the evolving process transforming the global insurance industry. KPMG. 2011. URL: https://ivan-shamaev.ru/wp-content/uploads/2013/05/solvencyII_kpmg_english.pdf.
15. A Comparative Analysis of U.S., Canadian and Solvency II Capital Adequacy Requirements in Life Insurance. CAS, CIA, and SOA Joint Risk Management Section. 2010. URL: <http://www.arochaandassociates.ch/PDF/A%20comparative%20analysis%20of%20life%20solvency%20standards%20-%20Sharara%20et%20al%20-%20NAAJ.pdf>.
16. New Risk Based Capital Framework for Insurers in Singapore: Challenges and Opportunities. Deloit. 2016. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sg/Documents/financial-services/sg-fsi-new-risk-based-capital-framework.pdf>.
17. Solvency Modernization Initiative Country Comparison Analysis. 2009. URL: http://www.naic.org/documents/committees_smi_int_solvency_australia.pdf.

References

1. Shandakov, S. V. (2014). Jekonomicheskaja sushhnost' likvidnosti i platezhеспособности organizacii. *Fundamental'nye i prikladnye issledovanija: problemy i rezul'taty*, 12, 206-210.
2. Rogova, E. M., Tkachenko, E. A. (2011). *Finansovyj menedzhment*. Moscow: Jurajt.
3. Vojtolovskij, N. V. (2010). *Kompleksnyj jekonomicheskij analiz predprijatija*. Sankt Peterburg.
4. Chebotareva, M. S. (2012). Analiz i ocenka likvidnosti balansa i platezhеспособности predprijatija (na primere OAO Molochnogo kombinata «Voronezhskogo»). *Molodoj uchenyj*, 4, 184-186.
5. Kazakova, N. A. (2013). *Upravlencheskij analiz: kompleksnyj analiz i diagnostika predprinimatel'skoj dejatel'nosti*. Moscow : NIC INFRA-M.
6. Nidlz, B., Anderson, H., Koldujell, D. (2004). *Principy buhgalterskogo ucheta*. Moscow : Finansy i statistika.
7. Shim, Dzhej K. & Sigel, Dzhojel G. (1996). *Finansovyj menedzhment*. Moscow : Filin.
8. Klimova, N. V. (2012). Analiz kreditospособности organizacii. *Buhuchet v stroitel'nyh organizacijah*, 24-27.
9. Lavrushin, O. I., Afanas'eva, O. N., Kornienko, S. L. (2009). *Bankovskoe delo: sovremennaja sistema kreditovanija*. Moscow : KnoRus.
10. Bardakova, E. V. (2012). Sovremennye metody analiza denezhnogo potoka korporativnogo zaemshhika. *Bankovskoe kreditovanie*, 51-59.
11. Rudoj, N. M. (2013). Avtomatizacija ocenki kreditospособности zaemshhika s primeneniem rejtingovyh sistem. *Bankovskoe kreditovanie*, 53-68.
12. Volkova, N. A., Snitkina, I. A. (2017). Metodichni pidhodi analizu krizovogo станu та shil'nosti do bankrutstva. *Global'ni ta nacional'ni problemi ekonomiki*, 17, 798-801. URL: <http://global-national.in.ua>.
13. Mercer Oliver Wyman. *Solvency Assessment Models Compared. Essential groundwork for the Solvency II Project*. (2005). URL: http://www.naic.org/documents/committees_smi_int_solvency_eu_II-cea.pdf.

-
14. Solvency II. A closer look at the evolving process transforming the global insurance industry. *KPMG*. (2011). URL: https://ivan-shamaev.ru/wp-content/uploads/2013/05/solvencyII_kpmg_english.pdf.
 15. A Comparative Analysis of U.S., Canadian and Solvency II Capital Adequacy Requirements in Life Insurance. *CAS, CIA, and SOA Joint Risk Management Section*. (2010). URL: <http://www.arochaandassociates.ch/PDF/A%20comparative%20analysis%20of%20life%20solvency%20standards%20-%20Sharara%20et%20al%20-%20NAAJ.pdf>.
 16. New Risk Based Capital Framework for Insurers in Singapore: Challenges and Opportunities. *Deloit*. (2016). URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/sg/Documents/financial-services/sg-fsi-new-risk-based-capital-framework.pdf>.
 17. *Solvency Modernization Initiative Country Comparison Analysis*. (2009). URL: http://www.naic.org/documents/committees_smi_int_solvency_australia.pdf.

Стаття надійшла до редакції – 16.11.2018 р., прийнята до друку – 01.12.2018 р.

Наталія Андріївна ГАЛИШ

здобувач,
кафедра міжнародного туризму та готельного бізнесу,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: natalya_galysh@ukr.net

ДИСКРЕТНА МОДЕЛЬ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ ТВЕРДОГО БІОПАЛИВА

Галиш Н. А. Дискретна модель для формування стратегії підприємства на ринку твердого палива. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 185-192.

Анотація

Вступ. У статті проаналізовано фактичні дані діяльності підприємства з виробництва твердого біопалива з виокремленням процесів забезпечення сировиною та формування собівартості готової продукції. Наводиться сформована система диференціальних рівнянь, що розкриває вплив цих факторів та динаміку частки присутності підприємства на ринку твердого біопалива. Обґрунтовано метод аналізу інтервальних даних як такий, що дає адекватні результати при розрахунку прогностичних інтервалів показників та впливає на прийняття стратегічних рішень щодо присутності підприємства на ринку товарної продукції. Побудовано інтервальну дискретну модель динаміки частки підприємства для 2016 та 2017 року, в результаті чого перевірено її придатність для впровадження в діяльність підприємства та врахування при розробці стратегії його розвитку.

Мета. Побудова інтервальної дискретної моделі частки підприємства на ринку твердого біопалива із застосуванням системи різницевих рівнянь та аналізу інтервальних даних. Спираючись на обґрунтування доцільності обраного методу дослідження, визначили похідною метою також розробку пропозицій щодо впровадження цієї моделі у діяльність підприємства з виробництва деревних пелет як основи для побудови стратегії управління цим підприємством у невизначених умовах зовнішнього середовища.

Метод. У статті поряд із стандартними методами наукового дослідження (такими як систематизація, обробка, підсумовування даних, визначення узагальнюючих зведених синтетичних показників, графічного методу), застосовано також спеціальний метод аналізу даних, що ґрунтується на інтервальній арифметиці та аналізі інтервальних даних.

Результати. У ході дослідження було удосконалено науково-методичні підходи до розробки стратегії діяльності підприємств з виробництва твердого біопалива (зокрема, деревних пелет), що, на відміну від існуючих, ґрунтуються на використанні розробленої інтервальної моделі динаміки частки ринку товарної продукції підприємства, яка з гарантованою точністю дає змогу визначити діапазон значень очікуваної динаміки частки цього ринку залежно від собівартості його продукції та діапазону значень частки ринку споживання сировини цим підприємством. Описані у статті результати і рекомендації можуть бути використані підприємствами з виробництва твердого біопалива (зокрема, деревних пелет) із диференційованим виробничим циклом, що містить вхідну та вихідну логістику.

Ключові слова: деревні пелети; гранули; ринок твердого біопалива; біомаса; різницеві рівняння; інтервальна дискретна модель; метод аналізу інтервальних даних.

THE DISCRETE MODEL FOR THE FORMATION OF COMPANY'S STRATEGY ON THE SOLID BIOFUEL MARKET

Abstract

Introduction. In the article, the author pays attention to the research of the actual data of the enterprise, which produces the solid biofuel, with the isolation of raw material supply processes and the formation of the finished products' cost structure. A system of differential equations is developed and presented. It reveals the influence of these factors and the dynamics of the share of the company's presence on the market of solid biofuels. The method of interval data analysis is substantiated. This method gives adequate results in the calculation of forecast intervals of the indicators and influences the adoption of strategic decisions on the presence of the company in the market of commodity products. An interlinear discrete model of the dynamics of the company's share for 2016 and 2017 is constructed, as a result of which its suitability for implementation in the activity of the enterprise is checked and taken into account while developing the strategy for its development.

Purpose. The article aims to construct an interval discrete model of a company's market share at solid biofuels' market using the system of difference equations and analysis of interval data. Based on the justification of the expediency of the chosen method of research, the other goal is identified. It is to develop the proposals for the implementation of this model in the activities of the enterprise for the production of wood pellets as the basis for providing a management strategy of this enterprise in uncertain external environment.

Method. Such standard methods of scientific research as method of systematization, method of processing, method of summation of data, method of definition of general summary synthetic indicators, method of presentation of the results in the form of statistical tables, method of graphs and figures have been used in this research. A special method of data analysis based on interval arithmetic and interval data analysis has been implemented.

Results. In the paper, scientific and methodological approaches to developing a strategy for the activities of enterprises producing solid biofuels have been improved. The proposals, which are given to the wood pellets' enterprises, are based on the use of the developed interval model of market share dynamics of the enterprise at the solid biofuel market. It gives the ability to determine the range of values of the expected dynamics of this market share, depending on the cost of its products and the range of values of the market share by the consumption of raw materials. The results and recommendations, which are described in this article, can be used by enterprises producing solid biofuels (in particular, wood pellets) with a differentiated production cycle, which includes input and output logistics.

Keywords: wood pellets; pellets; solid biofuel market; biomass; sales; difference equations; interval discrete model; interval data analysis method.

JEL classification: D24

Вступ

Однією із найважливіших цілей реалізації стратегії підприємства є збільшення частки присутності на ринку товарів чи послуг. Для підприємств, які працюють у сегменті забезпечення твердим біопаливом населення та підприємств, цим показником є частка продукції підприємства в загальній частці ринку біопаливної продукції, зокрема твердого біопалива. Очевидно, що цей показник охоплює усі компоненти стратегії підприємства, починаючи від інтеграції у ринок сировини, побудови логістики, присутності на ринку збуту, завершуючи калькуляцією та прогнозуванням витрат на сировину, заробітну плату, видатків на технологічне обладнання тощо. Детальний аналіз цих процесів [1, с. 5] показує, що доцільно визначити два чинники, які впливають на частку ринку підприємства та агрегують усі інші чинники, а саме: частку споживання сировини підприємством на ринку сировини та собівартість продукції. Дійсно, другий чинник агрегує усі похідні, такі, як: якість логістики, науково-технічна й інноваційна складові виробничого процесу та усі інші види витрат. Водночас чинники не є постійними, а радше сезонними. Їх динаміка є важливим моментом під час розробки стратегії. Таким чином, для формування стратегії підприємства з виробництва твердого біопалива управлінський персонал повинен мати належний дієвий інструментарій у вигляді математичної моделі, яка відтворює динаміку частки підприємства на ринку біопаливної продукції. У цьому випадку регресійні моделі є непридатними, оскільки не враховують інерційність процесів на ринку товарної продукції та на ринку сировини. Математичним апаратом, який враховує інерційність процесів формування частки ринку, є диференціальні рівняння або їх дискретні аналоги у вигляді різницевих рівнянь. Відомі методи побудови таких математичних моделей ґрунтуються

на припущеннях про детермінований або стохастичний зв'язок між динамікою результату стратегії та чинниками її забезпечення. Застосування детермінованого підходу не дає можливості врахувати структурну та параметричну невизначеність економіко-математичної моделі цього процесу [2]. Стохастичний підхід до побудови такої моделі є більш реалістичним у зіставленні з детермінованим, проте вимагає великих вибірок даних по групі підприємств для оцінювання параметрів законів розподілу випадкових величин, необхідних для встановлення довірчих інтервалів. Навіть якби була змога отримати такі вибірки даних, вони були б неоднорідними, що спотворювало б результати моделювання. З іншого боку, дані про динаміку частки ринку товарної продукції, рівно ж як і частки ринку споживаної сировини, не можна вважати чітко визначеними, оскільки такої статистики практично не існує. Тому доцільно, спираючись на аналіз цих ринків, представляти зазначені чинники у певному діапазоні значень, маючи на увазі, що їх істинне невідоме значення знаходиться в межах визначеного інтервалу. У теорії систем такі дані називають інтервальними [2, с. 2]. Як наслідок, реальний розмір частки ринку біопаливної продукції буде обчислено в інтервальному вигляді з гарантованою точністю, визначеною різницею меж інтервалу, який прогнозує цей результат. Теоретичною основою такого підходу є інтервальна арифметика та методи аналізу інтервальних даних [2, с. 3]. Переваги вказаного підходу в зіставленні із стохастичним полягають у таких позиціях:

- а) ґрунтується на невеликих вибірках даних;
- б) для знаходження оцінок шуканих параметрів не вимагає апріорної інформації про закони розподілу випадкових економічних характеристик;
- в) забезпечує знаходження гарантованих меж можливих значень оцінюваних параметрів;
- г) дає можливість використовувати як результати аналізу діяльності підприємства, так і експертні дані, спираючись на якісний аналіз логістики, складових собівартості та зовнішніх чинників ринку.

Водночас слід зазначити, що недоліком методів інтервального аналізу є отримання «грубих» оцінок економічних чинників, які можна уточнити у випадку надходження додаткових даних. Теоретичні підстави інтервальної арифметики та методів аналізу інтервальних даних описано в працях Г. Алефельда [4]. Численні застосування вказаних методів для моделювання економічних процесів відображені у працях М. П. Дивака, Л. М. Барткової та на веб-ресурсах інституту прикладної математики Фрайбургського університету.

Таким чином, зважаючи на зазначені переваги методу аналізу інтервальних даних у зіставленні зі стохастичними методами, пропонуємо застосувати цей метод для моделювання частки ринку товарної продукції підприємства з виробництва твердого біопалива.

Мета та завдання дослідження

Головною метою статті є побудова інтервальної дискретної моделі частки підприємства на ринку твердого біопалива, що містить як ринок наявної сировини (технічно досяжний потенціал сировини біомаси), так і ринок збуту готової продукції (у нашому випадку – конкретно: ринок деревних пелет). Спираючись на обґрунтування доцільності обраного методу дослідження та аналізу даних, вважаємо, що похідною метою є також розробка пропозицій щодо впровадження цієї моделі у діяльність підприємства з виробництва деревних пелет як основи для побудови стратегії управління цим підприємством у невизначених умовах зовнішнього середовища. Відповідно до поставленої мети поставлено наступні завдання: сформулювати масив вихідних даних по роботі підприємства за 2016-2018 рр.; скласти систему диференціальних рівнянь, що дозволить визначити інтервальні (порогові) значення для візуалізації моделі; побудувати інтервальну дискретну модель для різних років, спираючись на обраний метод, та виявити гарантовану точність даних для визнання моделі адекватною при розробці стратегії управління підприємством.

Виклад основних результатів досліджень

Припустимо, що динаміку частки продукції деякого підприємства в загальній частці ринку біопаливної продукції для певної часової дискрети у загальному вигляді можемо описати таким лінійним різницевою рівнянням:

$$v_k = a_0 + a_1 \cdot v_{k-1} + \dots + a_d \cdot v_{k-d} + \sum_{j=1}^n (b_{j0} + b_{j1} \cdot u_{jk-1} + \dots + b_{jd} \cdot u_{jk-d}) \quad (1)$$

де v_k – прогнозоване значення частки ринку товарної продукції підприємства по виробництву твердого біопалива в k -й момент часу; $v_{k-1} \dots v_{k-d}$ – значення частки ринку товарної продукції підприємства у попередні періоди часу ($k-d, \dots, k-1$); d – порядок різницевого рівняння; a_0, a_1, \dots, a_d , $b_{j0}, b_{j1}, \dots, b_{jd}$ – його невідомі коефіцієнти; $u_{jk-1}, \dots, u_{jk-d}$ – значення j -тих чинників впливу у відповідні моменти часу. Як вже зазначалося, тими чинниками є частка споживання сировини підприємством на

ринку сировини (біомаси) та собівартість продукції (деревних пелет).

Для побудови дискретної динамічної моделі (1) потрібно визначити її загальний вигляд, тобто структуру моделі – наприклад, порядок різницевого рівняння (у задачі структурної ідентифікації) [2]. Після цього слід провести процедуру налаштування її коефіцієнтів [2]. Для цього необхідно використати дані за попередні періоди. Спираючись на проведений аналіз, за результатами якого встановлено, що найбільш прийнятною формою визначення вхідних даних для ідентифікації моделі динаміки частки ринку товарної продукції підприємства по виробництву твердого біопалива доцільно використати інтервальне представлення даних, а її ідентифікацію провести на основі аналізу інтервальних даних [2].

З урахуванням умов забезпечення точності математичної моделі в межах похибок визначення частки ринку товарної продукції підприємства з виробництва твердого біопалива рівняння матиме такий вигляд:

$$[\widehat{v}_0^-; \widehat{v}_0^+] \subseteq [v_0^-; v_0^+], \dots, [\widehat{v}_k^-; \widehat{v}_k^+] \subseteq [v_k^-; v_k^+], \quad (2)$$

де $[\widehat{v}_k^-; \widehat{v}_k^+]$ – інтервал прогнозованих значень частки ринку товарної продукції підприємства по виробництву твердого біопалива в k -тий момент часу; $[v_k^-; v_k^+]$ – інтервал значень частки ринку товарної продукції підприємства по виробництву твердого біопалива в k -тий момент часу, ширину якого визначаємо розбіжністю між експертними оцінками.

Вираз (2) означає, що для кожної часової дискрети прогнозоване значення частки ринку товарної продукції підприємства повинно належати до інтервалу, який визначено експертами.

Інтервальні оцінки частки ринку товарної продукції підприємства по виробництву твердого біопалива $[\widehat{v}_k^-; \widehat{v}_k^+]$ у виразах (2) отримуємо за таким різницеvim рівнянням:

$$[\widehat{v}_k] = a_0 + a_1 \cdot [\widehat{v}_{k-1}] + \dots + a_d \cdot [\widehat{v}_{k-d}] + \sum_{j=1}^n (b_{j0} + b_{j1} \cdot [u_{jk-1}] + \dots + b_{jd} \cdot [u_{jk-d}]), \quad k=1, \dots, K \quad (3)$$

Для обчислення невідомих оцінок $a_0, a_1, \dots, a_d, b_{j0}, b_{j1}, \dots, b_{jd}$ коефіцієнтів дискретного рівняння (3) використовуємо методи інтервального аналізу [3].

Умови для знаходження коефіцієнтів формують, спираючись на вираз (2), у такому вигляді:

$$\begin{aligned} [\widehat{v}_0^-; \widehat{v}_0^+] \subseteq [v_0^-; v_0^+], \dots, [\widehat{v}_{k-d}^-; \widehat{v}_{k-d}^+] \subseteq [v_{k-d}^-; v_{k-d}^+]; \\ v_k^- \leq a_0 + a_1 \cdot [\widehat{v}_{k-1}] + \dots + a_d \cdot [\widehat{v}_{k-d}] + \\ + \sum_{j=1}^n (b_{j0} + b_{j1} \cdot [u_{jk-1}] + \dots + b_{jd} \cdot [u_{jk-d}]) \leq v_k^+, \quad k=d, \dots, K. \end{aligned} \quad (4)$$

Отримана система рівнянь є інтервальною системою нелінійних алгебраїчних рівнянь, для розв'язання якої використовують методи інтервального аналізу, зокрема, процедури структурної та параметричної ідентифікації коефіцієнтів $a_0, a_1, \dots, a_d, b_{j0}, b_{j1}, \dots, b_{jd}$ [2]. Зазначені методи передбачають генерування набору різницевих рівнянь у вигляді (3), оцінювання їх коефіцієнтів випадковим пошуком значень, а за результатами цього пошуку генерують новий вигляд рівнянь, якщо поточні рівняння не задовольняють умови точності моделей у вигляді (2) [2, с. 5].

Таким чином, спираючись на описаний метод, побудуємо інтервальну модель динаміки частки ринку товарної продукції підприємства за умови впливу двох факторів: частки споживання сировини підприємством (деревної біомаси) та собівартості продукції (деревних пелет). При цьому частку споживання сировини підприємством на ринку біомаси отримуємо від експертів, серед яких – провідні фахівці Інституту відновлюваної енергетики НАН України, Науково-технічного центру «Біомаса», Українського пелетного союзу, громадської спілки «Біоенергетична асоціація України». Тому представлення цих даних також буде інтервальним. А ось собівартість продукції, як ми вважаємо, може бути детермінованою величиною, обчисленою за результатами господарської діяльності підприємства у попередні періоди.

Моделювання проведемо на прикладі даних підприємства ТОВ «Wood Energy», яке займається виробництвом твердого біопалива, серед яких провідна частка належить деревним пелетам.

Результати аналізу діяльності зазначеного підприємства із урахуванням аналізу зовнішнього ринку експертами наведено в таблиці 1.

Насамперед ми провели дослідження на даних 2016 року.

У результаті обчислень із використанням інтервального аналізу, методів структурної та параметричної ідентифікації [3, с. 4] на основі методів випадкового пошуку отримали таку інтервальну модель динаміки частки ринку товарної продукції підприємства ТОВ «Wood Energy»:

$$[\widehat{v}_k] = a_0 + a_1 \cdot [\widehat{v}_{k-1}] \cdot [\widehat{v}_{k-3}] + a_2 \cdot [\widehat{v}_{k-3}] + b_{1,1} \cdot [u_{1, k-2}^-; u_{1, k-2}^+] +$$

$$+ b_{1,2} \cdot [u_{1\ k-2}^-; u_{1\ k-2}^+] / [\bar{v}_{k-1}], \quad k = 4..12. \quad (5)$$

де коефіцієнти:

$$a_0 = 0.297, a_1 = 0.947, a_2 = -0.983, b_{1,1} = 0.071, b_{1,2} = -0.044.$$

Варто зазначити, що у загальній постановці задачі мова йшла про лінійне різницеве рівняння (1). Проте в процесі розв'язування задачі ідентифікації математичної моделі на основі аналізу інтервальних даних спроби знайти лінійне різницеве рівняння були невдалими. У результаті, отримане різницеве рівняння (5) містить нелінійний член у такому вигляді: $[u_{1\ k-2}^-; u_{1\ k-2}^+] / [\bar{v}_{k-1}]$.

На рисунку 1 наведено результати прогнозування цією моделлю динаміки частки ринку продукції підприємства на 2016 рік з гарантованою точністю в межах від отриманих часток ринку товарної продукції підприємства за результатами оцінок експертів. Коридор прогнозованих значень позначено суцільними лініями (нижня та верхня межі). А коридор динаміки частки ринку підприємства, який задано експертами, позначено пунктирними лініями. Як бачимо, прогнозовані значення знаходяться в межах заданих параметрів.

Таблиця 1. Вихідні дані діяльності ТОВ «Wood Energy» у 2016-2018 рр.

Номер періоду	Нижня межа частки ринку товарної продукції підприємства, %	Верхня межа частки ринку товарної продукції підприємства, %	Нижня межа частки ринку сировини для підприємства, %	Верхня межа частки ринку сировини для підприємства, %	Собівартість продукції підприємства, грн
K	v_k^-	v_k^+	$u_{1, k-1}^-$	$u_{1, k-1}^+$	$\hat{u}_{2, k-1}$
2016 рік					
січень	0,01	0,011	0,015	0,018	1681,69
лютий	0,01	0,011	0,015	0,018	1671,62
березень	0,0105	0,011	0,016	0,018	1668,97
квітень	0,011	0,0115	0,016	0,018	1621,01
травень	0,0115	0,012	0,0175	0,018	1622,60
червень	0,015	0,02	0,0175	0,0181	1627,10
липень	0,015	0,02	0,019	0,0199	1645,92
серпень	0,017	0,021	0,017	0,018	1656,25
вересень	0,013	0,019	0,017	0,018	1657,84
жовтень	0,011	0,015	0,017	0,0175	1671,89
листопад	0,01	0,011	0,0165	0,017	1685,14
грудень	0,01	0,011	0,016	0,017	1690,70
2017 рік					
січень	0,0099	0,01	0,017	0,018	1708,98
лютий	0,009	0,0105	0,0172	0,018	1700,54
березень	0,0093	0,0102	0,0173	0,018	1698,91
квітень	0,01	0,0112	0,018	0,0185	1667,90
травень	0,01	0,0111	0,018	0,0185	1664,37
червень	0,01	0,011	0,018	0,019	1667,09
липень	0,01	0,015	0,0199	0,02	1680,96
серпень	0,01	0,011	0,02	0,02	1705,17
вересень	0,01	0,0105	0,011	0,0185	1690,75
жовтень	0,01	0,01	0,015	0,0186	1705,44
листопад	0,0099	0,01	0,017	0,018	1727,20
грудень	0,0098	0,0099	0,015	0,017	1729,92
2018 рік					
січень	0,0099	0,01	0,0102	0,014	1884,90
лютий	0,01	0,0101	0,011	0,015	1875,60
березень	0,01	0,0105	0,014	0,017	1873,80
квітень	0,01	0,0108	0,017	0,018	1839,60
травень	0,01	0,011	0,017	0,02	1835,70
червень	0,011	0,016	0,0175	0,02	1838,70
липень	0,012	0,017	0,0179	0,021	1854,00
серпень	0,011	0,016	0,0173	0,019	1880,70
вересень	0,01	0,012	0,017	0,018	1864,80
жовтень	0,01	0,011	0,015	0,018	1881,00
листопад	0,0099	0,011	0,013	0,015	1905,00
грудень	0,0099	0,01	0,012	0,013	1908,00

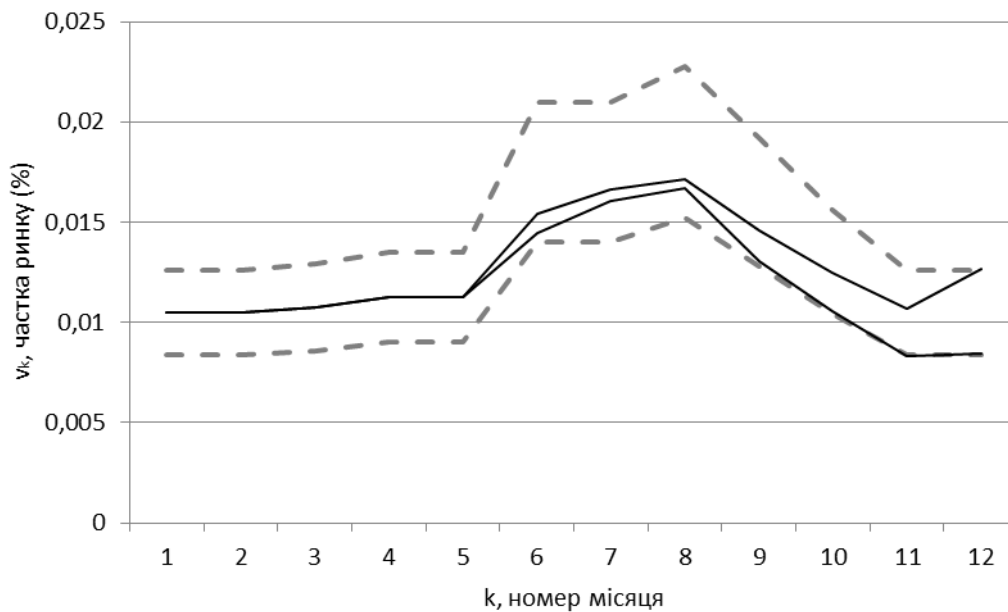


Рис. 1. Інтервальна дискретна модель динаміки частки ринку товарної продукції підприємства ТОВ «Wood Energy» для даних 2016 року

Водночас, як бачимо, з різницевого рівняння (5) отримана інтервальна модель показує відсутність впливу на частку ринку товарної продукції підприємства собівартості цієї продукції, позначеної вхідною змінною $\hat{u}_{2,k-1}$. Це означає, що отримана математична модель у вигляді різницевого рівняння (5) не зовсім відповідає економічній інтерпретації, оскільки собівартість продукції є важливим чинником щодо «захоплення» відповідної частки ринку збуту. До того ж, застосування цієї моделі для прогнозування динаміки частки ринку товарної продукції підприємства для 2017 чи 2018 років показало неадекватність прогнозу на основі різницевого рівняння (5). Це означає, що характер коридору результатів прогнозування та характер реальної динаміки частки ринку були різними.

Зважаючи на низькі прогностичні властивості інтервальної моделі динаміки частки ринку товарної продукції підприємства, яку побудовано на даних 2016 року, прийнято рішення про побудову подібної моделі на даних 2017 року.

Попередньо дані по структурі собівартості продукції підприємства пронормовано від нуля до одиниці, тобто за такою формулою:

$$u_{2,k-1} = \frac{\hat{u}_{2,k-1} - \min \hat{u}_{2,k-1}}{\max \hat{u}_{2,k-1} - \min \hat{u}_{2,k-1}}, \quad (6)$$

де: $\min \hat{u}_{2,k-1}, \max \hat{u}_{2,k-1}$ – найменше та найбільше значення собівартості продукції підприємства у заданому році, які вибрано з таблиці вихідних даних; $u_{2,k-1}$ – нормоване до одиниці значення собівартості продукції.

У результаті проведених обчислень із використанням інтервального аналізу отримали таку інтервальну модель динаміки частки ринку товарної продукції підприємства для даних 2017 року з початковими умовами для заданих часток ринку товарної продукції підприємства для перших трьох місяців (початкові умови $\pm 0.5\%$, $k=1\dots 3$):

$$\begin{aligned} [\hat{v}_k] = & a_0 + a_1 \cdot [\hat{v}_{k-1}] \cdot [\hat{v}_{k-1}] + a_2 \cdot [\hat{v}_{k-3}] + b_{1,1} \cdot [u_{1,k-1}^-; u_{1,k-1}^+] + \\ & + b_{1,2} \cdot [u_{1,k-1}^-; u_{1,k-1}^+] / [\hat{v}_{k-3}] + b_{2,1} \cdot u_{2,k-1}, \quad k = 4\dots 12. \end{aligned} \quad (7)$$

де коефіцієнти:

$$a_0 = 0.023, a_1 = 13.704, a_2 = -0.859, b_{1,1} = 0.023, b_{1,2} = -0.002, b_{2,1} = -0.003.$$

Як бачимо з різницевого рівняння (7), ця модель враховує вплив двох раніше визначених чинників, зокрема частки на ринку сировини в інтервальному вигляді $[u_{1,k-1}^-; u_{1,k-1}^+]$ та динаміки собівартості $u_{2,k-1}$ продукції в нормованому вигляді, і є різницевою рівнянням третього порядку (тобто,

до уваги в динаміці взято врахування до третьої похідної).

Варто зазначити, що по структурі отримане різницеве рівняння подібне до рівняння, яке отримано на даних 2016 року. Практично воно відрізняється наявністю додаткового члена, який враховує динаміку собівартості продукції підприємства. Більше того, перевірка отриманої моделі на даних 2016 року показала її адекватність. Такий самий результат отримано для прогнозування частки ринку продукції для даних 2018 року. Це означає, що отримана модель має достатній рівень універсальності і може бути використана для даних різних років, тобто вона може бути інструментом для розробки стратегії розвитку й управління підприємством.

На рисунку 2 зіставлено результати прогнозування цією моделлю частки ринку продукції на 2017 рік з гарантованою точністю з даними отриманих часток ринку товарної продукції підприємства за результатами оцінювання експертами. Так само, як і у випадку використання даних 2016 року, коридор прогнозованих значень позначено суцільними лініями (нижня та верхня межі). А коридор динаміки частки ринку підприємства, який задано експертами, позначено пунктирними лініями. Як бачимо, прогнозовані значення знаходяться в межах, заданих експертами.

Таким чином, отримана інтервальна модель часток ринку товарної продукції підприємства у вигляді різницевого рівняння (7) з гарантованою точністю відображає реальну динаміку часток ринку товарної продукції підприємства, тобто вона є адекватною. Отже, вона є методологічною основою для прогнозування часток ринку товарної продукції підприємства на наступні роки.

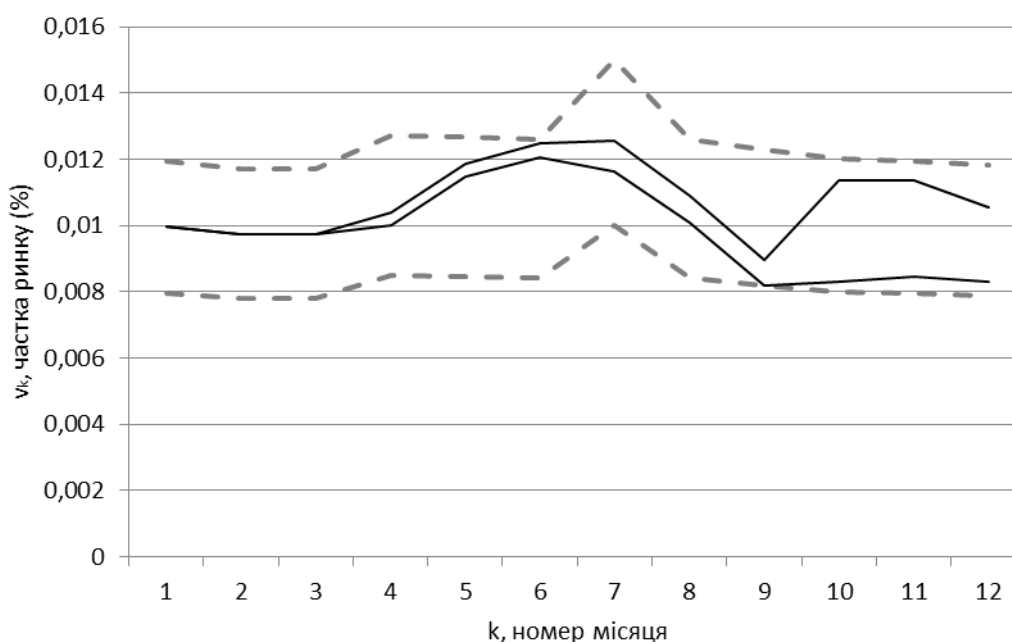


Рис. 2. Інтервальна дискретна динамічна модель частки ринку товарної продукції підприємства на даних 2017 року

Перевагою такої моделі є можливість швидкого налаштування на інші умови, задаючи результати діяльності для перших трьох місяців року. Таке налаштування можна здійснити як для даного підприємства, так і для інших підприємств. При цьому необхідно вивчити та задати очікувану або розрахункову собівартість, а також динаміку ринку сировини. Різні варіанти задання початкових даних дають можливість здійснювати оцінку ефективності різних стратегій розвитку підприємства. Результатом оцінки цієї ефективності є динаміка частки ринку товарної продукції підприємства у загальному обсязі ринку твердого палива в Україні.

Інтервальна дискретна модель динаміки у вигляді різницевого рівняння (7) також може бути використана для побудови стратегії виходу підприємства на ринки інших країн, але за умови відповідного налаштування.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Спираючись на результати дослідження, а також керуючись у розрахунках фактичними даними заготівельної, виробничої та збутової діяльності ТОВ «Wood Energy» [6], що є регіональним учасником національного ринку твердого біопалива, із використанням теоретико-множинного підходу та аналізу інтервальних даних ми удосконалили науково-методичні підходи до розробки стратегії діяльності підприємств з виробництва твердого біопалива (зокрема, деревних пелет), що, на відміну від існуючих, ґрунтуються на використанні розробленої інтервальної моделі динаміки частки ринку товарної

продукції підприємства, яка з гарантованою точністю дає змогу визначити діапазон значень очікуваної динаміки частки цього ринку залежно від собівартості його продукції та діапазону значень частки ринку споживання сировини цим підприємством.

Отримана інтервальна модель динаміки частки ринку товарної продукції підприємства по виробництву пелет може слугувати основою у процесі формування стратегії цього та подібних підприємств.

Список використаних джерел

1. Кривошеин А. Н. Производство биотоплива в Европейском Союзе: политика, сертификация, критерии устойчивости. Москва, 2016. 39 с.
2. Дивак М. П. Задачі математичного моделювання статичних систем з інтервальними даними. Тернопіль: Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2011. 216 с. С.13, 21.
3. Дивак М. П., Порплиця Н. П., Дивак Т. М. Ідентифікація дискретних моделей систем з розподіленими параметрами на основі аналізу інтервальних даних. Тернопіль: Видавництво ТНЕУ «Економічна думка», 2018. 220 с.
4. Alefeld G. Interval analysis: theory and applications. Journal of Computational and Applied Mathematics. 2000. Vol. 121, P.421-464.
5. Dyvak M., Porplytsya N., Maslyak Y., Shynkaryk M. Method of Parametric Identification for Interval Discrete Dynamic Models and the Computational Scheme of Its Implementation. Advances in Intelligent Systems and Computing II: Selected Papers from the International Conference on Computer Science and Information Technologies CSIT 2017. 2018, pp. 101-112.
6. Dyvak M., Porplytsya N., Maslyak Y., Kasatkina N. Modified artificial bee colony algorithm for structure identification of models of objects with distributed parameters and control. Proc. of 14th International Conference on Experience of Designing and Application of CAD Systems in Microelectronics (CADSM). 2017, pp. 50-54.
7. Річний звіт ТОВ «Wood Energy» за 2016, 2017, 2018 роки.

References

1. Krivoshein, A. N. (2016). *Proizvodstvo biotopliva v Evropeyskom Soyuze: politika, sertifikatsiya, kriterii ustoychivosti*. Assotsiatsiya ekologicheskii otvetstvennykh lesopromyshlennikov Rossii. Moscow: 39 s. [in Russian].
2. Dyvak, M. P. (2011). *Zadachi matematychnoho modeliuvannia statychnykh system z intervalnymy danymy*. Ternopil: Vydavnytstvo TNEU «Ekonomichna dumka», 2011. 216 s. [in Ukrainian].
3. Dyvak, M. P., Porplytsia, N. P., Dyvak, T. M. (2018). *Identyfikatsiia dyskretnykh modelei system z rozpodilenyimi parametramy na osnovi analizu intervalnykh danykh*. Ternopil: Vydavnytstvo TNEU «Ekonomichna dumka», 220 s. [in Ukrainian].
4. Alefeld, G. (2000). Interval analysis: theory and applications. Journal of Computational and Applied Mathematics. Vol. 121, 421-464. [in English].
5. Dyvak, M., Porplytsya, N., Maslyak, Y., Shynkaryk, M. (2018). *Method of Parametric Identification for Interval Discrete Dynamic Models and the Computational Scheme of Its Implementation, Advances in Intelligent Systems and Computing II*. Selected Papers from the International Conference on Computer Science and Information Technologies CSIT 2017, 101-112. [in English].
6. Dyvak, M., Porplytsya, N., Maslyak, Y., Kasatkina, N. (2017). *Modified artificial bee colony algorithm for structure identification of models of objects with distributed parameters and control*. In Proc.14th International Conference on Experience of Designing and Application of CAD Systems in Microelectronics (CADSM), 50-54. [in English].
7. *Richnyi zvit TOV «Wood Energy» za 2016, 2017, 2018 roky*. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Світлана Вікторівна КАЛАБУХОВА

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com

АНАЛІЗ ПОДАТКОВОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Калабухова С. В. Аналіз податкової ефективності суб'єкта господарювання. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 193-199.

Анотація

Вступ. Необхідність оцінки різними групами стейкхолдерів впливу системи оподаткування на фінансові результати суб'єктів господарювання зумовила появу податкового аналізу. Ключове завдання податкового аналізу зводиться до обґрунтування економічних рішень, спрямованих на оптимізацію податкових витрат з прибутку підприємства. Залишається невирішеною низка питань, пов'язаних з аналітичною процедурою розуміння зовнішніми користувачами за інформацією фінансової звітності впливу податкової політики підприємства на його фінансові результати.

Мета. Мета та завдання дослідження полягають у розробці технології аналізу податкової ефективності суб'єкта господарювання, яка забезпечує зовнішнім користувачам фінансової звітності розуміння намірів управлінського персоналу щодо збереження капіталу власників та інвесторів і реалізації інтересів держави.

Результати. Поглиблено дослідження питань, пов'язаних із розкриттям інформації про витрати з податку на прибуток підприємства у фінансовій звітності. Запропоновано нові аналітичні показники податкової ефективності та адитивні факторні моделі витрат з податку на прибуток підприємства. Обґрунтовано важливість розрахунку аналітичного показника «ефективна ставка податку на прибуток». Аргументовано, що аналіз формування податку на прибуток уможливує пошук додаткових безплатних джерел фінансування діяльності. Розроблено аналітичну процедуру розуміння податкової ефективності суб'єкта господарювання. Запропоновано процедуру тестування на наявність ризику несплати податку на прибуток суб'єктом господарювання. Розкрито процедуру оцінки ризику зниження нерозподіленого прибутку в майбутньому внаслідок відстрочення податку на прибуток у звітному періоді. Розроблено форму аналітичної таблиці, використання якої сприятиме уніфікації управлінського документу «Звіт про управління» у частині характеристик стану податкового середовища суб'єкта господарювання. Запропоновано трафарет аналітичного висновку про податкову ефективність суб'єкта господарювання, що сприяє інформаційній культурі документування узагальнень про наміри управлінського персоналу щодо збереження капіталу власників та інвесторів і реалізації інтересів держави.

Ключові слова: податковий аналіз; витрати (дохід) з податку на прибуток; поточний податок на прибуток; відстрочений податок на прибуток; ефективна ставка податку на прибуток; податкове навантаження.

Svitlana Viktorivna KALABUKHOVA

PhD in Economics,
Professor,
Department of Credit and Budget Institutions Accounting and Economic Analysis,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
E-mail: lana.kalabukhova@gmail.com

ENTITY TAX EFFICIENCY ANALYSIS

Abstract

Introduction. The necessity of estimation by various groups of stakeholders of the tax system influence on the financial results of business entities has led to the emergence of tax analysis. The key task of tax analysis is to substantiate the economic decisions, which aim to optimize tax expenses from the profit of the enterprise. A number of issues still remains unsolved. These issues are connected with the analytical procedure of external users

© Світлана Вікторівна Калабухова, 2018

understanding of the impact of the tax policy of the company on its financial results according to the financial statements.

Purpose. *The article aims to study and to develop the analysis of the tax efficiency of a business entity that provides the external users with financial reporting an understanding of the intentions of management personnel as for the owners and investors capital preservation and the state interests' realization.*

Results. *The investigation of issues, which are connected with the disclosure of information on expenses on corporate income tax in the financial statements has been extended. New analytical indicators of tax efficiency and additive factor models of expenses on corporate profit tax have been proposed. The importance of calculating the analytical indicator "effective tax rate on profit" has been substantiated. It has been reasoned that the analysis of the formation of the income tax enables the search for additional free sources of financing for the activity. An analytical procedure for understanding the tax efficiency of an entity has been developed. The procedure of testing for the risk of non-payment of income tax by the entity has been proposed. The procedure for assessing the risk of lowering retained earnings in the future due to the deferred income tax in the reporting period has been disclosed. The form of an analytical table, which can facilitate the unification of the management document "Management Report" in terms of the characteristics of the tax environment of the entity, has been developed. The stencil of the analytical conclusion as for the tax efficiency of the business entity, which promotes the information culture of documenting the generalizations about the intentions of the managerial staff regarding the owners' and investors' capital preservation and the state interests' realization, has been proposed.*

Keywords: *tax analysis; income tax expense; current income tax; deferred income tax; effective tax rate; tax burden.*

JEL classification: M490

Вступ

Інвестори та держава – дві сторони процесу оподаткування діяльності суб'єкта господарювання. Основний спонукальний фактор для інвестора – бажання максимізувати прибуток, тому податкові переваги для нього є економічними вигодами. Для держави, навпаки, податкові пільги означають недоотримання бюджетних коштів, тобто прями втрати. Механізм податкової політики підприємства уможливує максимізацію чистого прибутку управлінським персоналом при оптимальних параметрах податкового навантаження. Необхідність оцінки різними групами стейкхолдерів впливу системи оподаткування на фінансові результати суб'єктів господарювання зумовила появу податкового аналізу.

Як зазначають Н. С. Барабаш, М. О. Никонович, «основу податкового аналізу складають доведення і аргументації справедливості та ефективності систем оподаткування у реалізації інтересів держави, суб'єктів підприємництва та окремих громадян. Паритетність цих інтересів виступає стимулом економічного розвитку країни, соціальної та політичної стабільності, утвердження принципів цивілізованого поступу» [1, с. 120].

Одним з найважливіших понять, що використовуються в податковому аналізі, є поняття «податкове навантаження», яке в англійській мові вживається як термін «tax burden» – податковий тягар. У докторській дисертації російської дослідниці Е.В.Чипуренко податкове навантаження трактується як група універсальних базових характеристик стану організації, що дозволяють отримати цілісну картину результатів її господарської діяльності з урахуванням впливу податкового середовища [2, с. 50]. У праці О. О. Легостаєвої, Н. М. Лисьонкової підкреслюється, що «процес податкового аналізу базується на податковому законодавстві, що тягне за собою використання нових, властивих податковій сфері, синтетичних і аналітичних показників» [3, с. 54]. Алгоритм проведення економічного аналізу податкових активів і зобов'язань запропоновано у публікації П. А. Алеткіна [4].

У статті російського науковця проф. С. І. Крилова обґрунтовано, що виникнення відстрочених податкових активів здійснює негативний вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання, а виникнення відстрочених податкових зобов'язань призводить до деякого поліпшення фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності активів і власного капіталу, а тому здійснює позитивний вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання [5, с. 28-30].

Окремі аспекти оцінки фінансового стану підприємств для задоволення інформаційних потреб податкових служб щодо визначення навантаження податковими та неподатковими платежами суб'єктів господарювання з метою контролю своєчасності їх сплати регулюються Методичними рекомендаціями по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, затвердженими Державною фіскальною службою України [6].

Огляд фахової літератури засвідчив, що загалом ключове завдання податкового аналізу зводиться до обґрунтування економічних рішень, спрямованих на оптимізацію податкових витрат з прибутку підприємства. Водночас залишається невирішеною низка питань, пов'язаних з проведенням

аналітичної процедури для розуміння зовнішніми користувачами за інформацією фінансової звітності природи оподаткування фінансових результатів, оцінки впливу податкового середовища на фінансові результати, визначення податкової ефективності суб'єкта господарювання та з'ясування намірів управлінського персоналу щодо збереження капіталу власників та інвесторів.

Мета та завдання статті

Мета статті полягає у розробці рекомендацій щодо технології аналізу податкової ефективності суб'єкта господарювання, яка забезпечує зовнішнім користувачам фінансової звітності розуміння намірів управлінського персоналу щодо збереження капіталу власників та інвесторів та реалізації інтересів держави.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: розглянути питання, пов'язані з визначенням витрат з податку на прибуток підприємства; запропонувати для потреб податкового аналізу аналітичні показники та факторні моделі; розробити аналітичну процедуру розуміння податкової ефективності суб'єкта господарювання; запропонувати форму аналітичної таблиці, використання якої сприятиме уніфікації управлінського документу «Звіт про управління» у частині характеристики стану податкового середовища суб'єкта господарювання; запропонувати трафарет аналітичного висновку про податкову ефективність суб'єкта господарювання, що підвищить інформаційну культуру документування змін у податковій політиці підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Основними нормативними документами, що регулюють питання, пов'язані з визначенням витрат з податку на прибуток підприємства, є МСБО 12 «Податки на прибуток» [7] та П(С)БО 17 «Податок на прибуток» [8]. У МСБО 12 «Податки на прибуток» застосовуються терміни у такому значенні: *«обліковий прибуток – прибуток або збиток за період до вирахування податкових витрат; оподаткований прибуток (податковий збиток) – прибуток (збиток) за період, визначений відповідно до правил, установлених податковими органами; податкові витрати (податковий дохід) – загальна сума, що належить до визначення прибутку або збитку за період відповідно до поточних та відстрочених податків; поточний податок – сума податків на прибуток, що підлягають сплаті (відшкодуванню) щодо оподаткованого прибутку (податкового збитку) за період; відстрочені податкові зобов'язання – суми податків на прибуток, що підлягають сплаті в майбутніх періодах; відстрочені податкові активи – суми податків на прибуток, що підлягають відшкодуванню в майбутніх періодах»* [7].

П(С)БО 17 «Податок на прибуток» податкові витрати (податковий дохід) трактує як *«витрати (дохід) з податку на прибуток» (ВПП)* у значенні суми, яка складається з поточного податку на прибуток (ППП) з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання (ВПЗ) і відстроченого податкового активу (ВПА); при цьому *поточний податок на прибуток (ППП)* трактується як сума, визначена у звітному періоді відповідно до податкового законодавства; чітко вказується, що *обліковий прибуток (збиток) (ОП)* є сумою прибутку (збитку) до оподаткування, що визначена в бухгалтерському обліку і відображена у звіті про фінансові результати за звітний період; сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період, трактується як *податковий прибуток (збиток) (ПП)*, а не «оподаткований». Оскільки вітчизняні суб'єкти господарювання при складанні фінансової звітності застосовують стандартні форми з усталеною термінологією, для потреб бухгалтерського аналізу впливу податкового середовища на фінансові результати підприємства використано терміни, наведені у ПСБО 17.

Як видно з вищенаведених положень, проведення податкового аналізу базується на використанні двох самостійних джерел інформації: даних, сформованих за правилами бухгалтерського обліку (*обліковий прибуток, витрати (дохід) з податку на прибуток*), та даних, сформованих за правилами податкового обліку (*податковий прибуток, поточний податок на прибуток, ставка податку на прибуток*). Різниця між обліковим прибутком (збитком) і податковим прибутком (збитком) звітного періоду, що утворилася в результаті застосування різних правил визнання доходів і витрат, які встановлені в нормативних правових актах з бухгалтерського обліку та у податковому законодавстві, є підставою для визнання в обліку та звітності *відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань*. Відповідно до Податкового Кодексу України, основними різницями, що тимчасово виникають у звітному періоді, є: різниці при нарахуванні амортизації необоротних активів, різниці при формуванні резервів (забезпечень), різниці при здійсненні фінансових операцій, інші різниці [9, ст. 138, 139, 140].

Переважно більшість зовнішніх користувачів фінансової звітності цікавить питання, за якою реальною ставкою був сплачений податок на прибуток підприємства за звітний період, адже така інформація є корисною для зіставлення його із середньогалузевими значеннями та розуміння податкової ефективності суб'єкта господарювання. МСБО 12 «Податки на прибуток» при розкритті інформації у фінансовій звітності рекомендує розраховувати *середню ставку оподаткування* як

податкові витрати (дохід), поділені на обліковий прибуток [7, п. 86]. У зарубіжній науковій фаховій літературі середню ставку оподаткування прибутку підприємства трактують як показник «ефективна ставка податку» (*Effective Tax Rate – ETR*) та розраховують за формулою (1) [10, с. 224]:

$$ETR = \frac{\text{Current Tax} + \text{Deferred Tax}}{\text{Net Income Before Tax}} \quad (1)$$

Використовуючи термінологію П(С)БО 17 «Податок на прибуток», в якому сума, що складається з поточного податку на прибуток (*Current Tax*) з урахуванням відстроченого податкового зобов'язання (*ВПЗ*) і відстроченого активу (*ВПА*), тобто відстроченого податку на прибуток (*Deferred Tax*), визначається як «*витрати (дохід) з податку на прибуток*», формулу 1 для потреб податкового аналізу пропонується модифікувати у такий спосіб (формула 2):

$$ETR = \frac{\text{Витрати з податку на прибуток (ф.2 р.2300)}}{\text{Обліковий прибуток (ф.2 р.2290)}} \quad (2)$$

У Методичних рекомендаціях щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання з метою відбору платників податків, які мають ризик щодо несплати податків та зборів, рекомендується визначати *рівень сплати податку на прибуток* як відношення суми податку на прибуток, наведеної у декларації (відтак *поточного податку на прибуток*), до доходу від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначеного за правилами бухгалтерського обліку, який враховується при визначенні об'єкта оподаткування [11, п. 3.2.1]. Цей показник характеризує податкове навантаження підприємства за податком на прибуток й може бути корисним для зовнішніх користувачів у процесі аналізу фінансової звітності підприємства для зіставлення із середньогалузевим значенням та моніторингу ймовірності ухиляння від сплати податку на прибуток.

Як видно з формул 1, 2, на ефективну ставку податку на прибуток впливає відстрочений податок, що формується з показників відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань, які присутні в бухгалтерському балансі і, відповідно, впливають на порядок розрахунку різних коефіцієнтів фінансового стану. Вочевидь, що рух відкладених податкових активів відноситься до інвестиційної діяльності підприємства, оскільки пов'язаний з надходженням і вибуттям необоротних активів, а рух відкладених податкових зобов'язань відноситься до фінансової діяльності підприємства, оскільки призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства. Відтак, перевищення суми відкладених податкових зобов'язань над сумою відстрочених податкових активів (пасивне сальдо) може бути охарактеризоване як своєрідне додаткове джерело фінансування діяльності.

Процедуру бухгалтерського аналізу податкової ефективності за інформацією фінансової звітності для розуміння зовнішніми користувачами природи оподаткування фінансових результатів та податкового середовища суб'єкта господарювання, запропоновано у табл. 1.

Варто зазначити, що у вітчизняній практиці у звіті про фінансові результати інформація про витрати з податку на прибуток розкривається одним рядком. Оскільки МСБО 12 «Податки на прибуток» рекомендує розкривати інформацію про основні компоненти податкових витрат (доходу) окремо [7, п. 79], з метою посилення релевантності інформації фінансової звітності для зовнішніх користувачів у частині податкової політики суб'єкта господарювання пропонується у Звіті про фінансові результати (форма 2) деталізувати інформацію про формування витрат (доходу) з податку на прибуток у такий спосіб (табл. 2).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Показники, що характеризують податкову ефективність суб'єкта господарювання, поділяються на два великі блоки: показники податкового середовища і показники податкового навантаження. До показників, що характеризують податкове середовище, відносяться тимчасові різниці, що виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, формуванні резервів (забезпечень), здійсненні фінансових операцій; наявність безподаткових зон, податкових пільг, спеціальних податкових режимів. Податкове навантаження характеризують показники: ефективної ставки податку на прибуток, частки поточного податку на прибуток у сумі доходу від усіх видів діяльності підприємства. Для оцінки податкової ефективності суб'єкта господарювання повинен проводитися динамічний, факторний та компаративний аналіз показників податкового навантаження суб'єктів господарювання.

Таблиця 1. Аналітична процедура розуміння податкової ефективності суб'єкта господарювання

Показники	Джерело інформації	На початок періоду, (0)	На кінець звітного періоду, (1)	Абсолютне відхилення, Δ	Темп зростання (Т), %
1. Обліковий прибуток (ОП)	ф.2 р. 2290	35618	12938	-22680	36,3
2. Витрати (дохід) з податку на прибуток (ВПП)	ф.2 р. 2300	(802)	(1917)	+1115	239,0
3. Чистий прибуток (ЧП)	ф.2 р. 2350	34816	11021	-23795	31,7
4. Нерозподілений прибуток (НП)	ф.1 р. 1420	341416	350697	9281	
5. Поточні податкові зобов'язання (ППЗ)	ф.1 р. 1620	11516	8611	-2905	74,8
6. Поточні податкові активи (ППА)	ф.1 р. 1135	2772	0	-2772	0
7. Відстрочені податкові зобов'язання (ВПЗ)	ф.1 р. 1500	51777	43652	-8125	84,3
8. Відстрочені податкові активи (ВПА)	ф.1 р. 1045	0	0	0	0
9. Сума сплачених податків і зборів	ф. 3 р. 3115	66603	82900	+16297	124,5
10. Поточний податок на прибуток (ППП)		6446	10042	+3596	155,8
11. Відстрочений податок на прибуток (МПП), у тому числі:		(5644)	(8125)	-2481	143,9
- що належить до виникнення та сторнування тимчасових податкових різниць (ТПР)	примітки до фін. звітності	484	(8072)	-8556	x
- що належить до зміни ставок оподаткування або до зміни податкової бази активів (ППР ₁)		(6128)	0	+6128	0
- коригування щодо відстроченого податку попередніх періодів (ППР ₂)		0	(53)	-53	0
12. Витрати, що не враховуються для цілей оподаткування (ВНО)		2884	(1993)	-4877	x
13. Сумарний дохід від видів діяльності (Д)	ф. 2 р. 2000 + 2120 + 2200 + 2220 + 2240 + 2450	323536	345552	+22016	106,8
Аналітичні операції:					
1. Розрахунок ефективної ставки податку на прибуток (ETR): $VPP / OP \times 100 \%$		2,25	14,82	14,82 - 2,25 = +12,57	
2. Визначення рівня податкового навантаження підприємства за податком на прибуток: $ППП / Д \times 100 \%$		1,99	2,91	2,91 - 1,99 = +0,92 (негативна тенденція)	
3. Тестування на наявність ризику несплати податку на прибуток: $T_{ппп} < T_d$		155,8 > 106,8 (ризик відсутній)			
4. Побудова 2-факторної адитивної моделі витрат з податку на прибуток (ВПП):		$VPP = PPP + MPP$ $VPP_{(0)} = 802 = 6446 + (-5644)$ $VPP_{(1)} = 1917 = 10042 + (-8125)$			
Розрахунок впливу 1-го фактору – зміни суми поточного податку на прибуток (Ф ₁): умов. $VPP_{(ф1)} = PPP_{(1)} + MPP_{(0)}$; $\Delta VPP_{(ф1)} = \text{умов. } VPP_{(ф1)} - VPP_{(0)}$		умов. $VPP_{(ф1)} = 10042 + (-5644) = 4398$ $\Delta VPP_{(ф1)} = 4398 - 802 = 3596$ (негативний вплив)			
Розрахунок впливу 2-го фактору – зміни суми відстроченого податку на прибуток (Ф ₂): умов. $VPP_{(ф2)} = PPP_{(1)} + MPP_{(1)} = VPP_{(1)}$; $\Delta VPP_{(ф2)} = VPP_{(1)} - \text{умов. } VPP_{(ф1)}$		умов. $VPP_{(ф2)} = 1917$ $\Delta VPP_{(ф2)} = 1917 - 4398 = -2481$ (позитивний вплив)			
5. Визначення частки відстроченого податку на прибуток в обліковому прибутку: $\%MPP = MPP / OP \times 100\%$		(15,8)	(62,8)	(62,8) - (15,8) = 47	
6. З'ясування наявності додаткового безплатного джерела фінансування (ПК ^{ВПЗ}) внаслідок відстрочення сплати податку на прибуток: $ВПЗ > ВПА$; $ПК^{ВПЗ} = ВПЗ - ВПА$		43652 > 0 (існує безплатне додаткове джерело фінансування діяльності); $ПК^{ВПЗ} = 43652 - 0 = 43652$			
7. Побудова 3-факторної адитивної моделі витрат з податку на прибуток (ВПП):		$VPP = PPP + \Delta VPZ - \Delta VPA$ $VPP_{(1)} = 1917 = 10042 + (-8125) - 0$ $VPP_{(0)} = 802 = 6446 + (-5644) - 0$			
Розрахунок впливу 3-го фактору – зміни суми відстрочених податкових зобов'язань (Ф ₃): умов. $VPP_{(ф3)} = PPP_{(1)} + \Delta VPZ_{(1)} - \Delta VPA_{(0)}$; $\Delta VPP_{(ф3)} = \text{умов. } VPP_{(ф3)} - \text{умов. } VPP_{(ф1)}$		умов. $VPP_{(ф3)} = 10042 + (-8125) - 0 = 1917$ $\Delta VPP_{(ф3)} = 1917 - 4398 = -2481$ (позитивний вплив)			
Розрахунок впливу 4-го фактору – зміни суми відстрочених податкових активів (Ф ₄): умов. $VPP_{(ф4)} = PPP_{(1)} + \Delta VPZ_{(1)} - \Delta VPA_{(1)}$; $\Delta VPP_{(ф4)} = \text{умов. } VPP_{(ф4)} - \text{умов. } VPP_{(ф3)}$		умов. $VPP_{(ф4)} = 10042 + (-8125) - 0 = 1917$ $\Delta VPP_{(ф4)} = 1917 - 1917 = 0$ (відсутній вплив)			
8. Оцінка ризику зниження нерозподіленого прибутку в майбутньому внаслідок відстрочення податку на прибуток у звітному періоді (Р ^{НП}): $(ВПЗ - ВПА) / НП \times 100\%$		(43652 - 0) / 350697 × 100% = 12,4%			
Висновки: у звітному періоді ефективна ставка податку на прибуток складає 14,82 % та є нижчою від базової (18 %), що свідчить про податкову ефективність підприємства; витрати з податку на прибуток зросли на 1115 тис. грн, що склало 239,0 % темпу зростання, при цьому значний негативний вплив на їх зміну спричинило зростання суми поточного податку на прибуток (+3596 тис. грн), але відстрочений податок на прибуток «зеконював» 62,8 % облікового прибутку, що свідчить про високі наміри управлінського персоналу щодо його збереження для власників та інвесторів; за рахунок відстроченого податку на прибуток збільшено перманентний капітал підприємства на 43652 тис. грн; у майбутніх періодах внаслідок відстрочення податку на прибуток у звітному періоді підприємство може втратити 12,4 % нерозподіленого прибутку					

*Розроблено автором.

Таблиця 2. Розкриття інформації про формування витрат (доходу) з податку на прибуток у Звіті про фінансові результати

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний попередній період
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	12938	35618
збиток	2295		
Витрати (дохід) з податку на прибуток, у тому числі:	2300	(1917)	(802)
а) поточний податок на прибуток	2301	10042	6446
б) відстрочений податок на прибуток, у тому числі:	2302	(8125)	(5644)
- що належить до виникнення та сторнування тимчасових різниць	2303	(8072)	484
- інші коригування	2304	(53)	(6128)
в) зміна відстрочених податкових зобов'язань	2305	(8125)	(5644)
г) зміна відстрочених податкових активів	2306	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2310	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	11021	34816
збиток	2355		

Список використаних джерел

1. Барабаш Н. С. Податковий аналіз: зміст та особливості розвитку. *Культура народів Причорномор'я*. 2013. № 256. С. 119-123.
2. Чипуренко, Е. В. Методология налогового анализа и оценки влияния системы налогообложения на деятельность коммерческих организаций: дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.12, 08.00.10 / Чипуренко Елена Викторовна. – М., 2012. – 318 с.
3. Легостаева О. О., Лисьонкова Н. М. Податковий аналіз як складова оптимізації податкової політики підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 55. С. 50-58.
4. Алеткин П. А. Алгоритм проведения экономического анализа налоговых активов и обязательств. *Современные технологии управления*. 2011. №4 (4). URL: <https://sovman.ru/article/0401>.
5. Крылов С. И. Порядок анализа отложенных налоговых активов, отложенных налоговых обязательств и оценка их влияния на финансовое состояние организации. *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. 2010. № 5. С. 24-30.
6. Методичні рекомендації по аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій: лист Державної податкової адміністрації України від 27.01.1998 р. № 759/10/20-2117. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2117225-98>.
7. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 12 (МСБО 12) «Податки на прибуток» / IASB; Міжнародний документ 929-012 від 01.01.2012. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_012.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток". URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.
9. Податковий кодекс України. Закон від 02.12.2010 № 2755-УІ (із змінами). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Scholes, M., Wolfson, M., Erickson, M., Hanlon, M., Maydew, E., and Shevlin, T. *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*. NJ: Prentice Hall, Upper Saddle River, 2015. 528 p.
11. Методичні рекомендації щодо складання плану-графіка проведення документальних планових перевірок суб'єктів господарювання. Наказ від 27.06.2012 № 553. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0553837-12#n8>.

References

1. Barabash, N. S., Nykonovych, M. O. (2013). *Podatkovyy analiz: zmist ta osoblyvosti rozvytku*. Symferopol': Kul'tura narodov Prychernomor'ya, Vol. 256.
2. Chipurenko, E. V. (2012). *Metodolohyya nalohovoho analiza i otsenki vliyaniya sistemy nalohooblozheniya na deyatel'nost' kommercheskikh orhanyzatsiy*. Moscow: Rossiyskiy hosudarstvennyy torhovo-ekonomycheskiy universitet.

-
3. Lyehostayeva, O. O., Lys'onkova, N. M. (2016). *Podatkovyy analiz yak skladova optymizatsiyi podatkovoyi polityky pidpryyemstva*. Kharkiv: Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. Vol. 55.
 4. Aletkin, P. A. (2011). *Alhoritm provedeniya ekonomicheskoho analiza nalohovykh aktivov i obyazatel'stv* [E-Reader Version]. Kirov: Sovremennye tekhnolohiyi upravleniya. Vol.4 (4). Retrieved from: <https://sovman.ru/article/0401>.
 5. Krylov, S. Y. (2010). *Poryadok analiza otlozhennykh nalohovykh aktivov, otlozhennykh nalohovykh obyazatel'stv i otsenka ikh vliyaniya na fynansovoe sostoyanie orhanizatsiy*. Moscow: Fynansovyy vestnik: finansy, nalohi, strakhovanie, bukhholderskiy uchet. Vol. 5.
 6. *Metodychni rekomendatsiyi po analizu finansovo-hospodars'koho stanu pidpryyemstv ta orhanizatsiy* [E-Reader Version]. (1998). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2117225-98>.
 7. *Mizhnarodnyy standart bukhholders'koho obliku 12 (MSBO 12) «Podatky na prybutok»* [E-Reader Version]. (2012). Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_012.
 8. *Polozhennya (standart) bukhholders'koho obliku 17 "Podatok na prybutok"* [E-Reader Version]. (2000). Retrieved from: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01>.
 9. *Podatkovyy kodeks Ukrayiny* [E-Reader Version]. (2010). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 10. Scholes, M., Wolfson, M., Erickson, M., Hanlon, M., Maydew, E. and Shevlin, T. (2015). *Taxes and Business Strategy: A Planning Approach*. NJ: Prentice Hall, Upper Saddle River.
 11. *Metodychni rekomendatsiyi shchodo skladannya planu-hrafika provedennya dokumental'nykh planovykh perevirok sub"yektiv hospodaryuvannya* [E-Reader Version] (2012). Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0553837-12#n8>.

Стаття надійшла до редакції – 30.11.2018 р., прийнята до друку – 14.12.2018 р.

Олександр Леонідович ЛАВРИК

кандидат економічних наук,
доцент,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
E-mail: filosof_555@online.ua

Костянтин Олегович КОТЛЯР

кафедра фінансів, банківської справи та страхування,
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лаврик О. Л., Котляр К. О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 200-205.

Анотація

Вступ. Стаття присвячена дослідженню теоретико-методологічних аспектів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, проведенню аналізу середовища та результатів зовнішньоекономічної діяльності й розробці напрямів вдосконалення аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах.

У роботі розглянуто зміст та особливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, надано опис методів кількісного аналізу та досліджено методи якісного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Мета. Дослідження теоретико-методологічних аспектів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, проведення аналізу середовища та результатів зовнішньоекономічної діяльності й розробка напрямів удосконалення аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності у сучасних умовах.

Метод (методологія). Вирішення поставлених задач здійснюється за допомогою методів оцінки та аналізу ризиків і ефективності фінансування, оцінки фінансово-економічних показників діяльності, статистичних методів.

Результати. Запропоновано проект використання інструментів конкурентної розвідки на світових ринках як напрям удосконалення аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Розроблено напрями використання програмних засобів обробки Великих даних (Big Data) з дослідження світових ринків агропродукції. Обґрунтовано ефективність запропонованих заходів.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність; методи аналізу; аналіз динаміки; аналіз структури; аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Oleksandr Leonidovych LAVRYK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Finance, Banking and Insurance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: filosof_555@online.ua

Kostyantyn Olegovych KOTLYAR

Department of Finance, Banking and Insurance,
V. N. Karazin Kharkiv National University
E-mail: kostia.kotliar@gmail.com

ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Abstract

Introduction. The research considers theoretical and methodological aspects of the analysis of the foreign economic activity of the enterprise, the analysis of the environment and the results of foreign economic activity and the development of directions for improving the analytical support of the foreign economic activity of the enterprise in modern conditions.

The content and peculiarities of the foreign economic activity of the enterprise are considered in the article. The description of the methods of quantitative analysis of the foreign economic activity of the enterprise is given. The methods of qualitative analysis of the foreign economic activity of the enterprise are investigated.

Purpose. There are aims to research the theoretical and methodological aspects of the analysis of the foreign economic activity of the enterprise, the analysis of the environment and results of foreign economic activity and the development of directions for improving the analytical support of foreign economic activity in modern conditions.

Method (methodology). The estimation and analysis methods of risks and financing efficiency, the estimation of financial and economic performance, statistical methods have been used to solve the tasks of the research.

Results. The project proposes the use of competitive intelligence tools in the world markets as a way of improving the analytical support of foreign economic activity of company. The directions of using Big Data software tools for studying the world markets of agro products have been developed. The effectiveness of the proposed measures has been substantiated.

Keywords: foreign economic activity; methods of analysis; analysis of dynamics; structure analysis; analysis of the efficiency of foreign economic activity.

JEL classification: A1, G21, G24

Вступ

Зараз у світовій економіці спостерігається інтернаціоналізація виробництва у різних галузях й зростання економічної взаємозалежності економік різних країн. Зовнішньоекономічні відносини підприємств не обмежуються зовнішньою торгівлею товарами та послугами, це й рух капіталу, й науково-технічний обмін. Не можна не визнати, що на зовнішньоекономічну діяльність чинить якісний вплив глобалізація економічних процесів у світі. Саме глобалізація як процес формування єдиного світового ринку товарів і послуг, капіталів, інформації і технологій, робочої сили стимулює основну тенденцію подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Виникає теоретичний і практичний інтерес до того, наскільки в умовах посилення нестабільності та непередбачуваності розвитку світової економіки адекватними залишаються традиційні методи аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що є інформаційним підґрунтям оцінки ефективності та розробки подальшої стратегії ЗЕД підприємства.

Дослідженню теоретичних та методологічних аспектів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства присвячені праці Ф. Ф. Бутинця, А. М. Вічевич, Л. О. Кадуріної, О. О. Книшек, Т. Г. Ковальчук, О. О. Маслак, О. М. Небильцової, Ю. А. Кузьмінського, В. О. Решетова та інші.

Водночас треба зазначити, що можливості використання новітніх методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, що адаптовані до невизначеності та слабкої прогнозованості сучасного зовнішньоекономічного середовища, вивчені у вітчизняному науковому просторі поки що недостатньо.

Мета статті

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних аспектів аналізу зовнішньоекономічної

діяльності підприємства, проведення аналізу середовища та результатів зовнішньоекономічної діяльності й розробка напрямів вдосконалення аналітичного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності у сучасних умовах.

Об'єктом дослідження є система методів та інструментів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Предметом розгляду є специфіка, засоби та умови впровадження новітніх методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності у сучасних умовах.

Для досягнення сформульованої мети були виконані наступні методи системного аналізу, логічного узагальнення, експертних оцінок, методи математичної статистики, табличний та графічний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження

У процесі проведення якісного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства застосовують такі прийоми і методи: STEP-аналізу, SWOT-аналізу, SPACE-аналізу, модель GE/McKinsey.

На першому етапі аналізу середовища зовнішньоекономічної діяльності підприємства оцінюється макроекономічне оточення підприємства. Це оточення створює загальні умови господарювання підприємства в зовнішньому середовищі. До макроекономічного оточення відносяться: економічні умови в країні; політичні, правові умови; рівень технологічного розвитку; міжнародні зв'язки; соціально-культурне середовище; природно-кліматичні й географічні умови; стадія ділового циклу на ринку. У більшості випадків макроекономічне оточення не має специфічного характеру впливу стосовно окремо взятого підприємства, хоча ступінь його впливу на різні підприємства неоднакова, що пов'язано з відмінностями у сферах діяльності. У табл. 1 наведена систематизація методик аналізу оточення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Згідно з методологією PEST-аналізу або STEP (аббревіатура отримана за заголовними літерами слів political, economical, social, technological) [1], зовнішнє середовище підприємства розглядається як сукупність основних чотирьох факторів, що впливають на діяльність підприємства найбільшою мірою: політичних, економічних, соціальних і технологічних.

Альтернативою PEST аналізу є модель «макрооточення», що розроблена Л. Фахі й В. Нарайянаном у 1986 р., де підкреслюється, що далеке зовнішнє оточення потрібно розглядати тільки як систему, в якій кожен фактор пов'язаний з іншими [2]. Таким чином, Л. Фахі і В. Нарайянан пропонують розглядати не тільки сукупність економічних, політичних, соціальних і технологічних факторів, але і встановлювати між ними прямий і зворотний зв'язок. Вивчення економічної групи факторів дозволяє зрозуміти, як формуються і розподіляються ресурси підприємства. При цьому необхідно звернути увагу на такі фактори, як загальний рівень економічного розвитку, наявність природних ресурсів, клімат, тип і рівень розвитку конкурентних відносин, структура населення, рівень освіченості робочої сили і розмір заробітної плати.

Дослідження соціальної групи факторів спрямоване на встановлення впливу на бізнес таких соціальних явищ і процесів, як ставлення людей до роботи і якості життя, існуючі в суспільстві звичаї й вірування, цінності, які поділяються людьми, демографічна структура суспільства, зростання населення, рівень освіти, мобільність людей тощо.

Таблиця 1. Систематизація методик аналізу оточення зовнішньоекономічної діяльності підприємства [2]

Етап	Простір	Методи аналізу	
		Традиційні	Інноваційні
1. Оцінка макроекономічного оточення	Макроекономічний простір	PEST-аналіз	Модель Л. Фахі й В. Нарайяна
2. Опис економічних характеристик галузі	Галузевий простір	Оцінка ситуації в галузі з використанням статистичних показників	
3. Аналіз становища підприємства в зіставленні з основними конкурентами	Конкурентний простір	SWOT, SPACE – аналіз, аналіз конкурентів	Виявлення рушійних сил конкуренції

Вивчення політичної групи чинників має концентруватися на з'ясуванні того, які програми намагається провести уряд, ставлення уряду до різних галузей економіки й регіонів країни, які зміни в законодавстві і правовому регулюванні можливі в результаті прийняття нових законів і нових норм, що

регулюють економічні процеси.

Дослідження технологічної групи чинників дозволяє своєчасно побачити ті можливості, які відкриває перед виробництвом розвиток науки і техніки. Саме технологічні чинники безпосередньо впливають на вдосконалення виробленої продукції, своєчасну модернізацію технології виготовлення і збуту продукції.

Вивчення названих груп факторів необхідно не тільки для більш детального уявлення макроекономічного оточення підприємства, але і для визначення наявних можливостей ведення бізнесу для вибору стратегії.

При обґрунтуванні вибору конкурентної стратегії підприємства можуть використовуватися два варіанти ситуаційного аналізу.

Перший варіант – матриця стратегічного становища і оцінки дій (SPACE). Вона використовується для визначення найбільш вигідного стратегічного напрямку діяльності, а також допомагає оцінити привабливість сфери бізнесу і здатність підприємства конкурувати на ринках загалом. Метод SPACE ґрунтується на аналізі 4 груп факторів: IS – промисловий потенціал, FS – фінансовий потенціал, ES – стабільність середовища, CA – конкурентна перевага [2]. Перелік факторів SPACE-аналізу охоплює як внутрішнє, так і зовнішнє середовище бізнесу, а їх сукупна оцінка дозволяє визначити стратегічне становище підприємства та вибрати відповідний ситуації напрямок діяльності.

Другий варіант ситуаційного аналізу – проектування стратегії на основі методу SWOT-аналізу, який може застосовуватися як окремо, так і як узагальнювальний етап аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища, систематизуючи дані, отримані в ході PEST-аналізу (аналіз макрооточення), застосування моделі п'яти сил М. Портера (аналіз галузі), аналізу конкурентів і споживачів, а також ланцюжка створення цінності. Цей підхід об'єднує в собі кілька різних методик аналізу, не завжди узгоджених між собою, вимагає великих витрат часу дослідника в зіставленні з методом SPACE, але при грамотному застосуванні дозволяє отримати вичерпну оцінку середовища для розробки стратегії і врахувати все різноманіття факторів і сил, що діють на організацію.

При проведенні SWOT-аналізу спочатку виявляються слабкі і сильні сторони підприємства, тобто чинники внутрішнього середовища, які сприятимуть або перешкоджатимуть ефективній стратегії підприємства; а також можливості і загрози, тобто чинники зовнішнього середовища, які сприяють або перешкоджають розвитку й ефективному функціонуванню підприємства. На основі даних складається таблиця SWOT, після чого слід відповісти на питання:

- чи має компанія які-небудь сильні сторони або головні переваги, на яких повинна ґрунтуватися стратегія;
- чи роблять слабкі сторони підприємства його уразливим у конкурентній боротьбі, і які слабкості повинна згладити стратегія;
- які можливості підприємство може використовувати зі своїми ресурсами і досвідом, щоб реально розраховувати на успіх; які можливості є якнайкращими з погляду підприємства;
- яких загроз більше всього повинне побоюватися керівництво, щоб забезпечити свій надійний захист.

Матриця SWOT складається з 4-х полів, на кожному з полів дослідник повинен розглянути всі можливі парні комбінації і виділити ті, які повинні бути враховані при розробці стратегії підприємства.

На полі «сильні сторони – можливості» слід розробляти стратегію з використання сильних сторін для того, щоб отримати віддачу від можливостей, які з'явилися в зовнішньому середовищі (пропонується використовувати як орієнтири стратегічного розвитку). Правильнішим буде розгляд можливостей, які відкриваються не тільки перед конкретним підприємством, але і перед його конкурентами на відповідному ринку, де працює або збирається працювати компанія. Ці можливості дозволяють розробити стратегію.

Комбінацію «слабкі сторони – можливості» пропонують застосовувати для внутрішніх перетворень. Стратегія повинна бути побудована так, щоб за рахунок можливостей спробувати подолати наявні в організації слабкості, що з'явилися.

Комбінацію «сильні сторони – загрози» вважається за можливе використовувати як потенційні стратегічні переваги. Стратегія повинна припускати використання сил організації для усунення загроз.

Комбінацію «слабкі сторони – загрози» пропонується розглядати як обмеження стратегічного розвитку. Організація повинна виробити таку стратегію, яка дозволила б їй позбавитися від слабкості і водночас спробувати запобігти навіслій над нею загрозі.

Отже, на основі проведеного аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища, а також SWOT-аналізу, розробляється стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Компанія «McKinsey» пропонує використовувати при аналізі внутрішнього середовища зовнішньоекономічної діяльності підприємства певний ланцюг, виокремлюючи як об'єкт аналізу наступні ланки [3]:

- технологія (патенти, джерела фінансування, вибір товарів або процесів);
- проектування зовнішньоекономічної діяльності;

-
- виробництво (виробничі потужності, сировина, технологічні процеси);
 - маркетинг (ціни, реклама, збут, упаковка товарів, торгова марка);
 - збут (канали збуту, запаси готової продукції, її транспортування);
 - обслуговування (гарантії, швидкість і ціни післяпродажного обслуговування продукції).

Компанія McKinsey періодично проводить спеціальні дослідження зростання підприємств у міжнародному економічному середовищі. Фахівці компанії McKinsey виокремлюють три етапи (три горизонти) зростання підприємств у міжнародному економічному середовищі: зародження, становлення і зрілість. Фахівці компанії McKinsey стверджують, що має проводитися окремий аналіз кожного з етапів. Для того, щоб забезпечити стійке зростання підприємства у міжнародному економічному середовищі, потрібно одночасне (паралельне) управління всіма трьома горизонтами.

Паралельне управління означає, що підприємство повинне одночасно [6]:

1. Розвивати ключові напрямки бізнесу, що генерують поточний прибуток від зовнішньоекономічної діяльності, і захищати ключові напрямки бізнесу від погроз з боку конкурентів (горизонт 1). Напрямки бізнесу (в рамках горизонту 1), що створюють прибуток сьогодні, мають певний потенціал зростання. Однак в кінцевому підсумку крива їх прибутку перетворюється в горизонтальну пряму або спрямовується вниз. Основним завданням управління горизонтом 1 є зміцнення позицій у конкурентній боротьбі і максимальне розкриття потенціалу поточних напрямків бізнесу.

2. Створювати нові напрямки зовнішньоекономічної діяльності, здатні стати прибутковими в середньостроковій перспективі (горизонт 2). Нові перспективні напрямки зовнішньоекономічної діяльності (в рамках горизонту 2) здатні генерувати прибуток вже в найближчій перспективі, але, швидше за все, перетворюються в прибуткові сегменти в середньостроковому періоді. Як правило, це венчурні напрямки, що швидко розвиваються, дуже швидко формують концепцію зростання і різко збільшують свій обіг, яким притаманні значні обсяги інвестицій. Основним завданням управління горизонтом 2 є створення механізму, що забезпечує зростання в нових областях бізнесу.

3. Формувати реальні напрямки зовнішньоекономічної діяльності, які можуть виявитися перспективними для майбутнього зростання (горизонт 3). Реальні можливі напрямки розвитку – це сфера, що зароджується. Деякі з цих напрямків стануть успішними і будуть приносити прибуток у довгостроковому періоді. Вони є не просто ідеями, це вже реальна діяльність і реальні інвестиції. Основним завданням управління горизонтом 3 є виявлення і формування реальних напрямків зовнішньоекономічної діяльності.

Віддача від трьох горизонтів приходить у різний час. Але це не означає, що необхідно акцентувати увагу тільки на горизонті 1 і відкладати на майбутнє звернення до інших напрямів бізнесу. Виділення трьох горизонтів якраз і спрямовано на паралельний розвиток різних бізнес-направків з різним ступенем зрілості [4].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, в результаті вивчення фахової літератури була виявлена велика різноманітність методів кількісного та якісного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства [5]. З одного боку, оскільки оцінка зовнішньоекономічної діяльності підприємства базується на одночасному врахуванні безлічі факторів зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, можна зробити висновок про необхідність застосування певного комплексу методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства для отримання достовірної оцінки. З іншого боку, можливість залучити альтернативні методи в межах певного напрямку аналізу свідчить про те, що фахівець стикається з проблемою вибору найкращої сукупності методів аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Рейтинги України за версією міжнародного рейтингового агентства Moody's (www.moody.com)
2. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Львів : Афіша, 2004. 140 с.
3. Кадуріна Л. О. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Київ : Слово, 2003. 287 с.
4. Ковальчук Т. Г. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності. Київ : Ліра-К, 2018. 215 с.
5. Офіційний веб-сайт Світового банку. URL : <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
6. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент. 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. Vityevich, A. M. (2004). Analysis of foreign economic activity. Lviv.
3. Kadurina, L. O. (2003). Accounting and analysis of foreign economic activity. Kiev.
4. Kovalchuk, T. G. (2018). Accounting and analysis of foreign economic activity. Kiev.

-
5. The World bank. (2018). Retrieved from: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx>.
 6. Blank, I. A. (1999). Investment Management. Kiev: ITEM.

Стаття надійшла до редакції - 14.11.2018 р., прийнята до друку - 03.12.2018 р.

Надія Володимирівна МЕЛЬНИКОВА

кандидат економічних наук,
викладач кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
E-mail: melnikova.nv@ukr.net

Віталій Валерійович БЛАГОЙ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури
E-mail: blaviva24@gmail.com

**ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПРЯМИМИ І ЗВОРТНИМИ
МАТЕРІАЛЬНИМИ ПОТОКАМИ**

Мельникова Н. В., Благой В. В. Теоретичний базис логістичного управління прямими і зворотними матеріальними потоками. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 206-211.

Анотація

Вступ. У сучасних умовах зворотні матеріальні потоки набувають щораз більшої актуальності у зв'язку зі збільшенням обсягу реалізованих товарів, сировини, матеріалів, промислових відходів, бракованої продукції, зростанням інформованості споживачів та добробуту населення, жорстокістю вимог безпеки і екологічності. На сьогодні відсутній загальноприйнятий підхід до класифікації зворотних матеріальних потоків та майже не висвітлені визначення прямого і зворотного матеріального потоків у публікаціях вітчизняних вчених.

Мета. Метою статті є дослідження сутності та визначень прямого і зворотного матеріального потоків, а також удосконалення класифікацій матеріальних потоків та зворотних матеріальних потоків у межах логістичної системи підприємства.

Метод (методологія). Теоретичні положення сучасної економічної теорії та економічного аналізу використано для опису прямого та зворотного матеріальних потоків; інструментарій абстрактно-логічного узагальнення використано для удосконалення класифікацій матеріальних потоків та зворотних матеріальних потоків промислового підприємства.

Результати. Досліджено сутність прямого і зворотного матеріальних потоків, які набувають щораз більшої актуальності. Удосконалено класифікацію зворотних матеріальних потоків, яка враховує всі види цих потоків, що виникають на різних стадіях логістичної системи та за її межами, а також сприяє підвищенню ефективності процесів управління потоками.

Ключові слова: логістичний підхід; логістична система; зворотна логістика; матеріальний потік; прямий матеріальний потік; зворотний матеріальний потік.

Nadiya Volodymyrivna MELNYKOVA

PhD in Economics,
Lecturer,
Department of Economics,
Kharkiv National University of Construction and Architecture
E-mail: melnikova.nv@ukr.net

Vitaliy Valeriyovych BLAGOY

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Economics,
Kharkiv National University of Construction and Architecture
E-mail: blaviva24@gmail.com

THEORETICAL BASIS OF LOGISTIC ADMINISTRATION BY DIRECT AND REVERSE MATERIAL FLOWS

Abstract

Introduction. Nowadays, the reverse material flows are becoming increasingly relevant in connection with an increase in the volume of sales of goods, raw materials, industrial waste, defective products, increased consumer awareness and welfare of the population, the cruelty of safety and environmental requirements. There is no generally accepted approach to the classification of reverse material flows. The definitions of direct and reverse material flows are not properly studied in the works of domestic scientists.

Purpose. The article aims to study the direct and reverse material flows and to improve the classifications of material flows and reverse material flows within the logistics system of the enterprise.

Method (methodology). The theoretical principles of modern economic theory and economic analysis are used to describe the direct and reverse materials flows; tools of abstract and logical generalization are applied to improve classifications of material flows and reverse material flows.

Results. The essence of direct and reverse material flows, which are becoming increasingly important, has been investigated. The classification of reverse material flows has been improved. It takes into account all types of data flows arising at various stages of the logistics system and beyond, as well as enhances the efficiency of flow control processes.

Keywords: logistic approach; logistics system; reverse logistics; material flow; direct material flow; reverse material flow.

JEL classification: P48, Q53, L23

Вступ

У сучасних умовах зворотні матеріальні потоки набувають щораз більшої актуальності у зв'язку зі збільшенням обсягу реалізованих товарів, сировини, відходів, бракованої продукції, жорсткістю вимог безпеки і екологічності. На сьогодні відсутній загальноприйнятий підхід до класифікації зворотних матеріальних потоків у публікаціях вітчизняних вчених.

Дослідженнями у сфері управління прямими і зворотними матеріальними потоками в логістичній системі займалися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: Бондарева І. О., Крикавський Є. В., Мельникова Н. В., Ніколайчук В. Е., Окландер М. А., Рижиков Ю. І., Селезньова Н. О., Смирнов І. Г., Терентьев П. А., Чернописька Н. В. та інші [1-10].

Мета статті

Метою статті є дослідження сутності та визначень прямого і зворотного матеріального потоків, а також удосконалення класифікацій матеріальних потоків та зворотних матеріальних потоків у межах логістичної системи підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Визначень зворотної логістики як науки в економічній літературі існує досить багато. Одне з найбільш повних характеризує її як процеси планування, управління і контролю сировини, окремих частин або запасів готової продукції і пов'язаної з ними інформації від пункту споживання до пункту їх походження з метою їх повторного використання, переробки чи знищення [1].

Основна мета зворотної логістики полягає в мінімізації загальних витрат на переробку відходів, утилізацію через відповідні системи збереження та рециркулювання. Сутність концепції зворотної логістики розкривається через управління прямими і зворотними матеріальними потоками. Логістичний підхід в управлінні підприємством передбачає комплексний підхід з управління рухом матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними, фінансовими і іншими потоками. Поняття матеріального потоку є ключовим у логістиці.

Матеріальний потік – це сукупність товарно-матеріальних цінностей, які розглядаються на часовому інтервалі в процесі застосування до них різних логістичних операцій [1]. Матеріальні потоки є надзвичайно різноманітними і характеризуються якісними і кількісними параметрами.

Багатоманітність матеріальних потоків у ринковій економіці обумовлює необхідність їхньої класифікації (табл. 1) [1-10].

Запропонована класифікація була доповнена двома ознаками: за напрямом стосовно логістичної системи і за формою матеріальної субстанції. За напрямом стосовно логістичної системи матеріальні потоки поділяються на прямі і зворотні. При аналізі логістичної системи важливо враховувати не тільки прямі, а і зворотні матеріальні потоки. Крім прямого матеріального потоку, який спрямований від виробника до споживача, існує і зворотний потік, рух якого може бути спрямований як від споживача до виробника, як від постачальника до виробника, так і всередині підприємства між різними ланками.

Таблиця 1. Система класифікації матеріальних потоків

Класифікаційна ознака	Види потоків	Змістова характеристика
По відношенню до логістичної системи	Внутрішні	Циркують усередині системи
	Зовнішні	Надходять у систему ззовні і /або залишають її межі
За призначенням	Вхідні	Надходять у логістичну систему із зовнішнього середовища
	Вихідні	Надходять із логістичної системи у зовнішнє середовище
За ступенем безперервності	Безперервні	У кожний момент часу по траєкторії переміщується певна кількість об'єктів
	Дискретні	Створюються об'єктами, що переміщуються з інтервалами
За ступенем регулярності	Детерміновані	Характеризуються визначеністю параметрів у кожний момент часу
	Стохастичні	Характеризуються випадковим характером параметрів, які в кожний момент часу набувають певної величини з певним ступенем ймовірності
За ступенем стабільності	Стабільні	Характеризуються постійністю значень параметрів протягом визначеного проміжку часу
	Нестабільні	Характеризуються флуктуаційним характером зміни параметрів потоку
За ступенем мінливості	Стаціонарні	Характерні для усталеного процесу з постійною величиною інтенсивності
	Нестаціонарні	Характерні для несталого процесу, їх інтенсивність змінюється протягом визначеного періоду часу
За ступенем керованості	Керовані	Адекватно реагують на керований вплив з боку керованої системи
	Некеровані	Не реагують на керований вплив
За характером переміщення елементів потоку	Рівномірні	Характеризуються постійною швидкістю переміщення об'єктів, тобто в однакові проміжки часу вони проходять однаковий шлях
	Нерівномірні	Характеризуються зміною швидкості переміщення об'єктів та інтервалів їх відправлення і прибуття
За ступенем періодичності	Періодичні	Характеризуються постійністю параметрів чи постійністю характеру їх зміни через визначений період часу
	Неперіодичні	Характеризуються відсутністю закономірності змін параметрів потоку

Продовження таблиці 1

Класифікаційна ознака	Види потоків	Змістова характеристика
За ступенем відповідності змін параметрів потоку заданому ритму	Ритмічні	Повний повтор всіх параметрів потоку через задані проміжки часу
	Неритмічні	Розбіжність хоча б одного з параметрів потоку через визначений проміжок часу
За ступенем узгодженості	Синхронні	Характеризуються узгодженістю вхідних і вихідних потоків за обсягом, часом
	Несинхронні	Характеризуються невідповідністю у часі та за обсягом вхідних і вихідних потоків
За ступенем складності	Прості	Складаються із об'єктів одного виду
	Складні	Об'єднують різнорідні об'єкти
За ступенем впорядкованості елементів потоку	Ламінарні	Взаємне переміщення складових елементів відсутнє або має цілеспрямований, керований характер; вони мають регулярний характер і здатні змінюватися у часі лише при зміні зовнішніх умов або керуючих впливів
	Турбулентні	Характеризуються хаотичним взаємним переміщенням елементів потоку, що викликають флуктуаційні зміни практично всіх параметрів потоку і істотно ускладнюють процес управління ними
За напрямом стосовно логістичної системи	Прямі	Переміщуються матеріали і товари від постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів до післяпродажного обслуговування споживачів товарів
	Зворотні	Переміщуються повернені, пошкоджені, прострочені і використані товари, відходи виробництва і споживання від точки споживання до точки їх виникнення
За формою матеріальної субстанції	Товарні	Характеризуються як кінцева продукція для певного підприємства
	Сировинні	Характеризуються як сировина та матеріали, паливо, тара і упаковка, а також вторинна сировина, відходи виробництва і споживання

У результаті ефективного використання зворотного матеріального потоку на промисловому підприємстві можна отримати зменшення собівартості виробленої продукції, а також збільшення рівня прибутку підприємств.

За формою матеріальної субстанції матеріальні потоки бувають сировинні і товарні. У вигляді матеріального потоку можуть бути як сировинні (сировина, матеріали, відходи, вторинна сировина, тара), так і товарні (кінцева продукція, товар, а також повернені товари, прострочені товари, бракована продукція тощо).

Поряд із матеріальними потоками існують й інші потоки, такі, як інформаційні, фінансові тощо.

Інформаційні потоки – це сукупність повідомлень, що циркулюють у логістичній системі, між логістичною системою і зовнішнім середовищем, що необхідні для управління і контролю логістичних операцій [1; 5].

Фінансові потоки – це спрямований рух грошових засобів чи ресурсів у логістичних системах або між ними, необхідний для забезпечення матеріальних та інформаційних потоків [1; 5].

Спочатку наведемо визначення прямого матеріального потоку.

Прямий матеріальний потік – рух матеріалів і товарів, який починається транспортуванням від постачальників сировини, матеріалів, напівфабрикатів і закінчується післяпродажним обслуговуванням споживачів товарів [1; 5]. Складові прямого матеріального потоку: сировина, матеріали, напівфабрикати, готові товари, товари кінцевого споживання тощо.

Зворотний матеріальний потік – рух повернених, пошкоджених, прострочених і використаних товарів, відходів виробництва і споживання, який починається від точки їх утворення до точки утилізації або переробки з метою зменшення відходів виробництва та витрат від повернення товарів. До складу зворотного матеріального потоку входять: повернені, пошкоджені, прострочені і використані вироби, бракована продукція, вторинна сировина, відходи, тара і упаковка тощо [2; 3].

У сучасних умовах зворотні матеріальні потоки набувають щораз більшої актуальності, тому пропонуємо удосконалени класифікацію зворотних матеріальних потоків (рис. 1) [2; 3].

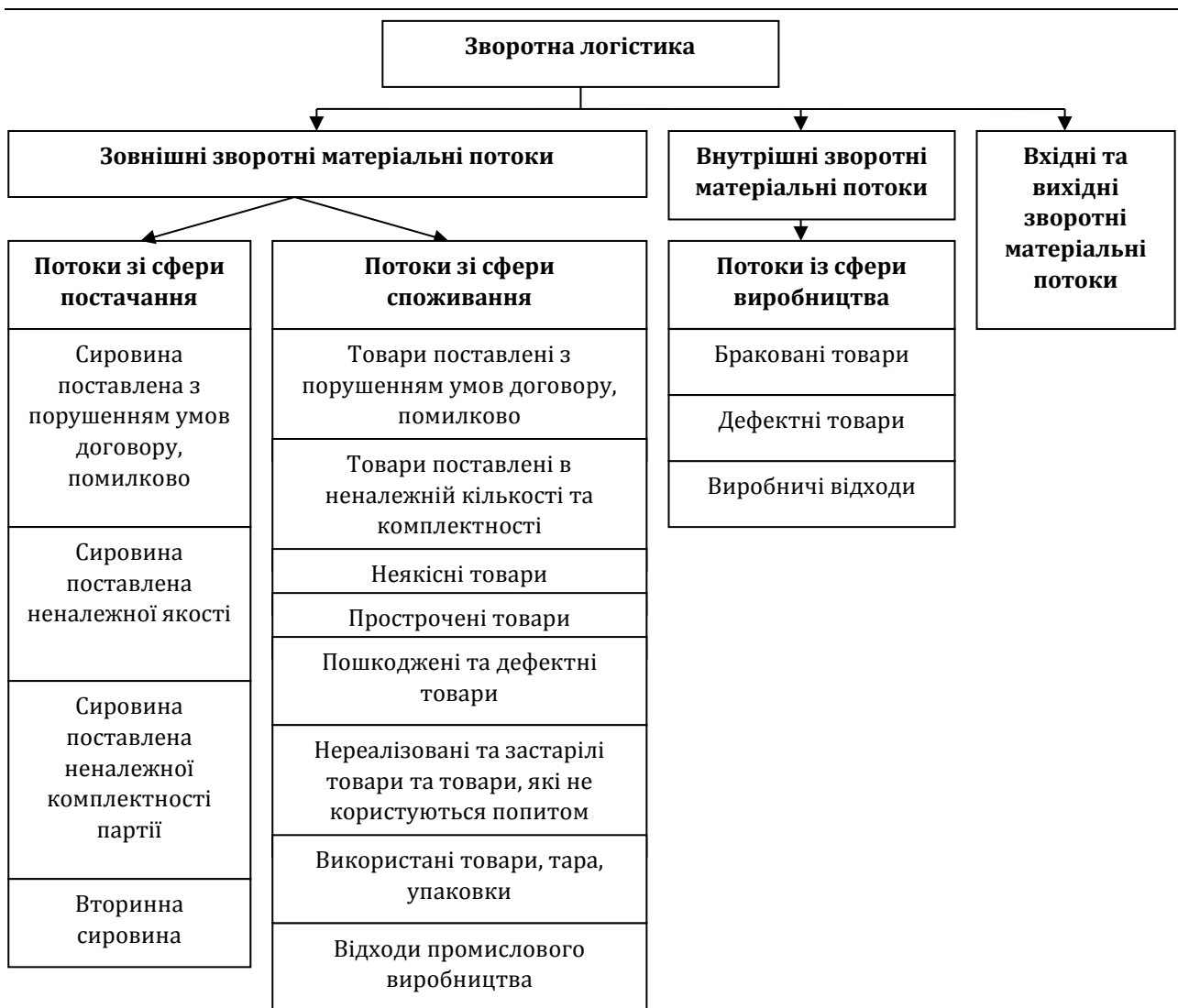


Рис. 1. Удосконалена класифікація зворотних матеріальних потоків [2; 3]

Наведена класифікація (рис. 1) доповнена ознакою стосовно логістичної системи. Згідно з цією ознакою зворотні матеріальні потоки поділяються на зовнішні, внутрішні, вхідні та вихідні. Зовнішні зворотні матеріальні потоки – зворотні потоки, які надходять у логістичну систему ззовні і / або залишають її межі. Внутрішні зворотні матеріальні потоки – зворотні потоки, які циркулюють усередині логістичної системи. Вхідні зворотні потоки надходять у логістичну систему із зовнішнього середовища. Вихідні зворотні матеріальні потоки надходять з логістичної системи у зовнішнє середовище.

З рис. 1 видно, що зовнішні та внутрішні зворотні потоки подані в розгорнутому вигляді, а вхідні та вихідні зворотні матеріальні потоки не описані детально. Пропонується до складу вхідних зворотних матеріальних потоків віднести такі види потоків: вторинну сировину, товари, поставлені в неналежній кількості та комплектності, неякісні, пошкоджені, застарілі товари тощо, та до вихідних зворотних матеріальних потоків: сировину, поставлену неналежної якості та комплектності партії, відходи промислового виробництва тощо. А за іншою ознакою класифікації – за сферою виникнення, зворотні потоки поділяються за такими сферами: постачання сировини, виробництво продукції та її споживання.

Наведена класифікація (рис. 1) за сферами виникнення зворотних матеріальних потоків була доповнена сферою постачання, оскільки до підприємства може надходити неякісна сировина, вторинна сировина тощо.

Отже, запропонована класифікація враховує всі види зворотних матеріальних потоків, що виникають на різних стадіях логістичної системи та за її межами, а також сприяє підвищенню ефективності процесів управління такими потоками.

Висновки та перспективи подальших розвідок

На сьогодні прямі та зворотні матеріальні потоки є досить істотними для функціонування підприємства та потребують інтегрованого підходу до їх управління, а отже, будуть виступати об'єктом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Тридід О. М., Колодізева Т. О. Інтегровані матеріальні потоки. Конспект лекцій для студентів спеціальності 6.050200 «Логістика». Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. 84 с.
2. Зуева О. Н. Логистика взаимодействия потоковых процессов домашних хозяйств и организаций торговли : автореф. дисс. на соискание уч. ст. доктора эконом. наук : специальность 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (логистика)". Екатеринбург, 2007. 46 с.
3. Николаева Е. Г. Мельникова Н. В. Реверсивная логистика – инновационное направление в управлении обратными материальными потоками. Инновационные и информационные технологии в развитии национальной экономики: теория и практика: монография. Москва : Научные технологии, 2013. С. 214–220.
4. Окландер М. А. Логістика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 346 с.
5. Крикавський Є. В. Логістичне управління : підручник. Львів : Львівська політехніка, 2005. 684 с.
6. Терентьев П. А. Особенности управления возвратными потоками в распределительных сетях торговых компаний. *Логистика сегодня*. 2005. № 3. С. 26–32.
7. Бондарева І. О., Селезньова Н. О. Систематизація показників оцінки матеріального потоку підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2009. №6. Т.3. С. 178–182.
8. Чернописька Н. В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2008. № 623. С. 265–271.
9. Рыжиков Ю. И. Теория очередей и управление запасами. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 384 с.
10. Федосеев В. В., Гармаш А. Н., Дайитбегов Д. М. и др. Экономико-математические методы и прикладные модели : учеб. пособие для вузов. Москва : ЮНИТИ, 2000. 391 с.

References

1. Tridid, O. M., Kolodzieva, T. O. (2006). *Intehrovani materialni potoky. Konspekt lektsiy dlya studentiv spetsialnosti 6.050200 «Lohistyka»*. Kharkiv: KhNEU.
2. Zueva, O. N. (2007). *Logistika vzaimodeystviya potokovykh protsessov domashnikh khozyaystv i organizatsiy torgovli : avtoref. diss. na soiskaniye uch. st. doktora ekonom. nauk : spetsial'nost' 08.00.05 "Ekonomika i upravleniye narodnym khozyaystvom (logistika)"*, Yekaterinburg.
3. Nikolaeva, E. G. & Melnikova, N. V. (2013). *Reversivnaya logistika – innovatsionnoye napravleniye v upravlenii obratnymi material'nymi potokami*. Moscow: Scientific Technologies.
4. Oklander, M. A. (2008). *Logistics*. Kyiv : Center for Educational Literature.
5. Krikavskyy, E. V. (2005). *Lohistychne upravlinnya*. Lviv: Lviv Polytechnic.
6. Terentyev, P. A. (2005). *Osobennosti upravleniya vozvratnymi potokami v raspredelitel'nykh setyakh torgovykh kompaniy. Logistics today*, 3, 26–32.
7. Bondareva, I. O., Selezneva, N. O. (2009). *Systematyzatsiya pokaznykiv otsinky materialnoho potoku pidpryyemstva. Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 6, T. 3, 178–182.
8. Chernopyska, N. V. (2008). *Metodychni pidkhody otsinyuvannya lohistychnoyi diyalnosti pidpryyemstva. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University*, 623, 265–271.
9. Ryzhikov, Yu. I. (2001). *Teoriya ocheredey i upravleniye zapasami*. St. Petersburg: Peter, 384 p.
10. Fedoseev, V. V., Garmash, A. N., Dayitbegov, D. M. (2000). *Ekonomiko-matematicheskiye metody i prikladnyye modeli*. Moscow: UNITI, 391 p.

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Юлія Ігорівна МИКИТЮК

аспірантка,
кафедра менеджменту та публічного управління,
Тернопільський національний економічний університет
E-mail: mykytyuk.yu@gmail.com

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Микитюк, Ю. І. Шляхи підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності будівельної організації. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 212-217.

Анотація

У статті запропоновано нове комплексне вирішення завдань щодо підвищення ефективності управління інвестиційно-інноваційною діяльністю будівельних організацій. Розроблена та запропонована комплексна система оцінки ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності, яка дозволяє комплексно визначити стратегічні напрями інвестиційно-інноваційної діяльності будівельних організацій шляхом відбору та оцінки інвестиційно-привабливих проектів, а також найбільш доцільно оцінити його ефективність, як загалом, так і для кожного його учасника. Зроблено висновок, що з метою подальшого розвитку економіки Івано-Франківської області необхідним є нарощування інвестицій. Запропоновано стимулювання приватного капіталу та збільшення власних джерел фінансування капітальних інвестицій через упровадження ефективної амортизаційної політики. Розроблено економічний механізм ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності організації. Запропоновано налагодження механізмів взаємовідношень державних та регіональних органів влади щодо розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності на основі прискорення науково-технічного прогресу.

Ключові слова: будівельна організація; ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності; інвестиційна привабливість; рентабельність; оборотні активи; використання основних засобів.

Yuliia Ihorivna MYKYTYUK

PhD Student,
Department of Management and Public Administration
Ternopil National Economic University
E-mail: mykytyuk.yu@gmail.com

WAYS OF INCREASING EFFICIENCY OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF BUILDING ORGANIZATION

Abstract

The article proposes a new complex solution of tasks for increasing the efficiency of management of investment and innovation activities of construction organizations. The complex system of evaluation of the effectiveness of investment and innovation activity is developed. It allows to define comprehensively the strategic directions of investment and innovation activity of building organizations by selecting and evaluating investment and attractive projects, as well as to evaluate its efficiency, both in general and for each of its the participant. It is concluded that in order to develop the economy of Ivano-Frankivsk oblast there is an increase in investments. It is proposed to stimulate private capital and increase own sources of financing of capital investments through introduction of effective depreciation policy. The economic mechanism of the effectiveness of investment and innovation activity of organizations is developed. It is proposed to establish mechanisms of relations between state and regional authorities regarding the development of investment and innovation activities on the basis of accelerating scientific and technological progress.

Keywords: building organization; efficiency of investment and innovation activity; investment attractiveness; profitability; current assets; use of fixed assets.

JEL classification: O31, L74

Вступ

В умовах реструктуризації стратегія управління інвестиційно-інноваційною діяльністю будівельних організацій стає ефективним ринковим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств і розглядається як сукупність засобів з комплексного проведення умов функціонування підприємства згідно з мінливими умовами ринку та обраної стратегії його розвитку.

Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю будівельних організацій містить: удосконалення структури та функцій управління, подолання відставання у техніко-технологічних аспектах діяльності, підвищення рівня фінансово-економічної політики та досягнення на цій основі поліпшення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції (послуг), зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва, покращення фінансово-економічних результатів діяльності.

У зарубіжній практиці одним з основних етапів реалізації проекту є достовірність і правильність оцінки його ефективності.

Важливо зазначити, що реалізація різних інвестиційних проектів (реконструкція, нове будівництво, освоєння нових видів продукції) здійснюється на основі комплексної оцінки їх ефективності.

Вагомий внесок у дослідження питань управління ефективністю інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємств зробили В. Василенко, М. Денисенко, А. Загородній, П. Микитюк, А. Пересада, Ю. Стадницький.

Теоретична і практична значущість перерахованих проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності управління інвестиційно-інноваційною діяльністю будівельних організацій, визначили актуальність теми статті, вибір мети і напрямків дослідження.

Мета і завдання статті

Мета і завдання статті полягають в обґрунтуванні факторів підвищення ефективності управління інвестиційно-інноваційною діяльністю будівельної організації.

Виклад основного матеріалу дослідження

Покращення використання основних виробничих засобів у підрядних і виробничих діяльностях за рахунок удосконалення будівництва, ліквідації простоїв механізмів і обладнання, здійснення організаційно-технічних заходів, які спрямовані на максимальне використання праці робітників і техніки, – це є першочерговою задачею в будівельному виробництві.

До значного резерву покращення використання основних виробничих засобів у будівництві можна зарахувати поліпшення використання календарного часу будівельних організацій, збільшення змінності робіт машин і механізмів, підвищення використання їх потужностей, скорочення витрат робочого часу, подальшого удосконалення системи оплати праці тощо [1].

Для характеристики ступеня використання машин у часі за цей період може бути використана структура календарного часу машин, а показником – коефіцієнт використання календарного фонду часу, який розраховується як відношення фактичного відпрацьованого машинами часу до їх календарного фонду. Базою для вираховування показників ступеня використання машин може бути прийнятий їх режимний фонд і наявний фонд робочого часу, який виражається в машино-змінах або машино-годинах.

Для удосконалення систем використання календарного часу є різні способи: будівництво за ковзним графіком, заохочення виконавців робіт у кращому способі більшої інтенсифікації експлуатації машин і обладнання, основних засобів.

Також підвищення змінності у будівництві підвищує інтенсивність використання основних засобів, але для цього потрібно: виконати організаційні заходи по удосконаленню штатів, покращення умов праці і організації виробництва з урахуванням специфіки нічних змін (освітлення, енергозабезпечення, водопостачання, технічне обслуговування і ремонт машин та механізмів, підготовка фронту робіт, матеріально-технічне постачання тощо, застосування більш ефективного економічного заохочення працівників [2].

Великим резервом удосконалення системи основних виробничих засобів є зменшення внутрішньо-змінних витрат робочого часу. Причиною простоїв машин і механізмів у будівництві є недостатнє постачання матеріальних і фінансових ресурсів та неякісне обслуговування машин.

Удосконалення системи використання основних виробничих засобів можливо зробити, якщо використати комплексний або системний підхід.

Виробництво в країні розвивається і під впливом науково-технічного прогресу та соціального розвитку галузей економіки і ринку, застосовуються нові технологічні процеси виробництва на основі використання науково-технічних досягнень, нових машин, обладнання, автоматизації і комп'ютеризації процесів управління.

Житлове, комунальне, приватне будівництво відбувається в напрямку використання найбільш ефективних рішень. Це вимагає від будівельної індустрії випуску на ринок нових ефективних будівельних матеріалів. Широкого розвитку набуло виробництво сталевих, алюмінієвих, ефективних дерев'яних, полімерних, азбестоцементних конструкцій [3].

Маса будівельних конструкцій зменшується за рахунок використання легких і пористих конструктивних бетонів, металевих профілів, азбестоцементних плит і листів, легких утеплювачів.

Технічний прогрес у виробництві дерев'яних виробів і конструкцій показав ефективність нових технологічних процесів з використанням відходів з деревини, разом з підвищенням якості, довготривалості, заводської готовності, зменшенням трудових затрат при використанні нових будівельних матеріалів [4].

За ринкових умов велике значення має прибуток для будівельної організації. Ефективність роботи будівельного підприємства вимірюється таким показником, як рентабельність – відношення величини валового прибутку до собівартості:

$$D = \frac{100 \cdot W}{C}, \text{ де}$$

D – рентабельність (у відсотках);

W – величина валового прибутку;

C – собівартість продукції.

У таблиці 1 наведена рентабельність за період 1-й квартал, півріччя – 2-й квартал, за 9 місяців і за рік 2016– 2017.

Таблиця 1. Значення рентабельності ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» (%)

Рік 2016				Рік 2017			
квартал				квартал			
1	2	3	4	1	2	3	4
-0,95	-15	82,2	47,3	20,0	58,6	79,1	97,2

За перше півріччя 2016 р. будівельне підприємство мало від'ємну рентабельність – 15 % через збитки, яких зазнали в цей період. За 9 місяців отримані прибутки перекреслили попередні збитки, і вся рентабельність стала позитивною і дуже значною (82 %), а за рік рентабельність становила 47 %, що дуже добре.

У 2017 р. рентабельність була позитивною і за 9 місяців також зросла на 79 %, а за рік - 97 %, що вказує на підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності.

Величина рентабельності характеризує ефективність використання капітальних інвестицій і використання інших ресурсів. Що краще використовуються ресурси, то більша рентабельність. Організація робіт у будівельній ланці повинна бути оптимальною, щоб забезпечити найкраще використання її ресурсів. Рентабельність у будівництві залежить від багатьох факторів: строки будівництва, введення потужностей, собівартості, структури капітальних інвестицій, продуктивності праці, фінансування [5].

Взагалі ефективність капітальних інвестицій може обчислюватися за критерієм приведених витрат:

$$d = C + \frac{K}{T}, \text{ де}$$

K – всі капітальні вкладення;

T – строк окупності капітальних інвестицій;

C – собівартість продукції за рік.

У цьому показнику використані і поточні витрати у вигляді собівартості і одночасові капітальні інвестиції, які розподілені за роками окупності. Величина $\frac{K}{T}$ характеризує прибуток за рік. Фінансування будівництва, розрахунки за виконані роботи, поставка обладнання та інші послуги у будівництві в ринкових умовах потрібно виконувати так. Щоб забезпечувалась постійна залежність між ступенем виконання планових завдань за кількісними і якісними показниками і ступенем оплати виробленої продукції, позаяк що більша ця залежність, то активніше діє економічний контроль на ефективність капітальних інвестицій.

Велике значення при цьому мають власні і запозичені кошти. Що більший власний капітал, то надійніше і ефективніше може бути організована оплата за виконання будівельних робіт. Відношення величини власного капіталу до витрат (собівартості) характеризує надійність будівельної організації і можливість здійснювати самофінансування.

У табл. 2 наведені дані цього відношення для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд».

Таблиця 2. Відношення власного капіталу до собівартості для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» (%)

Рік 2016				Рік 2017			
квартал				квартал			
1	2	3	4	1	2	3	4
-4,2	-2,3	0,16	0,08	5,1	1,4	0,63	0,33

Оскільки короткостроковий і довгостроковий кредити підлягають поверненню, то обов'язковою умовою їх застосування є повна окупність капітальних інвестицій у відведені контрактом строки з оплатою відсотків за кредитування.

Надійність функціонування будівельної організації також характеризується відношенням величини довгострокових кредитів до собівартості продукції, яке для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» наводиться в табл. 3.

Таблиця 3. Відношення величини довгострокових зобов'язань до собівартості продукції для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» (%)

Рік 2016				Рік 2017			
квартал				квартал			
1	2	3	4	1	2	3	4
3,8	2,6	8,3	7,2	434	132	80	30

Як видно з табл. 3 ТДВ БМФ, «Івано-Франківськбуд» широко використовує довгострокові зобов'язання, у які входять і довгострокові кредити банків.

Значення кредитів банку для будівництва дуже велике. Участь кредитів у створенні основних засобів і наданні послуг населенню активізує діяльність будівельних організацій, посилює контроль за процесом будівництва і підвищенням ефективності будівельних послуг. Отже, в ринкових умовах значну увагу звертають на можливість фінансування витрат, що дає змогу за допомогою банківських кредитів розвивати діяльність будівельних організацій за незначними власними капіталами.

За умов рентабельної роботи будівельних організацій та їх стійкого фінансування в ринкових умовах створені необхідні умови і для матеріально-технічного постачання і стимулювання до розвитку будівельного виробництва. Чітка робота будівельних організацій стає обов'язковою умовою успішного їх функціонування.

Важливе значення має система оплати за закінчений об'єкт, тому що вони сприяють концентрації ресурсів на пускових об'єктах і цим самим позитивно впливають на дотримання строків будівництва і ввід основних виробничих засобів.

У контрактах передбачається відповідальність за порушення договірних умов, у тому числі і штрафів. Це впливає на ефективність діяльності будівельної організації, яка намагається не платити штрафи і своєчасно виконувати свої обов'язки [6].

Важливе значення для діяльності будівельної організації мають оборотні активи. До них належать: виробничі запаси; поточні біологічні активи; незавершене виробництво; готова продукція; товари; векселі одержані; дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги; чиста реалізаційна вартість; первісна вартість; резерв сумнівних боргів; дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків, інша поточна дебіторська заборгованість); поточні фінансові інвестиції; грошові кошти та їх еквівалентність; інші оборотні активи.

Для оборотних активів потрібні витрати коштів, які можуть бути як власні, так і запозичені. Співвідношення між видами оборотних активів складає структуру оборотних коштів, характеристиками якої стають частки (у відсотках) видів оборотних активів у загальній величині оборотних активів.

Таблиця 4 показує, що основні оборотні активи підприємства ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» знаходяться у незавершеному виробництві, мала частка у виробничих запасах і зовсім мало в інших видах оборотних активів.

Таблиця 4. Структура (у відсотках) оборотних активів для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» (%)

Назва виду оборотних активів	Рік	
	2016	2017
Виробничі запаси	3,2	0,6
Незавершене виробництво	87,8	99
Товари	0,1	0,01
Чиста реалізаційна вартість	8,9	0,19
Первісна вартість	0,2	0,2
Грошові кошти в національній валюті	-	-

До поточних зобов'язань відносяться: короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; векселі видані; кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточні зобов'язання за розрахунками: з одержання авансів, з бюджетом, з позабюджетних платежів, із страхування, з оплати праці, з учасниками внутрішніх розрахунків, поточні зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, інші поточні зобов'язання [7].

Структура поточних зобов'язань у відсотках для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» за 2016-2017 рр. наведена в табл. 5. (наведена у відсотках відношення величини виду поточного зобов'язання до загальної величини поточних зобов'язань).

Таблиця 5. Структура поточних зобов'язань для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» за 2016-2017 рр. (%)

Назва виду поточних зобов'язань	Рік	
	2016	2017
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	82	99
Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом	6	0,4
Поточні зобов'язання за розрахунками зі страхування	4	0,3
Поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці	8,0	0,3

Велике значення для функціонування будівельної організації мають елементи оперативних витрат, які складаються із: матеріальних затрат; виплат на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизації; інших операційних витрат.

Структура (у відсотках) елементів операційних витрат (відношення величини виду операційних витрат до загальної величини операційних витрат) для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» наведена в табл. 6.

Аналізуючи дані табл. 6, можна зробити такі висновки.

Матеріальні затрати в операційних затратах займають чинне місце (у 2016 р. вони становили майже 60 %, у 2017 р. – 13,8%).

Виплати на заробітну плату також становлять значну частину операційних витрат.

Таблиця 6. Структура (у відсотках) оборотних активів для ТДВ БМФ «Івано-Франківськбуд» (%)

Назва виду елементу операційних витрат	Рік	
	2016	2017
Матеріальні затрати	57,8	13,8
Виплати на оплату праці	21,6	36,3
Відрахування на соціальні заходи	8,2	13,9
Амортизація	11,1	27,8
Інші операційні витрати	1,3	8,2

Аналіз табл. звітних даних показує, що у 2017 р. далеко не вся вироблена продукція реалізована. Тому збільшились товарні запаси і незавершене виробництво.

Для підвищення ефективності капітальних інвестицій у будівельних організаціях потрібно провести детальний аналіз можливого виробництва будівельної продукції на основі тих ресурсів, які є і які можна отримати.

Цю інформацію можна сформулювати, якщо розробити бізнес-план для виконання робіт відповідно до поставленої мети.

Ринкові умови господарювання дають можливість закупити достатньо ресурсів для виконання необхідних робіт. Важливо розробити план, за яким досягається максимум критерію ефективності при задоволенні умов з використання ресурсів і виконання інвестиційного плану будівельної організації [8].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Аналіз наукової й нормативної літератури щодо стану оцінки ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності будівельних організацій довів необхідність та доцільність формування комплексної системи оцінки ефективності інвестиційно-інноваційних проектів з урахуванням внутрішньої та зовнішньої оцінки інвестиційної привабливості будівельних організацій.

Проведений економіко-математичний аналіз за допомогою програми Microsoft Excel дозволяє зробити висновок: попри зростання інвестицій у будівельні організації за період 2014-2017 рр. фінансовий результат організацій у цей час мав стійку тенденцію до зменшення. Цей чинник може свідчити про неефективне управління інвестиційною діяльністю в цих організаціях, тому необхідно забезпечити всебічний контроль за використанням інвестованих ресурсів та новітніх технологій у будівництві.

Основною метою інвестиційного розвитку будівельних організацій є поліпшення інвестиційного клімату в регіоні, тому необхідними є: розробка та запровадження регіональних програм розвитку промисловості, соціальної сфери, науки, охорони здоров'я; поліпшення добробуту громадян; формування розвиненої інфраструктури; поліпшення екологічного становища регіону; надання податкових пільг і гарантій для вітчизняних інвесторів.

Список використаних джерел

1. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. 440 с.
2. Денисенко М. Механізм інвестування: теоретична сутність та проблеми вдосконалення. *Персонал*. 2003. № 4-5. С. 52-57.
3. Загородній А. Т., Стадницький Ю. І. Менеджмент реальних інвестицій: навч. посіб. Київ: Товариство „Знання”, 2008. 209 с.
4. Микитюк П. П. Аналіз інноваційної діяльності на підприємствах будівельної галузі. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць. Тернопіль : ВПЦ “Економічна думка ТНЕУ”. 2011. Вип. 9. Ч. 3. С. 202-205.
5. Микитюк П. П. Інвестиційно-інноваційний менеджмент : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2015. 452 с.
6. Микитюк П. П., Брич В. Я., Паранюк Я. Д. Управління проектами : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2017. 300 с.
7. Микитюк П. П., Брич В. Я., Федірко М. М. Методичні підходи до стратегічного управління діяльністю підприємства : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. 399 с.
8. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом : моногр. Київ: Лібра, 2002. 472 с.

References

1. Vasylenko, V. O. (2003). Innovatsiyni menedzhment. [Innovation Management]. Kyiv : Tsentr uchbovoi literatury, Feniks. [in Ukrainian].
2. Denysenko, M. (2003). Mekhanizm investuvannia: teoretychna sutnist ta problemy vdoskonalennia [The mechanism of investment: the theoretical essence and problems of improvement]. *Personal – Personnel*, 4-5. 52-57 [in Ukrainian].
3. Zahorodnii, A. T., Stadnytskyi, Yu. I. (2008). Menedzhment realnykh investytsii. [Management of Real Investments]. Kyiv : Znannia. [in Ukrainian].
4. Mykytyuk, P. P. (2011). Analiz innovatsiynoi diialnosti na pidpriemstvakh budivelnoi haluzi [The analysis of innovative activity on the enterprises of building industry]. *Ekonomichnyi analiz – Economic analysis*, 9, 202-205 [in Ukrainian].
5. Mykytiuk, P. P. (2015). Investytsiino-innovatsiyni menedzhment. [Investment and Innovation Management]. Ternopil : Ekonomichna dumka TNEU. [in Ukrainian].
6. Mykytiuk, P. P., Brych, V. Ya., Paraniuk, Ya. D. (2017). Upravlinnia proektamy. [Project management]. Ternopil : Ekonomichna dumka TNEU. [in Ukrainian].
7. Mykytyuk, P. P., Brych, V. Ya., Fedirko, M. V. (2017). Metodychni pidkhody do stratehichnoho upravlinnia diialnistiu pidpriemstva [Methodical approaches to strategic management of enterprise activity]. Ternopil : TNEU. [in Ukrainian].
8. Peresada, A. A. (2002). Upravlinnia investytsiynym protsesom [Management of the investment process]. Kiev : Libra. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 23.11.2018 р., прийнята до друку – 11.12.2018 р.

Марія Миколаївна НАШКЕРСЬКА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»
E-mail: Nashkerska@gmail.com

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Нашкерська М. М. Методологічні основи аналізу трудових ресурсів бюджетної установи. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 218-224.

Анотація

Вступ. Якість і своєчасність послуг, які надають бюджетні установи, залежить від рівня кадрового забезпечення, кваліфікації працівників, які безпосередньо їх надають. Предметом дослідження є людські ресурси установи із якісними і кількісними характеристиками.

Мета статті. Метою дослідження є визначення напрямків аналізу трудових ресурсів бюджетних установ з урахуванням особливостей їх діяльності.

Метод (методологія). Запропоновано аналіз трудових ресурсів бюджетної установи здійснювати за такими напрямками: аналіз забезпечення трудовими ресурсами; аналіз плинності кадрів (руху кадрів); аналіз якісних характеристик; аналіз умов праці; мотивація і оплата праці; ефективність праці працівників бюджетних установ.

Аналіз і оцінювання трудових ресурсів бюджетної установи слід проводити з використанням таких видів аналізу: структурно-динамічного (методи горизонтального та вертикального зіставного аналізу); параметричного (розрахунок коефіцієнтів та інших відносних показників); факторного (з використанням прийомів елімінування); евристичного (метод опитування, анкетування, синектики тощо).

У межах запропонованих напрямів аналізу визначено групи показників, за якими доцільно здійснювати аналіз з урахуванням особливостей діяльності бюджетної установи.

Запропоновано для оцінки ефективності роботи працівників використовувати інтегральний показник, який повинен містити низку внутрішніх показників роботи працівників і оцінку їх роботи споживачами послуг.

Результати. Менеджменту бюджетної установи варто систематично проводити аналіз стану трудових ресурсів за зазначеними напрямками. За результатами аналізу працювати над шляхами покращення якості роботи працівників, способів їх мотивування і кінцевого результату – підвищення ефективності роботи працівників (основного складу, адміністрації, допоміжного персоналу) і установи загалом.

Подальшого вдосконалення потребує методика аналізу таких складових, як аналіз фонду робочого часу, оцінки ефективності роботи працівників установи.

Ключові слова: бюджетна установа; трудові ресурси; аналіз; якісний склад; фонд робочого часу; мотивація; ефективність.

Mariya Mykolaivna NASHKERSKA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting and Analysis,
National University "Lviv Polytechnic"
E-mail: Nashkerska@gmail.com

**METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE ANALYSIS OF BUDGETARY INSTITUTION
LABOUR RESOURCES**

Abstract

Introduction. Quality and timeliness of services, which are rendered by budgetary institutions, depend on the level of staff assistance, skills of employees that directly provide these services. The human resources of the institution with qualitative and quantitative characteristics have become the subject of the research.

Purpose. The article aims to find out the directions for the analysis of labour resources of budgetary institutions

© Марія Миколаївна Нашкерська, 2018

taking into account the special aspects of their activity.

Method (methodology). It has been suggested that the analysis of the budgetary institution labour resources should be carried out according to the following directions: analysis of staffing; analysis of fluctuation of personnel (employee turnover); analysis of qualitative characteristics; analysis of working environment; motivation and remuneration of labour; labour productivity of budgetary institution employees.

Analysis and evaluation of the budgetary institution labour resources should be carried out by applying the following types of analyses: structural and dynamic (methods of horizontal and vertical comparative analyses); parametric (calculation of coefficients and other relative ratios); factorial (by making use of elimination methods); heuristic (polling method, questionnaire survey, synectics, etc.).

Groups of indicators in compliance with which it is expedient to carry out the analysis (taking into consideration special aspects of the budgetary institution activity) have been defined within the framework of the suggested directions for the analysis.

In order to assess working efficiency an integral index, which should include a range of internal indicators of employee performance as well as evaluation of their work by service consumers, has been suggested.

Results. Budgetary institution management should systematically analyse the state of labour resources according to the specified directions. According to analysis report, the management should work on the ways of improving the quality of labour, methods of staff motivation, and the final outcome, which is the enhancement of performance efficiency of employees (regular labour force, administration, supporting personnel) and institution as a whole.

The procedure of analysis of such constituents as working time fund and assessment of institution employees' performance efficiency requires further development.

Keywords: budgetary institution; labour resources; analysis; qualitative composition; working time fund; motivation; efficiency.

JEL classification: H82, O21

Вступ

Якість соціально-економічного розвитку держави великою мірою залежить від моделей управління і кадрового забезпечення у бюджетній сфері. Бюджетний сектор є одним із стовпів національної економіки, оскільки забезпечує безперервний синхронний зв'язок між усіма функціональними системами держави: економічною, соціальною, гуманітарною, культурною, політичною тощо. Тому економічний аналіз та оцінка трудових ресурсів бюджетних установ завжди є актуальною.

Питання методики проведення аналізу та оцінки трудових ресурсів підприємства розглядали у своїх працях вітчизняні і зарубіжні науковці. Значний внесок у дослідження цих проблем зробили українські вчені: А. Загородній, Л. Коваленко, М. Коробов, І. Лазаришина, Л. Лахтіонова, Є. Мних, І. Парасій-Вергуненко, С. Писаренко, Г. Савицька, Ю. Цал-Цалко, Н. Шульга, С. Шульц та інші. Проте праць, присвячених методології дослідження трудових ресурсів бюджетної установи, дещо менше. Питання аналізу трудових ресурсів бюджетної установи розглянуто у роботах К. Абесінової, М. Болюх, А. Заросило, С. Левицької, А. Линенко, Л. Червинської та ін. Незважаючи на наявні наукові напрацювання із зазначеної проблематики існує потреба адаптації сучасних методик аналізу трудових ресурсів підприємства до особливостей функціонування бюджетних установ.

Мета і завдання статті

Метою дослідження є визначення напрямків аналізу трудових ресурсів бюджетних установ з урахуванням особливостей їх діяльності.

Предметом дослідження є людські ресурси установи із якісними і кількісними характеристиками. Завдання: з'ясування методологічних напрямів аналізу та оцінки забезпеченості установи трудовими ресурсами відповідно до нормативних показників; оцінка їх якісних характеристик, фонду робочого часу, оплати праці та ефективність використання трудових ресурсів бюджетної установи.

Виклад основного матеріалу дослідження

Якість і своєчасність послуг, які надають бюджетні установи, залежить від рівня кадрового забезпечення, від рівня кваліфікації працівників, які безпосередньо їх надають. Мета аналізу – дослідити рівень забезпеченості установи та ефективність використання трудових ресурсів.

Аналіз трудових ресурсів бюджетної установи доцільно здійснювати за такими напрямками:

- аналіз забезпечення трудовими ресурсами;
- аналіз плинності кадрів (руху кадрів);
- аналіз якісних характеристик;
- аналіз умов праці;

-
- мотивація і оплата праці;
 - ефективність праці працівників бюджетних установ.

Аналіз і оцінювання трудових ресурсів бюджетної установи слід проводити з використанням таких видів аналізу, як:

- структурно-динамічний (методи горизонтального та вертикального зіставного аналізів);
- параметричний (розрахунок коефіцієнтів і інших відносних показників);
- факторний (з використанням прийомів елімінування); – евристичний (метод опитування, анкетування, синектики тощо).

Зважаючи на специфіку діяльності бюджетних установ, зокрема те, що вони надають нематеріальні послуги, доцільно проводити аналіз і оцінювати роботу як усіх працівників установи загалом, так і за окремими групами, а саме:

- основні працівники (працівники, що надають безпосередньо послугу – лікар, вчитель, бібліотекар, поліцейський тощо);
- обслуговуючий персонал (медсестра, програміст, помічник судді тощо);
- допоміжний персонал (прибиральник, комірник, кухар тощо);
- адміністрація (головний лікар, директор тощо).

ВУ межах виділених груп залежно від виду діяльності установи доцільно виокремлювати підгрупи і проводити аналіз за підгрупами.

Забезпеченість установи трудовими ресурсами визначається зіставленням фактичного заповнення штатних посад із нормативними значеннями.

Відповідно до Постанови КМУ «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ»[1] штатний розпис установ затверджується у порядку, визначеному відповідним міністерством, іншим центральним органом виконавчої влади. Формування штатного розпису у кожній установі здійснюється відповідно до встановлених галузевим міністерством нормативів. Так у середніх загальноосвітніх школах формування штатів здійснюється на основі Наказу МОНУ «Про затвердження Типових штатних нормативів закладів загальної середньої освіти» [2], у закладах профтехосвіти – «Про затвердження Типових штатних нормативів професійно-технічних навчальних закладів» [3]

У закладах охорони здоров'я формування штатів відбувалося на основі Наказу МОЗ «Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я» від 23.02.2000 N 33 [4], який втратив чинність у зв'язку з реформуванням галузі, і, як зазначено у Наказі МОЗ №928, «з метою надання керівникам закладів охорони здоров'я та їх власникам (головним розпорядником коштів) більшої автономії в прийнятті рішення щодо формування та затвердження штатних розписів цих закладів, виходячи з їх функцій та обсягу медичної допомоги [5]. У Листі від 14.09.2016 р. N 10/1-13/Д-1/2629-16/23925 «Щодо деяких питань штатних нормативів закладів охорони здоров'я», зазначається, що «штатний розпис закладу охорони здоров'я визначається керівником такого закладу і затверджується за його поданням головним розпорядником бюджетних коштів» [6; 7]. Посади у штатному розписі повинні відповідати тим, що визначені Національним класифікатором професій України ДК 003:2010, затвердженим наказом Держспоживстандарту України від 28.07.2010 р. N 327, діючими номенклатурами лікарських посад та посад молодших спеціалістів з медичною освітою [8].

Формування штатів бюджетної установи більшою чи меншою мірою регламентується нормативними документами і узгоджується з розпорядниками бюджетних коштів і, як зазначено у Постанові №228, «чисельність працівників установи, що пропонується до затвердження за штатним розписом, повинна бути приведена у відповідність з визначеним фондом оплати праці... Штатний розпис установ затверджується у порядку, визначеному відповідним міністерством, іншим центральним органом виконавчої влади» [1].

Таким чином, аналіз забезпечення установи трудовими ресурсами необхідно розпочинати із встановлення відповідності фактичного заповнення штатних одиниць і встановлених нормативних значень. Фактична чисельність працівників не повинна перевищувати штатних нормативів.

ВУ процесі аналізу зміни динаміки і структури працівників установи необхідно зіставляти із зміною обсягів послуг, що надає установа, і зміною кількості споживачів послуг. Оскільки зростання чисельності працівників установи із незмінним обсягом надаваних послуг чи незмінною кількістю споживачів цих послуг буде свідчити про неефективну роботу установи та необґрунтоване використання бюджетних коштів.

Паралельно з проведенням кількісного аналізу забезпеченості установи трудовими ресурсами необхідно оцінити і проаналізувати їх якісний склад. Оцінка якісного складу найбільше стосується основних працівників, які безпосередньо надають послуги суспільству. У межах проведення цього аналізу розраховують показники, які характеризують освітній та професійно-кваліфікаційний рівень працівників.

Якісні характеристики визначають за такими показниками:

- частка осіб з вищою освітою;
- частка працівників із науковими ступенями (окремо кандидатів наук і окремо докторів наук);
- частка осіб, що проходили навчання (стажування, практику) у закордонних установах;
- структура працівників за категоріями, званнями, рангами (залежно від галузевого спрямування установи);
- структура працівників за стажем роботи в установі чи у галузі; – вікова структура працівників.

Аналіз руху трудових ресурсів бюджетної установи є інформативним для оцінки плинності кадрів і встановлення причин зміни контингенту. Цей напрям аналізу здійснюється за такими традиційними показниками, як:

- коефіцієнт обороту з приймання на роботу;
- коефіцієнт обороту із вибуття;
- коефіцієнт плинності кадрів (або він ще має назву коефіцієнти надмірного обороту);
- коефіцієнт постійності кадрів (коефіцієнт стабільності);
- коефіцієнт загального обороту.

Останні два показники є узагальнювальними. Вони свідчать про рівень стабільності чи нестабільності трудових ресурсів установи. Якщо зростає показник загального обороту, необхідно з'ясувати причини такої тенденції. Якщо це стало наслідком зростання коефіцієнта обороту із вибуття, необхідно з'ясувати причини цього явища. Низький показник постійності (стабільності) може бути причиною неефективної роботи працівників, невідповідних умов праці, неефективності роботи менеджменту установи тощо.

Наступна група показників характеризує умови праці в установі. На нашу думку, умови праці працівників доцільно оцінювати за такими показниками:

- забезпеченість працівників сучасними технічними засобами (персональними комп'ютерами, планшетами, індивід. медичними інструментами тощо). Кількість засобів у розрахунку на особу чи групу осіб залежно від установи.
- проведення навчання (тренінгів) для працівників – кількість заходів на рік.

Якість надаваних бюджетною установою послуг залежить від якісних характеристик (нижче згадуваних) працівників, які надають ці послуги. Висококваліфіковані працівники як основного складу, так і обслуговуючого (медсестри у лікарнях, програмісти у бюджетних закладах, що виконують обслуговуючі функції тощо) залишаються працювати у бюджетній установі за відповідного рівня оплати. Питання мотивації працівників бюджетної установ розглянуто у статті Н. О. Перевозчикова, В. В. Москова. Автори вважають, що для працівників організацій, які надають послуги на частково платних умовах, окрім мотивації у матеріальній формі, важливим є задоволення нематеріальних потреб, таких, як повага, визнання, спілкування, самовираження, потреба в лідерстві», а для працівників установ, що надають послуги на повністю безкоштовній основі і фінансуються лише з державного бюджету, «основа мотивації тут повинна бути матеріальна складова. Але оклади і штат в таких організаціях регламентуються державою. Через те варто запроваджувати «нематеріальні стимули, наприклад: проводити конкурси на кращого співробітника, нагороджувати грамотами та пам'ятними подарунками» [9].

На нашу думку, основну мотивацію працівників бюджетних установ незалежно від виду надання послуг складають:

1. Основні мотиваційні категорії:
 - рівень оплати праці;
 - кар'єрне зростання;
 - різні форми преміювання;
 - умови праці.
2. Допоміжні мотиваційні категорії:
 - соціальний пакет;
 - внутрішні комунікації;
 - використання концепцій управління;
 - організація праці.

Низький рівень оплати праці є демотиваційним чинником, що спричиняє відтік молодих висококваліфікованих кадрів.

Логічним продовженням аналізу є дослідження використання фонду робочого часу і оплати праці.

Особливістю в організації праці бюджетної установи є те, що працівники не виготовляють продукції, а надають нематеріальну послугу. Тому саме робочий час є одним із натуральних вимірників праці, вкладеної працівником у надання відповідної послуги (освітньої, медичної, адміністративної тощо). У зв'язку із специфікою і різним галузевим спрямуванням бюджетних установ існують суттєві

відмінності нормування робочого часу їх працівників. Так різним є нормування робочого часу у працівників органів влади, науково-дослідних інститутів, шкіл, закладів вищої освіти, медичних закладів тощо.

Фонд робочого часу – це весь календарний фонд часу. Він поділяється на номінальний і позаробочий. У межах номінального виокремлюють: активний (наявний) і нормовані перерви. Основним об'єктом аналізу є активний робочий час, який з метою аналізу поділяють на: час продуктивної роботи (втрати робочого часу на виконання функціональних обов'язків); час непродуктивної роботи (пов'язаний з відхиленням від регламентованих умов роботи); втрати робочого часу [10].

М. Болюх пропонує аналізувати фонд робочого часу, визначаючи такі показники, як: коефіцієнт використання номінального фонду робочого часу (частка активного часу у номінальному часі); коефіцієнт ефективного використання номінального фонду робочого часу (частка продуктивної роботи у номінальному часі) і коефіцієнт втрат [10]. Така класифікація є виправданою, проте її важко реалізувати через недостатність інформаційної бази.

У статистичному Звіті з праці №1-ПВ фонд робочого часу поділяється на відпрацьований час (людино-години) і невідпрацьований час. Останній поділяється за причинами, зокрема у зв'язку з: щорічними відпустками, тимчасовою непрацездатністю; відпустками без збереження заробітної плати; переведенням з економічних причин на неповний робочий день, масовими невиходами на роботу (страйки), іншими причинами.

Що стосується відпрацьованого робочого часу, то його деталізацію доцільно проводити за видами робіт, які виконує працівник, і оцінювати за результатами у бальній системі. Так викладач вищої школи, окрім навчальної роботи (аудиторних занять), здійснює наукову, методичну, організаційну роботу, і визначити витрачений час доволі важко. Те ж саме стосується і працівників шкіл, закладів охорони здоров'я тощо. Проте для оцінки використання робочого часу працівників міської ради, науково-дослідних інститутів доцільно скористатися методикою, запропонованою М.Болюх.

Паралельно з дослідженням фонду робочого часу необхідно провести аналіз фонду оплати праці бюджетних працівників. Для цього проводять структурно-динамічний аналіз. Досліджуються темпи зростання фонду оплати праці загалом і оплати праці працівників різних груп (основних, обслуговуючих, адміністративних, допоміжних). Проводиться структурний аналіз фонду оплати праці, в межах якого визначається питома вага: фонду основної заробітної плати, фонду додаткової заробітної плати, заохочувальних та компенсаційних виплат. Важливо визначити у складі фонду додаткової заробітної плати частку надбавок та доплат до тарифних ставок і посадових окладів, систематичні премії та винагороди, а в складі заохочувальних та компенсаційних виплат частку виплачених матеріальних допомог, індивідуальних виплат тощо і оцінити їх мотиваційний характер.

Завершальним етапом аналізу трудових ресурсів бюджетної установи є оцінювання їх ефективності.

Традиційно аналіз ефективності праці визначається обсягом виготовленої продукції одним працівником за період часу (день, квартал, рік). У бюджетній установі немає готової продукції, а результатом діяльності є нематеріальна послуга. У вітчизняній літературі ефективність праці, наприклад, бібліотекаря визначають за кількістю виданих книг, лікаря у поліклініці – за кількістю прийнятих пацієнтів, лікаря стаціонарного лікарняного закладу – за кількістю лікарняних ліжок-днів у розрахунку на одного лікаря, викладача ВНЗ – в розрахунку на загальний контингент студентів чи випускників. Зрозуміло, що такі показники є доцільними, проте, на наш погляд, вони не повною мірою відображають ефективність роботи працівників. Тому вважаємо, що для оцінки ефективності працівників бюджетної установи, окрім параметричного аналізу, варто використати і евристичні прийоми та методи. Так, використовуючи метод анкетування споживачів послуг установи, можна оцінити якість наданих працівником послуг.

Таким чином, оцінка ефективності працівників бюджетної установи має бути виражена інтегральним показником, який містить низку внутрішніх показників роботи працівників і оцінку їх роботи споживачами послуг. Показник ефективності працівників бюджетної установи буде одним із вагомих показників, що враховується при оцінюванні результатів діяльності бюджетної установи.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, менеджменту бюджетної установи варто систематично проводити аналіз стану трудових ресурсів за зазначеними напрямками. За результатами аналізу працювати над шляхами покращення якості роботи працівників, способів їх мотивування і кінцевого результату – підвищення ефективності роботи працівників (основного складу, адміністрації, допоміжного персоналу) і установи загалом.

Проте подальшого вдосконалення потребує методична основа аналізу таких складових, як аналіз фонду робочого часу, оцінки ефективності роботи працівників установи.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : постанова від 28.02.2000 р. № 228. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>.
2. Про затвердження Типових штатних нормативів закладів загальної середньої освіти: наказ Міністерства освіти і науки України № 1205 від 06.12.2010. *Законодавство України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1308-10>.
3. Про затвердження Типових штатних нормативів професійно-технічних навчальних закладів: наказ Міністерства освіти і науки України № 1204 від 06.12.2010. *Законодавство України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-11>.
4. Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я: Наказ Міністерства охорони здоров'я N 33 від 23.02.2000. *Законодавство України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0033282-00>.
5. Про втрату чинності наказу Міністерства охорони здоров'я України від 23 лютого 2000 року № 33: Наказ Міністерства охорони здоров'я України №928 від 02.09.2016. *Законодавство України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0928282-16>.
6. Щодо деяких питань штатних нормативів закладів охорони здоров'я: лист Міністерства охорони здоров'я України № 10/1-13/Д-1/2629-16/23925 від 14.09.2016. *Законодавство України*. URL: <https://www.sunrisemy.com/nakaz-moz-ukra%D1%97ni-vid-02-09-2016-928>.
7. Типові штатні нормативи закладів охорони здоров'я зазнали змін. 2016. 23.05. URL: <https://buhgalter.com.ua/news/kadrova-sprava/tipovi-shtatni-normativi-zakladiv-okhoroni-zdorovya-zaznali-zmin>.
8. Національний класифікатор професій України ДК 003:2010: наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики № 327 від 28.07.2010. *Законодавство України*: сайт. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10>
9. Перевозчикова Н. О., Москова В. В. Особливості мотивації працівників бюджетних організацій. *Ефективна економіка*. 2012. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_58.
10. Болюх М. А., Заросило А. П. Аналіз господарської діяльності бюджетних установ: навч. посібник. Київ: КНЕУ, 2008. 344 с.

References

1. Cabinet of Ministers of Ukraine (2000). Pro zatverdzhennya Poryadku skladannya, rozhlyadu, zatverdzhennya ta osnovnykh vymoh do vykonannya koshtorysiv byudzhetykh ustanov [On Approval of the Procedure for the Formation, Review, Approval and Main Requirements for the Implementation of Budgetary Bills]. Resolution on 2000, February 28, 228. Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF> [in Ukrainian].
2. Ministry of Education and Science of Ukraine (2010). Pro zatverdzhennya Typovykh shtatnykh normatyviv zakladiv zahal'noyi seredn'oyi osvity [On Approval of Typical Staff Standards for General Secondary Education]. Order on 2010, December 6, 1205. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1308-10> [in Ukrainian].
3. Ministry of Education and Science of Ukraine (2010). Pro zatverdzhennya Typovykh shtatnykh normatyviv profesiyno-tekhnichnykh navchal'nykh zakladiv [On Approval of Typical Staff Standards for Vocational Education Institutions]. Order on 2010, December 6, 1204. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0114-11> [in Ukrainian].
4. Ministry of Health of Ukraine (2000). Pro shtatni normatyvy ta typovi shtaty zakladiv okhorony zdorov'ya [About standard norms and standard forms of health care institutions]. Order on 2000, February 23, 33. Retrieved from: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0033282-00> [in Ukrainian].
5. Ministry of Health of Ukraine (2000). Pro vtratu chynnosti nakazu Ministerstva okhorony zdorov'ya Ukrayiny vid 23 lyutoho 2000 roku № 33 [On the expiration of the order of the Ministry of Health of Ukraine dated February 23, 2000, No. 33]. Order on 2016, September 2, 928. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0928282-16> [in Ukrainian].
6. Ministry of Health of Ukraine (2016). Shchodo deyakykh pytan' shtatnykh normatyviv zakladiv okhorony zdorov'ya [Regarding some issues of staff regulations of health care institutions]. Letter on 2016, September 14, 10 / 1-13 / D-1 / 2629-16 / 23925. Retrieved from: <https://www.sunrisemy.com/nakaz-moz-ukra%D1%97ni-vid-02-09-2016-928> [in Ukrainian].
7. Group of companies «Factor» (2016, May 23). Typovi shtatni normatyvy zakladiv okhorony zdorov'ya zaznaly zmin [Typical staffing standards for health facilities have changed]. Website for budget employees. Retrieved from: <https://buhgalter.com.ua/news/kadrova-sprava/tipovi-shtatni-normativi-zakladiv-okhoroni-zdorovya-zaznali-zmin/> [in Ukrainian].

-
8. State Committee of Ukraine for Technical Regulation and Consumer (2010). PolicyNatsional'nyy klasyfikator profesiy Ukrayiny DK 003:2010 [National Classification of Occupations of Ukraine DK 003: 2010]. Order on 2010, July 28, 327. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10> [in Ukrainian].
 9. Perevozchikova N. O. & Moskova V. V. (2012). Osoblyvosti motyvatsiyi pratsivnykiv byudzhetnykh orhanizatsiy [Features of motivation of employees of budgetary organizations]. *Efektivna ekonomika – Effective economy*, 11. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_11_58 [in Ukrainian].
 10. Bolyukh M. A. & Zarosylo A. P. (2008). Analiz hospodars'koyi diyal'nosti byudzhетnykh ustanov [Competitiveness in cross-border markets]. Kyiv: Kyiv National Economic University, 2008. – 344 p. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Світлана Анатоліївна НУЖНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем і технологій,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
E-mail: nuzhna.s.a@dsau.dp.ua

Наталія Миколаївна САМАРЕЦЬ

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем і технологій,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
E-mail: samarets.n.m@dsau.dp.ua

**ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ
АГРАРНОГО СЕКТОРУ**

Нужна С. А., Самарець Н. М. Оптимізація використання виробничих ресурсів підприємствами аграрного сектору. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 225-234.

Анотація

У статті розглянуто основні аспекти етапів розробки та побудови оптимізаційної економіко-математичної моделі виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств для виявлення резервів ресурсного потенціалу, його раціонального використання та підвищення економічної ефективності господарської діяльності. Проаналізовано деякі економічні показники функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств, які можуть бути враховані при складанні оптимізаційної моделі. Виявлено основні етапи побудови економіко-математичної моделі та їх характерні особливості. Прикладну апробацію математичних викладок проведено для сільськогосподарського підприємства ТОВ ЮМ-Ватутіно, яке бажає оптимізувати структуру свого виробництва з метою забезпечення максимального загального рівня рентабельності. У розробленій економіко-математичній моделі були передбачені основні види діяльності ТОВ ЮМ-Ватутіно, зокрема вирощування зернових та кормових культур, корови різної продуктивності. Така модель може бути використана для проведення аналізу та виявлення резервів ресурсного потенціалу підприємств будь-якої форми власності, за різні періоди часу, а також виявлення особливостей стратегій підвищення економічної ефективності господарської діяльності не тільки підприємства загалом, але й окремих його підрозділів. 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 оптимізаційне рішення з великою кількістю змінних. Як результат, підтверджено, що застосування економіко-математичних методів є дуже ефективним при оцінці не тільки ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також оптимізації обсягів реалізації продукції, кормів, сировини та інше. Процес моделювання в діяльності сільськогосподарських підприємств дає можливість приймати управлінські рішення на різних етапах функціонування та розвитку підприємства.

Ключові слова: економіко-математична модель; цільова функція, економічна ефективність виробництва; резерви ресурсного потенціалу; прибуток; собівартість; рентабельність.

Svitlana Anatoliivna NUZHNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Information Systems and Technologies,
Dnipro State Agrarian and Economic University
E-mail: nuzhna.s.a@dsau.dp.ua

Nataliia Mykolaivna SAMARETS

PhD in Technical Sciences,
Associate Professor,
Department of Information Systems and Technologies,
Dnipro State Agrarian and Economic University
E-mail: samarets.n.m@dsau.dp.ua

OPTIMIZATION OF USE OF MANUFACTURING RESOURCES BY ENTERPRISES OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Abstract

The article deals with the main aspects of the stages of development and construction of an optimization of the economic and mathematical model of agricultural enterprises' resources for identifying reserves of resource potential, its rational use and increase of the economic efficiency of economic activity. Some economic indicators of functioning and development of agricultural enterprises that can be taken into account when compiling an optimization model are analysed. The basic stages of construction of the economic and mathematical model and their characteristic features are revealed. Applied testing of mathematical calculations has been carried out for the agricultural enterprise LLC UM-Vatutino, which wants to optimize the structure of its production in order to ensure maximum overall profitability. The developed economic and mathematical model provides the main activities of the UM-Vatutino LLC. They are the cultivation of grain and forage crops, cows of various productivity. Such a model can be used to analyse and identify the reserves of resource potential of enterprises of any form of ownership, at different periods of time, as well as to identify features of strategies for improving the economic efficiency of economic activity of the enterprise itself and its individual units. In addition, the constructed model can be modified both structurally and substantively. The analysis results are processed by means of one of the office programs of Microsoft Office Excel spreadsheets. Data analysis has been performed with the use of the "Solver" tool in spreadsheets. It allows finding an optimization solution with a large number of variables. As a result, it has been confirmed that the application of economic and mathematical methods is very effective in assessing not only the resource potential of agricultural enterprises, but also optimizing the volumes of sales of products, feeds, raw materials for another. The process of modelling in the activities of agricultural enterprises gives the opportunity to make managerial decisions at various stages of the operation and development of the enterprise.

Keywords: *economic and mathematical model; target function; economic efficiency of production; reserves of resource potential; profit; prime cost profitability.*

JEL classification: Q13, C38, C61

Вступ

Аграрний сектор економіки – один з найважливіших секторів економіки країни – належить до класу складних, ймовірнісних, динамічних економічних систем. Виробничий потенціал аграрного сектору України складає майже третину основних виробничих фондів, четверту частину трудівників, виробляється третина національного доходу.

Трансформація агропромислових підприємств, у тому числі – сільськогосподарських, до ринкового середовища суттєво змінила соціально-економічні та правові відносини і вимагає нових підходів до процесів управління та планування виробництвом. Конкуренція, постійна мінливість кон'юнктури та погодних умов, розвиток науково-технічного прогресу – основні чинники невизначеності діяльності сільськогосподарських підприємств. Отже, для врахування наслідків невизначеності в діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно проводити їх дослідження, аналіз та оцінку [1].

Однією з важливих задач є дослідження процесів розвитку та функціонування агропромислових систем, що передбачають глибоке вивчення внутрішніх змін та причин їх появи протягом процесу. Тому виникає завдання створення модельного апарату, за допомогою якого можливо адекватно описати і

вивчити виникнення і розвиток процесів та явищ підприємств аграрного сектору. Аналізуючи розроблену економіко-математичну модель за допомогою інформаційних технологій, можливо отримати досить вірогідні висновки щодо реальних процесів.

На сьогодні науково обґрунтовані теоретико-методологічні аспекти математичного моделювання економічних процесів висвітлені в наукових працях таких вчених, як: В. Г. Андрійчук [2], В. В. Вітлінський [3, с. 44-71], О. М. Онищенко [4, с. 15-39], П. Т. Саблук [5, с. 25-30] та інші. В агропромисловому комплексі цей напрямок досліджень відображено у роботах вчених: Н. К. Васильєва [6, с. 53-65], С. І. Наконечного та С. С. Савіної [7, с. 66-94] та інших, адже соціально-економічні системи аграрного сектору мають власні особливості функціонування та розвитку (мінливість погодних умов та кон'юнктури, зв'язок виробничої діяльності, з життєдіяльністю біологічних організмів тощо), що ускладнюють процес управління виробництвом. Оскільки традиційні методи управління та планування не забезпечують збалансованості планів, оптимальної (раціональної) траєкторії функціонування та розвитку сільськогосподарського виробництва, тому бажано розробити сучасні інформаційні технології стратегічного і тактичного планування, ядром яких мають бути відповідні економіко-математичні моделі [8, с. 1686-1692].

Отже, необхідно використовувати економіко-математичне моделювання в методологічному та концептуальному аспектах, розробляти моделі, застосовувати математичні методи та інструментарій для знаходження адекватних рішень практичних проблем виробництва у сільськогосподарських підприємствах і формуваннях [9, 10].

Мета та завдання статті

В умовах перехідного періоду важливим постає питання вдосконалення методологічних та методичних принципів планування і управління господарської діяльності в зв'язку з переорієнтацією на ринкову економіку. Особливо актуальними ці проблеми є для підприємств агропромислового сектору. Зміна форм власності та форм господарювання потребує відповідних змін і в управлінні та плануванні виробництва. Але головною для агропромислового сектору і надалі виступає проблема підвищення ефективності виробництва. Одним з головних інструментів для розробки ефективних планів господарської діяльності є розв'язування оптимізаційних задач.

Основу побудови моделі для сільськогосподарського підприємства складають показники, що стосуються безпосереднього процесу виробництва. Тому головним чинником раціонального розробленого прогнозу виступає якомога детальніший математичний опис безпосереднього процесу виробництва [11]. Для стійкого розвитку та функціонування діяльності конкретного сільськогосподарського підприємства необхідно розробити математичну модель, що стосується саме опису процесу виробництва, дасть змогу науково обґрунтувати ефективний план, тобто досягти високих економічних показників. Для підприємства сільського господарства таким типом моделей є моделі оптимізації структури господарства.

Метою статті є обґрунтування методичних положень щодо застосування економіко-статистичних методів оптимізації наявних виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств, виявлення резервів ресурсного потенціалу для раціонального його використання та підвищення економічної ефективності господарської діяльності. Завдання статті полягає в побудові моделі оптимізації, яка дозволяє в умовах обмеженості ресурсів знаходити найбільш ефективні комбінації ресурсного потенціалу для мінімізації або максимізації кінцевого результату.

Виклад основного матеріалу дослідження

Побудова моделей оптимізації структури сільськогосподарського підприємства має основною метою визначення плану розвитку та прогнозованих даних щодо функціонування виробництва. Практичний дохід вказує на необхідність збалансованості між виробничими ресурсами і запланованими обсягами виробництва продукції між рослинництвом та тваринництвом, окремими сільськогосподарськими культурами та окремими видами тварин. При моделюванні виробництва, особливо на сучасному етапі перехідного періоду, важливою постає проблема врахування умов виробництва, залежних від впливу випадкових ринкових процесів. З цієї точки зору співвідношення галузей у сільськогосподарському підприємстві та його спеціалізація повинні задовольняти наявний попит на продукцію, одночасно найбільш повно використовуючи всі види ресурсів господарства. Такий підхід забезпечить мінімізацію фінансового ризику підприємства або максимізацію доходу.

Результатом розрахунків за допомогою запропонованої моделі буде оптимальна структура виробництва для конкретного сільськогосподарського підприємства, що враховує наявні виробничі ресурси і умови, в яких функціонує господарство. Використання результатів оптимізації структури виробництва дає змогу найефективніше використати виробничий потенціал підприємства. Етапи побудови та розробки оптимізаційної економіко-математичної моделі підприємства можна зобразити схематично (рис. 1).

На сьогодні сільське господарство в Україні складають сільськогосподарські підприємства державної форми власності, фермерські господарства, сільськогосподарські кооперативи та інше. За даними Держстату (від 1 листопада 2016 року), кількість діючих фермерських господарств становить 33682 одиниці. Вони обробляють 4,439 млн га землі. Тобто на одне господарство припадає в середньому близько 131,7 га сільськогосподарських угідь [12]. Найбільша кількість фермерських господарств налічується у Запорізькій, Одеській, Миколаївській, Дніпропетровській, Херсонській, Кіровоградській областях. А найменша – у Рівненській, Івано-Франківській, Чернівецькій та Чернігівській областях. Близько 80 % фермерств обробляють земельні ділянки площею до 500 гектарів. Частка ВВП фермерських господарств у загальній структурі виробництва складає близько 7-8 % щороку. При цьому найбільша кількість сільськогосподарської продукції генерується у галузі рослинництва – понад 90 %. Зернові, зернобобові культури, соняшник та олійні рослини займають найбільшу частку в рослинництві.

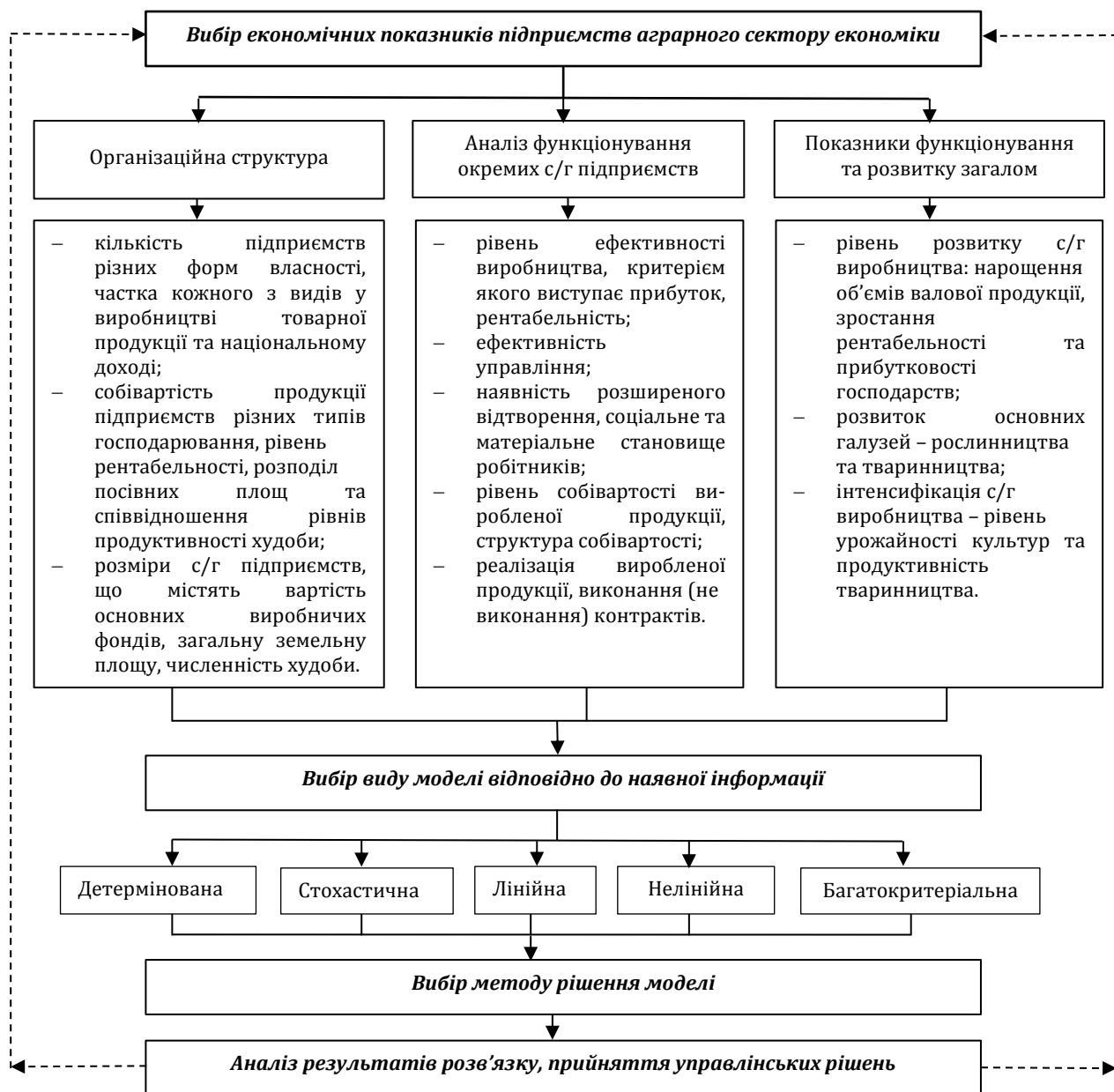


Рис. 1. Етапи побудови та розробки оптимізаційної економіко-математичної моделі

**Власна розробка.*

На початку 2017 року у фермерських господарствах налічувалося: великої рогатої худоби – 105,7 тис. голів (2,9 % від загальної чисельності стада), корів – 39,9 тис. голів (1,9 %), свиней – 273 тис. голів (4,1 %), овець та кіз – 40,1 тис. голів (3,4 %), коней – 1,5 тис. голів (0,5 %), птиці – 2,1 млн голів (1,0 %), бджолосімей – 5,3 тис. (0,2 %). У 2016 році виробництво фермерськими господарствами м'яса склало 56,3

тис. т (2,4 % у структурі виробництва м'яса), молока – 183,6 тис. т (1,8 %), яєць – 95,3 млн штук (0,6 %), вовни – 55 т (2,6 %), меду – 124 т (0,2 %) [13]. Сьогодні в Україні поруч із фермерськими господарствами працює 4,1 млн особистих селянських господарств, 20 % із яких виробляють товарну продукцію та є потенційними фермерськими господарствами. Особисті селянські господарства зайняті у виробництві більш трудомістких та менш рентабельних галузей і забезпечують значну частку у виробництві окремих видів продукції. Це майже 97 % – картоплі, 89 % – овочів відкритого ґрунту, 63 % – овочів закритого ґрунту, 90 % – продовольчих баштанних культур, 84 % – плодово-ягідних культур, 80 % – молока, 75 % – м'яса ВРХ, 59 % – м'яса свиней, 94 % – м'яса овець, 83 % – вовни [12; 13].

Але вже за рік [12; 13] в Україні стало на 2 % більше фермерських господарств і на 3 % більше сільськогосподарських кооперативів. Так станом на 1 січня 2018 року в Україні налічувалося 45 035 фермерських господарств, тоді як на аналогічний період минулого року їх було 44 409. Тобто протягом 2017 року кількість фермерських господарств у нашій країні зросла на 2 % (або на 626 господарств). Збільшилася і кількість сільськогосподарських кооперативів. Якщо станом на 1 січня 2017 року їх було 2014 (997 виробничих та 1017 обслуговуючих), то на початок 2018 року в Україні їх уже налічується 2069 (996 виробничих і 1073 обслуговуючих) [15]. Тобто на 55 кооперативів або на 3 % більше. Позитивна статистика року свідчить, що аграрна галузь в Україні почала відроджуватися. Адаже останні кілька років вона лише занепадала, а кількість аграрних підприємств скорочувалася. Якщо звернутися до даних тієї ж статистики, то станом на кінець 2013 року в нас було 49132 фермерських господарства [14; 15], тобто на 9 % більше, ніж сьогодні, і на 11 % більше — ніж минулоріч, а також 2223 сільськогосподарських кооперативи, що на 8 % більше, ніж у 2013 році та 11 % більше, ніж у 2017 році.

Для оцінки ефективності виробництва будь-яких сільськогосподарських підприємств та розробки рекомендацій щодо її підвищення використано матеріали одного з сільськогосподарських підприємств Криничанського району Дніпропетровської області ТОВ «ЮМ-Ватутіно». Характерним для економіки Криничанського району є виробництво продукції сільського господарства. У районі створені 47 сільськогосподарських агроформувань, 301 фермерське господарство, рибне господарство. Філіалом обласного держплемоб'єднання вирощуються племінні тварини, надаються послуги щодо запліднення тварин у господарствах району. З переробних підприємств на території району знаходяться ВАТ «Божедарівський елеватор» та комбикормовий завод. Провідними галузями у сільськогосподарському виробництві району є рослинництво, яке займає 73 % від загальної кількості виробництва валової продукції, і тваринництво — 27 %. Головне місце у структурі галузі рослинництва посідає вирощування зернових культур, які займають до 50 % посівних площ району. Питома вага посівних площ соняшнику в загальній структурі становить до 20 %. Цукровий буряк вирощується на площі 200–300 га. У тваринництві основна увага звертається на вирощування великої рогатої худоби та свиней, а також виробництво молока.

Основним видом діяльності ТОВ «ЮМ-Ватутіно» є виробництво сільськогосподарської продукції, зокрема вирощування зернових та технічних культур, також має свиней і велику рогату худобу з метою реалізації молока. Площа сільськогосподарських угідь підприємства становить 2800 га, середньорічна чисельність працівників – 106 осіб, з них 76 осіб зайнято в рослинництві, 30 осіб – у тваринництві. Середньорічна вартість основних виробничих засобів підприємства дорівнює 7717,61 тис. грн, вартість оборотних засобів – 5108,8 тис. грн. У 2017 р. вироблено 3852,37 тис. грн валової продукції, одержано 3852,37 тис. грн чистого доходу та 1360,9 тис. грн прибутку.

Таблиця 1. Показники ефективності господарської діяльності ТОВ «ЮМ-Ватутіно», 2012–2017 рр.

Показник	2012 р.	2016 р.	2017 р.
Площа с.-г. угідь, га	5000	4350	2800
Середньорічна чисельність працівників, чол.	156	124	106
Вартість основних виробничих засобів, тис. грн	7036,07	7548,81	7886,4
Вартість технічних засобів, тис. грн	1610,76	2237,89	3047,3
Фондооснащеність одиниці земельної площі, тис. грн	1,41	1,74	2,82
Технічна оснащеність одиниці земельної площі, тис. грн	0,32	0,51	1,09
Фондоозброєність праці, тис. грн	45,10	60,88	74,40
Валова продукція з розрахунку на:			
1 га с.-г. угідь, тис. грн	716,4	825,51	1375,85
1 люд.-год., грн	6,59	6,33	12,43
1 грн виробничих витрат, грн	1,02	0,87	0,9
1 грн основних засобів, грн	0,44	0,37	0,49
Валовий дохід з розрахунку на:			
1 га с.-г. угідь, тис. грн	389,6	550,34	1375,85
1 люд.-год., грн	3,54	4,82	12,43

**Розраховано авторами за даними річних звітів ТОВ «ЮМ-Ватутіно».*

Дані табл. 1 свідчать про те, що у ТОВ «ЮМ-Ватутіно» у 2017 р. у зіставленні з 2012 р. площа сільськогосподарських угідь зменшилась у 1,79 раза, середньорічна чисельність працівників – у 1,47 раза. Водночас вартість основних виробничих засобів збільшилася на 12 %, зокрема вартість технічних засобів – у 1,9 раза. Тенденція до зменшення трудових ресурсів зумовлена збільшенням обсягів технічних засобів на підприємстві, зокрема заміною ручної праці механізованою.

За досліджуваний період у ТОВ ЮМ-Ватутіно зростали показники ефективності сільськогосподарського виробництва (табл. 1). Обсяги виробництва валової продукції і валового доходу з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у 2017 р. порівняно із 2012 р. збільшилися відповідно у 1,9 та 3,5 разів. Зростання показників фондооснащеності 1 га сільськогосподарських угідь, технічної оснащеності та фондоозброєності праці відповідно у 2,0; 3,4 і 1,65 раза у 2017 р. у зіставленні із 2012 р. зумовило зростання продуктивності праці, зменшення грошово-матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції та підвищення фондовіддачі відповідно у 1,9 раза, 1,2 раза та на 10 %. Показники економічної ефективності господарської діяльності підприємства з року в рік зростають, що свідчить про ефективність використання виробничих ресурсів.

Підвищити економічну ефективність виробництва сільськогосподарських підприємств і виявити резерви ресурсного потенціалу можна шляхом оптимізації наявних виробничих ресурсів та раціонального їх використання. Інформаційні аспекти сучасних інновацій при формуванні ресурсного потенціалу підприємств досліджено у роботі [16]. Оптимізувати виробництво сільськогосподарської продукції конкретного підприємства можливо за допомогою методів економіко-математичного моделювання. Розв'язок моделі зводиться до пошуку максимальної дохідності від реалізації продукції в умовах обмежених обсягів виробничих ресурсів або до пошуку максимального рівня рентабельності виробництва або інших критеріїв [7].

Розглянемо задачу визначення максимізації рівня рентабельності виробництва ТОВ «ЮМ-Ватутіно» як відношення прибутку до собівартості. Цільова функція має вигляд:

$$\max Z = \frac{\sum_{j=1}^n c_j x_j}{\sum_{j=1}^n d_j x_j}$$

за умов виконання обмежень щодо використання ресурсів:

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \{ \leq, =, \geq \} b_i (i = \overline{1, m}); x_j \geq 0 (j = \overline{1, n}),$$

де c_j – прибуток від реалізації одиниці j -го виду продукції, тоді загальний прибуток можна виразити формулою: $\sum_{j=1}^n c_j x_j$; якщо d_j – витрати на виробництво одиниці j -го виду продукції, то

$\sum_{j=1}^n d_j x_j$ – загальні витрати на виробництво.

Така задача є дробово-лінійною, рішення якої знайти досить складно. Для його пошуку можливо звести задачу дробово-лінійну до задачі лінійного програмування. Позначимо:

$$\frac{1}{\sum_{j=1}^n d_j x_j} = y_0 \quad i$$

введемо заміну змінних: $y_j = y_0 x_j (j = \overline{1, n})$, тобто $x_j = \frac{y_j}{y_0}$. Виконані перетворення приводять до наступної моделі задачі:

$$\max Z = \sum_{j=1}^n c_j y_j$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} y_j - b_i y_0 = 0 (i = \overline{1, m}); \\ y_j \geq 0 (j = \overline{1, n}), y_0 \geq 0. \\ \sum_{j=1}^n d_j y_j = 1. \end{cases}$$

Отже, сільськогосподарське підприємство ТОВ «ЮМ-Ватутіно» бажає оптимізувати структуру свого виробництва. У таблиці 2 наведено техніко-економічні показники головних напрямків виробництва, якими керівництво підприємства займається. Підприємство має 2800 га ріллі. Для виготовлення кормів передбачається використовувати 20 % урожаю озимого жита та 30 % — кукурудзи на зерно.

Позначення в економіко-математичній моделі:

- x_1 — площа посіву озимої пшениці, га;
- x_2 — площа посіву цукрових буряків, га;
- x_3 — площа посіву кормових культур, га;
- x_4 — кількість корів продуктивністю 5000 кг/рік;
- x_5 — кількість корів продуктивністю 4500 кг/рік;
- x_6 — кількість корів продуктивністю 4000 кг/рік;
- x_7 — кількість корів продуктивністю 3500 кг/рік.

Таблиця 2. Техніко-економічні показники головних напрямів виробництва

Показник	Напрямок виробництва						
	жито озиме	кукурудза на зерно	кормові культури	корови			
				(продуктивність, кг)			
				5000	4500	4000	3500
Урожайність, т/га	6,86	7,43	8,2	—	—	—	—
Собівартість, грн/т	4500	4000	1500	1200	1400	1600	1800
Ціна, грн/т	6000	4378	—	2000	2000	2000	2000
Вихід кормів, т кор. од./га	4,8	2	6	—	—	—	—
Затрати трудових ресурсів, людино-днів/га (гол.)	4	8	3	6	6	6	6
Затрати механізованої праці, людино-днів/га (гол.)	2	10	2	3	3	3	3
Частка корів	—	—	—	0,1	0,2	0,3	0,4
Потреба у кормах, т кор. од./гол.	—	—	—	5	4,7	4,4	4,1

Критерій оптимальності:

$$\max Z = \frac{0,8 \cdot 10290x_1 + 0,7 \cdot 2808,54x_2 + 2000x_4 + 1350x_5 + 800x_6 + 350x_7}{30870x_1 + 29720x_2 + 12300x_3 + 3000x_4 + 3150x_5 + 3200x_6 + 3150x_7}$$

за умов дотримання таких обмежень:

1. Обмеження щодо використання ресурсів:

а) використання ріллі: $x_1 + x_2 + x_3 \leq 2800$;

б) використання живої праці: $4x_1 + 8x_2 + 3x_3 + 6x_4 + 6x_5 + 6x_6 + 6x_7 \leq 30000$;

в) використання механізованої праці: $2x_1 + 10x_2 + 2x_3 + 3x_4 + 3x_5 + 3x_6 + 3x_7 \leq 12000$.

2. Обмеження стосовно дотримання сівозміни:

а) посівна площа кормових культур має бути більшою або дорівнювати площі під жито озиме:

$$x_3 \geq x_1;$$

б) посівна площа жита має бути більшою або дорівнювати площі під кукурудзу на зерно: $x_1 \geq x_2$.

3. Структура корів за продуктивністю:

а) балансове рівняння щодо поголів'я корів: $x_4 + x_5 + x_6 + x_7 = x_8$, де x_8 — загальне поголів'я корів;

б) частка корів продуктивністю 5000 кг/рік: $x_4 \leq 0,1x_8$;

в) частка корів продуктивністю 4500 кг/рік: $x_5 \leq 0,2x_8$;

г) частка корів продуктивністю 4000 кг/рік: $x_6 \leq 0,3x_8$;

д) частка корів продуктивністю 3500 кг/рік: $x_7 \leq 0,4x_8$.

4. Забезпеченість корів кормами:

$$4,8 \cdot 0,2x_1 + 2 \cdot 0,3x_2 + 6x_3 - 5x_4 - 4,7x_5 - 4,4x_6 - 4,1x_7 \geq 0.$$

Невід'ємність змінних: $x_j \geq 0$ ($j = \overline{1,8}$).

Щоб знайти розв'язок за цією моделлю, необхідно зробити відповідну заміну змінних. Нехай:

$$\frac{1}{30870x_1 + 29720x_2 + 12300x_3 + 3000x_4 + 3150x_5 + 3200x_6 + 3150x_7} = y_0 \text{ і } y_j = y_0 x_j.$$

Маємо таку лінійну оптимізаційну економіко-математичну модель:

$$\max f = 8232y_1 + 1965,98y_2 + 2000y_4 + 1350y_5 + 800y_6 + 350y_7$$

за умов:

$$y_1 + y_2 + y_3 - 2800y_0 \leq 0;$$

$$4y_1 + 8y_2 + 3y_3 + 6y_4 + 6y_5 + 6y_6 + 6y_7 - 30000y_0 \leq 0;$$

$$2y_1 + 10y_2 + 2y_3 + 3y_4 + 3y_5 + 3y_6 + 3y_7 - 12000y_0 \leq 0.$$

$$y_3 - y_1 \geq 0;$$

$$y_1 - y_2 \geq 0.$$

$$y_4 + y_5 + y_6 + y_7 - y_8 = 0;$$

$$y_4 - 0,1y_8 \leq 0;$$

$$y_5 - 0,2y_8 \leq 0;$$

$$y_6 - 0,3y_8 \leq 0;$$

$$y_7 - 0,4y_8 \leq 0.$$

$$4,8 \cdot 0,2y_1 + 2 \cdot 0,3y_2 + 6y_3 - 5y_4 - 4,7y_5 - 4,4y_6 - 4,1y_7 \geq 0.$$

$$30870y_1 + 29720y_2 + 12300y_3 + 3000y_4 + 3150y_5 + 3200y_6 + 3150y_7 = 1.$$

$$y_j \geq 0 \text{ (} j = \overline{0,8}\text{)}.$$

Розрахунки можна зробити, використовуючи сучасне програмне забезпечення, на прикладі засобу «Поиск решения» електронних таблиць Microsoft Excel [17, 18, 19], засобу «Решатель» електронних таблиць LibreOffice Calc, або розробити власну оболонку для розв'язку задачі [8]. Таке використання дає можливість швидко зробити розрахунки та знайти оптимальне рішення.

Результатом розв'язку є $\max Z = 0,199$ при оптимальному плані $X^*(x_1^* = 1372; x_2^* = 56, x_3^* = 1372; x_4^* = 217; x_5^* = 434; x_6^* = 651; x_7^* = 868)$. Виробничі ресурси при такому плані будуть використані в повному обсязі.

Отже, одержані для сільськогосподарського підприємства ТОВ «ЮМ-Ватутіно» рекомендації після виконання обчислень дозволяють організувати вирощування жита озимого на площі – 1372 га, кукурудзи на зерно – 56 га та кормових культур на площі – 1372 га, корів продуктивністю 5000 кг/рік має бути 217 голів, продуктивністю 4500 кг/рік – 434 голови, продуктивністю 4000 кг/рік – 651 голова, продуктивністю 3500 кг/рік – 868 голів. Рівень рентабельності підприємства складе 19,9 %.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У роботі запропоновано оптимізаційну економіко-математичну модель оптимальної структури виробництва для конкретного сільськогосподарського підприємства, що враховує наявні виробничі ресурси і умови, в яких функціонує господарство. Застосування результатів оптимізації структури виробництва дає змогу найефективніше використати виробничий потенціал підприємства. У моделі передбачені елементи, які дають можливість враховувати урожайність культур, ціну, собівартість, ресурсний потенціал, продуктивність тварин та інше. Така модель може вживатись для проведення аналізу діяльності будь-якого сільськогосподарського підприємства, за різні періоди часу, а також виявити особливості не тільки підприємства загалом, але й окремих його підрозділів, а крім того, дає можливість ухвалювати управлінські рішення на різних етапах функціонування та розвитку підприємства.

Як результат, підтверджено, що застосування економіко-математичних методів є дуже ефективним при оцінці не тільки ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також оптимізації обсягів реалізації продукції, кормів, сировини на інше. Одержані результати досліджень планується використати для аналізу нелінійних моделей оптимізації рослинництва фермерських господарств України.

Список використаних джерел

1. Нужна С. А. Математичні аспекти моделювання та планування діяльності агропромислових підприємств в умовах невизначеності. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2016. № 3(41). С. 128-133.
2. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с. URL: <http://studentbooks.com.ua/content/view/751/39/1/1/#1695>.
3. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2003. 408 с.
4. Онищенко О. М. Оптимізація галузевої структури сільськогосподарських підприємств. Київ: Урожай, 1972. 207 с.
5. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період. *Економіка АПК*. 2008. № 4. С. 19-37.
6. Васильєва Н. К. Економіко-математичне моделювання в сільському господарстві: навч. посібник. Дніпропетровськ: Біла К. О., 2015. 155 с.
7. Наконечний С. І., Савіна С. С. Погодний ризик АПК: адаптивне моделювання, економічне зростання та прогнозування. Київ: ДЕМІУР, 1998. 162 с.
8. Нужна С. А. Інформаційна технологія формування числової економіко-математичної моделі поєднання галузей сільськогосподарських підприємств. *Економіка: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. Випуск 255: В 9 т. Т. VII. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. С. 1686-1692.
9. Лупенко Ю. О. Моделювання соціально-економічних відносин у процесі наукових досліджень. *Економіка АПК*. 2018, № 2. С. 5-12.
10. Павлик В. П. Використання моделювання в управлінні сільськогосподарськими підприємствами. *Економіка АПК*. 2018. № 4. С. 70
11. Samarets N. Application of mathematical models of transportation problems for optimization of agroindustrial production. The providing of sustainable development of agricultural sector for its innovative base: collective monograph. Science and Education Ltd, SHEFFIELD. 2015. P. 176-183.
12. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
13. Samarets N., Nuzhna S. The modern contribution of the basic categories of producers to Ukrainian agrarian production. *Agricultural and Resource Economics*. 2018. Vol. 4. No. 4. Pp. 52-71. URL: <http://arejournal.com>.
14. Карамушка О. М. Реалії ринку зернових колосових культур України. Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції «Наука і технології: кроки в майбутнє 2014». Прага: РН "Education and Science" s.r.o., 2014. Т. 8. С. 80-81.
15. Лупенко Ю. О., Месель-Веселяк В. Я., Грищенко О. Ю., Волосяк Ю. В. Виробництво сільськогосподарської продукції в Україні, очікуване у 2017 році. Київ: ННЦ «ІАЕ», 2017. 30 с.
16. Karamushka O., Moroz S., Vasylieva N. Information component of innovative support for agricultural enterprises capital. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. No 4. P. 145-151.
17. Самарець Н. М., Харченко Є. М., Чорна Н. О. Використання інформаційних технологій у статистичному аналізі даних для аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2013. № 20. С. 14-20.
18. Мироненко О. А., Шрамко І. І. Застосування сучасних програмних засобів в управлінні підприємствами аграрного сектору. *Socio-economic aspects of economics and management*. Taunton: Aspekt Publishing, 2015. Т. 1. С. 78-82.
19. Мороз С. І., Шрамко І. І. Використання інформаційних технологій в аграрному маркетингу. *Вісник Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*. 2017. № 2. С. 117-122.

References

1. Nuzhna, S. A. (2016). Mathematical aspects of agricultural enterprises design and planning under uncertainty. *News of Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University*, 41(3), 128-133.
2. Andriijchuk, V. G. (2002). *The economy of agrarian enterprises*. Kyiv: KNEU, 624. Retrieved from: <http://studentbooks.com.ua/content/view/751/39/1/1/#1695>.
3. Vitlinskyj, V. V. (2003). *Modeling the economy*. Kyiv: KNEU, 408.
4. Onyshhenko, O. M. (1972). *Optimization of the sectoral structure of agricultural enterprises*. Kyiv: Harvest, 207.
5. Sabluk, P. T. (2008). Problems of ensuring the profitability of agro-industrial production in Ukraine in the post-industrial period. *Ekonomika APK*, 4, 19-37.
6. Vasylieva, N. K. (2015). *The economic and mathematical modeling in agriculture*. Dnipropetrovsk: Bila K. O., 155.
7. Nakonechnyj, S., Savina, S. (1998). *Weather risk of agroindustrial complex: adaptive modeling, economic growth and forecasting*. Kyiv: DEMOUR, 162.
8. Nuzhna, S. A. (2009). Information technology of formation of numerical economic-mathematical model of combination of branches of agricultural enterprises. *Economics: problems of theory and practice*. 255(9), 1686-1692.

-
9. Lupenko, Yu. O. (2018), Modeling of socio-economic relations in scientific research processes. *Ekonomika APK*, 2, 5-12.
 10. Pavlyk, V. P. (2018), Usage of modeling in the management of agricultural enterprises. *Ekonomika APK*, 4, 70.
 11. Samarets, N. (2015). Application of mathematical models of transportation problems for optimization of agroindustrial production. *The providing of sustainable development of agricultural sector for its innovative base*. Science and Education Ltd, Sheffield, England, 176-183.
 12. *The official site of State Statistics Service of Ukraine*. Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua>.
 13. Samarets, N. and Nuzhna, S. (2018). The modern contribution of the basic categories of producers to Ukrainian agrarian production. *Agricultural and Resource Economics*, 4(4), 52-71. URL: <http://are-journal.com>.
 14. Karamushka, O. M. (2014). *Market realities of spiked grains in Ukraine*. Science and technology: Steps to the Future 2014, X International conference, PH "Education and Science" s.r.o, Prague, Czech Republic, 8, 80-81.
 15. Lupenko, Yu. O., Mesel-Veseliak, V. Ya., Hryshchenko, O. Yu., & Volosiuk, Yu. V. (2017). *Vyrobnystvo silskohospodarskoi produktsii v Ukraini, ochikuvane u 2017 rotsi* [Production of agricultural products in Ukraine, expected in 2017]. Kyiv: NNTs "IAE" [In Ukrainian].
 16. Karamushka, O., Moroz, S., Vasyliieva, N. (2018). Information component of innovative support for agricultural enterprises capital. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4, 4, 145-151.
 17. Samarets, N. M., Kharchenko, E. M. and Chorna, N. O. (2013). The use of information technology in the statistical analysis of data for agricultural enterprises. *Agrosvit*, 20, 14-20.
 18. Myronenko, O. A., Shramko, I. I. (2015). Use of modern software tools in the management of enterprises of the agricultural sector. *Socio-economic aspects of economics and management*, 1, 78-82.
 19. Moroz, S., Shramko, I. (2017). Using of information technologies in agrarian marketing. *Visnyk Dnipropetrovs'kogo Derzhavnogo Agrarno-ekonomichnogo Universytetu*, 2, 117-122.

Стаття надійшла до редакції – 01.12.2018 р., прийнята до друку – 11.12.2018 р.

Олена Олександрівна ПЛАХОТНИК

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки та організації виробництва,
Дніпровський державний технічний університет
E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ВАРТІСНОЇ ОЦІНКИ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВ

Плахотник О. О. Концептуальні основи вартісної оцінки майна підприємств. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 235-244.

Анотація

Вступ. *Об'єктом дослідження є методи оцінки вартості підприємств. Одним з найбільш проблемних місць їх формування є недостатня методологічна адаптація сучасних підходів до ринкових умов господарювання й концепцій управління, що використовуються на підприємствах.*

Мета.

Метод. *У процесі дослідження використовувалися теоретико – методологічні та економіко-математичні методи, спрямовані на розробку концепції вартісної оцінки майна підприємства.*

Результати. *У статті на основі аналізу підходів вчених до вивчення принципів та методів функціонування суб'єктів господарювання, зміни їх форм власності визначено сутність поняття вартості підприємства. Розглянуто її види, методи оцінки й визначено підходи до їх вдосконалення. Це дозволило розробити концептуальні основи оцінки вартості підприємства, що є сукупністю принципів, мети і завдань оцінки, підходів до оцінки вартості, етапів їх реалізації, механізмів й критерію досягнення поставленої мети. У зіставленні з аналогічними відомими підходами до оцінки майнового становища підприємства запропонована концепція забезпечує такі переваги, як системний підхід, стратегічна спрямованість, адаптивність й динамізм.*

Ключові слова: *майнова відповідальність; підприємства; господарські комплекси; вартість; акціонерний капітал; дивідендні виплати.*

Olena Oleksandrivna PLAKHOTNIK

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Head,
Department of Economy and Organization of Production,
Dnipro State Technical University
E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

CONCEPTUAL BASES OF EVALUATION OF PROPERTY OF ENTERPRISES

Abstract

The methods of value assessing of the enterprises have become the object of research. The lack of methodological adaptation of existing approaches to market conditions of management and management concepts, which are used in the enterprises, is one of the most problematic aspects of their formation. In the course of the research, theoretical and methodological and economical and mathematical methods have been used. They aim to develop the concept of valuation of the property of the enterprise. The essence of the concept of the value of the enterprise is determined on the basis of the results of the analysis of the study of the principles and methods of functioning of economic entities, changes in their forms of ownership. Its kinds, methods of estimation and approaches to their improvement are defined. It allowed developing conceptual bases for assessing the value of an enterprise, which is a set of principles, goals and objectives of evaluation, approaches to valuing costs, stages of their implementation, mechanisms and criteria for achieving the goal. In comparison with similar well-known approaches to assessing the company's property position, the concept, which provides such benefits as system approach, strategic orientation, adaptability and dynamism, is proposed.

Keywords: *property liability; enterprises; economic complexes; cost; share capital; dividend payments.*

Вступ

Серед найбільш усталених понять економіки і права важливе місце займають майно і власність, з якими тісно пов'язаний розвиток суспільства. Майно виступає матеріальною базою при утворенні юридичної особи, є одним з основних ознак його ідентифікації на основі наявності відокремленого майна й самостійної майнової відповідальності та забезпечує процес безперервного функціонування.

Сучасна економіка України характеризується поступовим перетворенням принципів і методів функціонування суб'єктів господарювання, зміною їх форм власності, структурною та інвестиційною перебудовою господарського комплексу, розвитком корпоративних відносин та інтеграцією у світовий економічний простір. У цьому зв'язку особливої актуальності набувають питання оцінки вартості підприємства як одного з основних завдань функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкової економіки та активізації інтеграційних процесів.

Актуальність цієї проблематики обумовлена її новизною щодо вітчизняних підприємств і значенням для сталого підвищення ефективності результатів їх діяльності. Крім того, інвестиційні потреби виробників неможливо задовольнити без залучення значних зовнішніх ресурсів, що вимагає формування дієвого внутрішньогосподарського механізму підвищення вартості капіталовкладень і на цій основі формування ефективних підходів до оцінки вартості підприємства в умовах ринкової економіки.

Методологічні та прикладні засади оцінки вартості підприємства постійно знаходяться в полі зору вітчизняних та іноземних вчених-економістів й практиків. Розвиток корпоративних відносин і необхідність узгодження інтересів всіх зацікавлених у них осіб зумовили появу досліджень з питань пошуку ефективних форм і методів збільшення капіталу акціонерів.

Сучасний стан національної системи макроекономічного та внутрішньогосподарського управління не дозволяє автоматично використовувати розробки закордонних фахівців в області оцінки вартості підприємства, оскільки вони базуються на сформованих корпоративних і фінансових відносинах. Це і зумовило вибір саме такого напрямку наукового дослідження.

Мета статті

Мета статті – розробка на основі системного підходу концептуальних основ оцінки вартості майна підприємства, реалізація яких дозволить забезпечити прибутковість вкладеного капіталу і підвищити добробут власників підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Вартість є фундаментальною економічною категорією, яка постійно перебуває в полі зору теоретиків і виступає предметом наукових дискусій. Більшість вчених – економістів вважають її основою, навколо якої відбувається формування цін на різних ринках. Водночас природа вартості представниками різних економічних шкіл трактується неоднозначно.

Вартість базується на видатковій, результируючій та дуалістичній концепціях. Видаткова концепція вартості передбачає визначення вартості з огляду на витрати на виробництво. Її представниками є А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петті, Р. Торренс та ін. [1; 2; 3]. На відміну від прихильників видаткової концепції, представники результируючої трактують вартість, виходячи з оцінок споживачами властивостей товарів, і пов'язують її створення з споживачами (Г. Госсен, У. Джевонс, К. Менгер та ін.) [3; 4; 5]. Дуалістична концепція вартості становить синтез двох попередніх концепцій (М. Туган-Барановський, Б. Кларк, Ф. Найт) [4; 5].

Що стосується досліджень сутності вартості підприємства, то на сьогодні в економічній літературі відсутні комплексні підходи до визначення цієї категорії. При цьому кожен вчений базувався на видатковій, результируючій та дуалістичній концепції вартості. Так Сірко А. зазначає, що вартість підприємства характеризує грошові відносини між покупцями й продавцями та відображає ставлення ринку до вигоди від володіння ним [6]. Ціна виступає похідною від вартості, вона також, як і вартість, вказує на грошові відносини, але тільки на ті, які приписуються підприємству конкретними покупцями й продавцями. Оскільки останні мають характерні фінансові можливості, мотиви або особисті інтереси, ціна може не відповідати поглядам ринку на вигоди від володіння, тобто не збігатися з вартістю.

Максимов С. визначає вартість підприємства, виходячи із суб'єктивної поведінки людей, перш за все власників підприємства, а також усіх зацікавлених осіб [7]. Григор'єв В., Федотова М. під вартістю підприємства розуміють величину валюти балансу, сформовану на певну дату [8].

Островська Г. трактує вартість як виражений у грошових одиницях визнаний еквівалент; ймовірнісну величину, що визначається розрахунковим шляхом на основі прогнозування подій на конкретний момент часу через оцінку критеріїв цінності та значущості [9].

Шклярук С., Мендрул О. вважають, що вартість підприємства формується під впливом попиту та

пропозиції на акції підприємства. Таким чином, вартість підприємства є ринковою ціною акції, помноженою на їх кількість [10].

На сьогодні класифікація вартості, надана Міжнародними стандартами оцінки, знайшла загальне визнання серед вітчизняних та іноземних фахівців [11]. Вибір методу оцінки вартості майна підприємства визначається його господарськими інтересами в конкретний момент часу і повинен відповідати чинній концепції управління (табл. 1).

Таблиця 1. Найбільш поширені методи оцінки, рекомендовані міжнародними стандартами обліку

Методи оцінки	Характеристика
Історична вартість (фактична вартість придбання)	Активи відображаються за сумою сплачених за них коштів або їх еквівалентів або за справедливою вартістю, запропонованою за них на момент їх придбання. Зобов'язання відображаються за сумою виручки, отриманої в обмін на боргове зобов'язання.
Поточна вартість (відновна)	Активи відображаються за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання такого ж еквівалентного активу в певний момент. Зобов'язання відображаються за недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка була необхідна для погашення зобов'язань у певний момент.
Вартість реалізації (погашення)	Активи відображаються за сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яку можна було б отримати в певний момент шляхом реалізації активу в нормальних умовах. Зобов'язання відображаються за вартістю їх погашення, тобто за недисконтованою сумою грошових коштів або їх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства.
Справжня вартість (поточна дисконтована вартість)	Активи відображаються за дисконтованою вартістю майбутнього чистого надходження грошових коштів, які, як передбачається, будуть створюватися певним активом під час звичайної діяльності підприємства. Зобов'язання відображаються за дисконтованою вартістю майбутнього чистого вибуття грошових коштів, які, як передбачається, будуть потрібні для погашення зобов'язань під час звичайної діяльності підприємства.
Справедлива вартість	Сума грошових коштів, достатня для придбання активів або виконання зобов'язання при здійсненні угоди між добре обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.

Найчастіше як основа оцінки підприємствами береться історична вартість, що відповідає концепції діючого підприємства. Якщо ж виходити з концепції ліквідації підприємства, то оцінку слід проводити за поточною вартістю.

Таким чином, під вартістю підприємства будемо розуміти фактичну вартість майна підприємства, скориговану з урахуванням впливу факторів зовнішнього середовища (ринкової кон'юнктури, інвестиційної привабливості, мотивів покупців і продавців та ін.).

З огляду на той факт, що вартість підприємства формується під впливом попиту та пропозиції, виникає необхідність вивчення власників підприємства залежно від їх інтересів, величини пакета акцій, часу володіння ним та обраної формою зростання вартості своєї власності. Міноритарні акціонери вкладають свої кошти на незначний термін, розраховують на дивіденди, а також схильні продавати свої акції при перших ознаках зростання курсу (форма доходу) або його падіння (заради збереження власності). Стратегічні інвестори, що володіють контрольними пакетами акцій, орієнтуються на необмежене володіння ними, меншою мірою схильні до ліквідності, а збільшення вартості пов'язують як зі зростанням курсу акцій і розміру дивідендів у довгостроковій перспективі, так і з поточними недивідендними виплатами, які вони можуть забезпечити, контролюючи діяльність підприємств. Інституційні інвестори, що вкладають кошти на порівняно тривалий термін і мають значні, але не контрольні пакети акцій, зацікавлені в безпеці капіталовкладень і можливості їх вилучення в середньо- або довгостроковій перспективі. Тому вони орієнтуються не на швидке, а радше на істотне збільшення вартості своїх акцій за вказаний термін на ринку. В ідеальному випадку вартість підприємства повинна узгоджувати інтереси всіх власників.

Максимізація ринкової вартості власності, бізнесу або майна підприємства, компанії повинна забезпечити зростання доходів акціонерів і вартості акціонерного капіталу. Це знайшло відображення в нормативних документах на міжнародному й національному рівнях:

1. Глобальні принципи голосування по акціях (ICGN Global Share Voting Principles).
2. Підхід міжнародної мережі корпоративного управління щодо принципів Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ICGN Statement on Global Corporate Governance Principles), де

підкреслюється, що «мета полягає в полегшенні міжнародного діалогу стосовно шляхів зміцнення підзвітності товариств їхнім власникам з метою збільшення вартості акціонерного капіталу».

3. Німецький кодекс корпоративного управління (German Code of Corporate Governance), в якому зазначається, що «метою керівництва компанії є безперервне збільшення вартості компанії. Вартість компанії вимірюється відповідно до її здібностей виконати вимоги, поставлені перед нею групами зацікавлених сторін».

4. Принципи корпоративного управління, затверджені комісією з цінних паперів та фондового ринку України, що визначають мету суспільства необхідністю «максимізації добробуту акціонерів за рахунок зростання ринкової вартості акцій товариства, а також отримання акціонерами дивідендів».

Сучасний стан національної системи макроекономічного та внутрішньогосподарського управління не дозволяє автоматично використовувати розробки закордонних фахівців в області оцінки вартості підприємства, оскільки вони базуються на сформованих корпоративних і фінансових відносинах. Тому виникла необхідність розробки концептуальних основ оцінки вартості майна підприємства, адаптованої до національних умов господарювання.

Концептуальні засади оцінки вартості підприємства становитимуть сукупність принципів, мети і завдань оцінки, підходів до оцінки вартості, етапів їх реалізації, механізмів і критерію досягнення поставленої мети, що схематично зображено на рис. 1.

Оцінка вартості підприємства (бізнесу) або його елементів повинна базуватися на певних економічних принципах.

1. Принцип відповідності попиту й пропозиції. Ціни стабільні тоді, коли між попитом і пропозицією на ринку встановлюється відповідність. Наявність дефіциту, тобто перевищення попиту над пропозицією, підвищує ціну.

2. Принцип конкуренції. Конкуренція зрівнює прибутковість інвестицій. Коли прибутки на ринку перевищують рівень, необхідний для оплати факторів виробництва, на цьому ринку загострюється конкуренція, що веде до зниження рівня доходів.

3. Принцип залежності від зовнішнього середовища. Вартість об'єкта залежить від зовнішнього оточення і впливає на вартість інших пов'язаних з ним об'єктів.

4. Принцип зміни вартості. Вартість об'єктів оцінки, як правило, не залишається незмінною протягом часу. Оцінка повинна містити вказівку на дату її проведення.

5. Принцип заміщення. Максимальна вартість об'єкта оцінки визначається найменшою ціною, за якою може бути придбаний інший об'єкт з еквівалентною корисністю.

6. Принцип збалансованості. Максимальний дохід від підприємства можна отримати при дотриманні оптимальних величин факторів виробництва (землі, робочої сили, капіталу та управління) та їх взаємозв'язку.

7. Принцип вкладу. Додавання будь-яких елементів до об'єкта оцінки виправдано лише тоді, коли приріст його вартості, що отримується, перевищує витрати на придбання цих елементів.

8. Принцип найбільш ефективного використання. Повинно забезпечуватися таке використання об'єкта власності, яке з усіх можливих, фізично здійснених, фінансово прийнятних і законодавчо дозволених варіантів буде забезпечувати об'єкту максимальну поточну вартість на дату оцінки.

9. Принцип відповідності. Підприємство повинно відповідати потребам і очікуванням ринку. Підприємства, які не відповідають вимогам ринку за оснащеністю виробництва, технології, прибутковості і т. п., оцінюються нижче середнього рівня.

10. Принцип очікування. У процесі оцінки встановлюється поточна вартість доходів або інших вигод, які можуть бути отримані в майбутньому від володіння власністю.

Основною метою концепції оцінки вартості підприємства є збалансованість інтересів сторін, зацікавлених в оцінці підприємства з метою покупки, продажу, застави, поділу тощо.

Як основні завдання оцінки вартості підприємства слід назвати:

- аналіз фінансового стану підприємства;
- формування стратегії розвитку підприємства;
- вибір напрямків мінімізації ризиків виробничо-господарської діяльності підприємства;
- оцінку ефективності інвестиційних проектів;
- формування оперативних і тактичних планів розвитку підприємства і т. п.

При оцінці вартості підприємства та його елементів необхідно використовувати такі підходи: витратний, ринковий (аналоговий) і прибутковий.

Оцінка вартості підприємства (бізнесу) або його елементів повинна базуватися на певних економічних принципах.

1. Принцип відповідності попиту й пропозиції. Ціни стабільні тоді, коли між попитом і пропозицією на ринку встановлюється відповідність. Наявність дефіциту, тобто перевищення попиту над пропозицією, підвищує ціну.

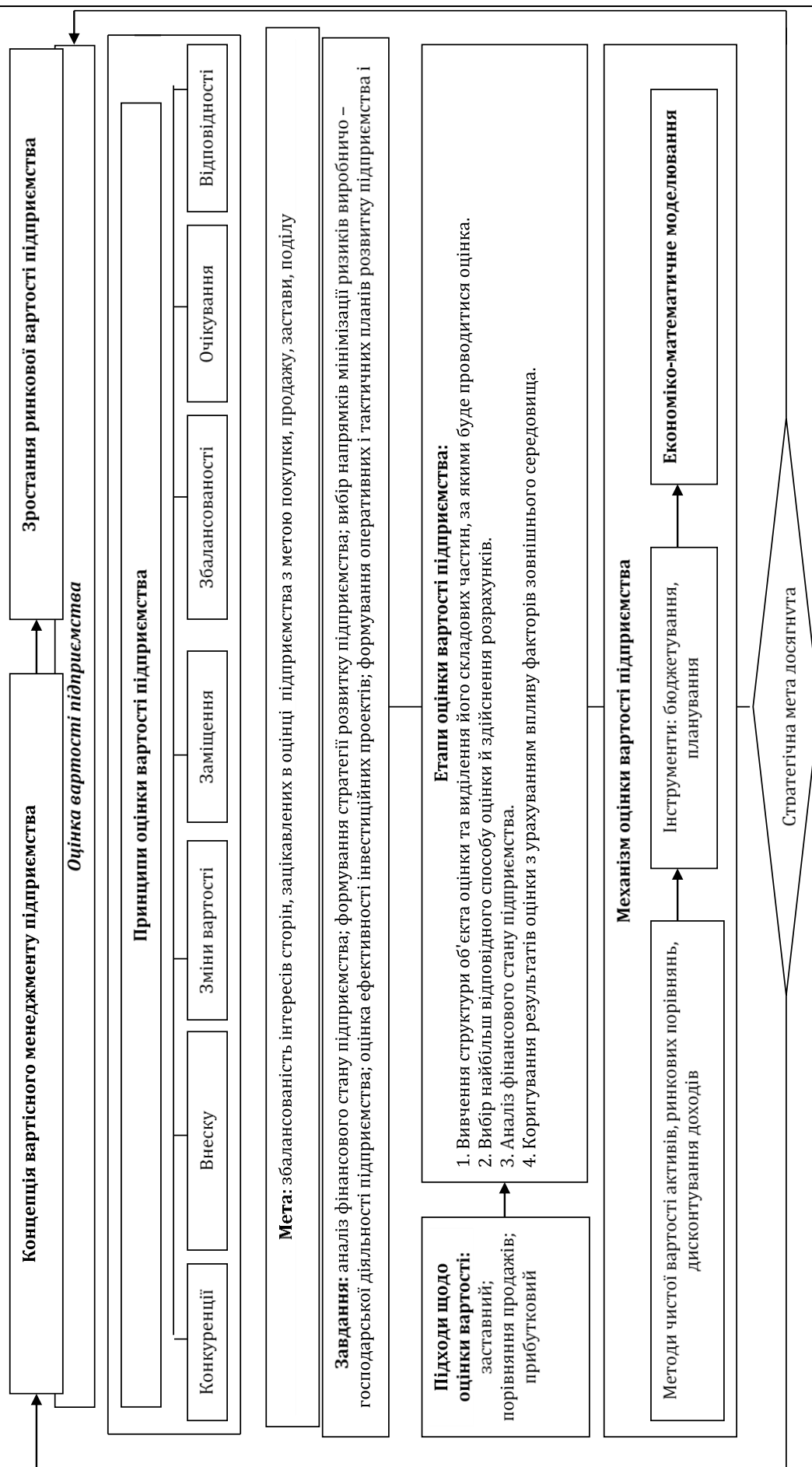


Рис. 1. Концептуальні основи оцінки вартості підприємства в умовах ринкової економіки.

2. Принцип конкуренції. Конкуренція зрівнює прибутковість інвестицій. Коли прибутки на ринку перевищують рівень, необхідний для оплати факторів виробництва, на цьому ринку загострюється конкуренція, що веде до зниження рівня доходів.

3. Принцип залежності від зовнішнього середовища. Вартість об'єкта залежить від зовнішнього оточення і впливає на вартість інших пов'язаних з ним об'єктів.

4. Принцип зміни вартості. Вартість об'єктів оцінки, як правило, не залишається незмінною протягом часу. Оцінка повинна містити вказівку на дату її проведення.

5. Принцип заміщення. Максимальна вартість об'єкта оцінки визначається найменшою ціною, за якою може бути придбаний інший об'єкт з еквівалентною корисністю.

6. Принцип збалансованості. Максимальний дохід від підприємства можна отримати при дотриманні оптимальних величин факторів виробництва (землі, робочої сили, капіталу та управління) та їх взаємозв'язку.

7. Принцип вкладу. Додавання будь-яких елементів до об'єкта оцінки виправдано лише тоді, коли приріст його вартості, що отримується, перевищує витрати на придбання цих елементів.

8. Принцип найбільш ефективного використання. Повинно забезпечуватися таке використання об'єкта власності, яке з усіх можливих, фізично здійснених, фінансово прийнятних і законодавчо дозволених варіантів буде забезпечувати об'єкту максимальну поточну вартість на дату оцінки.

9. Принцип відповідності. Підприємство повинно відповідати потребам і очікуванням ринку. Підприємства, які не відповідають вимогам ринку за оснащеністю виробництва, технології, прибутковості і т. п., оцінюються нижче середнього рівня.

10. Принцип очікування. У процесі оцінки встановлюється поточна вартість доходів або інших вигод, які можуть бути отримані в майбутньому від володіння власністю.

Основною метою концепції оцінки вартості підприємства є збалансованість інтересів сторін, зацікавлених в оцінці підприємства з метою покупки, продажу, застави, поділу тощо.

Як основні завдання оцінки вартості підприємства слід назвати:

- аналіз фінансового стану підприємства;
- формування стратегії розвитку підприємства;
- вибір напрямків мінімізації ризиків виробничо-господарської діяльності підприємства;
- оцінку ефективності інвестиційних проектів;
- формування оперативних і тактичних планів розвитку підприємства і т. п.

При оцінці вартості підприємства та його елементів необхідно використовувати такі підходи: витратний, ринковий (аналоговий) і прибутковий.

Головна ознака витратного підходу – це поелементна оцінка об'єкта. Загальну вартість об'єкта отримують підсумовуванням вартості всіх його елементів. Застосування витратного методу дає песимістичну оцінку об'єкта, проте в умовах, коли фондовий ринок ще не сформований, а ринкова інформація відсутня, цей підхід часто виявляється єдиною можливим. Реалізація витратного підходу складається з чотирьох етапів:

1. Аналіз структури об'єкта оцінки і виокремлення його складових частин, за якими буде проводитися оцінка.

2. Вибір найбільш відповідного способу для кожного елемента об'єкта оцінки та здійснення розрахунків.

3. Оцінка накопиченого зношення елементів об'єкта оцінки.

4. Розрахунок залишкової вартості елементів і сумарна оцінка вартості всього об'єкта.

При цьому накопичене зношення визначається як зменшення відновлювальної вартості, яке може відбуватися в результаті фізичного руйнування, морального й зовнішнього старіння.

Ринковий (аналоговий підхід) заснований на зіставленні оцінюваного об'єкта з аналогами, ринкова ціна яких відома, та має наступну послідовність.

1. Вивчення ринку і збір інформації за операціями з об'єктами-аналогами.

2. Перевірка достовірності отриманої інформації.

3. Зіставлення об'єкта, що підлягає оцінці, з кожним аналогом і виявлення відмінностей за переданими майновими правами, умовами фінансування, умовами продажу, датою продажу, споживчими характеристиками, місцем розташування, наявністю додаткових елементів.

4. Розрахунок вартості об'єкта шляхом коригування цін аналогів. При цьому можуть використовуватися:

- оцінка вартості додаткових елементів (наприклад, допоміжних споруд до будівель та ін.);
 - підвищувальні та знижувальні коефіцієнти, що використовуються для коригування впливу функціональних, споживчих та інших відмінностей між об'єктами;
 - питомі показники (наприклад, на 1 м² загальної площі будівлі) для розрахунку вартості, в разі, якщо об'єкти, які зіставляються, подібні функціонально, однак розрізняються за розміром і потужністю;
-

-
- мультиплікатори, що становлять співвідношення ціни об'єкта до щорічного доходу від об'єкта (наприклад, відношення ринкової ціни акції підприємства до доходу на акцію). При оцінці застосовують кілька мультиплікаторів за різними аналогами. Вартість об'єкта, що оцінюється, отримують перемноженням проєктованого щорічного доходу на усереднену величину мультиплікатора;
 - кореляційні моделі, що встановлюють залежність ціни об'єкта від невеликого числа факторів. При цьому необхідно мати достатню кількість об'єктів-аналогів, що дозволяє здійснити статистичну обробку інформації.

Прибутковий підхід ґрунтується на розрахунку майбутніх надходжень від експлуатації об'єкта оцінки й визначенні їх поточної вартості. При реалізації цього методу експлуатація об'єкта оцінки розглядається як проєкт, ефективність якого визначається за допомогою методів оцінки ефективності інвестиційних проєктів. Для розрахунку вартості об'єкта використовується показник чистого дисконтованого доходу. Норма дисконту в цьому випадку може визначатися за допомогою моделі оцінки капітальних активів.

Реалізація розглянутих підходів до оцінки вартості підприємства повинна базуватися на певному механізмі, основу якого становитимуть методи оцінки: чистої вартості активів, ринкових порівнянь і прибутковий.

Метод чистої вартості активів дозволяє визначити вартість підприємства як суму цін реалізації (або відновлення) активів підприємства за вирахуванням суми зобов'язань. Цей метод спирається на витратний підхід. При цьому виходять з того, що ринкова вартість підприємства (і відповідно – його акцій) визначається насамперед тим, наскільки велика майнова цінність його активів. Тому визначальне значення тут має поелементний розрахунок вартості власних активів підприємства станом на дату оцінки. Метод чистої вартості активів у зіставленні з іншими методами дає найбільш песимістичну оцінку, незалежну від ринкової кон'юнктури, але вимагає великої аналітичної роботи зі звітними документами підприємства.

Метод ринкових зіставлень є загальним способом визначення оціночної вартості підприємства, часткою в капіталі підприємства і цінних паперів, емітованих підприємством, заснованим на зіставленні певного підприємства з аналогічними компаніями, частками в їх капіталі і цінними паперами, які були реально продані на ринку.

Компанія, що використовується для зіставлення з підприємством, яке підлягає оцінці, повинна бути надійною базою для зіставлення за інвестиційними характеристиками. Безпосереднє визначення величини вартості підприємства, що оцінюється, проводиться на основі застосування до нього одного або декількох оціночних коефіцієнтів-мультиплікаторів, розрахованих за даними відповідних компаній та які в загальному вигляді є відношенням фактичної ціни продажу компанії до одного з її фінансових показників.

Використовуючи різні мультиплікатори, отримують кілька значень поточної вартості підприємства. Як кінцевий результат беруть зазвичай середнє значення. Надійність розрахунків значно підвищується, якщо вдається підібрати не одне, а кілька аналогічних підприємств і шляхом зіставлення з кожним з них отримують декілька оцінок вартості підприємства, з яких на основі аналізу вибирають найбільш прийнятну величину.

У межах дохідного підходу можливе застосування методу капіталізації доходу (прибутку) або методу дисконтування майбутніх доходів (прибутків). Метод дисконтування майбутніх доходів заснований на оцінці доходів у майбутньому для кожного з декількох часових проміжків. Ці доходи перераховуються у вартість за допомогою ставки дисконтування. Очікувані доходи розраховуються з урахуванням ретроспективних даних про діяльність підприємства, його частки на відповідному ринку, перспектив розвитку галузі загалом і безпосередніх конкурентів, а також загальноекономічних показників.

При перерахунку прогнозних доходів у вартість підприємства враховуються передбачувані темпи зростання, час і періодичність отримання доходів, відносний ризик неотримання цих доходів, а також вартість грошей у часі. При визначенні величини коефіцієнта капіталізації та ставки дисконту слід керуватися такими показниками, як середньоринкові ставки відсотка по кредитах, ставки доходу по безризиковим вкладенням, що очікуються інвесторами, ставки доходу за альтернативними інвестиціями.

Розглянуті методи оцінки вартості підприємств зумовлюють вибір відповідних інструментів, основними з яких будуть бюджетування, планування й економіко-математичне моделювання.

Особливістю застосування сучасних методів оцінки вартості підприємств є орієнтація її на використання ринкових цін на аналогічні підприємства (їх акцій).

Методика оцінки вартості підприємств у сучасних умовах передбачає використання галузевих співвідношень, наведених щодо ринку капіталів і угод про купівлю-продаж аналогічних об'єктів. Галузеві співвідношення базуються на існуванні залежності між вартістю підприємства та певними показниками його фінансово-господарської діяльності. Вони визначаються за результатами

кореляційно-регресійного аналізу, проведеного на базі статистичних даних про продаж підприємств різних областей. Таким чином, проблеми оцінки вартості зводяться до: вибору підприємств – аналогів; вибору й розрахунку оціночних мультиплікаторів; застосування оціночних мультиплікаторів до оцінюваного об'єкта (підприємства або акцій).

Відбір підприємств-аналогів, на наш погляд, доцільно здійснювати шляхом двокрокової ітерації. По-перше, необхідно виокремити максимально можливу кількість підприємств, подібних до оцінюваного. Ознаки зіставлення на цьому етапі є загальними, а саме: сфера діяльності, масштаб підприємств, фінансове становище, якість менеджменту. По-друге, здійснюється зменшення числа підприємств, які потрапили в початкову вибірку. Це викликано тим, що збір повнішої інформації, необхідної для розрахунку оціночних мультиплікаторів, викликає певні труднощі, пов'язані як з відсутністю, так і поганою (недостовірною) якістю інформації.

Зіставлення за сферою діяльності може передбачати функціональну, номенклатурну та асортиментну схожість. Оцінка фінансового стану дозволяє зіставити підприємства за допомогою показників майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності активів, прибутковості та ділової активності.

Важливим напрямком оцінки виступає вибір й розрахунок оціночних мультиплікаторів, тобто показників, які зіставляють ціну акції (контрольного пакета або підприємства) з фінансовою базою:

$$M = \frac{P}{F}, \quad (1)$$

де M – оціночний мультиплікатор;

P – ціна об'єкта (акції, контрольного пакету акцій або підприємства);

F – показник фінансової бази.

Оціночні мультиплікатори слід поділяти на дві групи: у першій фінансовою базою виступають ресурсні показники, а друга оперує результуючими показниками.

Підхід до вибору показників фінансової бази обумовлений неокласичною теорією функціонування підприємства як «чорного ящика», що трансформує ресурси в результати. Основними оціночними мультиплікаторами, на наш погляд, повинні бути такі:

$$M_1 = \frac{P}{C}, \quad (2)$$

$$M_2 = \frac{P}{NA} \quad (3)$$

$$M_3 = \frac{P}{I} \quad (4)$$

$$M_4 = \frac{P}{CF} \quad (5)$$

$$M_5 = \frac{P}{P_r} \quad (6)$$

$$M_6 = \frac{P}{D} \quad (7)$$

де $M_1 \dots M_6$ - оціночні мультиплікатори; P – ціна; C – капітал; NA – чисті активи; I – чистий дохід; CF – грошовий потік; P_r – прибуток від звичайної діяльності; D – дивіденд.

Застосування одного мультиплікатора може супроводжуватися виконанням процедур розрахунку мультиплікатора за кожним з підприємств-аналогів, відкидання отриманих екстремальних значень, обчислення середнього значення мультиплікатора й оцінки вартості як добутку середнього значення мультиплікатора об'єктів-аналогів та фінансової бази об'єкта, що оцінюється:

$$V = M_{сер} \cdot F_1, \quad (8)$$

де V – вартість об'єкта, що оцінюється, визначена методом ринку капіталів (угод);

$M_{сер}$ – середнє значення мультиплікатора аналогів;

F_1 – фінансова база об'єкта – аналога.

Використання різних видів мультиплікаторів передбачає, що в результаті будуть отримані різні значення вартості. У цьому випадку можливі два варіанти підсумкової оцінки. Відповідно до першого – визначається середнє значення з усіх отриманих величин. Це відбувається, коли існує однакова довіра до

всіх мультиплікаторів.

Вартість об'єкта, що оцінюється, визначається таким чином:

$$V = \frac{V_1 + \dots + V_n}{n} \quad (\text{перший варіант}); \quad (9)$$

$$V = \frac{V_1 \cdot Y_1 + \dots + V_n \cdot Y_n}{n} \quad (\text{другий варіант}), \quad (10)$$

де $V_1 \dots V_n$ – вартість об'єкта, що оцінюється, отримана за допомогою n – го числа мультиплікаторів;

$Y_1 \dots Y_n$ – питома вага мультиплікаторів від 1 до n ($Y_1 + \dots + Y_n = 1$);

n – кількість мультиплікаторів.

Найбільш точні результати дають розрахунки вартості, що виходять із сукупності показників фінансової бази і вартості аналогів за допомогою регресійної моделі.

Величина вартості повинна бути скоригована залежно від методів розрахунку й конкретного стану підприємства, що оцінюється. Коригування проводиться шляхом внесення поправок, які є знижками або надбавками до вартості, якими слід визнати поправки на контроль, недостатню ліквідність, наявність активів, які не використовуються, наявність власного оборотного капіталу, потребу в капітальних вкладеннях і необхідність в інвестиціях у природоохоронну сферу.

Якщо в ході розрахунків використовувався метод ринку капіталів, а метою оцінки було визначення вартості підприємства як цілісного комплексу, то просте множення отриманої вартості однієї акції і кількості акцій не призведе до отримання справедливої вартості підприємства загалом. Це пов'язано з тим, що акції мають різноманітні властивості і вартість залежить від їх кількості. Тому необхідним є внесення поправок, пов'язане зі збільшенням вартості акцій при переході від вартості однієї акції до вартості всіх акцій підприємства. Можлива і зворотна процедура при проходженні від вартості стовідсоткового контролю до вартості меншої частки у вартості підприємстві. Вона передбачає використання знижки за відсутність контролю.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, запропоновані концептуальні підходи до оцінки вартості підприємства зумовлюють напрямок подальшого дослідження, а саме: формування ефективного механізму оцінки вартості підприємства в умовах ринкових відносин.

Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Ось-89, 1997. Кн. 1 : О причинах увеличения производительности труда и о порядке, в соответствии с которым продукт труда естественным образом распределяется между различными классами народа. 256 с.
2. Петти В., Рикардо Д. Трактат о налогах и сборах. Начала политической экономии и налогообложения. Петрозаводск: Предприятие по торг. и изд. деятельности «Петроком», 1993. 156 с.
3. Автономова В. С. Австрийская школа в политической экономии. Москва: Экономика, 2015. 492 с.
4. Гриценко А. Эволюция стоимости. *Економика України*. 2011. № 4. С. 45-55.
5. Клишко Г. Н., Несторенко В. П., Канищенко Л. О. Основы экономической теории: политический аспект: учебник. Київ: Вища шк., 2012. 559 с.
6. Сирко А. Корпоративна власність в транзитивній економіці. *Економика України*. 2003. № 2. С. 57-64.
7. Максимов С. Н. Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. Санкт-Петербург: Питер, 2015. 318 с.
8. Григорьев В. В., Федотова М. А. Оценка предприятия: теория и практика. Москва: ИНФРА-М, 2014. 320 с.
9. Островська Г. Категорія «вартість підприємства»: методологічні підходи. *Галицький економічний вісник*. 2008. № 3. С. 3-12.
10. Мендрул О. Г. Вартісні параметри ефективності формування промислово-фінансових груп. *Вчені записки*. 2002. № 4. 99-102.
11. Микерин Г. И., Недужий М. И. Международные стандарты оценки. Кн. 2. Москва: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000. 360 с.

References

1. Smit A. (1997). *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov*. Moscow: Os'-89. Kn. 1 : O prichinah uvelichenija proizvoditel'nosti truda i o porjadke, v sootvetstvii s kotorym produkt truda estestvennym obrazom raspredeljaetsja mezhdu razlichnymi klassami naroda. [in Russian].

-
2. Petti, V. & Rikardo, D. (1993). *Traktat o nalogah i sborah. Nachala politicheskoy jekonomii i nalogooblozhenija*. Petrozavodsk: Petrokom. [in Russian].
 3. Avtonomova, V. S. (2015). *Avstrijskaja shkola v politicheskoy jekonomii*. Moscow: Jekonomika. [in Russian]
 4. Gricenko, A. (2011). Jevoljucija stoimosti. *Jekonomika Ukrainy*, 4, 45-55. [in Russian].
 5. Klymko, H. N. & Nestorenko, V. P. & Kanishchenko, L. O. (2012). Osnovy ekonomichnoyi teorii: polit ekonomichnyy aspekt. Kyiv: Vyshcha shkola. [in Ukrainian].
 6. Syrko, A. (2003). Korporatyvna vlasnist' v tranzytyvniy ekonomitsi. *Ekonomika Ukrayiny*, 2, 57-64. [in Ukrainian].
 7. Maksimov, S. N. (2015). *Osnovy predprinimatel'skoj dejatel'nosti na rynke nedvizhimosti*. Sankt-Peterburg: Piter. [in Russian].
 8. Grigor'ev, V. V. & Fedotova, M. A. (2014). *Ocenka predpriyatija: teorija i praktika*. Moscow: INFRA-M, 2014. 320 s. [in Russian].
 9. Ostrovs'ka, H. (2008). Katehoriya «vartist' pidpryyemstva»: metodolohichni pidkhody. *Halyts'kyy ekonomichnyy visnyk*, 3, 3-12. [in Ukrainian].
 10. Mendrul, O. H. (2002). Vartisni parametry efektyvnosti formuvannya promyslovo-finansovykh hrup. *Vcheni zapysky*, 4, 99-102. [in Ukrainian].
 11. Mikerin, G. I. & Neduzhij, M. I. (2000). *Mezhdunarodnye standarty ocenki*. Moscow: Tipografija «NOVOSTI». [in Russian].

Стаття надійшла до редакції – 02.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Людмила Володимирівна ПОТРАШКОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри комп'ютерних систем і технологій,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
E-mail: LV7@ukr.net

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ПОТЕНЦІАЛУ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Потрашкова Л. В. Динамічна модель потенціалу соціально відповідального підприємства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 245-252.

Анотація

Вступ. Здійснювані підприємством соціально відповідальні заходи запускають складний ланцюг причинно-наслідкових зв'язків у ресурсній системі підприємства. Тому для аналізу впливу таких заходів на динаміку ресурсів підприємства, а також для вирішення завдання оцінювання потенціалу соціально відповідального підприємства необхідно використовувати динамічні моделі, які дозволять описати зазначений ланцюг причинно-наслідкових зв'язків.

Мета. Метою нашого дослідження є побудова моделі динаміки характеристик ресурсів соціально відповідального підприємства у вигляді системи диференціальних рівнянь, а також визначення можливості застосування такої моделі для вирішення завдання оцінювання потенціалу підприємства.

Результат. Для досягнення поставленої мети у роботі побудовано систему диференціальних рівнянь, яка описує динаміку характеристик ресурсів екологічно відповідального підприємства, що здійснює проекти з поліпшення екологічних характеристик своєї продукції та техпроцесів. Реалізація запропонованої моделі при різних варіантах значень керованих параметрів дозволяє виявити множини Парето -оптимальних значень вектора результатних показників діяльності підприємства, і ця множина є результатною оцінкою потенціалу аналізованого підприємства. Важливою особливістю запропонованої моделі є те, що вона враховує причинно-наслідковий ланцюг впливу екологічних заходів на динаміку ресурсів підприємства. Врахування зазначеного ланцюга причинно-наслідкових зв'язків підвищує точність оцінювання потенціалу соціально відповідального підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства; результатна оцінка потенціалу; корпоративна соціальна відповідальність; екологічна відповідальність; динамічні моделі підприємства; система диференціальних рівнянь.

Liudmyla Volodymyrivna POTRASHKOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Computer Systems and Technologies,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
E-mail: LV7@ukr.net

DYNAMIC MODEL OF A SOCIALLY RESPONSIBLE ENTERPRISE POTENTIAL

Abstract

Introduction. Socially responsible measures, which are implemented by the enterprise, launch a complex chain of cause and effect links in the resource system of the enterprise. Therefore, to analyse the impact of such measures on the dynamics of enterprise resources, as well as to address the task of assessing the potential of a socially responsible enterprise, it is necessary to use dynamic models that will describe the specified chain of causal relationships.

Purpose. The article aims to construct a model of the dynamics of characteristics of the resources of a socially responsible enterprise in the form of a system of differential equations, as well as to determine the possibility of using such a model for solving the task of assessing the potential of the enterprise.

Result. In order to achieve this goal, a system of differential equations is developed. This system describes the dynamics of the characteristics of the resources of an environmentally responsible enterprise, which carries out projects to improve the ecological characteristics of its products and processes. An important feature of the

© Людмила Володимирівна Потрашкова, 2018

proposed model is that it takes into account the causal chain of the impact of environmental measures on the dynamics of enterprise resources. On the one hand, environmental projects divert funds from projects to increase production capacity. On the other hand, due to the ecological responsibility of consumers, environmental projects positively influence the amount of specific profit per unit of production of the enterprise.

Conclusions. *The implementation of the proposed model for various variants of the values of controlled parameters allows us to find the set of Pareto-optimal values of the vector of the result indicators of the enterprise's activity. This set is a result of the evaluation of the potential of the analysed enterprise. The inclusion in the proposed model of the cause-effect chain of the impact of environmental measures on the dynamics of resources increases the accuracy of the assessment of the potential of a socially responsible enterprise.*

Keywords: *enterprise potential; resultant potential assessment; corporate social responsibility; environmental responsibility; dynamic enterprise models; system of differential equations.*

JEL classification: M21, D24, O12

Вступ

Під потенціалом підприємства розуміють здатність цього підприємства до здійснення своєї діяльності. Від точності його оцінювання залежить ефективність управлінських рішень. А точність оцінювання потенціалу підприємства, яке діє на засадах соціальної відповідальності, суттєво залежить від урахування впливу соціально відповідальних заходів на результати діяльності підприємства. І цей вплив не є однозначно позитивним або негативним. З одного боку, соціально відповідальні заходи відволікають матеріальні ресурси від процесів відтворення та розвитку підприємства. З іншого боку, соціально відповідальні заходи здійснюють позитивний вплив на відносини підприємства з деякими групами стейкхолдерів, що дали позитивно впливає на пропозицію ресурсів для підприємства. Таким чином, соціально відповідальні заходи запускають складний ланцюг причинно-наслідкових зв'язків у ресурсній системі підприємства. Тому для аналізу впливу таких заходів на ресурсну систему, а також для вирішення завдання оцінювання потенціалу соціально відповідального підприємства необхідно використовувати динамічні моделі, які дозволять описати зазначений ланцюг причинно-наслідкових зв'язків.

Сьогодні для оцінювання та аналізу потенціалу підприємства використовуються здебільшого статичні математичні моделі. Конструктивні статичні моделі для результатного оцінювання потенціалу підприємства пропонуються, наприклад, у роботах О. С. Беленького [1], І. П. Отенко [2; 3], І. М. Карапейчика [4; 5], А. Я. Берсуцького [6]. Так О. С. Беленький формулює модель потенціалу підприємства у вигляді системи лінійних нерівностей, які описують обмеження, що накладаються на виробничу діяльність характеристиками ресурсів підприємства. Але подібні моделі не дозволяють урахувати довгостроковий ланцюг причинно-наслідкових зв'язків у ресурсній системі підприємства, який запускається соціально відповідальними заходами.

Аналіз динаміки характеристик ресурсів підприємства під впливом соціально відповідальних заходів може бути здійснено за допомогою динамічних моделей, побудованих у вигляді систем диференціальних рівнянь (з безперервним часом) або кінцево-різницевого рівнянь (з дискретним часом). Можливості застосування кінцево-різницевого рівнянь та методу імітаційного моделювання для оцінювання та аналізу потенціалу підприємств було досліджено у роботі [7]. У статті розглянемо можливість застосування диференціальних рівнянь для вирішення зазначеного завдання.

Мета статті

Метою нашої роботи є побудова моделі динаміки характеристик ресурсів соціально відповідального підприємства у вигляді системи диференціальних рівнянь, а також визначення можливості застосування такої моделі для вирішення завдання оцінювання потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження

Побудуємо модель динаміки ресурсів для підприємства, яке планує здійснювати проекти з поліпшення екологічних характеристик своєї продукції та техпроцесів.

В основу моделі закладемо такі припущення щодо причинно-наслідкових двосторонніх взаємозв'язків між характеристиками ресурсної системи підприємства та результатами його діяльності:

1. Величина максимально можливого прибутку підприємства у кожний момент часу визначається величиною питомого прибутку на одиницю продукції та потужностями виробництва.

2. Величина питомого прибутку на одиницю продукції підприємства залежить від рівня якості та рівня екологічності продукції (соціально відповідальні споживачі готові платити за екологічно дружню продукцію більш високу ціну).

3. Рівень екологічності продукції визначається рівнем екологічності техніки та технології

підприємства.

4. Рівень якості продукції визначається рівнем компетентностей (кваліфікації) персоналу.

5. Динаміка рівня екологічності техніки та технології підприємства відбувається завдяки тому, що частка прибутку інвестується у проекти з підвищення екологічності виробництва.

6. Динаміка потужностей підприємства відбувається завдяки тому, що частка прибутку інвестується у проекти зі збільшення потужностей.

7. Середній рівень компетентностей персоналу підприємства залежить від розміру оплати праці. Величина оплати праці на підприємстві складається з фіксованої ставки та премії, яка залежить від величини прибутку підприємства.

8. Зміна розміру оплати праці приводить до набору персоналу з таким рівнем компетентностей, який відповідає новому розміру оплати: при високій оплаті праці підприємство залучає більш кваліфікованих працівників.

9. Прибуток підприємства розподіляється на фонд накопичення та фонд споживання. Частка фонду споживання використовується на премії працівникам. Фонд накопичення використовується на оплату двох видів проектів: проектів зі збільшення потужностей підприємства та проектів з підвищення екологічності виробництва.

10. Основним припущенням моделі є припущення про наявність еталонного рівня значень для таких характеристик ресурсної системи підприємств як компетентності персоналу та екологічність техніки й технології. Еталонні рівні зазначених характеристик описують ідеальні вияви відповідних ознак для підприємств аналізованої галузі у довгостроковому періоді часу. Фактичні рівні зазначених характеристик підприємства оцінюються у зіставленні з еталонами. Прибуток підприємства є тим вищим, що меншим є відхилення фактичних значень його ресурсних характеристик від еталонних. У випадку позитивного розвитку підприємство асимптотично наближається до еталонних значень своїх ресурсних характеристик. Нульовий рівень компетентностей персоналу та екологічності виробництва відповідає такому вияву відповідних ознак, при якому підприємство вже не може працювати, позаяк його продукція не знаходить попиту у споживачів.

На основі наведених припущень сформуємо співвідношення моделі, які описують динаміку характеристик ресурсів підприємства.

Для описання стану ресурсів підприємства будемо використовувати такі агреговані показники:

$R_1(t)$ – виробничі потужності підприємства у натуральному вимірі, $R_1(t) \geq 0$;

$R_2(t)$ – рівень екологічності техніки та технології підприємства, $R_2(t) \in [0, 1]$;

$R_3(t)$ – рівень компетентностей (кваліфікації) персоналу, $R_3(t) \in [0, 1]$.

З наведених припущень випливають такі співвідношення моделі:

1. Згідно з п. 2 переліку припущень, величину питомого прибутку на одиницю продукції підприємства описуватимемо за допомогою двофакторної мультиплікативної функції (оцінки параметрів цієї функції можуть бути отримані методом найменших квадратів після здійснення лінеаризації функції):

$$p(t) = p_{max} \cdot Eco(t)^{\alpha 1} \cdot Q(t)^{\alpha 2} = p_{max} \cdot R_2(t)^{\alpha 1} \cdot R_3(t)^{\alpha 2}, \quad (1)$$

де: $p(t)$ – питомий прибуток на одиницю продукції підприємства при фактичному рівні якості та екологічності продукції, $p(t) \in [0, p_{max}]$;

p_{max} – питомий прибуток на одиницю продукції підприємства при еталонному рівні якості та екологічності продукції;

$Eco(t)$ – фактичний рівень екологічності продукції підприємства, $Eco(t) \in [0, 1]$ (еталонний рівень екологічності продукції дорівнює одиниці); згідно з п. 3 припущень, $Eco(t) = R_2(t)$;

$Q(t)$ – фактичний рівень якості продукції підприємства, $Q(t) \in [0, 1]$ (еталонний рівень якості продукції дорівнює одиниці); згідно з п. 4 припущень, $Q(t) = R_3(t)$;

$\alpha 1, \alpha 2$ – коефіцієнти, які характеризують ступінь залежності величини питомого прибутку від якості та екологічності продукції, $\alpha 1, \alpha 2 \geq 0$; відсутність такої залежності описується нульовим значенням відповідного коефіцієнта (так, при відсутності екологічної відповідальності споживачів формула (1) набуде вигляду $p(t) = p_{max} \cdot R_2(t)^0 \cdot R_3(t)^{\alpha 2} = p_{max} \cdot R_3(t)^{\alpha 2}$).

2. Як впливає з п. 1 переліку припущень та формули (1), максимально можливий прибуток підприємства $R^{profit}(t)$ у момент часу t визначається наявними виробничими потужностями $R_1(t)$, рівнем екологічності техніки й технології $R_2(t)$ та рівнем кваліфікації персоналу $R_3(t)$:

$$R^{profit}(t) = p(t) \cdot R_1(t) = p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha 1} \cdot R_3(t)^{\alpha 2}, \quad (2)$$

де $R_i(t)$ – максимально можливий обсяг випуску продукції підприємства у момент часу t .

3. Згідно з п. 6 та п. 9 переліку припущень, динаміка потужностей підприємства задається співвідношенням:

$$\begin{aligned} \frac{dR_1}{dt} &= \beta^V \cdot \gamma^V \cdot \gamma^{FN} \cdot R^{profit}(t) = \\ &= \beta^V \cdot \gamma^V \cdot \gamma^{FN} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha_1} \cdot R_3(t)^{\alpha_2} = \\ &= \beta^V \cdot \gamma^{FN1} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha_1} \cdot R_3(t)^{\alpha_2}, \end{aligned} \quad (3)$$

де: β^V – коефіцієнт питомого приросту потужностей підприємства на одиницю вкладень;

γ^V – частка фонду накопичення, яка інвестується у проекти зі збільшення потужностей підприємства;

γ^{FN} – частка прибутку, яка спрямовується у фонд накопичення;

γ^{FN1} – частка прибутку, яка інвестується у проекти зі збільшення потужностей підприємства:

$$\gamma^{FN1} = \gamma^V \cdot \gamma^{FN}.$$

4. Згідно з п. 5 та п. 9 переліку припущень, динаміка рівня екологічності техніки та технології підприємства задається співвідношенням:

$$\begin{aligned} \frac{dR_2}{dt} &= \beta^{eco} \cdot (1 - \gamma^V) \cdot \gamma^{FN} \cdot R^{profit}(t) = \\ &= \beta^{eco} \cdot \gamma^{FN2} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha_1} \cdot R_3(t)^{\alpha_2}, \end{aligned} \quad (4)$$

де β^{eco} – коефіцієнт питомого приросту рівня екологічності техніки й технології підприємства на одиницю вкладень;

γ^{FN2} – частка прибутку, яка інвестується у проекти з підвищення екологічності виробництва:

$$\gamma^{FN2} = (1 - \gamma^V) \cdot \gamma^{FN}.$$

Згідно з п. 10 переліку припущень, оцінка рівня екологічності підприємства $R_2(t)$ у моделі, що розглядається, має поріг насичення, який дорівнює одиниці. При такому припущенні значення коефіцієнта питомого приросту рівня екологічності β^{eco} має залежати від значення $R_2(t)$ і бути тим меншим, що ближче величина $R_2(t)$ прямує до одиниці. Якщо описувати вказану залежність співвідношенням $\beta^{eco}(t) = \beta^{eco0} \cdot (1 - R_2(t))$, то формула (4) набуде вигляду:

$$\frac{dR_2}{dt} = \beta^{eco0} \cdot (1 - R_2(t)) \cdot \gamma^{FN2} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha_1} \cdot R_3(t)^{\alpha_2}. \quad (5)$$

4. Для описання залежності рівня кваліфікації нових працівників $R_3^{new}(t)$ від розміру оплати праці $S(t)$ необхідно використати увігнуту (опуклу вгору) функцію корисності з горизонтальною асимптотою. Така функція дозволить врахувати факт зменшення граничної корисності оплати праці при збільшенні її розміру (із зростанням рівня оплати праці темп зростання кваліфікації нового персоналу зменшується, і рівень кваліфікації асимптотично наближається до свого максимального значення):

5.

$$R_3^{new}(t) = 1 - e^{-k \cdot S(t)}, \quad k < 0. \quad (6)$$

де $R_3^{new}(t)$ – рівень кваліфікації нового персоналу, який було прийнято на роботу в момент t , коли розмір оплати праці складав $S(t)$.

Згідно з п. 8 переліку припущень, зміна розміру оплати праці приводить до поступової зміни кваліфікації персоналу до такого рівня, який відповідає новому розміру оплати. Тоді динаміка середнього рівня кваліфікації персоналу описується таким співвідношенням:

$$\frac{dR_3}{dt} = \lambda \cdot (R_3^{new}(t) - R_3(t)) = \lambda \cdot (1 - e^{k \cdot S(t)} - R_3(t)), \quad (7)$$

де: λ – частка персоналу підприємства, яка оновлюється у кожний момент часу.

Згідно з п. 7 переліку припущень, величина оплати праці на підприємстві складається з фіксованої ставки s^{base} та премії, що залежить від величини прибутку підприємства:

$$S(t) = s^{base} + \gamma^{FM1} \cdot R^{profit}(t) = s^{base} + \gamma^{FM1} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha 1} \cdot R_3(t)^{\alpha 2}. \quad (8)$$

де γ^{FM1} – частка премії одного працівника у прибутку: $\gamma^{FM1} = \gamma^{FM} / n$, де γ^{FM} – частка премії усіх працівників у прибутку; n – кількість працівників підприємства (у наведеному варіанті моделі цей параметр вважається константою).

Звідси:

$$\begin{aligned} \frac{dR_3}{dt} &= \lambda \cdot (1 - e^{k \cdot S(t)} - R_3(t)) = \\ &= \lambda \cdot (1 - e^{k \cdot (s^{base} + \gamma^{FM1} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha 1} \cdot R_3(t)^{\alpha 2})} - R_3(t)). \end{aligned} \quad (9)$$

Таким чином, отримуємо модель у вигляді системи диференціальних рівнянь:

$$\begin{cases} \frac{dR_1}{dt} = \beta^V \cdot \gamma^{FN1} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha 1} \cdot R_3(t)^{\alpha 2}, \\ \frac{dR_2}{dt} = \beta^{eco0} \cdot (1 - R_2(t)) \cdot \gamma^{FN2} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha 1} \cdot R_3(t)^{\alpha 2}, \\ \frac{dR_3}{dt} = \lambda \cdot (1 - e^{k \cdot (s^{base} + \gamma^{FM1} \cdot p_{max} \cdot R_1(t) \cdot R_2(t)^{\alpha 1} \cdot R_3(t)^{\alpha 2})} - R_3(t)), \end{cases} \quad (10)$$

де: $R_1(t)$ – виробничі потужності підприємства у натуральному вимірі;

$R_2(t)$ – рівень екологічності техніки та технології підприємства;

$R_3(t)$ – рівень компетентностей персоналу;

γ^{FN1} – частка прибутку, яка інвестується у проекти зі збільшення потужностей підприємства;

γ^{FN2} – частка прибутку, яка інвестується у проекти з підвищення екологічності виробництва;

β^V – коефіцієнт питомого приросту потужностей підприємства на одиницю вкладень;

β^{eco0} – коефіцієнт, який описує питомий приріст рівня екологічності виробництва на одиницю вкладень у тому випадку, коли поточний рівень екологічності виробництва дорівнює нулю;

p_{max} – коефіцієнт, який описує питомий прибуток на одиницю продукції підприємства при еталонному рівні якості та екологічності продукції;

$\alpha 1, \alpha 2$ – коефіцієнти еластичності питомого прибутку за рівнем екологічності виробництва та рівнем компетентностей персоналу;

γ^{FM1} – частка премії одного працівника у прибутку підприємства;

s^{base} – фіксована ставка оплати праці одного працівника;

λ – частка персоналу підприємства, яка оновлюється у кожний момент часу;

k – коефіцієнт, який характеризує еластичність кваліфікації нового персоналу за сумою оплати праці.

Наведена модель дозволяє відслідкувати динаміку характеристик ресурсної системи та результатів діяльності підприємства при заданих значеннях параметрів управління та параметрів зовнішнього середовища. Під час вирішення завдання аналізу наслідків соціально відповідальних заходів підприємства керованими параметрами моделі є параметри $\gamma^{FN1}, \gamma^{FN2}, \gamma^{FM}$, які задають розподіл чистого прибутку на цілі мотивації персоналу, підвищення екологічності та збільшення потужностей. До складових вектора результатних показників діяльності підприємства, який може бути розрахований на основі моделі (10), належать: сума прибутку підприємства та сума оплати праці за період моделювання $[0, T]$, а також значення змінних $R_1(T), R_2(T), R_3(T)$ на кінець періоду моделювання.

Таким чином, модель (10) дозволяє визначити значення вектора результатних показників діяльності підприємства при заданих значеннях керованих параметрів $\gamma^{FN1}, \gamma^{FN2}, \gamma^{FM}$ та параметрів зовнішнього середовища.

Важливою особливістю моделі (10) є те, що вона дозволяє врахувати причинно-наслідковий

ланцюг впливу заходів підприємства з підвищення екологічності виробництва на динаміку ресурсів цього підприємства. З одного боку, екологічні проекти відволікають кошти від проектів зі збільшення виробничих потужностей. З іншого боку, екологічні проекти позитивно впливають на величину питомого прибутку на одиницю продукції підприємства (завдяки екологічній відповідальності споживачів, які готові платити за екологічно-дружню продукцію більш високу ціну).

Запропоновану модель було реалізовано у середовищі MatLab на прикладі умовних даних поліграфічного підприємства:

$$R_1(0) = 10000000 \text{ (відмісків)};$$

$$R_2(0) = 0,4;$$

$$R_3(0) = 0,6;$$

$$p(0) = 0,006 \text{ (грн.)};$$

$$p_{max} = 0,012 \text{ (грн.)};$$

$$\beta^{eco} = 0,000002;$$

$$\beta^V = 25 \text{ (відмісків)};$$

$$\gamma^{FM} = 0,25;$$

$$\lambda = 0,1;$$

$$k = -0,0000125;$$

$$s^{base} = 60000 \text{ (грн.)}.$$

Як керовані параметри у реалізованій моделі розглядалися параметри γ^{FN1} та γ^{FN2} , що описують частки чистого прибутку підприємства, призначені для вкладення у проекти зі збільшення потужностей підприємства та у проекти з підвищення екологічності виробництва. Як параметри середовища, що можуть набувати різних значень, розглядалися оцінки еластичності питомого прибутку за рівнем екологічності виробництва та рівнем компетентностей персоналу ($\alpha1, \alpha2$).

Отримані за результатами реалізації моделі графіки динаміки прибутку підприємства при різних варіантах керованих параметрів та параметрів зовнішнього середовища наведено на рис. 1. Графік № 1 демонструє динаміку прибутку підприємства при відсутності вкладень у екологічні проекти в умовах низької екологічної відповідальності споживачів (усі кошти фонду накопичення спрямовуються на проекти зі збільшення потужностей підприємства: $\gamma^{FN1} = 0,25$; $\gamma^{FN2} = 0$; $\alpha1 = 0,004$; $\alpha2 = 1,35$). Графік № 2 демонструє динаміку прибутку підприємства при відсутності вкладень у екологічні проекти в умовах високої екологічної відповідальності споживачів ($\gamma^{FN1} = 0,25$; $\gamma^{FN2} = 0$; $\alpha1 = 0,48$; $\alpha2 = 0,5$). Графік № 3 (помічений маркерами «+») демонструє динаміку прибутку підприємства при наявності вкладень у екологічні проекти в умовах високої екологічної відповідальності споживачів (частина коштів фонду накопичення спрямовується у проекти з підвищення екологічності виробництва: $\gamma^{FN1} = 0,15$; $\gamma^{FN2} = 0,1$; $\alpha1 = 0,48$; $\alpha2 = 0,5$). Фазова траєкторія підприємства при наявності вкладень у екологічні проекти наведена на рис. 2.

Проаналізуємо, як модель (10) може бути застосована для вирішення завдання оцінювання потенціалу підприємства. За визначенням, потенціал підприємства – це здатність підприємства до здійснення своєї діяльності із задоволення інтересів стейкхолдерів і власного самовідтворення; і ця здатність визначається характеристиками динамічної системи управління ресурсами підприємства та обумовлює максимально можливі результати діяльності підприємства в різних умовах зовнішнього середовища. Результатною оцінкою потенціалу підприємства є множина Парето – оптимальних значень векторного результатного показника діяльності підприємства у довгостроковому періоді за керованих параметрів корпоративної стратегії [8]. Таким чином, для оцінки потенціалу, яким володіє підприємство на початок планового періоду, необхідно виявити множину Парето – оптимальних значень вектора результатних показників діяльності аналізованого підприємства у плановому періоді. Цю множину може бути виявлено завдяки дослідженню моделі (10) при різних варіантах значень керованих параметрів $\gamma^{FN1}, \gamma^{FN2}, \gamma^{FM}$ та параметрів середовища $\alpha1, \alpha2$. Врахування у моделі (10) причинно-наслідкового ланцюга впливу екологічних заходів підприємства на динаміку його ресурсів підвищує точність оцінювання потенціалу підприємства.

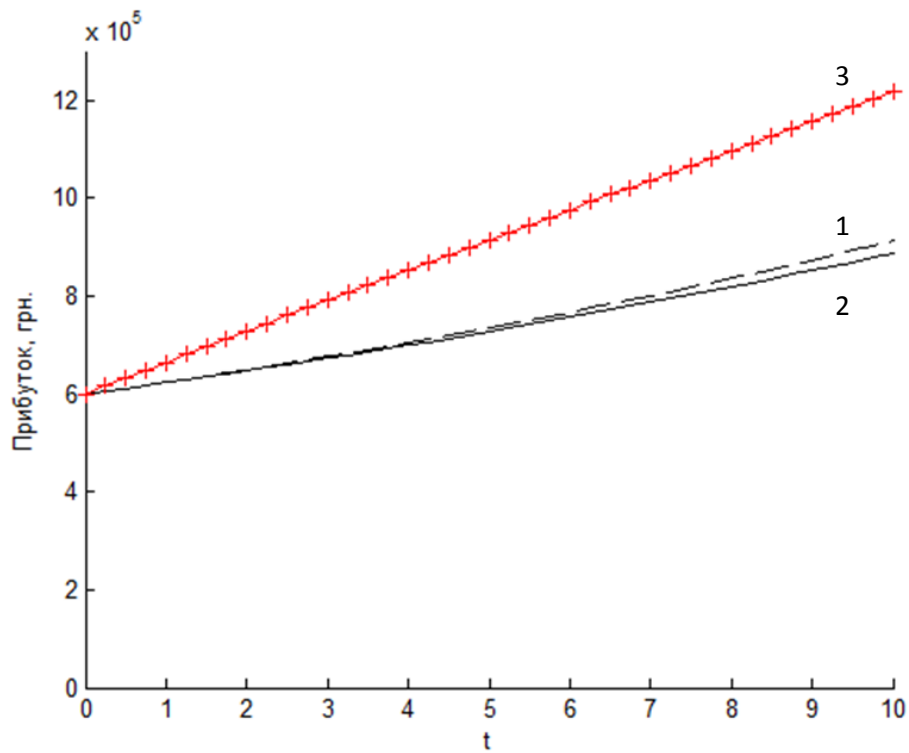


Рис. 1. Графіки динаміки прибутку підприємства при різних варіантах керування параметрами та параметрами зовнішнього середовища

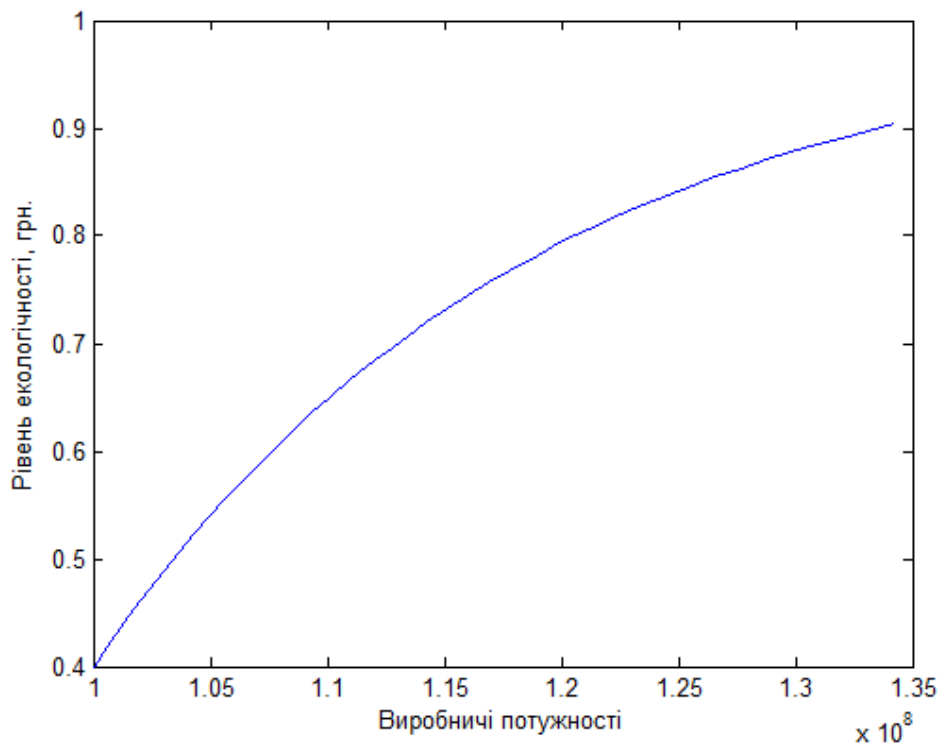


Рис. 2. Фазова траєкторія підприємства при наявності вкладень у екологічні проекти (фазові координати: виробничі потужності та рівень екологічності)
Висновки та перспективи подальших досліджень

У дослідженні побудовано модель динаміки ресурсів соціально відповідального підприємства у вигляді системи диференційних рівнянь. Реалізація запропонованої моделі при різних варіантах значень керованих параметрів дозволяє виявити множину Парето – оптимальних значень вектора результатних показників діяльності підприємства, яка є результатною оцінкою потенціалу аналізованого підприємства. Важливою особливістю запропонованої моделі є те, що вона враховує причинно-наслідковий ланцюг впливу екологічних заходів підприємства на динаміку ресурсів цього підприємства (з одного боку, екологічні проекти відволікають кошти від проектів зі збільшення потужностей виробництва; з іншого – завдяки екологічній відповідальності споживачів екологічні проекти позитивно впливають на величину питомого прибутку на одиницю продукції підприємства). Врахування зазначеного ланцюга причинно-наслідкових зв'язків підвищує точність оцінювання потенціалу соціально відповідального підприємства.

Запропонована модель потребує розвитку та уточнення у напрямі врахування різних аспектів діяльності підприємства, зокрема процесів простого відтворення потужностей підприємства та динаміки чисельності персоналу.

Список використаних джерел

1. Belenky A. S. Analyzing the potential of a firm: an operations research approach. *Mathematical and Computer Modelling*. 2002. № 35. P. 1405–1424.
2. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия. Харьков : Изд. ХНЭУ, 2006. 256 с.
3. Отенко И. П., Малярець Л. М., Іващенко Г. А. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. 348 с.
4. Карапейчик И. Н. Анализ потенциальных функций предприятия методами классификации. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2013. № 3 (2). С. 85–93.
5. Карапейчик И. Н. Оценка инновационного потенциала машиностроительных предприятий : монография. Мариуполь : Новый мир, 2011. 184 с.
6. Берсуцький А. Я. Моделі прийняття рішень з управління розвитком ресурсного потенціалу підприємства : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.11 / Берсуцький Антон Якович ; Донецький національний університет. – Донецьк, 2010. – 40 с.
7. Потрашкова Л. В. Оцінювання потенціалу підприємства за допомогою імітаційного моделювання. *Проблеми економіки*. 2018. № 1. С. 351–357.
8. Потрашкова Л. В. Потенціал соціально відповідального підприємства: концепція та моделі : монографія. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 312 с.

References

1. Belenky, A. S. (2002). Analyzing the potential of a firm: an operations research approach. *Mathematical and Computer Modelling*, 35, 1405–1424.
2. Otenko, I. P. (2006). *Strategic management of enterprise potential*. Kharkiv: KhNUE.
3. Otenko, I. P., Maliarets, L. M. & Ivashchenko, H. A. (2007). *Analysis and evaluation of the strategic potential of an enterprise*. Kharkiv: KhNUE.
4. Karapeichyk, I. M. (2013). Analysis of potential functions of an enterprise by means of classification methods, *Economic sciences*, 3, 85–93.
5. Karapeichyk, I. M. (2011). *Evaluation of innovative potential of machine-building enterprises*. Mariupol: Novyy mir.
6. Bersutskyi, A. Ya. (2010). *Models of decision-making for management of enterprise resource potential development*. Thesis of doctoral dissertation. Donetsk: Donetsk National University.
7. Potrashkova, L. (2018) Estimation of enterprise potential by means of simulation modeling. *The problems of economy*, 1, 351–357.
8. Potrashkova, L. (2018). *Potential of socially responsible enterprise: concept and models*. Kharkiv: KhNUE.

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Тетяна Юрїївна ЯКОВЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра електронної економіки та економічної кібернетики,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
E-mail: Yakovenko.T.Yu@nmu.one

Анастасія Володимирівна ПУСТОВІТ

кафедра електронної економіки та економічної кібернетики,
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»
E-mail: Pustovit.A.V@nmu.one

**ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ
ПРОЕКТАМИ**

Яковенко Т. Ю., Пустовіт А. В. Застосування економіко-математичних методів в управлінні проектами. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 253-257.

Анотація

Вступ. Термін виконання запланованих у проекті робіт є одним із критичних параметрів, що найбільш часто не дотримуються. Крім того, зазвичай недотримання термінів виконання робіт призводить до зростання витрат на виконання проекту, тобто невиконання іншого критичного параметру проектів. Однією з причин виникнення такої проблеми є неоптимальне призначення виконавців робіт.

Мета. Метою дослідження є розробка економіко-математичної моделі оптимального вибору виконавців робіт проекту в умовах невизначеності.

Результати. Для досягнення мети роботи були проаналізовані фактори, що впливають на виконання запланованих термінів завершення робіт, існуючі моделі оптимального вибору виконавців робіт, визначено невирішені частини проблеми. Проаналізовані можливі критерії оптимальності вибору виконавців та істотні обмеження моделі. Було зроблено висновок, що одним з найбільш критичних факторів є невизначеність виробничих потужностей виконавця робіт на момент їх здійснення (кількості вільної техніки або працівників, які будуть вільні та можуть бути залучені для виконання робіт у майбутньому). Запропонована у роботі модель дозволяє обрати оптимальний склад виконавців робіт не лише з огляду на термін виконання робіт, але й з урахуванням загальної вартості виконання запланованих робіт. Вона може бути також застосована підприємствами та організаціями, які залучають субпідрядні організації для виконання певних робіт.

Ключові слова: управління проектом; термін виконання робіт; економіко-математична модель; критерій оптимальності.

Tetiana Yuriivna YAKOVENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of E-economics and Economical Cybernetics,
National Technical University «Dnipro Polytechnic»
E-mail: Yakovenko.T.Yu@nmu.one

Anastasiia Volodymyrivna PUSTOVIT

Department of E-economics and Economical Cybernetics,
National Technical University «Dnipro Polytechnic»
E-mail: Pustovit.A.V@nmu.one

APPLICATION OF ECONOMICAL AND MATHEMATICAL METHODS TO MANAGE PROJECTS

Abstract

Introduction. The deadline for the planned works in the project is one of the critical parameters that are not mostly approached. In addition, non-compliance with the deadline usually leads to an increase in the cost of the project. It can be the failure in fulfilling another critical parameter of the projects. One of the reasons of this problem is the non-optimal appointment of job executors.

Purpose. The article aims to develop an economics and mathematical model for optimal selection of project executors under uncertainty.

Results. In order to achieve the goal of the work, factors, which influence its scheduled completion, existing models of executors' optimal selection are analysed. The unsolved parts of the problem are identified. Executors' selection criteria and significant limitations of the model are analysed. It has been concluded that one of the most critical factors is the uncertainty of the executors' production capacities at the time of their carrying out (the number of free technics or workers who will be free and may be involved in future work). The proposed model allows choosing the optimal executors not only under the term's criteria, but also under taking into account the total cost of the planned works. It can also be used by enterprises and organizations that involve a subcontractor to perform certain work.

Keywords: project management; term of work execution; economic and mathematical model; criterion of optimality.

JEL classification: C60, D70, D81, L23

Вступ

Організація процесу виконання робіт проекту – досить складна проблема, з якою щодня стикаються керівники проектів усього світу. Раціональність організації цього процесу є визначальною для успіху проекту, адже будь-які незначні відхилення часто можуть мати досить істотні негативні наслідки. Аналіз досвіду управління проектами свідчить, що більше 50 % не закінчуються успішно через перевищення обмежень за вартістю та часом виконання [1].

Важливим фактором, що впливає на загальний результат проекту, є раціональність та обґрунтованість рішень стосовно призначення виконавців робіт за проектом. Підґрунтям, або інформаційною базою для прийняття таких рішень є дані про тривалість виконання окремих робіт, необхідні ресурси, послідовність виконання робіт тощо. Зазначені дані можуть змінюватись у процесі виконання проекту, що призводить до порушення показників успішності реалізації проекту.

З метою оптимізації розподілу робіт між виконавцями найчастіше застосовують моделі оптимального призначення. Їх використання вимагає врахування всіх факторів, які можуть мати істотний вплив на показники якості виконання робіт проекту.

Вирішенню проблеми призначення виконавців робіт проекту присвячені праці багатьох вчених [1-5]. У праці [1] наведено постановку оптимального вибору та призначення виконавців робіт. Як критерій оптимізації автор використовує тривалість реалізації проекту. Одним з обмежень запропонованої роботи є загальна вартість виконання робіт проекту.

У праці [2] автори наводять комплекс моделей управління проектною діяльністю на різних етапах з позиції всіх стейкхолдерів (зацікавлених сторін). Однією з моделей є модель діяльності генерального контрактора, яка за змістом аналогічна до моделі, запропонованої у праці [1]. Відмінність полягає у тому, що серед обмежень моделі є ресурсні обмеження, що визначають можливий час виконання робіт.

Автором праці [3] запропоновані моделі призначення виконавців робіт, що враховують як час їх виконання, так і вартість та дозволяють знайти компромісне рішення з урахуванням обох параметрів.

Таким чином, більшість авторів використовують як критерій оптимізації час виконання робіт. Значна частина дослідників не враховує критерії вартості виконання робіт, інша частина враховує його як обмеження. У проаналізованих роботах не враховується такий фактор, як невизначеність точного обсягу робіт, які необхідно виконати, а також невизначеність виробничих потужностей виконавців робіт.

Мета статті

З огляду на вказане вище, метою нашого дослідження є розробка економіко-математичної моделі оптимального вибору виконавців робіт проекту в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зважаючи, що час є одним з основних критеріїв успішності виконання проекту, зазвичай моделі управління виконанням проектних робіт ґрунтуються на оптимізації мережевої моделі проекту. Мережева модель є графом, вузлами якого є події, що полягають у завершенні виконання роботи (або кількох робіт) та можливості розпочати наступну роботу (роботи). Дуги, що поєднують вузли, позначають роботи. Така мережева модель дає змогу визначити тривалість робіт та перелік критичних робіт, затримка виконання яких впливає на загальну тривалість виконання проекту [4]. Основою для побудови мережевої моделі є дані про взаємозв'язок окремих робіт, зміст та вимоги до кожної з робіт та проекту взагалі. Оптимізація вибору виконавців для критичних за часом виконання робіт є умовою скорочення загальної тривалості виконання робіт.

Нехай існує певна кількість робіт проекту, загальний обсяг яких є рівномірно розподіленою випадковою величиною в інтервалі $[Q^{\min}, Q^{\max}]$, та n контрагентів підприємства, які можуть виконати ці роботи. Для виконання робіт одного виду призначається лише 1 контрагент. Кожен з контрагентів має певний фонд робочого часу обладнання (працівників), необхідних для виконання робіт, який є рівномірно розподіленою випадковою величиною в інтервалі $[\phi^{\min}, \phi^{\max}]$ і визначається для всього періоду виконання роботи проекту. Норми витрат часу на виконання певного виду робіт є нормально розподіленими випадковими величинами з параметрами μ і σ . Вартість одиниці часу роботи становить c .

Сутність задачі полягає у такому призначенні виконавців робіт, яке забезпечить мінімальну вартість виконання робіт за умови виконання обмежень у часі з імовірністю p .

Математична модель задачі призначення виконавців може бути наведена у такому вигляді:

$$\min M \left\{ \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n \frac{Q_i}{\omega_{ij}^g} c_{ij}^g x_{ij} \right\}$$

за умови виконання обмежень

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^n x_{ij} = 1; \\ P \left[T_i^s + \left(\sum_{j=1}^n \frac{Q_i}{\omega_{ij}^g} x_{ij} \right) \leq T_i^f \right] \geq p; \\ T_k \leq T; \\ \sum_{i=1}^m \frac{Q_i}{\omega_{ij}^g} x_{ij} \leq \phi_j^g; \\ \forall T_i^s \geq 0. \end{array} \right.$$

де i – вид робіт, $i = \overline{1, m}$;

j – номер контрагента-виконавця роботи, $j = \overline{1, n}$;

x_{ij} – змінна, що позначає факт призначення j -го контрагента на виконання i -ї роботи; $x_{ij} = 1$ в разі призначення та $x_{ij} = 0$ у протилежному випадку;

Q_i – загальний обсяг i -ї роботи;

ω_{ij}^g – норма витрат часу j -го контрагента на виконання i -ї роботи за умови використання з цією метою g -го виду обладнання;

c_{ij}^g – вартість одиниці часу роботи обладнання або працівників j -го контрагента для виконання i -ї роботи за умови використання з цією метою g -го виду обладнання;

T_i^s – ранній термін настання початкової події i -ї роботи;

T_i^f – ранній термін настання кінцевої події i -ї роботи;

T_k – ранній термін настання останньої події всієї мережі;

T – максимально можлива тривалість виконання робіт проекту;

Перше обмеження визначає, що для виконання однієї роботи призначається лише один контрагент.

Друге обмеження задає порядок виконання робіт та часову залежність подій та робіт проекту. Зважаючи на те, хто з контрагентів буде призначений для виконання робіт, змінюватиметься тривалість їх виконання та вартість виконання робіт. Третє обмеження визначає, що роботи повинні закінчитися у прийнятний для компанії термін. Четверте обмеження забезпечує виконання контрагентами своїх зобов'язань з урахуванням фонду робочого часу.

Система обмежень моделі може бути доповнена додатковими обмеженнями для підвищення ефективності [1]. Серед таких обмежень наведемо:

– заборону призначення певного контрагента для виконання певної роботи:

$$x_{zr} = 0,$$

де z – номер роботи;

r – номер контрагента;

– призначення певного контрагента для виконання певної роботи:

$$x_{zr} = 1,$$

– неможливість паралельного виконання кількох робіт одним контрагентом:

$$\text{якщо } x_{dj} = 1, \text{ то } x_{uj} = 0,$$

де d та u – номери робіт, що виконуються паралельно;

– виконання низки взаємопов'язаних робіт одним і тим самими контрагентом:

$$x_{wj} = x_{vj},$$

де w та v – номери взаємопов'язаних робіт;

– спроможність певного контрагента забезпечити доступність обладнання для виконання певного виду робіт:

$$\left(\sum_{j=1}^n b_{ij}^g x_{ij} \right) \leq T_i^s,$$

$$T_i^s + \left(\sum_{j=1}^n \frac{Q_i}{\omega_{ij}^g} x_{ij} \right) \leq \left(\sum_{j=1}^n e_{ij}^g x_{ij} \right),$$

де b_{ij}^g та e_{ij}^g – відповідно початок та закінчення періоду часу, коли обладнання g -го виду j -го контрагента буде доступним для виконання i -ї роботи.

Для вирішення поставленої задачі необхідно записати її детермінований еквівалент. Отримана задача буде задачею опуклого програмування, для розв'язання якої можна використати, наприклад, теорему Куна-Такера [6].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, у роботі були проаналізовані фактори, що впливають на виконання запланованих термінів завершення робіт, існуючі моделі оптимального вибору виконавців робіт, можливі критерії оптимальності вибору виконавців та істотні обмеження моделі. Було зроблено висновок, що одним з найбільш критичних факторів є невизначеність виробничих потужностей виконавця робіт на момент їх здійснення (кількості вільної техніки (працівників), які можуть бути залучені для виконання робіт). Запропонована у роботі модель дозволяє обрати оптимальний склад виконавців робіт не лише з огляду на термін їх виконання, але й з урахуванням загальної вартості виконання запланованих робіт. Вона може бути також застосована підприємствами та організаціями, які залучають субпідрядні організація для виконання певних робіт.

Така модель може бути основою для розробки інформаційної системи підтримки прийняття рішень, призначеної для вирішення як прямої, так і зворотної задач дослідження операцій. Тобто така

інформаційна система даватиме змогу визначити, яким буде результат певного варіанту розподілу робіт між виконавцями, або, навпаки, яким чином необхідно розподілити роботу, щоб досягти максимальної ефективності.

Список використаних джерел

1. Катаев А. В., Катаева Т. М., Макарова Е. Л. Управление проектами: математические модели оптимального назначения исполнителей проектных работ. *Известия Саратовского университета. Серия: Экономика. Управление. Право*. 2016. Т. 16, вып. 3. С. 294-299.
2. Воропаев В., Гельруд Я. Математические модели проектного управления для заинтересованных сторон. *Управление проектами и программами*. 2012. № 4. С. 258-269.
3. Crowston W. B. *Models for project management*. Cambridge, 1970.
4. Kelley E. James. *Critical-Path Planning and Scheduling: Mathematical Basis*. *Oper. Res.*. 1961. № 9. P. 96-320.
5. Valadares L. Tavares. *Advanced Models for Project Management*. Lisbon. 1999.
6. Зайченко Ю. П., Сидорук І. А. Пряма та багатокритеріальна задачі оптимізації інвестиційного портфеля в умовах невизначеності. *Наукові праці Одеської національної академії харчових технологій*. 2012. Вип. 42(1). С. 310-315.

References

1. Katayev A. V., Katayeva T. M., Makarova E. L. (2016). Project Management: Mathematical Models of Optimal Executors' Appointment for Project Works. *Izvestiya of Saratov university. Series: Economics. Management. Law*, 16 (3), 294-299.
2. Voropayev, V. I., Gel'rud, Ya. D. (2012). Mathematical models for project management stakeholders. *Project management*, 4 (32), 258–269.
3. Crowston W. B. (1970). *Models for project management*. Cambridge, Sloan Mngm.
4. Kelley E. James (1961). *Critical-Path Planning and Scheduling: Mathematical Basis*. *Oper. Res.*, 9, 96-320.
5. Valadares L. Tavares (1999). *Advanced Models for Project Management*. Lisbon. 1999.
6. Zaychenko, Yuriy & Sydoruk, Inna. (2012). Optimization of the Fuzzy Investment Portfolio under Conditions of Uncertainty. *Naukovi pratsi Odeskoi natsionalnoi akademii kharchovykh tekhnolohii*, 42(1), 310-315.

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Людмила Степанівна НОВІЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та підприємництва,
Національна академія статистики, обліку та аудиту
E-mail: novichenko2104@gmail.com

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ЗВІТУ ПРО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Новіченко Л. С. Актуальні питання формування Звіту про управління підприємством. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 258-264.

Анотація

Вступ. Реформування законодавчого регулювання системи бухгалтерського обліку з урахуванням міжнародних вимог та досвіду призвело до розширення переліку форм звітності, які зобов'язані складати підприємства, зокрема Звіт з управління. Проте на законодавчому рівні не врегульована структура та зміст Звіту з управління, відсутній чіткий перелік показників та вимог до його заповнення. Тому вивчення та розробка його змісту залишається актуальним питанням, оскільки складання зазначеного звіту є одним із ключових факторів забезпечення сталого розвитку підприємства, підвищення його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності.

Мета. Визначити місце Звіту з управління в системі управління підприємством, здійснити аналіз нормативно-правової бази та наукових напрацювань щодо визначення структури та порядку заповнення Звіту про управління, а також надати пропозиції з удосконалення змістовного наповнення зазначеного звіту.

Метод (методологія). Для досягнення мети роботи було використано методи синтезу, індукції, дедукції, узагальнення, метод системного підходу, порівняння, групування, табличний метод та інші.

Результати. У статті обґрунтовано роль та значення Звіту з управління як важливого елемента в системі звітності підприємства. Досліджено законодавче регулювання питань складання, розкриття інформації та подання Звіту з управління. Проаналізовано вимоги державних регуляторів до змістового наповнення Звіту про управління. За результатами дослідження наукових напрацювань у сфері вивчення організаційних та методичних засад процесу підготовки, складання та опублікування Звіту з управління в Україні систематизовано актуальні питання, які потребують подальшого вивчення. Визначено напрямки подальшого вдосконалення та розширення змісту Звіту про управління як одного з важливих чинників забезпечення задоволення інформаційних запитів та інтересів стейкхолдерів.

Ключові слова: звіт з управління; система управління; звітність; нефінансові показники; сталий розвиток; інвестиційна привабливість.

Lyudmyla Stepanivna NOVICHENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Audit and Entrepreneurship,
National Academy of Statistics, Accounting and Audit

ISSUES OF FORMATION OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT REPORT

Abstract

Introduction. The reform of the legislative regulation of the accounting system, taking into account international requirements and experience, has led to an expansion of the list of forms of reporting required by the enterprise, in particular, the Management Report. However, at the legislative regulation the structure and content of the Management Report are not regulated. There is no index of indicators and requirements for its completion. Consequently, the observation and development of the meaning of the Management Report remains a topical issue, since the compilation of this report is one of the key factors for ensuring sustainable development of the enterprise, increasing its investment attractiveness and competitiveness.

Purpose. The article aims to determine the position of the Management Report in management system of the enterprise, analyse the legal framework and scientific works in relation to definition of the structure and procedure of drafting in the Management Report, and provide suggestions for improving the content of the Management

Report.

Method (methodology). To achieve the purpose of the work, method of synthesis, induction method, deduction method, method of generalization, method of the system approach, method of comparison, method of grouping and tabular method have been used.

Results. The article substantiates the role and significance of the Management Report as of an important element in the reporting system of the enterprise. Legislative regulation of issues of compilation, disclosure of information and presentation of the Management Report has been investigated. The requirements of the state regulators for the content of the Management Report have been analysed. According to the results of research of the scientific works on issues the organizational and methodological principles of the process of preparation, compilation and publication of the Management Report in Ukraine, topical issues have been systematized. The directions of improvement and the extension of the content of the Management Report as one of the important factors for ensuring satisfaction of information requests and interests of stakeholders have been determined.

Keywords: management report; management system; reporting; non-financial index; sustainable development; investment attractiveness.

JEL classification: P25, D82

Вступ

Реформування системи бухгалтерського обліку під впливом євроінтеграційних процесів, адаптація чинного нормативно-правового базису до міжнародних вимог, а також розвиток концепції сталого розвитку економіки призвели до необхідності розширення переліку нефінансової інформації, яка повинна розкриватися суб'єктами господарювання. З метою забезпечення виконання Директив Європейського Союзу, необхідності поступової імплементації Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності у 2017 році були внесені зміни в Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року, якими встановлено необхідність складання та подання Звіту про управління. Водночас відсутність законодавчо визначеної структури та змісту зазначеного звіту, переліку показників та вимог до заповнення, зумовлюють виникнення низки не вирішених проблемних питань.

У врегульованих на законодавчому рівні формах фінансової звітності підприємств відсутнє розкриття нефінансових показників, що призводить до її інформаційної неспроможності задовольнити запити інвесторів та суспільства для формування чіткого уявлення про стан та подальший розвиток суб'єкта господарювання, результати його функціонування в різних сферах діяльності з урахуванням наявних ризиків та невизначеностей економічного середовища. Необхідність забезпечення вищого рівня якості та повноти розкриття інформації за різними напрямками, шляхом представлення фінансових та нефінансових показників за різними напрямками діяльності підприємства відображають основну мету складання Звіту про управління.

Мета статті

Мета статті – визначити місце Звіту з управління в системі управління підприємством, здійснити аналіз нормативно-правової бази щодо регулювання питання визначення змісту та порядку заповнення Звіту про управління. Оцінити ступінь дослідження проблемних питань складання Звіту про управління в наукових фахових джерелах та наявність практичних напрацювань у частині розробки організаційно-методичних засад складання та подання зазначеного виду звітності.

Виклад основного матеріалу дослідження

Діяльність вітчизняних підприємств в умовах нестабільного економічного середовища, значних інфляційних процесів призводить до необхідності забезпечення інвестиційної привабливості бізнесу шляхом покращення іміджу компаній, розвитку їх ділової репутації та забезпечення прозорості й інформаційної відкритості бізнесу. Розширення інформаційних запитів стейкхолдерів та євроінтеграційні процеси зумовили реформування системи звітності та порядку ведення бухгалтерського обліку з урахуванням міжнародного досвіду та практики.

«Класична модель корпоративної звітності нині не відповідає сучасним вимогам, адже з моменту створення класичної фінансової моделі звітності суб'єктів господарювання відбулися значні зміни в способах ведення та цінностях бізнесу, а також у самому середовищі, в якому ці організації ведуть свою господарську діяльність. Сьогодні від корпоративної звітності очікується більше, ніж представлення фінансових показників результатів минулих подій» [1, с. 881].

Внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року [2] зумовило розширення переліку підприємств, що зобов'язані складати фінансову звітність за МСФЗ, а також нормативне закріплення необхідності складання Звіту про управління та

Звіту платежів на користь держави. Перелік питань щодо складання та подання Звіту про управління, які визначені положеннями Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року № 996-XI та Директиви 2013/34/ЄС наведені в таблиці 1.

Таблиця 1. Встановлені вимоги до формування Звіту про управління відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року [2] та Директиви 2013/34/ЄС [3]

№ з/п	Врегульовані питання	Характеристика
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»		
1	Визначення змісту Звіту про управління	Звіт про управління – документ, що містить фінансову та нефінансову інформацію, яка характеризує стан і перспективи розвитку підприємства та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності
2	Державне регулювання порядку складання Звіту про управління	Міністерство фінансів України, Національний банк України, Державна служба статистики України
3	Перелік суб'єктів, які зобов'язані складати Звіт про управління	Від подання звіту про управління звільняються мікропідприємства та малі підприємства. Середні підприємства мають право не відображати у звіті про управління нефінансову інформацію
4	Порядок та терміни подання Звіту про управління	Звіт про управління подається разом з фінансовою звітністю та консолідованою фінансовою звітністю в порядку та строки, встановлені законом. У разі подання підприємством консолідованої фінансової звітності подається консолідований звіт про управління.
Директива 2013/34/ЄС		
5	Зміст Звіту про управління	Звіт про управління повинен містити справедливий аналіз розвитку та діяльності підприємства, його позиції на ринку із описом основних ризиків та невизначеностей діяльності
6	Визначення переліку показників, які розкриваються у Звіті про управління	Майбутній розвиток підприємства; діяльність у сфері досліджень та розробок; інформація щодо придбання власних акцій; організаційна структура підприємства; використання фінансових інструментів та наявність інформації для оцінки його активів, зобов'язань, фінансового стану та прибутку або збитку; цілі і політика управління фінансовими ризиками підприємства; ризик впливу цінних ризиків, кредитного ризику, ризику ліквідності та ризику грошового потоку
7	Залучення Звіту про корпоративне управління до Звіту про управління	Звіт про корпоративне управління може бути залучений як окремий розділ до Звіту про управління та містити наступну інформацію: правила корпоративного управління, які поширюються на підприємство; кодекс корпоративного управління, який підприємство вирішило застосовувати добровільно; інформацію про практику корпоративного управління; опис внутрішнього контролю та управління ризиками підприємства; якщо інформація не повністю передбачена національним законодавством, опис роботи зборів акціонерів та його основні повноваження та опис прав акціонерів та способи їх реалізації; склад та діяльності адміністративних, управлінських та контролюючих органів та їхніх комітетів

Отже, за результатами систематизації питань формування Звіту про управління, що врегульовані на національному та міжнародному рівнях, можна виокремити такі положення, які не знайшли необхідного регулювання на законодавчому рівні:

- неурегульованість змісту, переліку показників та чітко визначеної структури Звіту про управління;
- визначення етапів складання та порядку публікації, оприлюднення Звіту про управління (наприклад, на сайті підприємства);
- необхідність вивчення зарубіжного досвіду щодо структури, наповнення, порядку подання та розкриття інформації у Звіті про управління, оскільки в Україні відсутня практика складання і подання зазначеного виду звіту;
- Звіт про управління не належить до складу фінансової звітності, а лише подається разом з нею;
- на міжнародному рівні Звіт про управління може містити у своєму складі звіт про корпоративне управління.

Оскільки вимоги щодо складання Звіту про управління поширюються на банківські установи, Національним банком України були внесені зміни до Постанови Правління НБУ «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» від 24.10.2011 р. № 373 [4] щодо врегулювання структури та змісту Звіту про управління. Відповідно до зазначеного нормативного документу, «банк у Звіті про управління відображає інформацію про:

1) характер бізнесу (опис зовнішнього середовища, в якому здійснює діяльність банк, інформація щодо керівників та посадових осіб, наявність структурних підрозділів, інформація про придбання акцій, короткий опис діючої бізнес-моделі, основні продукти та послуги, отримані винагороди за звітний період);

2) цілі керівництва та стратегії досягнення цих цілей (інформація щодо пріоритетів дій для досягнення результатів, критерії вимірювання успіху та оцінювання досягнень, суттєві зміни в цілях та досягненнях за звітний період, висвітлення діяльності у сфері досліджень і розроблень);

3) ресурси, ризики та відносини:

- ключові фінансові та нефінансові ресурси, їх використання для досягнення цілей (структура капіталу, фінансові механізми, ліквідність, грошові потоки, а також людські ресурси, інтелектуальний капітал, технологічні ресурси);
- систему управління ризиками, стратегію та політику управління ризиками, суттєві види ризиків, їх зміни та плани їх пом'якшення. Опис суттєвих видів ризиків має охоплювати як негативні наслідки, так і потенційні можливості;
- відносини з акціонерами та пов'язаними особами, вплив цих відносин на результат діяльності та здійснення управління ними;

4) результати діяльності та перспективи подальшого розвитку (фінансові та нефінансові показники, що дають можливість зрозуміти основні тенденції та чинники, що впливають на бізнес, результати діяльності банку, їх зв'язок із цілями керівництва та стратегіями для досягнення цих цілей, аналіз значних змін у фінансовому стані, ліквідності та результатах діяльності, причини змін показників протягом звітного періоду, намір реалізації стратегії банку в довгостроковій перспективі);

5) ключові показники діяльності (показники ефективності, які використовує керівництво для оцінки результатів діяльності банку відповідно до встановлених цілей, аналіз значних змін у фінансовому стані, ліквідності та результатах діяльності порівняно із цільовими показниками, їх зміни протягом звітного періоду)» [4].

Національним банком, крім структури Звіту про управління, врегульовано, що зазначений звіт банки оприлюднюють на офіційній веб-сторінці разом із фінансовою звітністю, а також перелік інформації, яка повинна наводитися в аудиторському звіті стосовно Звіту про управління.

Враховуючи наявність проблемних питань законодавчого врегулювання змісту та структури Звіту про управління, вчені звертають значну увагу на їх вирішення. Зокрема, Гандзюк О. В. [5] науково обґрунтувала структуру та інформаційне наповнення Звіту про управління для підприємств будівельної галузі. Безверхий К. В., Пантелеев В. П. [6] запропонували розділи та розкриття елементів Консолідованого звіту про управління, етапи його складання. У працях Ловінської Л. Г. [7] та Малишкіна О. І. [8] наводяться зміст, призначення та сфера застосування Звіту про управління. Значна увага до питань розробки структури та змістового наповнення показників Звіту про управління свідчить про актуальність цього питання, необхідність розробки науково обґрунтованого організаційно-методичного забезпечення складання та подання Звіту про управління.

Крім наукових напрацювань, слід звернути увагу на наявні практичні розробки у сфері формування методичних рекомендацій заповнення Звіту про управління. Особливу увагу привертають розробки ТОВ «КРЕСТОН ДЖІ СІ ДЖІ», зокрема запропоновані «Методичні рекомендації з підготовки Звіту з управління» [10], які є сукупністю практичних вказівок та порад щодо підготовки та складання Звіту про управління. Зазначені методичні рекомендації містять детальний опис структури Звіту про управління, його змістового наповнення та основні принципи, на основі яких має складатися звіт. Значною перевагою запропонованих методичних рекомендацій є те, що вони базуються на міжнародному досвіді різних компаній у частині формування показників Звіту про управління та враховують вимоги національного та міжнародного законодавства з даного питання. Звіт про управління відповідно до «Методичних рекомендацій з підготовки Звіту з управління» повинен містити наступні розділи (табл. 2).

Наведена структура Звіту з управління є достатньо детальною та містить переважну більшість показників, які доцільно розкривати у зазначеному звіті. Оскільки структура Звіту з управління не є законодавчо визначеною, суб'єкти господарювання можуть коригувати перелік розділів та елементів, які наводяться у Звіті з управління з урахуванням специфіки їх діяльності у випадку, якщо така структура краще забезпечить задоволення інформаційних потреб інвесторів та суспільства.

**Таблиця 2. Структура Звіту з управління запропонована в
«Методичних рекомендаціях з підготовки Звіту з управління» [10]**

№ з/п	Назва розділу	Характеристика
1	Звернення керівництва	У цьому розділі вище операційне керівництво Компанії звертається до користувачів Звіту і в розповідній формі повідомляє користувачам Звіту найбільш суттєві, на їх думку, відомості, які повинні задати тон та рамки сприйняття Звіту.
2	Про Компанію	Загальні відомості. Керівництво та організаційна структура. Ключові показники. Основні події та досягнення звітного періоду.
3	Стратегія та бізнес-модель	Місія, бачення, цінності. Зовнішні можливості та ризики. Стратегія. Бізнес-модель. Плани розвитку.
4	Діяльність Компанії	Опис продуктів. Ринки збуту та продажів. Виробництво та технологія. Інвестиційні проекти. Фінансовий огляд.
5	Корпоративне управління	Структура корпоративного управління. Політика корпоративного управління
6	Сталий розвиток	Діяльність у сфері досліджень та розробок. Участь у глобальних ініціативах. Охорона праці. Охорона довкілля
7	Ризики Компанії	Ідентифікація ризиків. Управління ризиками.
8	Фінансова звітність	Звіт незалежного аудитора. Фінансова звітність.

Аналізуючи законодавчий рівень визначення змісту та структури Звіту з управління, науковий та практичний доробок у вирішенні проблемних питань визначення показників та елементів зазначеного звіту, слід зауважити про недостатнє розкриття питань соціальної політики та відповідальності компанії. На сьогодні міжнародні компанії формують окремо звіти про соціальну корпоративну відповідальність, які складаються в довільній формі та в основному розкривають фрагментарно інформацію про наступні розділи:

- особливості організації та умови праці на підприємстві;
- реалізація та захист прав людини;
- благодійницька діяльність;
- взаємодія із суспільством.

Оскільки звіти про корпоративну соціальну відповідальність в Україні складають в переважній більшості міжнародні суб'єкти господарювання, або підприємства з іноземними інвестиціями, вважаємо, що розкриття інформації про соціальну політику та відповідальності підприємства виступатиме одним із факторів формування конкурентних переваг та формування позитивної ділової репутації.

Вважаємо, що розділ «Соціальна політика та відповідальність підприємства» може містити наступні елементи, які підлягатимуть розкриттю та забезпечать покращення змістового наповнення Звіту з управління:

- соціальна політика підприємства та стратегія її розвитку;
- співпраця з суб'єктами господарювання в частині реалізації соціальної політики розвитку підприємства;
- взаємодія з місцевими громадами, волонтерство та благодійницька діяльність;
- проекти з розвитку персоналу, молоді та постійного удосконалення знань;
- етика та сумління.

Розкриття зазначених елементів розділу «Соціальна політика та відповідальність підприємства» у Звіті з управління забезпечує зміцнення суспільної довіри до підприємства, підвищення рівня задоволення інформаційних запитів інвесторів та стейкхолдерів, своєчасне виявлення соціальних проблем розвитку підприємства та удосконалення комунікацій між працівниками та управлінським

персоналом. Інформаційне наповнення запропонованого розділу дозволить систематизувати інформацію про соціальні очікування суспільства, оцінити ефективність використання трудового потенціалу підприємства, забезпечити певний внесок у соціальний розвиток регіону, в якому здійснює діяльність суб'єкт господарювання. Забезпечення належного соціального розвитку та відповідальності підприємств формує сприятливе середовище для забезпечення довгострокової стратегії розвитку бізнесу, що базується на збалансованому задоволенні інтересів сторін. Зазначені фактори надалі забезпечать сталий розвиток та безперервність діяльності підприємства.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Звіт з управління є формою нефінансової звітності, складання та оприлюднення якої є базисом забезпечення прозорості, інвестиційної привабливості та стратегії довгострокового сталого розвитку підприємства. Відсутність чітких законодавчих вимог до формування змісту, структури, показників Звіту про управління призвело до формування наукових дискусій щодо вирішення зазначених проблемних питань.

Із розвитком і розширенням інформаційних запитів та інтересів стейкхолдерів неминує виникне питання необхідності уніфікації та формування єдиного стандарту Звіту з управління. З метою удосконалення змістового наповнення Звіту з управління запропоновано доповнити його розділом «Соціальна політика та відповідальність підприємства». Упровадження запропонованих рекомендацій сприятиме розкриттю інформації про стан соціальної політики на підприємстві, виявленню напрямів підвищення якості управління соціальними відносинами та виваженої реалізації відповідних соціальних програм. Перспективами подальших досліджень є вивчення міжнародного досвіду формування інтегрованої звітності підприємств в умовах забезпечення сталого розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Романенко О. А., Комірна О. В. Аналіз інтегрованої звітності у забезпеченні сталого розвитку суспільства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 880-887.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Directive 2013/34/EU of the European parliament and the council of 26 June 2013 on the Management financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. URL: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivacont.pdf>.
4. Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України: Постанова Правління Національного банку України від 24.10.2011 р. № 373. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11>.
5. Гандзюк О. В. Формування облікової звітності як складової інформаційної системи підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит". Тернопіль, 2017. 277 с.
6. Безверхий К. В., Пантелеев В. П. Консолідований звіт про управління. Новації управлінської практики звітування. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту*. 2018. № 1-2. С. 37-46.
7. Ловінська Л. Г. Вплив євроінтеграційних процесів на розвиток бухгалтерського обліку та звітності в Україні. *Фінанси України*. 2014. № 9. С. 21-30.
8. Малишкін О. І. Призначення і зміст звіту про управління // Фінансова система України в умовах економічної та фінансової глобалізації світу: зб. матер. всеукр. наук.-практ. конф. Том 1. Київ, 15 грудня 2017 року. Київський інститут банківської справи, 2017. С. 215-219.
9. Романенко О. А., Комірна О. В. Аналіз інтегрованої звітності у забезпеченні сталого розвитку суспільства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 880-887.
10. Методичні рекомендації з підготовки Звіту про управління від Kreston GCG. URL: <https://kreston-gcg.com/ua/methodical-recommendations-for-the-training-of-zv%D1%96tu-about-the-management-of-kreston-gcg>.

References

1. Romanenko, O. A., Komikernaya, O. V. (2017). Analysis of Integrated Reporting in Ensuring Sustainable Development of Society. *Global and national problems of the economy*, 17, 880-887 [in Ukrainian].
2. Law of Ukraine "Accounting and financial reporting in Ukraine from 16.07.99 No 996-XI. Retrieved from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14> [in Ukrainian].
3. Directive 2013/34/EU of the European parliament and the council of 26 June 2013 on the Management financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council

Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. Retrieved from:
<http://www.oroc.pt/fotos/editor2/diretivacont.pdf>.

4. National Bank of Ukraine (2011). *Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine "On Approval of the Instruction on the Procedure for Preparation and Publication of Financial Statements of Banks of Ukraine"*. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1288-11> [in Ukrainian].
5. Gandzyuk, O. V. (2017). *Formation of accounting reporting as a component of the information system of the enterprise*, Ternopil, 277 [in Ukrainian].
6. Bezverkhyi, K. V., Panteleev, V. P. (2018). Consolidated Management Report. Innovations in Managerial Reporting Practices. *Scientific Bulletin of the National Academy of Statistics, Accounting and Audit*, 1-2, 37-46 [in Ukrainian].
7. Lovinsky, L. G. (2014). The Impact of European Integration Processes on the Development of Accounting and Reporting in Ukraine. *Finance of Ukraine*, 9, 21-30 [in Ukrainian].
8. Malyshkin, O. I. (2017). Purpose and contents of the management report. *Financial System of Ukraine in the conditions of economic and financial globalization of the world*, 1, 215-219 [in Ukrainian].
9. Romanenko, O. A., Kompirna, O. V. (2017). Analysis of Integrated Reporting in Ensuring Sustainable Development of Society. *Global and national problems of the economy*, 17, 880-887 [in Ukrainian].
10. *Methodological recommendations for the preparation of the Management Report from Kreston GCG*. Retrieved from: <https://kreston-gcg.com/en/methodical-recommendations-for-the-training-of-zv%D1%96tu-about-the-management-of-kreston-gcg/> [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Володимир Васильович ПРЯДКО

доктор економічних наук,
професор,
кафедра обліку та оподаткування,
Університет Короля Данила
E-mail: volodymyr.priadko@iful.edu.ua

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Прядко В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 265-270.

Анотація

Вступ. Досліджено сутність витрат як об'єкта бухгалтерського обліку. Висвітлено значення та завдання системи управління витратами. Розкрито сутність, мету та функції обліково-аналітичного забезпечення управління витратами. Визначено, що основними джерелами даних для управління витратами підприємства є: зовнішня (нормативно-правова) та внутрішня (облікова, необлікова та аналітична) інформація. Наведено чинники, які впливають на собівартість та методи обліку витрат на виробництво продукції.

Мета. Мета статті полягає в дослідженні облікової інформації в частині управління витратами та розкриття значення обліково-аналітичного забезпечення емітента корпоративних прав у прийнятті управлінських рішень.

Метод (методологія). У процесі дослідження використано низку наукових методів, серед яких – порівняння, групування, аналіз та синтез.

Результати. У статті узагальнено наукові підходи до сутності обліково-аналітичного забезпечення. Наведено авторське бачення обліково-аналітичного забезпечення управління витратами. Досліджено проблеми формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами емітента корпоративних прав.

Ключові слова: витрати; облік; аналіз; управління; інформація; забезпечення.

Volodymyr Vasylovych PRIADKO

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Accounting and Taxation,
King Danylo University
E-mail: volodymyr.priadko@iful.edu.ua

ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF COST MANAGEMENT

Abstract

Introduction. The article researches the essence of the cost as an object of accounting. It highlights the importance and tasks of the cost management system. The essence, purpose and functions of the accounting and analytical support of cost management are revealed. It is determined that the main sources of data for the management of company costs are the following ones: external (regulatory) and internal (accounting, non-accounting and analytical) information. The article lists the factors that affect the production cost and methods of accounting for production.

Purpose. The article aims to study accounting information in terms of cost management and to reveal the value of the accounting and analytical support of the issuer of corporate rights in making managerial decisions.

Method (methodology). In the process of research, a number of scientific methods have been used, including method of comparison, method of grouping, method of analysis and synthesis.

Results. The article summarizes the scientific approaches to the essence of accounting and analytical support. It presents the author's vision of the accounting and analytical support for cost management. It researches the problems of formation of accounting and analytical support for cost management of the issuer of corporate rights.

Keywords: cost; accounting; analysis; management; information; support.

JEL classification: M41

Вступ

Нині реалізація стратегічних і тактичних цілей, спрямованих на забезпечення стійкого фінансово-майнового стану емітента корпоративних прав, значною мірою досягається завдяки ефективному використанню економічних ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових, нематеріальних й інформаційних. Одним із важливих чинників, що впливає на належне управління підприємством є використання точної, оперативної та якісної інформації стосовно економічних ресурсів, доходів, витрат й результатів діяльності. Саме тому, обліково-аналітичне забезпечення повинно спрямовуватись на оцінювання діяльності підприємства, формування й надання релевантної інформації, оперативне реагування на зміни як зовнішнього, так і внутрішнього економічного середовища, а також застосування оптимальних методів й інструментів задля ефективного управління витратами. Зазначена інформація необхідна керівництву емітента корпоративних прав задля прийняття ними виважених управлінських рішень.

Вагомий внесок у дослідження обліково-аналітичного забезпечення здійснили такі науковці, як Бородкін О. С., Бутинець Ф. Ф., Валуев Б. І., Верига Ю. А., Войнаренко М. П., Герасимович А. М., Голов С. Ф., Кіндрацька Л. М., Кірейцев Г. Г., Кужельний М. В., Кузьмінський Ю. А., Линник В. Г., Мних Є. В., Нападівська Л. В., Петрик О. А., Пушкар М. С., Савченко В. Я., Сопко В. В., Хом'як Р. Л. Чумаченко М. Г. та інші. Однак, не дивлячись на значну кількість наукових досліджень, питання стосовно обліково-аналітичного забезпечення управління витратами потребує подальшого вивчення.

Мета статті

Метою статті є дослідження облікової інформації в частині управління витратами та розкриття значення обліково-аналітичного забезпечення емітента корпоративних прав у прийнятті управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження

Трактування сутності витрат наведено у національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Так відповідно до вимог НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період [1]. Водночас, у МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів» витрати визначено як зменшення економічних вигод або потенціалу корисності протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи споживання активів або у вигляді виникнення зобов'язань, що призводить до зменшення чистих активів / власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами власникам [2].

Задля оптимізації витрат у частині їх складу та структури необхідно здійснювати належне управління досліджуваними об'єктами обліку. Під управлінням витратами розуміють комплекс управлінських заходів, спрямованих на формування й регулювання витрат, заснованих на використанні об'єктивних економічних законів задля досягнення їх оптимального рівня. Система управління витратами спрямована на вирішення наступних завдань:

- здійснення контролю за ходом господарської діяльності підприємства;
- виявлення тенденцій змін рівня, обсягу та структури витрат на обсяг виробництва та одиницю продукції;
- збір, аналіз інформації про витрати;
- нормування, планування витрат у розрізі елементів, виробничих підрозділів і видів продукції;
- пошуку резервів економії ресурсів і оптимізації витрат [3].

Обліково-аналітична інформація є інформаційним ресурсом управління системою безпеки підприємства, вона утворюється в процесі реалізації трьох функцій управління: обліку, аналізу та синтезу. При цьому облік є базою для аналізу, а результати аналізу є підставою для проведення синтезу та надання відомостей потенційному користувачеві цієї інформації [4, с. 57]. У сучасній економічній літературі залежно від об'єкта і предмета свого дослідження науковці наводять різні трактування поняття «обліково-аналітичне забезпечення» (табл. 1).

Таким чином, під обліково-аналітичним забезпеченням управління витратами розуміємо забезпечення стейкхолдерів, емітента корпоративних прав, обліково-аналітичною інформацією, в частині витрат, яка необхідна для прийняття управлінських рішень задля мінімізації небажаних фінансових ризиків, а також оптимізації виробничих витрат та витрат діяльності. Враховуючи зазначене, мета обліково-аналітичного забезпечення полягає в поєднанні процедур обліку та аналізу задля підготовки якісної і всебічної інформації щодо фінансово-господарської діяльності підприємства, а також своєчасного надання сформованої інформації зацікавленим особам. Корисність обліково-аналітичної інформації, призначеної для управління витратами визначається такими якісними характеристиками, як: достовірність, зрозумілість, доцільність, суттєвість, оперативність, аналітичність, достатня економічність тощо.

Таблиця 1. Тракткування поняття «обліково-аналітичне забезпечення» у різних економічних дослідженнях

Зміст поняття «обліково-аналітичне забезпечення»	Автор
Процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості	Безродна Т. М. [5]
Процес безперервного та цілеспрямованого збору інформації, необхідних для здійснення аналізу і планування господарської діяльності при прийнятті управлінських рішень	Бланк І. А. [6]
Сукупність процесу збору, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації підприємств залежно від законодавчо встановленої системи ведення обліку, і проведеного на основі цієї інформації глибокого аналізу із застосуванням певних методів і прийомів	Вольська В. В. [7]
Компонент інформаційного забезпечення управління підприємством дозволяє розв'язувати функціональні задачі управління, забезпечуючи керівництво повною та достовірною інформацією про господарські процеси та зв'язки із зовнішнім середовищем	Голячук Н. В. [8]
Процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості	Гуренко Т. О. [9]
Система збору, обробки, узагальнення, подання та аналізу фінансової інформації, забезпечення її кількості і якості для ведення господарської діяльності, зокрема, її управління	Камінська Т. Г. [10]
Сукупність обробленої облікової та необлікової інформації, призначеної для управління підприємством (організацією), напрямками його діяльності або його окремими об'єктами	Лень В. С. [11]
Збір, реєстрація, опрацювання облікової інформації на етапі бухгалтерського обліку, контроль і перевірка на етапі аудиту та аналіз, планування, прогнозування на етапі аналітичної роботи з метою надання користувачам достовірної і неупередженої інформації	Ратушна О. П. [12]
Інтерактивна структура, яка містить персонал, обладнання і процедури, об'єднані інформаційним потоком, використовуваним логістичним менеджментом для планування, регулювання, контролю та аналізу функціонування й розвитку підприємства	Родкіна А. Т. [13]
Сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнювальну згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченнями	Юзва Р. П. [14]

До основних функцій, обліково-аналітичного забезпечення системи управління емітента корпоративних прав, належать:

- 1) інформаційна – забезпечення системи управління інформацією про фінансово-господарську діяльність підприємства;
- 2) облікова – достовірне та повне відображення фактів господарської діяльності підприємств;
- 3) аналітична – проведення на підставі даних обліку й звітності аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств [15, с. 160].

Основні підсистеми системи обліково-аналітичного забезпечення управління витратами наведено на рис. 1.

Інформаційна база управління витратами повинна враховувати як зовнішні, так і внутрішні джерела інформації. До перших належить нормативно-правова інформація, а до других – облікова, необлікова та аналітична інформація.

Під правовою інформацією розуміють сукупність документованих або публічно оголошених відомостей про право, його систему, юридичні факти, правовідносини, правопорядок, правопорушення і боротьбу з ними тощо. Така інформація створюється в порядку правотворчої діяльності та міститься в нормативно-правових актах. Нормативно-правова інформація у сфері підприємницької діяльності – це сукупність будь-яких відомостей, які регламентують фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. До нормативно-правої інформації, у сфері бухгалтерського обліку та звітності, належать: по-перше, Конституція України, закони та кодекси України, тобто нормативно-правові акти вищої юридичної сили; по-друге, укази й розпорядження Президента України, Постанови Кабінету

Міністрів України; по-третє, нормативно-правові акти (інструкції, положення, вказівки) та методичні рекомендації Міністерства фінансів України, державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування та інших органів.



Рис. 1. Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами

Однією із важливих функцій обліку є якісне задоволення інформаційних потреб користувачів, з метою прийняття ними ефективних управлінських рішень, а тому облікова інформація є основним джерелом даних стосовно фінансово-господарської діяльності підприємства. До облікової інформації в частині витрат емітента корпоративних прав належать:

1) первинні документи з обліку витрат підприємства (накладна; акт виконаних робіт (наданих послуг); лімітно-забірна картка; накладна вимога; акт на списання малоцінних та швидкозношуваних предметів; відомість нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних матеріальних активів; видатковий касовий ордер; платіжне доручення; звіт про використання коштів, наданих на відрядження та під звіт; розрахунково-платіжна відомість; акти приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів, рішення судових органів, інвентаризаційні описи товарно-матеріальних цінностей, довідки бухгалтерії тощо). Зазначенні первинні документи відображають інформацію щодо формування та списання виробничих витрат та витрат діяльності підприємства.

Інформація, наведена в зазначених первинних документах, спершу відображається в системі рахунків бухгалтерського обліку емітента корпоративних прав, а потім – в облікових регістрах та звітності.

2) облікові регістри. За журнальної форми обліку інформація щодо сум визнаних загальновиробничих, адміністративних витрат (витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, витрати на службові відрядження, амортизація необоротних активів, інші витрати загальногосподарського призначення), збутових витрат (витрати пакувальних матеріалів, витрати на транспортування продукції, витрати на оплату праці та комісійні продавцям, а також витрати на рекламу), а також інших витрат операційної діяльності (витрат на дослідження і розробки, собівартість реалізованої іноземної валюти та виробничих запасів, списання сумнівних і безнадійних боргів, втрати від операційної курсової різниці, втрат від знецінення виробничих запасів, нестач та втрат від псування цінностей, визнані пені, штрафи, неустойки та інші витрати) відображається у журналі 5 «Облік витрат».

3) фінансова звітність. Інформація про витрати наводиться у формі № 2 Звіт про фінансові результати (у першому та третьому розділах) та у формі № 5 Примітки до річної фінансової звітності. У першому розділі «Фінансові результати» форми № 2 розкривається інформація про суми визнаних витрат (у розрізі собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг), адміністративних витрат, витрат на

збут, інших операційних витрат, фінансових витрат, витрат від участі в капіталі, інших витрат), а в третьому розділі «Елементи операційних витрат» наводиться інформація про операційні витрати за характером понесених витрат (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати).

Необлікова інформація формується працівниками виробничих, технічних, маркетингових, контрольних відділів тощо. До позаоблікових джерел належать: матеріали різних перевірок – аудиторських та фінансових служб; пояснювальні та доповідні записки; ділове листування з партнерами, кредиторами; матеріали засобів масової інформації, аналітичні огляди; матеріали, отримані в результаті особистих контактів; фінансова інформація, що міститься в прайс-листах, прейскурантах, довідниках [16, с. 226].

Аналітична інформація є результатом обробки та узагальнення вхідних даних стосовно фінансово-господарської діяльності підприємства. Своєчасна та достовірна аналітична інформація дає можливість оцінити як минулі й теперішні події, так і майбутні операції, а відтак – вжити заходів, спрямованих на оптимізацію витрат. За даними такої інформації можна визначити відхилення від встановлених еталонних показників з метою прийняття рішень, спрямованих на попередження та усунення негативних змін у складі виробничих витрат й витрат діяльності.

Обліково-аналітичне забезпечення управління витратами суб'єкта господарювання залежить від чинників, які впливають на собівартість та методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Чинниками, що впливають на витрати можуть бути як зовнішні (державне регулювання, привабливість ринку, ціни на матеріальні ресурси, темпи інфляції, рівень конкуренції, кон'юнктура ринку, соціальні та політичні норми, системи і умови оподаткування), так і внутрішні (масштаби виробництва, особливості організації виробництва, особливості технології виробництва, структура виробничої програми підприємства, а також особливості облікової політики в частині витрат).

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, ефективне управління витратами емітента корпоративних прав можливе за умови використання якісного обліково-аналітичного забезпечення. За результатом проведеного дослідження, вважаємо за доцільне обліково-аналітичне забезпечення управління витратами трактувати як забезпечення стейкхолдерів, емітента корпоративних прав, обліково-аналітичною інформацією, в частині витрат, яка необхідна для прийняття управлінських рішень задля мінімізації небажаних фінансових ризиків, а також оптимізації виробничих витрат та витрат діяльності.

Система обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства повинна бути спрямована на задоволення інформаційних потреб користувачів фінансової звітності стосовно достовірної, зрозумілої, доцільної, суттєвої, оперативної та достатньої інформації.

Список використаних джерел

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
3. Крушельницька О. В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. Серія: Економічні науки. 2010. № 1(51).
4. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітична інформація як визначальний чинник забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. Луганськ: СНУ імені В. Даля, 2011. № 3 (157). С. 57-65.
5. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля*. 2008. № 10 (128). Ч. 2.
6. Бланк И. А. Финансовый менеджмент. Киев: Эльга, Ника-центр, 2007. 653 с.
7. Вольська В. В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 3 (24). С. 83–88.
8. Голячук Н. В. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. С. 408-410.
9. Гуренко Т. О., Дерев'яно С. І., Липова А. С. *Теоретичні основи формування обліково-аналітичного забезпечення управління*. *Економічні науки*. Сер. : Облік і фінанси. 2013. Вип. 10(3). С. 204-210.
10. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичний процес: його зміст стадії. *Наук. вісн. НАУ*. 2002. Вип. 50. С. 313–318.
11. Лень В. С. Обліково-аналітичне забезпечення: визначення поняття. *Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку* : I Міжнародна

-
- науково-практична конференція: (м. Чернігів, 11 грудня 2015 р.) : тези доповідей. Чернігів : Черніг. Нац. Технол. Ун-т, 2015. 248 с. (с. 69-73).
12. Ратушна О. П. Обліково-аналітичне забезпечення аналізу фінансових результатів. *Облік і фінанси АПК*. 2012. № 1. С. 72-76.
 13. Родкина А. Т. Информационная логистика. Москва: Экзамен, 2001. 288 с.
 14. Юзва Р. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук спец.: 08.00.09. Тернопільський національний економічний університет. 2011. 20 с.
 15. Мулик Я. І. Формування системи обліково-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємств в умовах аграрного бізнесу. *Науковий вісник НУБіП України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*, 2014. № 200. С. 157-163.
 16. Пуцентейло П. Р. Інформаційне забезпечення аналітичної діяльності в управлінні підприємством. *Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького*. Івано-Франківськ: Редакційно-видавничий відділ Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького, 2015. Вип. 11. С. 224-232.

References

1. Natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti». Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>. [in Ukrainian].
2. Mizhnarodnyi standart bukhhalterskoho obliku 1 (MSBO 1) «Podannia finansovoi zvitnosti». Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013. [in Ukrainian].
3. Krushelnyska, O. V. (2010). Udoskonalennia systemy upravlinnia vytratamy na pidpriemstvakh. *Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*, 1(51). [in Ukrainian].
4. Hnylytska, L. V. (2011). Oblikovo-analitychna informatsiia yak vyznachalniy chynnyk zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky subiektiv hospodariuvannia. *Visnyk Skhidnoukrainskoho nats. un-tu im. V. Dalia*, 3 (157). С. 57-65. [in Ukrainian].
5. Bezrodna, T. M. (2008). Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia pidpriemstvom: vyznachennia sutnosti poniattia. *Visnyk Skhidnoukrainskoho nats. un-tu im. V. Dalia*, 10 (128). Ч. 2. [in Ukrainian].
6. Blank, I. A. (2007). *Finansovyy menedzhment*. Kiev. : Elga, Nika-centr. [in Ukrainian].
7. Volska, V. V. (2012). Metodychni pidkhody do oblikovo-analitychnoho zabezpechennia ta audytu upravlinskoi diialnosti ahrarnykh pidpriemstv. *Problemy teorii ta metodolohiyi bukhhalters'koho obliku, kontrolyu i analizu*, 3 (24), 83-88. [in Ukrainian].
8. Holiachuk, N. V. (2010). Oblikovo-analitychne zabezpechennia yak vazhlyva skladova upravlinnia pidpriemstvom. *Ekonomichni analiz*, 6, 408-410. [in Ukrainian].
9. Hurenko, T. O., Derevianko S. I., Lypova A. S. (2013). Teoretychni osnovy formuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia. *Lutsk : Ekonomichni nauky. Ser. : Oblik i finansy*, 10(3), 204-210.
10. Kaminska, T. H. (2002). Oblikovo-analitychni protses: yoho zmist stadii, 50, 313-318. [in Ukrainian].
11. Len, V. S. (2015). *Oblikovo-analitychne zabezpechennia: vyznachennia poniattia*. Chernihiv : Chernih. Nats. Tekhnol. Un-t. [in Ukrainian].
12. Ratushna, O. P. (2012). Oblikovo-analitychne zabezpechennia analizu finansovykh rezultativ. *Oblik i finansy APK*, 1, 72-76. [in Ukrainian].
13. Rodkina, A. T. (2011). *Informatsionnaia lohistika*. Moscow : Ekzamen. [in Russian].
14. Iuzva, R. P. (2011). *Oblikovo-analitychne zabezpechennia upravlinnia diialnistiu pidpriemstv spyrtovoi promyslovosti*. Ternopil : Ternopilskiy natsionalnyi ekonomichniy universytet. [in Ukrainian].
15. Mulyk, Ya. I. (2014). Formuvannia systemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennia finansovoi bezpeky pidpriemstv v umovakh ahrarnoho biznesu. *Naukovyi visnyk NUBiP Ukrainy*, 200, 157-163. [in Ukrainian].
16. Putsenteilo, P. R. (2015). Informatsiine zabezpechennia analitychnoi diialnosti v upravlinni pidpriemstvom. *Naukovo-informatsiynyy visnyk Ivano-Frankivs'koho universytetu prava imeni Korolya Danyla Halyts'koho*, 11, 224-232. [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Ігор Степанович ГУЦАЛ

доктор економічних наук,
професор,
кафедра фінансового менеджменту і страхування,
Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКІВ

Гуцал І. С. Теоретико-методологічні аспекти ризик-менеджменту банків. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 271-276.

Анотація

Розглянуто теоретичні та практичні аспекти ризик-менеджменту, окреслено орієнтири стратегічного та корпоративного ризик-менеджменту. Констатовано, що ризик-менеджмент є циклічним процесом, який охоплює такі етапи: класифікацію та ідентифікацію, оцінку, організацію процесу управління ризиками, контроль та моніторинг. Визначальним етапом ризик-менеджменту є ідентифікація ризиків, яка спирається на інформаційне забезпечення процесу їх класифікації. Розглянуто принципи та функції корпоративного ризик-менеджменту.

Ключові слова: *ризик-менеджмент; управління ризиком; управління банківськими ризиками; теорія прийняття рішень; хеджування; стратегічний ризик-менеджмент; корпоративний ризик-менеджмент.*

Ihor Stepanovych HUTSAL

Doctor of Sciences (Economics),
Professor,
Department of Financial Management and Insurance,
Ternopil National Economic University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF RISK-MANAGEMENT OF BANKS

Abstract

The theoretical and practical aspects of risk management are considered. The guidelines of strategic and corporate risk-management are outlined. It is stated that risk-management is a cyclical process that involves the following stages: classification and identification, assessment, organization of the risk management process, control and monitoring. The identification of risks is the decisive stage of risk-management. It is based on the information provision of the process of their classification. The principles and functions of corporate risk-management are considered.

Keywords: *risk-management; bank risk management; theory of decision making; hedging; strategic risk management; corporate risk management.*

JEL classification: G21, G32

Вступ

Характерною особливістю розвитку світової економіки є не лише банкрутства окремих компаній та банків, але і кризи державних фінансів окремих країн. Основними факторами, які впливають на кризові явища, є: глобалізація, дерегуляція, розвиток ринку похідних фінансових інструментів та розвиток нових інформаційних технологій. За цих умов фінансові організації, які активно працюють на міжнародних ринках, прийшли до висновку про необхідність щоденної кількісної оцінки можливих втрат як за окремими операціями, так і напрямками бізнесу. Знання потенційних ризиків дозволяє, з одного боку, уникнути можливих втрат, а з іншого – спрямувати капітал в ті сфери діяльності, в яких досягається найкраще співвідношення між ризиком та доходом.

Для вирішення цих завдань і була розроблена спеціальна методологія оцінки та управління ризиками, яка одержала назву ризик-менеджменту.

Проблеми удосконалення процесу управління ризиками привертають увагу як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, зокрема: О. В. Васюренка, В. М. Гранатурова, О. В. Дзюблюка, А. М. Мороза, Т. В. Осипенко, А. А. Пересади, Л. О. Примостки, В. Т. Севрука, Н. Є. Соколінської, А. О. Старостіної, Л. М. Темпмана, О. Ширінської, Н. П. Шульги.

Мета та завдання статті

Попри значний внесок вітчизняних фахівців у розробку проблеми управління банківськими ризиками, слід зазначити, що питання ролі ризик-менеджменту в системі управління банком ще не достатньо досліджені. Тому метою нашого дослідження є питання необхідності та доцільності ризик-менеджменту як сегменту системи управління банком. Більше того, дослідження управлінського процесу у сфері банківських ризиків вимагають об'єктивної деталізації. Поверхневі описи системних дій унеможливають практичне застосування теоретичних напрацювань. Так чіткий розподіл процесу управління на окремі етапи ще не є достатнім для розуміння сутності усього процесу та аж ніяк не достатній для формування ефективної системи ризик-менеджменту. Важливим у цьому випадку є пізнання сутності кожного із етапів у процесі управління банківськими ризиками. Тому ми хочемо звернути увагу на практично невисвітлені у літературі проблемні аспекти – формування інформаційної бази системи ризик-менеджменту, а також сутності ідентифікації як складової процесу управління. Саме правильно сформований алгоритм ідентифікації у системі ризик-менеджменту банку, визначає успішність подальшого протікання процесу управління банківськими ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження

На сьогодні немає однозначного трактування суті банківських ризиків. Такі науковці та економісти, як Примостка Л. О. і Осипенко Т. В., визначення банківських ризиків пов'язують насамперед з фінансовими втратами, що виникають у разі реалізації певних ризиків [10, с. 30; 2, с. 49].

Пересада А. А. в монографії «Управління інвестиційним процесом» зазначає: «У реальності завжди існують обставини, що виходять з-під контролю, тому що вони носять зовнішній характер. Ці обставини впливають на результати діяльності та визначаються як ризик. Однак потрібно розуміти, що ризик – це не тільки втрати, але й додатковий прибуток, тобто разом із ризиком понести втрати існує альтернатива одержання додаткових доходів (прибутків)» [9, с. 250].

Професор В. М. Усоскін розглядає ризик як невпевненість, пов'язану з важкопередбачуваними подіями. Для банку основні види ризику пов'язані зі структурою його портфеля, підтримкою «оптимального співвідношення між прибутковістю і ризиком, що складає одну із головних і найбільш складних проблем управління банком» [14, с. 26-28].

Вважаємо, що найбільш вдале та змістовне тлумачення ризику здійснене Севрук В. Т.: «Банківський ризик – це певна ситуаційна характеристика діяльності будь-якого виробника, у тому числі банку, що показує невизначеність результату та можливі небажані наслідки у разі невдачі. Такими наслідками, як правило, є недоотримання прибутку, виникнення збитків, наприклад, унаслідок невиконання контрагентами за отриманими кредитами тощо» [11, с. 3].

Немає однаковості у трактуванні термінів «управління ризиками» та «ризик-менеджмент». Так, на думку Темпмана Л. М., «ризик-менеджмент представляє систему оцінки ризику, управління ризиком і економічними (точніше, фінансовими) відносинами, що виникають у процесі цього управління, і містить стратегію і тактику управлінських дій» [13, с. 288].

Гранатуров В. М. зазначає, що: «Управління ризиком можна охарактеризувати як сукупність методів, прийомів і заходів, які дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикових подій і вживати заходи для подолання або зниження негативних наслідків настання таких подій» [4, с. 29].

Старостіна А. О. та Кравченко В. А. дають таке визначення: «Ризик-менеджмент – це управління організацією в цілому або окремими її підрозділами з урахуванням факторів ризику (тобто випадкових подій, що впливають на організацію) на основі особливої процедури їх виявлення й оцінки, а також вибору і використання методів нейтралізації наслідків цих подій, обміну інформацією про ризики і контролю результатів застосування цих методів» [12, с. 10].

Теорія і практика ризик-менеджменту виникла із теорії «управління ризиком», яка в практичній площині отримала назву «теорія прийняття рішень». Проте відмінність ризик-менеджменту від «управління ризиком» має важливу особливість – використання ринкових цін як основного методу оцінки різних видів ризику. У теорії управління ризиком вкрай складно оцінити імовірність схильності фахівця до ризику як вибору правильного рішення, тоді як у ризик-менеджменті на основі ринкових цін та сценаріїв реалізації подій можна з достатньою точністю кількісно визначити ймовірність ризику та втрати за ним.

До ХХ століття існувало два сценарії реалізації ймовірності ризику:

- класична інтерпретація ймовірності як відношення альтернатив до загальної кількості можливих варіантів (ймовірність дорівнювала 1/6 тобто рівна випаданню граней куба);

-
- емпіричне трактування ймовірності як відносної частоти події на основі конкретної, як правило, великої вибірки.

Якщо класична інтерпретація використовувалась у досить обмежених випадках, то емпірична не давала однозначної відповіді на питання, яку серію спостережень потрібно вибрати для визначення відносної величини витрат. Тому з початку 70-х років ХХ ст. для визначення сценаріїв ринкових подій перейшли до застосування об'єктивного ринкового підходу, за яким, замість суб'єктивних оцінок ймовірності, використовували спостереження на ринку за цінами на конкретні активи. Отже, зародження ризик-менеджменту пов'язані із трьома подіями:

- відмова від Бреттон-Вудської системи фіксованих валютних курсів;
- початком роботи Чиказької біржі акціонерів;
- опублікуванням американськими вченими Блеком, Шоулзом і Мертоном моделі оцінки вартості європейських опціонів.

Система вільно плаваючих валютних курсів, а відтак волатильність їх та відсоткових ставок вимагала кількісного виміру та управління валютними та відсотковими ризиками. А стрімкий розвиток Чиказької біржі опціонів створив підґрунтя для розробки американськими вченими теоретичної основи для оцінки та управління ринковими ризиками похідних фінансових інструментів.

За останні роки ХХ століття ризик-менеджмент зазнав трьох якісних змін. Перша (80-90 рр.) – поява вартісної оцінки ризику VaR (вартість під ризиком). Друга (середина 90-х рр.) – оцінка кредитного ризику кредитного портфеля аналогічного концепції VaR для ринкового ризику. Третя (кінець 90-х років) – спроба зробити загальний підхід до кількісної оцінки операційного ризику – «операційного VaR». Можливість кількісного визначення ймовірності ризиків та можливих втрат, зокрема: ринкового, кредитного та операційного, дозволила констатувати про «інтегрований» ризик-менеджмент як філософію стратегічного управління у фінансовому бізнесі. Адже перегляд уявлень стосовно мети ризик-менеджменту із мінімізації та запобігання ризиків на врахування ризиків і управління ними для зниження негативного впливу стала необхідною передумовою для виникнення концепції інтегрованого ризик-менеджменту. Отже, основною ціллю інтегрованого ризик-менеджменту є знаходження оптимального співвідношення між ризиком і дохідністю в масштабах всієї компанії чи фірми [1].

На практиці ця ціль стратегічного управління досягається безпосередньо через визначення оптимального співвідношення між розміром затраченого акціонерного капіталу та прийнятними ризиками. Тому корпоративний ризик-менеджмент дозволяє ефективно вирішити цю задачу на основі «портфельного підходу», який розглядає компанію як певний набір пов'язаних напрямів бізнесу, тобто структурних одиниць [7], для яких відповідно до доходу і ризику доводиться змінювати свій розмір капіталу. А капітал всієї компанії складає сумарний обсяг капіталу структурних підрозділів з урахуванням дефектів диверсифікації, тобто залежно від оптимізації доходу та ризику окремих напрямів бізнесу.

Ризик-менеджмент є безперервним та циклічним процесом, який охоплює такі етапи: створення внутрішньої нормативної бази, класифікацію та ідентифікацію ризиків, оцінку ризиків, організацію процесу управління ризиками, контроль та моніторинг ризиків [7, с. 13]. Окрім цього, управління ризиками повинно містити структурний блок, що складається із двох взаємопов'язаних та рівноцінних складових: підсистеми попередження можливих ризиків та підсистеми ідентифікації ризиків. Так попередження та раннє реагування є можливим лише завдяки тому, що банки при проведенні значних за обсягом операцій досліджують їх специфіку та виявляють можливий комплекс ризиків. Що ж до другого компонента у структурному блоці системи-ризик-менеджменту – ідентифікації, то вона означає встановлення чи визначення тотожності, ототожнення об'єкта пізнання, розпізнавання. Відповідно до цього ідентифікація ризиків є систематичним виявом ризикових ситуацій, що характерні для певного виду діяльності.

Створення внутрішньої нормативної бази є першочерговим етапом, який містить місію, цілі, завдання роботи банку по управлінню ризиками, концепції управління окремими категоріями ризиків, створення профільних підрозділів управління ризиками.

Наступним етапом є класифікація ризиків і на цій основі їх ідентифікація, тобто проведення оцінки існуючих тенденцій, причинно-наслідкових зв'язків розвитку ринкових ситуацій. З позиції сучасної економічної теорії, ідентифікацію ризиків визначають як формування переліку, класифікації і критеріїв ризиків у ринковій ситуації, тобто це виявлення змісту і складу ризику [5, с. 230]. Тому передумовою ефективного процесу ідентифікації банківських ризиків є сформована інформаційна система та раціональна обґрунтована класифікація.

Для вітчизняних банків основними ризиками є: кредитні ризики, ризик ліквідності, ринковий ризик, валютний, ризик зміни відсоткової ставки, операційний ризик, ризик репутації, юридичні ризики та ризики ліквідності [8, с. 6]. У посткризовий період множині ризиків банківських установ доповнюють валютні та фінансові ризики, які входять до групи спекулятивних ризиків, що за своєю сутністю пов'язані з можливістю отримання як позитивного, так і негативного результату їх дії. Слід зазначити,

що поглядів та підходів до класифікації банківських ризиків існує надзвичайно багато. Так у зарубіжній банківській практиці найбільш часто використовують видовий та ваговий підходи. Суть видового підходу зводиться до класифікації банківських ризиків залежно від сфери, у якій внаслідок настання таких ризиків банк несе певний збиток, тобто критеріями класифікації виступають можливі причини банкрутства банків. Ваговий підхід базується на формуванні резервів під можливі втрати за банківськими ризиками, які класифікуються залежно від питомої ваги в резервному капіталі (капітал під ризиком). Отже, здійснивши раціональну класифікацію ризиків в управлінському процесі, можна безпосередньо переходити до етапу ідентифікації ризиків, який охоплює формування карт ризиків та виявлення зон ризику. Карта ризику візуально інтерпретує ризики по категоріях і сумах, що характерні для кожного підрозділу, відділу, департаменту чи філії. На основі цих карт ризику визначається загальне відношення дохідності до ризику і, таким чином, отримуємо деталізовану до елементарної ризикової події класифікацію, де кожному фактору, структурному елементу банку чи сфери діяльності, буде відповідати певна величина ризику як складова подальшого етапу управління ризиками. Щодо виявлення зон ризику, то залежно від величини можливих фінансових втрат розрізняють: безризикову зону, в якій фінансових втрат практично немає; зону допустимого ризику, де можливі фінансові втрати в обсязі розрахункової суми прибутку; зону критичного ризику, в якій можливі фінансові втрати в обсязі розрахункової суми валового доходу; зону катастрофічного ризику, у якій можливі фінансові втрати в обсязі суми власного капіталу.

Після ідентифікації слід проводити оцінку ризиків як кількісну, так і якісну. Якісна оцінка полягає у виявленні джерел ризику і тому потребує ґрунтовних знань та досвіду роботи. Кількісна оцінка визначається на основі методів: статистичного, методу експертних оцінок, імітаційного моделювання та VaR методу.

Організація процесу управління ризиками передбачає застосування наступних методів: відмови від ризику, мінімізації ризику, передачі ризику (хеджування, страхування та гарантії) [7, с. 10].

У сучасній практиці найбільш часто використовуваними із перерахованих методів є: страхування, хеджування та договори гарантії і поруки.

Страхування належить до методів передавання ризику через укладення договору, у якому в ролі боржника виступає страхова компанія. Цей метод найчастіше використовується банками в Україні. Майже всі страхові компанії пропонують різні програми страхування, що дозволяють захистити банки від багатьох ризиків, пов'язаних з їх діяльністю.

Хеджування дозволяє банку ліквідувати як ризик, так і можливість отримання додаткового прибутку: якщо умови чи події будуть сприятливими з погляду об'єкта хеджування, будь-який прибуток автоматично перекриватиметься збитками від інструменту хеджування. Взагалі хеджування – спосіб зниження ризику втрат, зумовлених несприятливими для продавців чи покупців коливаннями ринкових цін. Тому хеджування може бути застосоване лише до цінних ризиків. Такий метод хоч і є ефективним, але позбавляє прибутку, тому рідко використовується вітчизняними банками.

Одним із способів передавання банківських ризиків є укладення договорів гарантії та поруки. За договором поруки поручитель поручається перед кредитором боржника за виконання ним своїх зобов'язань. Порукою може забезпечуватися виконання зобов'язання частково або у повному обсязі. За гарантією банк, інша фінансова установа, страхова організація (гарант) гарантує перед кредитором (бенефіціаром) виконання боржником свого обов'язку. Гарант відповідає перед кредитором за порушення зобов'язання боржника.

Після вибору методів управління ризиками необхідно здійснювати контроль за ризиками, зокрема: виявлення ознак проблемності, формування управлінської звітності, дотримання лімітів тощо. Паралельно на всіх етапах ризик-менеджменту слід проводити моніторинг ризиків, який передбачає систему раннього реагування, аудиту ризиків тощо.

Слід зазначити, що основним принципом, який лежить в основі корпоративного ризик-менеджменту, є єдиний і послідовний підхід щодо прийняття рішень у трьох сферах процесу управління:

- стратегічному плануванні (присутність на ринку, в напрямках діяльності, розширення / звуження присутності);
- ціноутворення на фінансові послуги;
- відповідальність та мотиваційність керівників функціональних підрозділів за прийняття рішень.
- Для банків як посередників фінансового ринку ці напрями визначають такі основні функції:
- визначення схильності до ризику, тобто профілю ризику як стратегічного напрямку присутності на ринку;
- управління профілем ризику у функціональних підрозділах (стратегія напрямів діяльності);
- створення інформаційної системи прийняття рішень для керівництва банку;
- упровадження системи оцінки результатів діяльності відповідальних осіб.

Формулювання схильності до ризику є не самоціллю, а необхідною умовою для визначення пріоритетних та стратегічних напрямів бізнесу. Однак на практиці прийняття такого рішення є

надзвичайно важким, адже якщо напрями бізнесу є рентабельними з урахуванням ризику, то вони вважаються і пріоритетними, проте одночасне їх здійснення в масштабах банку є недоцільним з огляду оптимальності масштабів діяльності.

Кожен напрям бізнесу характеризується власним «профілем ризику», зокрема обслуговування корпоративних клієнтів, фізичних осіб чи операцій на фондовому ринку. Тому відмінності профілів ризику (ризик концентрації портфеля, ризик зниження рентабельності послуг тощо) потребує резервування цілком певного обсягу капіталу. Створення інформаційної системи прийняття рішень та оцінка результатів діяльності відносяться швидше за все до культури ризик-менеджменту організації, позаяк корпоративна культура передбачає делегування повноважень на низові рівні управління, мотивацію їх діяльності та інформованість зацікавлених осіб про політику організації в галузі управління ризиком. Але в основі корпоративної культури лежить принцип спільного відношення до ризику і відповідно до корпоративних цінностей та пріоритетів на основі достатньої компетенції основного персоналу, тобто його освіти та набутого досвіду.

На сьогодні значних успіхів в управлінні ризиками досягли потужні міжнародні банки, які першими зрозуміли необхідність і значення впровадження системи ризик-менеджменту для успішного розвитку кредитної установи в сучасних умовах [6, с. 36].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, ризик-менеджмент можна розглядати як форму ділової відповідальності на всіх рівнях управління, нерозривно пов'язану із основною діяльністю банку, в основу якої покладено кількісну оцінку сукупного ризику та його декомпозицію за окремими видами ризиків та напрямках діяльності.

Необхідність ризик-менеджменту викликана, по-перше, волатильністю валютних курсів та оптимізацією кредитного портфеля, а по-друге, визначенням ймовірності втрат при врахуванні таких видів ризиків.

Доцільність ризик-менеджменту в практичній площині визначається послідовним підходом до прийняття рішень у трьох сферах управління: стратегічному плануванні, в ціноутворенні на фінансові послуги, у відповідності та мотиваційності персоналу за прийняття рішень.

Поряд з цим, для забезпечення ефективного функціонування ризик-менеджменту потрібно створити інформаційну систему прийняття рішень та розробити систему оцінок результатів діяльності персоналу, що є основою ділової відповідальності за управління ризиками на всіх рівнях управління банком. Інформаційна система ризик-менеджменту є функціональним компонентом, що забезпечує процес безперервного цілеспрямованого підбору відповідних інформаційних показників, які необхідні для підготовки ефективних управлінських рішень щодо нейтралізації ризиків [3, с. 37]. Поняття інформаційна система містить усі ресурси банку, що можуть бути використані для отримання, зберігання, обробітку, передачі і застосування інформації. До складу інформаційних систем можна віднести: комп'ютерні системи, системи передачі даних, оргтехніку, документацію, аудіо- та відеоінформацію на різноманітних носіях.

Список використаних джерел

1. Примостка Л. О., Лисенок О. В., Чуб О. О. Банківські ризики: теорія та практика управління. Київ : КНЕУ, 2008. 456 с.
2. Коробов Ю. И., Рубин Ю. Е., Солдаткин В. И. Банковский портфель – 2. Москва: Сомтек, 1996. 315 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. Київ: Ника-Центр, 2006. 448 с.
4. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб, пособие. Москва: Изд-во «Дело и сервис», 1999. 112 с.
5. Довгань Ж. М. Фінансовий менеджмент в банку. Тернопіль: Економічна думка, 2006. 306 с.
6. Іванілова О. А. Впровадження системи ризик-менеджменту в діяльність комерційних банків. *Інвестиції: практика та досвід*. №7. 2011. С. 33-36
7. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування ризик-менеджменту України : затв. постановою Правління НБУ №361 від 02.08.2004 р. URL : <http://bank.gov.ua>.
8. Методичні вказівки з інвестування банків «Система оцінки ризиків»: затв. постановою Правління НБУ від 15.03.2004 р.
9. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. Київ: Лібра. 2002. 472 с.
10. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. Київ: КНЕУ, 2004. 468 с.
11. Севрук В. Т. Банковские риски. Москва: Дело, 1995. 72 с.
12. Старостіна А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика. Київ: ЮЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. 200 с.
13. Тэпман Л. Н. Риски в экономике: учеб. пособие для вузов. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 380 с.
14. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. Управление и операции. Москва: ИПЦ Вазар-Ферро, 1994. 354 с.

References

1. Prymostka L. O., Lysenok O. V., Chub O. O. (2008). *Bankivs'ki ryzyky: teoriya ta praktyka upravlinnya*. Kyiv : KNEU.
2. Korobov Yu. Y., Rubyn Yu. E., Soldatkyn V. Y. (1996). *Bankovskyy portfel' – 2*. Moscow: Somttek.
3. Blank Y. A. (2006). *Upravlenie fynansovymi riskami*. Kyiv: Nyka-Tsentr.
4. Hranaturov V. M. (1999). *Ekonomicheskyy risk: sushchnost', metody izmereniya, puti snizheniya*. Moscow: Delo i servis.
5. Dovhan' Zh. M. (2006). *Finansovyy menedzhment v banku*. Ternopil': Ekonomichna dumka.
6. Ivanilova O. A. (2011). *Vprovadzhennya systemy ryzyk-menedzhmentu v diyal'nist' komertsyinykh bankiv. Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 7, 33-36.
7. *Metodychni rekomendatsiyi shchodo orhanizatsiyi ta funktsionuvannya ryzyk-menedzhmentu Ukrayiny*. (2004). zatv. postanovoyu Pravlinnya NBU #361 vid 02.08.2004 r. URL : <http://bank.gov.ua>.
8. *Metodychni vказivky z investuvannya bankiv «Systema otsinky ryzykiv»*. (2004). Postanova Pravlinnya NBU vid 15.03.2004 r.
9. Peresada A. A. (2002). *Upravlinnya investytsiynym protsesom*. Kyiv: Libra.
10. Prymostka L. O. (2004). *Finansovyy menedzhment u banku*. Kyiv: KNEU.
11. Sevruk V. T. (1995). *Bankovskie riski*. Moscow: Delo.
12. Starostina A. O., Kravchenko V. A. (2004). *Ryzyk-menedzhment: teoriya ta praktyka*. Kyiv: Politekhnik.
13. Tepman L. N. (2002). *Riski v ekonomike*. Moscow: YuNYTY-DANA.
14. Usoskyn V. M. (1994). *Sovremennyy kommercheskiy bank. Upravlenie i operatsii*. Moscow: Vazar-Ferro.

Стаття надійшла до редакції – 11.11.2018 р., прийнята до друку – 19.11.2018 р.

Ірина Ярославівна ЗВАРИЧ

кандидат економічних наук, доцент,
докторант,

кафедра міжнародної економіки,

Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин імені Б. Д. Гаврилишина
Тернопільський національний економічний університет

E-mail: i.zvarych@tneu.edu.ua

**«ПОДАТКОВИЙ ЗСУВ» ЯК SMART-ПЕРЕДУМОВА ДО ФОРМУВАННЯ
ГЛОБАЛЬНОЇ ІНКЛЮЗИВНОЇ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Зварич І. Я. «Податковий зсув» як smart-передумова до формування глобальної інклюзивної циркулярної економіки. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 277-286.

Анотація

Акцентовано увагу на ролі екологічних або «зелених» податків, що є меншим тягарем на економіку, аніж податки на зарплату чи прибутковий податок, при цьому описані кращі приклади 1990-х років (Швеція, Нідерланди). Виокремлено актуальність компанії Ex'taх та smart-підхід до «податкового зсуву», що створює стимули для економії природних ресурсів та виведення їх у замкненому циклі. Зниження податків на робочу силу призводить до зростання зайнятості, а бізнес-моделі зосереджуватимуться на розумному використанні ресурсів, тобто ставатимуть циркулярно орієнтованими. Досліджено, що найнижчі податки запроваджено в Ірландії, Польщі, Румунії та на Кіпрі, а найвищі станом на 2016 рік – в Австрії, Бельгії, Швеції. Екологічні податки найнижчі в Люксембурзі, Ірландії, Німеччині та Чехії, а найвищі – у Данії та Греції. Доведено, що за допомогою «податкового зсуву» та механізмів циркулярної економіки формується інклюзивне суспільство. Відповідно до проведеного аналізу можна виокремити такі країни, у яких «податковий зсув» вже відбувається: Литва, Румунія, Словенія, Великобританія. Тобто, починаючи з 2006 по 2016 роки, ці країни пропонують інклюзивні та циркулярні бізнес-моделі, що стають правилом для їх економіки. Адже відповідний податковий зсув є ключовим елементом для розкриття соціальної сили циркулярної економіки. Описано концепцію Cradle to Cradle, на якій базується циркулярна виробнича система, та запропоновано дійсно дієву альтернативу дилемі «розвиток чи збереження», оскільки вона здатна сприяти поліпшенню природної екосистеми та водночас сприяє соціальній справедливості людини, тобто формує інклюзивне суспільство в глобальному вимірі

Виокремлено 3 базових орієнтири циркулярної економіки 2.0: інклюзивність населення; формування цінності людини; благополуччя людей.

Окреслено інклюзивні циркулярні моделі з використанням таких механізмів: Pay-As-They-Need, Pay-As-They-Grow, Paid-As-They-Care.

Ключові слова: інклюзивна циркулярна економіка; циркулярне виробництво; податкові зміни; екологічні податки; інклюзивність; циркулярна економіка 2.0.

Iryna Yaroslavivna ZVARYCH

PhD in Economics,
Associate Professor,
Doctoral Student,
Department of International Economics,
Bohdan Havrylyshyn Education and Research Institute of International Economic Relations
Ternopil National Economic University
E-mail: i.zvarych@tneu.edu.ua

“TAX SHIFT” AS A SMART PRECONDUTION FOR THE FORMATION OF INCLUSIVE CIRCULAR ECONOMY

Abstract

The author outlines the role of environmental or “green” taxes that are less burdensome for the economy than taxes on salaries or income taxes, with the description of the best examples of the 1990s (Sweden, the Netherlands).

The importance of Ex'tax and smart approach to the tax shift, which creates incentives for saving natural resources and outputting materials in a closed loop, are singled out. Reduction of taxes for labor leads to employment increase. Business models, in their turn, will focus on the wise use of resources, that is, they will become circularly oriented. It is investigated that the lowest taxes were introduced in Ireland, Romania, Cyprus, Poland. The highest taxes were in Austria, Belgium, and Sweden in 2016. Environmental taxes are the lowest in Luxembourg, Ireland, Germany and the Czech Republic, and the highest ones are in Denmark and Greece. It is proved that with the help of “tax shift” and mechanisms of circular economy an inclusive society is formed. According to the results of the analysis, it is possible to identify the countries in which this “tax shift” has already taken place. They are Lithuania, Romania, Slovenia and the United Kingdom. That is, from 2006 to 2016, these countries offer inclusive and circular business models that become the rule for their economy. After all, the corresponding tax shift is a key element for the disclosure of the social force of the circular economy. The concept of Cradle to Cradle is described in the article. It offers a truly viable alternative to the “development or conservation” dilemma, since it can contribute to the improvement of the natural ecosystem and at the same time promotes human social justice, that is, it forms an inclusive society in a global dimension. The circular production system is based on this concept. There are 3 basic benchmarks for the circular economy 2.0: inclusiveness of the population; formation of human value; the well-being of people. Inclusive circular models are outlined using Pay-As-They-Need, Pay-As-They-Grow, Paid-As-They-Care.

Keywords: *inclusive circular economy; circular production; tax changes; environmental taxes; inclusiveness; circular economy 2.0.*

JEL classification: F01, F64, H23, Q57

*«Те, що ми отримуємо занадто дешево, ми дуже погано цінуємо».
Томас Пейн*

Вступ

Усі наукові дослідження, здійснені стосовно концепції циркулярної економіки, показали результати, які описують конкретні реальні приклади у європейських країнах (містах). Зокрема, те, як Європа може отримати економічний прибуток у розмірі 1,8 трлн євро до 2030 року за умови, якщо буде притримуватись принципів циркулярної економіки. Та які переваги ця концепція може запропонувати емерджентними країнам та країнам, що розвиваються? Це питання актуалізується, оскільки основна частина населення у світі зосереджена в цих країнах, і в майбутньому глобальні екологічні та соціальні наслідки значною мірою залежатимуть від того, як такі країни, як Бразилія, Китай та Індія використовуватимуть свої природні ресурси.

Так Бразилія імплементує нову національну політику, що базується на використанні твердих відходів, відповідно до цього ініціює низку інновацій у соціальній, технологічній, економічній, політичній, юридичній та екологічній сферах. Відповідно до цього переваги, які вже пропонуються моделлю циркулярної економіки в зіставленні з лінійною економікою в бразильському контексті, проявляються, наприклад, в наявних неофіційних циркулярних ланцюгах поставок. При цьому потенційно важливу роль може відіграти уряд, допомагаючи виробничим мережам затверджувати модель циркулярного виробництва.

При цьому варто окреслити роль податків у циркулярній системі. Податки на заробітну плату були найбільшим джерелом податкових надходжень у 2012 році у 24 державах-членах ЄС, а в 13 державах-членах вони становили понад половину загальних податкових надходжень. Найвищі частки оподаткування зарплати спостерігались у Швеції (58,6 %), Нідерландах (57,5 %), Австрії (57,4 %) та

Німеччині (56,6 %), а у Болгарії (32,9 %), Мальті (34,6 %), Кіпрі (37,1 %) та Великобританії (38,9 %) – нижчі.

Високі податки на працю та соціальні внески створюють стимули для бізнесу, підвищуючи ефективність шляхом найму меншої кількості працівників або перенесення виробництва товарів та послуг у треті країни з низькими доходами. Ці високі податки стимулюють технологічні інновації. Для підприємств Європейського Союзу та Європейської асоціації вільної торгівлі (до складу якої входять ЄС + Ісландія, Ліхтенштейн, Швейцарія та Норвегія), податки на зарплату та соціальні внески складають понад 65 % загальної податкової ставки.

У 2012 році 500 мільйонів жителів Європи сплатили € 5,1 трлн податків (51 %), а податки на споживання (разом із податком на додану вартість, мита та зелені податки) становили 28 %, решта 21 % – з прибутків, експорту та активів.

Мета статті

Мета статті – окреслити окремі елементи податкових змін у процесі формування глобального інклюзивного суспільства на основі механізмів циркулярної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження

«Перенесення частково податкового навантаження із зарплати, скажімо, на забруднення може сприяти прискоренню зайнятості та економічному зростанню. Smart-оподаткування – це стратегія перемоги».

Європейська комісія.

За визначенням Європейської Комісії, екологічні податки містять податки на енергію, транспорт, забруднення та видобуток ресурсів. Екологічні або «зелені» податки вважаються сприятливими для економічного зростання, оскільки є меншим тягарем на економіку, аніж податки на зарплату чи прибутковий податок.

Екологічні податки можуть бути надзвичайно ефективним інструментом для запобігання шкоді довкіллю. Наприклад, у Швеції, на початку 1990-х років, податок на використання добрив зменшив попит на них на них 15-20 %. У Нідерландах у 1989 році етилований бензин був оподатковуваний, оскільки наслідком його використання стали важкі забруднення. Через два місяці етилований бензин був виведений з ринку. За даними Європейської комісії, уряди можуть і вже використовують податки, пов'язані з довкіллям, щоб допомогти країні досягти своїх екологічних цілей, а також як спосіб отримання додаткового прибутку.

Відповідно до вищеописаної актуальності компанія Ex'tax¹ [1] (скорочення від вилученого податку) – це пропозиція оновити податкові системи, щоб ефективно реагувати на виклики 21-го століття, перемістивши податкове навантаження на використання та споживання природних ресурсів. Такий smart-підхід до «податкового зсуву» створює стимули економії природних ресурсів та виведення матеріалів у замкнутому циклі – тобто розвитку циркулярної економіки. Зниження податків на робочу силу дасть можливість залучити велику кількість креативних стартапів, підвищуючи зайнятість, послуги та інновації. Така ідея отримала значну підтримку 2016-2017 рр. серед академіків, міжнародних інститутів та бізнес-організацій.

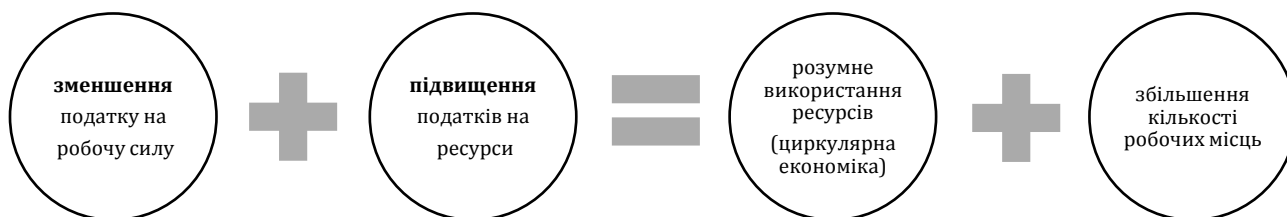


Рис. 1. Концепція Ex'tax

*За даними [2].

Концепція переміщення оподаткування чи «податкового зсуву» відома різними назвами, зокрема, екологічна податкова реформа (Environmental Tax Reform, ETR), фіскальна реформа у сфері

¹ Проект Ex'tax є незалежною організацією, який прагне до фундаментального податкового зсуву з трудової діяльності до перенесення податкового навантаження на використання природних ресурсів. Ex'tax базується на спадщині голландського підприємця Еккарта Вінцена (Eckart Wintzen) (1939-2008). Фонд надає підтримку та практичні інструменти, які допомагають впровадити Ex'tax-ідею. Остаточна місія полягає у сприянні впровадженню Ex'tax у національних та європейських фіскальних системах.

навколишнього середовища (Environmental Fiscal Reform, EFR), зелена фіскальна реформа (Green Fiscal Reform, GFR) або зелені податкові свопи (Green Tax Swaps, GTS).

Зниження податків на робочу силу призводить до зростання зайнятості (рис. 1), а бізнес-моделі зосереджуватимуться на розумному використанні ресурсів, тобто ставатимуть циркулярно орієнтованими.

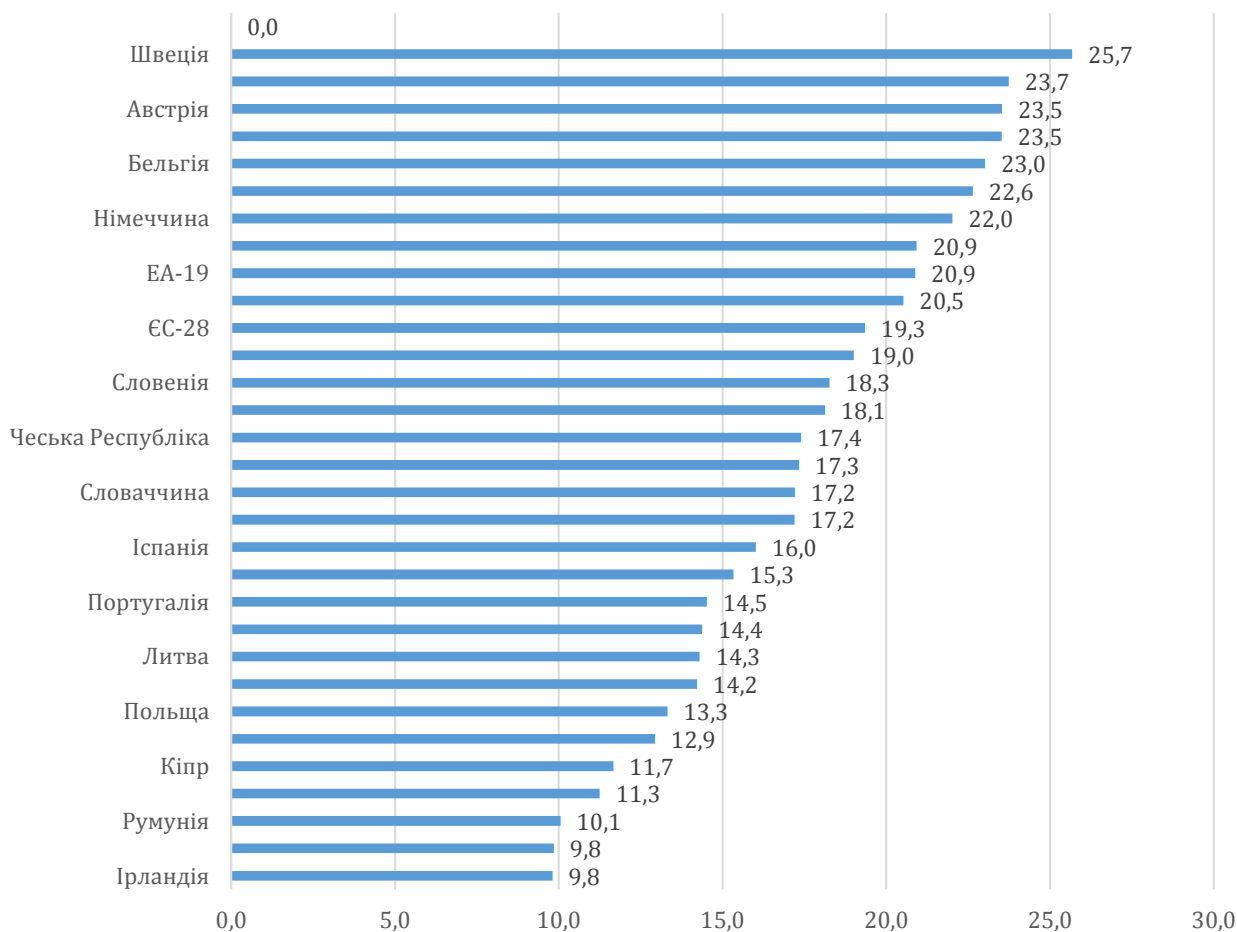


Рис. 2. Податки на оплату праці у% до ВВП, 2016 р.

*Побудовано на основі [2].

Проект Ex'tax переглянув звіти приблизно 140 основних корпорацій у 12 галузях економіки та зробив висновок, що в кожній галузі економіки підприємства вже переосмислюють свої бізнес-моделі та переорієнтовують виробництво.

Використання природних ресурсів (таких, як вода, паливо, метали та корисні копалини) зараз практично не оподатковується (рис. 3) і тому не обмежується. З іншого боку, робоча сила оподатковується високими ставками податків (рис. 2). Так рис. 2 показує, що найнижчі податки сплачують в Ірландії, Румунії, Польщі, на Кіпрі а найвищі станом на 2016 рік – в Австрії, Бельгії, Швеції. Натомість рис.3 відображає дані по екологічних податках, відповідно найнижчі – в Люксембурзі, Ірландії, Німеччині та Чехії, а найвищі – у Данії та Греції.

Тобто такі результати притаманні для лінійної економіки. Але в умовах сучасної всеохопної, циркулярної економіки відбувається адаптація архітектури фіскальної системи до принципів циркулярності. На сьогодні зелені податки забезпечують лише 6 % податкових надходжень у всьому Європейському Союзі. Ці податки здебільшого стосуються використання енергії та транспортування. Незначні 0,3 % надходжень отримують від забруднення та використання природних ресурсів, наприклад, таких, як риба [2].

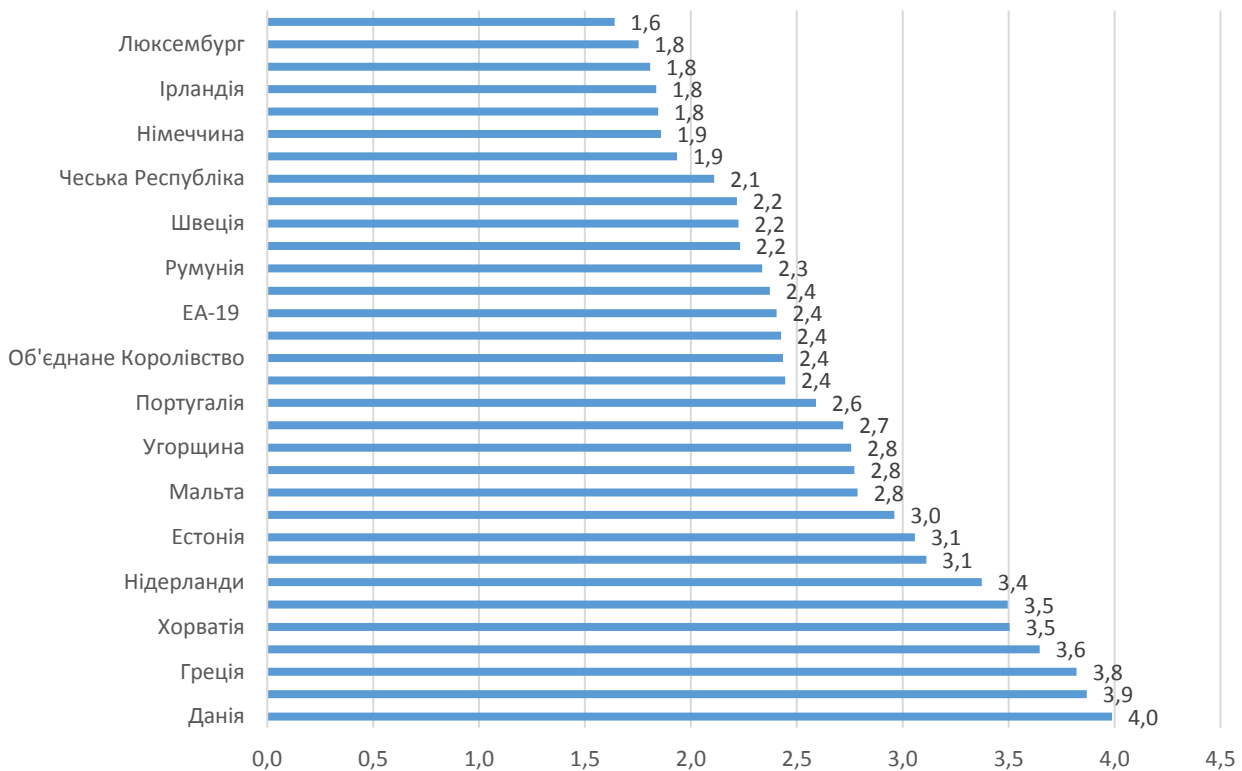


Рис. 3. Екологічні податки у % від ВВП, 2016 р.

*Побудовано на основі [2].

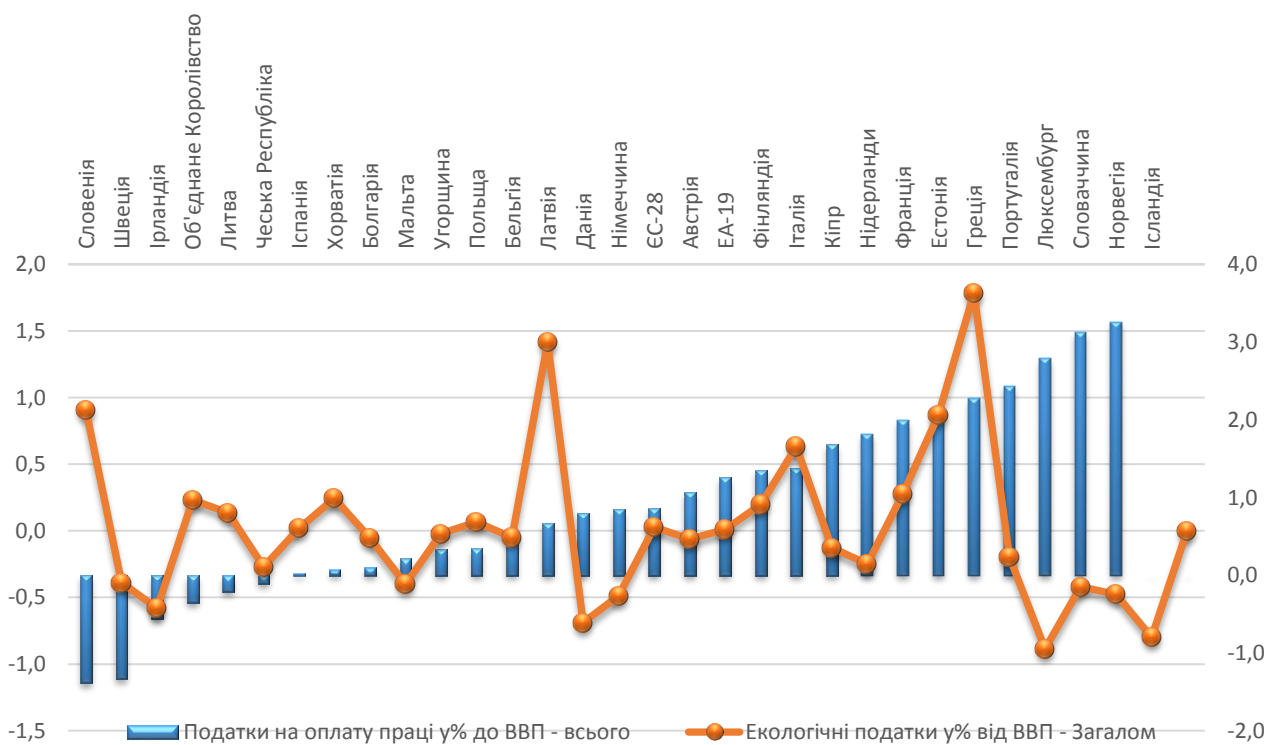


Рис. 4. «Податковий зсув» у % , 2006, 2016

*Побудовано на основі [3].

«Податковий зсув» (рис. 4) з трудових ресурсів у бік забруднення переорієнтує творчу силу підприємців, зосереджуючи увагу на скороченні кількості працівників при розумному використанні ресурсів, тобто за допомогою механізмів циркулярної економіки формуватиме інклюзивне суспільство. За розрахунками нідерландської організації «The Ex'tax Project» у співпраці з податковими фірмами Deloitte, EY, KPMG Meijburg та PwC, Ex'tax податкова зміна для Нідерландів становитиме понад 30 млрд євро.

Відповідно до проведеного аналізу (рис. 4) можна виокремити такі країни, в яких цей «податковий зсув» вже відбувається. Це Литва, Румунія, Словенія, Великобританія. Тобто, починаючи з 2006 по 2016 роки, ці країни пропонують інклюзивні та циркулярні бізнес-моделі, що стають правилом для їх економіки. Адже відповідний податковий зсув є ключовим елементом для розкриття соціальної сили циркулярної економіки [3].

Найбільшу увагу варто зосередити на податковому зсуві у податках та обмеженнях на використання поліетиленових пакетів. Для того, аби знайти найкраще рішення для України в цьому питанні, українська громадська організація ReThink¹ провели дослідження політик країн світу щодо обігу поліетиленових пакетів. За його результатами [4] стало відомо, що 33 країни повністю заборонили використання та обіг деяких поліетиленових пакетів. Найбільш жорсткими регуляціями відома Кенія, де за використання торбини можна відсидіти за ґратами до 4 років або сплатити штраф у розмірі 40 тис. дол. США, а Бангладеш став першою країною, що заборонила тонкі поліетиленові пакети ще у 2002 році. В Європейському Союзі першими заборонила поліетиленові пакети Італія – ще у 2011 році.

Крім того, 53 країни ввели часткову заборону або податок на поліетиленові пакети. Наприклад, Данія почала обкладати податком виробників ще у 1994 році. Грузія обмежила обіг поліетиленових пакетів товщиною до 15 мкм. У таких країнах, як Нідерланди та Ісландія, окрім податку, заборонене також безкоштовне розповсюдження цих пакетів. Після введення податку в Ірландії у розмірі 22 євроценти, протягом першого року попит на поліетиленові пакети знизився на 90 %.

Є країни, де діють добровільні ініціативи мереж супермаркетів чи інших операторів ринку щодо мінімізації використання поліетиленових пакетів. Таких країн вісім. Наприклад, у Сінгапурі мережі прибрали з продажу поліетиленові пакети за власною ініціативою, те саме цього року домовились робити провідні мережі Австрії.

На жаль, Україна входить до переліку країн, де не ухвалено жодних рішень, а це питання лише обговорюється (рис. 5).

Так у Франції заборонені одноразові пластикові пакети з 1 липня 2016 року. Інші пакети заборонені з 1 січня 2017 року (крім пакетів з повністю або частково біологічної сировини, що підходять для компостування). Мета використання – 100 % переробленого пластику до 2025 року. Загальна сума податку на забруднювальні роботи, на зберігання буде поступово збільшуватися вдвічі – від 40 євро за тонну до 80 євро за тонну у 2025 році, а паралельно введеться податок на товари, що не підлягають переробці. Асоціація давно вимагає цього податку, і тепер вона може мати форму загального податку на діяльність, що забруднює (TGAP – General Tax on Polluting Activities) [12], який сплачують виробники товарів, що не підлягають вторинній переробці, які до цього часу були звільнені від усіх екологічних податків (разом із розширеними секторами відповідальності виробника²), на відміну від принципу «забруднювач платить» [5].

У 2002 році Ірландія запровадила плату у розмірі 0,15 євро на поліетиленові пакети у місці продажу, що в 2007 році збільшилося до 0,22 євро. Мета полягала в тому, щоб зменшити споживання та негативні наслідки, пов'язані з пластиковими пакетами, на ландшафт. Як результат, відкинуті поліетиленові пакети знизилися з 5 % загального забруднення сміття у 2001 році до 0,13 % у 2015 році. Винагорода зібрала 200 мільйонів євро протягом 12 років. Дохід був використаний для фінансування екологічних проектів по всій країні. Плата за «ірландський пакет» із пластику вважається одним з найбільш успішних і добре прийнятих природоохоронних заходів, які коли-небудь були введені.

Фінляндія створила одну з найуспішніших систем у Європі для зменшення забруднення тари. Уряд вперше запровадив систему повернення депозитів з упаковки напоїв у 1950 році. Тепер за такою схемою збирають одноразові та скляні пляшки. З обсягом депозитів від 0,10 до 0,40 євро за контейнер, ставки повернення для одноразової упаковки досягли 95 % у 2015 році. Це було пов'язано з тісною співпрацею між урядом, громадянським суспільством, ритейлерами та індустрією напоїв. Після введення податкового набору в 1994 році уряд також запропонував стимули для виробників та імпортерів взяти участь у системі повернення депозитів.

У 1996 році у Великобританії було запроваджено податок на звалища, який відображає екологічні витрати на сміття (наприклад, викиди парникових газів), а також зменшення утворення

¹ ReThink працює над переосмисленням виробництва та споживання, зміною функціонування лінійної моделі економіки «бери-роби-викидай», пропонує замислитися про свій вплив на довкілля, мотивує до відповідального поводження з відходами, демонструє сталі інноваційні рішення, котрі кардинально змінюють правила гри й дають наступним поколінням шанс.

² Планування ресурсів підприємства (ERP-система) (англ. Enterprise Resource Planning).

відходів та посилення переробки. Завдяки податку, кількість відходів, що складаються на полігони, скоротилася з 50 млн т. у 2001 році до 12 млн т. у 2015 році. Нині інертні, небезпечні відходи (наприклад, бетон, пісок) оцінюються в розмірі 2,65 (2,96 євро) за тону, а податок на біовідходи (харчування, папір) становить 84,40 фунта (94,2 євро).

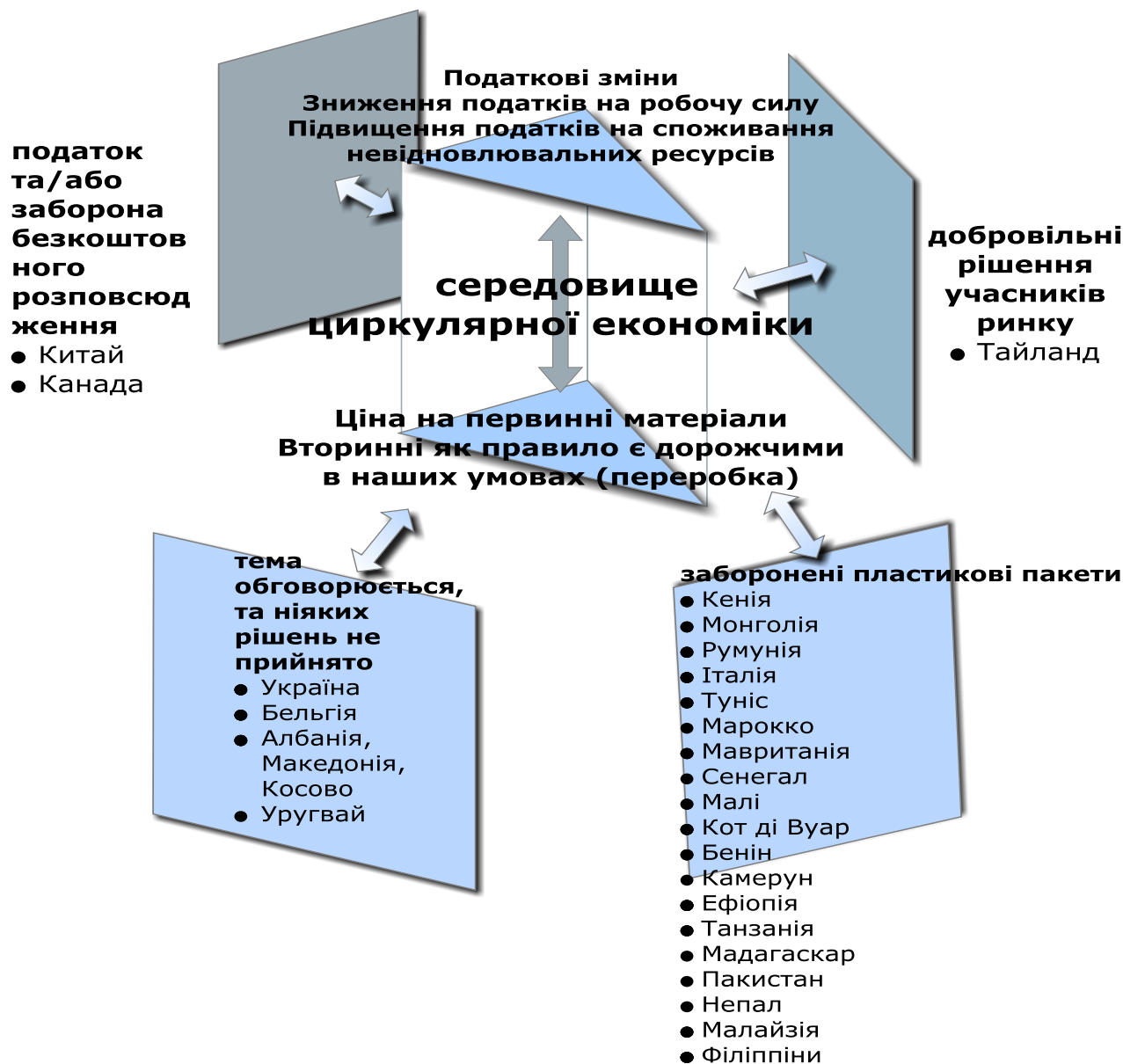


Рис. 5. «Пластикове середовище» формування циркулярної економіки

**Побудовано автором.*

У 1992 році уряд Швеції запровадив податок на азот (NO_x) – потужний забруднювач, пов'язаний з кислотними дощами та проблемами дихання, що дозволило скоротити викиди NO_x на 30-40 %. Податок застосовувався до енергії, яка виробляється для опалення приміщень, виробництва електроенергії та промислових процесів з метою обмеження підкислення ґрунту, що підриває виробництво врожаю та пасовищ. Спочатку початкова ставка податку складала 40 крон / кг NO_x для всіх видів палива, а в 2008 році була збільшена до 50 крон / кг (приблизно 5 євро на той час). Цей дохід був використаний для відшкодування тим оподатковуваним підприємствам, які виділяють низькі обсяги NO_x, з метою стимулювання енергоефективності та зменшення будь-якого потенційно негативного впливу на конкурентоспроможність. Це призвело до того, що багато компаній впроваджували податкову систему, щоб здійснити заходи скорочення викидів. Щорічний дохід склав £ 900 млн (1 млрд євро) у 2016 році.

Ірландія відома ще одним прикладом вдалого застосування екоподатків. Зниження запасів лосося в країні призвело до того, що уряд подвоїть ціни на існуючі ліцензії на цю галузь і комерційне виловлювання лосося у 2007 році. Схема ліцензії допомогла полегшити тиск риби на запаси лосося, а прибуток використовувався для фінансування проектів, пов'язаних із збереженням та відтворенням місць проживання. Фінансування таких проектів забезпечило деякі поліпшення, зокрема стабілізацію запасів лосося. Але найголовніше, що це допомогло поліпшити стан річкових берегів та відновити прибережні зони, приносячи ширші екологічні вигоди.

Парадигма циркулярної економіки – це виробнича модель, спрямована на підтримку сталого економічного розвитку майбутнього, без шкоди для довкілля. Але чи здатна вона сприяти підтримці природних екосистем, одночасно пропонуючи користь найбільш вразливим групам суспільства? Це запитання і відображає суть взаємодії податкового навантаження та глобальної інклюзивної циркулярної економіки.

Такі економіки, що розвиваються, як Бразилія, часто стикаються з помилковою дилемою вибору між соціальним розвитком та охороною довкілля, оскільки вони виглядають дещо несумісними. Дилема стає ще більш гострою, коли певний ступінь знищення навколишнього середовища здається неминучим, якщо потрібно досягти соціального розвитку. На глобальному рівні економіка нині дотримується лінійної моделі, заснованої на «видобутку, виробництві та викиданні», і, як наслідок, здатність планети підтримувати життя швидко скорочується. Насамперед це має найбільший вплив на людей та економіку країн, що розвиваються. Два неминучих наслідки, спричинених сучасною лінійною моделлю виробництва, стають щораз більш очевидними – невідновлювані ресурси для виробництва товарів швидко стають дефіцитними, а шкода довкіллю скопирметована екосистемними послугами, такими, як чиста вода, чисте повітря, родючі ґрунти та біорізноманіття, дуже часто – незворотно. З іншого боку, концепція Cradle to Cradle¹, на якій базується циркулярна виробнича система, може запропонувати дійсно дієву альтернативу дилемі «розвитку чи збереження», оскільки вона здатна сприяти поліпшенню природної екосистеми та водночас сприяє соціальній справедливості людини, тобто формує інклюзивне суспільство в глобальному вимірі. Це тому, що ця економічна модель ґрунтується на тих самих правилах, за якими виробляється природна система виробництва, яка підтримує життя.

У циркулярній економіці 2.0 [10] люди є центром моделі, де цінність починається з реалізації збалансованого суспільства для всіх, будь-яких верств та для різних країн – від найрозвиненіших до найменш розвинених. Циркулярна економіка 2.0, окрім відходів, розглядає бідність, що формує два основних зовнішніх ефекти, що ще більш соціалізує дану проблему або, як актуально говорити, – інклюзує її.

Таким чином можна виокремити 3 базові фундаментальні опорні пункти циркулярної економіки 2.0:

1. Інклюзивність населення.

Це можливість задовільнити всі свої потреби, не володіючи такими благами, а просто маючи доступ до них. Тобто інклюзивна циркулярна економіка дозволяє залучити в систему тих, яких сьогодні усунуто з наших економік, таким чином, позитивно впливає на нерівність та / або несправедливість. У цьому випадку іде мова про бізнес-стратегію для реалізації – Equity. Люди будуть залучені в циркулярну бізнесмодель Pay-As-They-Need (PATyN), тобто продукт пропонується модульно та адаптованим чином, щоб відповідати потребам будь-якого діапазону клієнтів з точки зору купівельної спроможності.

2. Формування цінності людини.

Можливість отримати більше. Оскільки навіть з низьким рівнем доходів достойне життя все-таки можливо. Доступ до економіки з метою процвітання (всупереч звинуваченням у тому, що немає змоги платити за продукти, мислення) спричинить меншу залежність від фінансових кредитів, а отже, і зменшення заборгованості. Тут бізнес-стратегія – це доступ (Access). Клієнти та нові перспективи будуть підходити до методу Pay-as-They-Grow (PATyG), тобто зосередження на тому, щоб допомогти поточним клієнтам розширюватися далі в рамках економіки або інтегрувати в нього нові перспективи. Будь-яка людина є потенційним клієнтом із різним зростанням потенціалу.

3. Благополуччя людей.

Це можливість отримати доступ до забезпеченого доходу з урахуванням того, що в «циркулярній економіці» роль робочої сили є переосмисленою. Це може призвести до створення нових робочих місць, мікро-робочих місць та мікро-завдань, які ще не існують, тобто креативне зростання зайнятості. Праця може стати цим нескінченним відновлюваним ресурсом і тривалим (W. R. Stahel). Тут бізнес-стратегія –

¹ Термін Cradle to Cradle був запропонований швейцарським архітектором Уолтером Р. Стахелем в 1970 році. У 2002 г. він був популяризований німецьким хіміком Майклом Браунградом і американським дизайнером Уільямом Макдонахом у своїй книзі «Коліска до коліски» [1]. Книга стала своєрідною інструкцією для досягнення моделі C2C, а термін був зареєстрований як торгова марка McDonough Braungart Design Хімія (MBDC). MBDC запатентував систему сертифікації продукції за принципом C2C, проте в 2012 році патент був переданий Інноваційному інституту продуктів Cradle to Cradle (англ. Інститут інновацій та інновацій виробництва Cradle to Cradle Products) для забезпечення незалежності та відкритості процесу сертифікації. На сьогодні 161 компанія бере участь у системі C2C, було видано 347 сертифікатів для 2500 продуктів (переважно в Європейському Союзі, США та Кітаї).

це вміння. Люди та робоча сила оцінюються в економіці, де вони використовуються в моделі Paid-As-They-Care (ПАТус), тобто основна увага зосереджена на використанні людей як критичного суб'єкта в новій економіці, де вони вважаються рушійною силою підтримки як біосфери (модель «людина як ресурс»), так і техносфери (модель «люди як служби»). За допомогою цих трьох додаткових підґрунть ми підсилюємо основні циркулярні принципи (рис. 6).



Рис. 6. Основні циркулярні принципи

**Побудовано автором.*

Висновки та перспективи подальших розвідок

Глобальна інклюзивна циркулярна економіка спрямована на створення позитивних соціальних зовнішніх наслідків на кожному етапі впровадження циркулярної економіки. Тобто соціальна складова є швидше рушійною силою, а не просто філософською причиною. Іде мова про можливість отримання найбільших життєвих благ найслабшими верствами населення та найменш розвиненими країнами.

На підставі вищезгаданого підходу можна запропонувати інклюзивні циркулярні моделі:

- A. Система, керована низькодохідним рішенням (доступ і здатність);
- B. Цикли зворотного зв'язку (доступ, власний капітал та можливість);
- C. Спільні дії на основі екосистем (Access & Equity);
- D. Сервісні служби доступу (доступ і капітал) серійні;
- E. Підхід до модульного доступу (доступ, забезпечення та здатність) -Pay-As-They-Need, Pay-As-They-Grow, Paid-As-They-Care principles;
- F. Сервісні спільні платформи (доступ, власний капітал та можливості)

Інші бізнес-моделі можуть бути створені за допомогою «циркулярного мислення» для вирішення суспільних завдань із використанням концепцій Cradle to Cradle, «Ірландського пакета». Отже, інклюзивність населення, створення цінності людини та їх благополуччя разом дають вигідні інклюзивні бізнес-моделі. Тобто в основі податкового зсуву є smart-стратегія, що дозволить сформулювати якісне інклюзивне циркулярне суспільство.

Список використаних джерел

1. Ex'tax, 2018. URL: <http://www.ex-tax.com/about/>
2. Groothuis, F. (The Ex'Tax project). New era. New plan. Europe. A fiscal strategy for an inclusive, circular economy. Utrecht, 2016. URL: http://www.ex-tax.com/files/4314/1693/7138/The_Extax_Project_New_Era_New_Plan_report.pdf.
3. Groothuis, F. The social power of the circular economy. 2015. URL: <https://circulatenews.org/2015/11/the-social-power-of-the-circular-economy>.
4. ReThink, 2018. Карта обмежень обігу поліетиленових пакетів у світі URL: <https://rethink.com.ua/uk/materials/plastic-bags/karta-obmezhen-obigu-polietilenovikh-paketiv>.
5. Senet, S. France to implement a new environmental tax? 2018. URL: <https://www.euractiv.com/section/circular-economy/news/france-to-implement-a-new-environmental-tax>.
6. Anastasio, M. The 5 most successful environmental taxes in Europe, 2017. URL: <https://metamag.org/2017/11/23/the-5-most-successful-environmental-taxes-in-europe/>
7. New suite of 40 case studies on environmental fiscal reform, 2017. URL: <https://ieep.eu/publications/new-suite-of-40-case-studies-on-environmental-fiscal-reform>.
8. Data on taxation, 2016. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/data-taxation_en.

-
9. Fernandes, A. G. A Social Inclusive Circular Economy, is it possible? 2018. URL: https://www.cep-americas.com/single-post/2018/08/26/A-Social-Inclusive-Circular-Economy-is-it-possible?lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad_flagship3_feed%3B9Noy5xZrQqKk4q7KCZUZaw.
 10. Lemille, A. Circular Economy 2.0., 2018. URL: https://www.huffingtonpost.com/alexandre-lemille/circular-economy-20_b_9376488.html.
 11. Ingebrigston, S., Jakobsten, O. *Circulation Econpmics: Theory and Practice*. Peter Lang AG, International Academic Publishers. 2007, 349p.
 12. TGAP (General Tax on Polluting Activities), 2018. URL: <http://www.douane.gouv.fr/articles/a13102-tgap-general-tax-on-polluting-activities>.

References

1. *Ex'tax*. (2018). Retrieved from: <http://www.ex-tax.com/about>.
2. Groothuis, F. (2016). *(The Ex'Tax project). New era. New plan. Europe. A fiscal strategy for an inclusive, circular economy*. Utrecht. Retrieved from: http://www.ex-tax.com/files/4314/1693/7138/The_Extax_Project_New_Era_New_Plan_report.pdf.
3. Groothuis, F. (2015). *The social power of the circular economy*. Retrieved from: <https://circulatenews.org/2015/11/the-social-power-of-the-circular-economy>.
4. ReThink. (2018). *Map of the traffic restrictions plastic bags in the world*. Retrieved from: <https://rethink.com.ua/uk/materials/plastic-bags/karta-obmezhen-obigu-polietilenovikh-paketiv>.
5. Senet, S. (2018). *France to implement a new environmental tax?* Retrieved from: <https://www.euractiv.com/section/circular-economy/news/france-to-implement-a-new-environmental-tax>.
6. Anastasio, M. (2017). *The 5 most successful environmental taxes in Europe*. Retrieved from: <https://metamag.org/2017/11/23/the-5-most-successful-environmental-taxes-in-europe>.
7. *New suite of 40 case studies on environmental fiscal reform*. (2017). Retrieved from: <https://ieep.eu/publications/new-suite-of-40-case-studies-on-environmental-fiscal-reform>
8. *Data on taxation*. (2016). Retrieved from: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/economic-analysis-taxation/data-taxation_en.
9. Fernandes, A. G. (2018). *A Social Inclusive Circular Economy, is it possible?* Retrieved from: https://www.cep-americas.com/single-post/2018/08/26/A-Social-Inclusive-Circular-Economy-is-it-possible?lipi=urn%3Ali%3Apage%3Ad_flagship3_feed%3B9Noy5xZrQqKk4q7KCZUZaw.
10. Lemille, A. (2018). *Circular Economy 2.0*. Retrieved from: https://www.huffingtonpost.com/alexandre-lemille/circular-economy-20_b_9376488.html.
11. Ingebrigston, S., Jakobsten, O. (2007). *Circulation Econpmics: Theory and Practice*. Peter Lang AG, International Academic Publishers., 349 p.
12. TGAP. (2018). Retrieved from: <http://www.douane.gouv.fr/articles/a13102-tgap-general-tax-on-polluting-activities>.

Стаття надійшла до редакції – 03.12.2018 р., прийнята до друку – 17.12.2018 р.

Наталія Сергіївна РУЧИНСЬКА

кандидат педагогічних наук,
кафедра економічної кібернетики і математичного моделювання,
Миколаївський національний аграрний університет
E-mail: ruchinska@mnau.edu.ua

**ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ
ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Ручинська, Н. С. Економіко-статистичний аналіз діяльності фермерського господарства. *Економічний аналіз*. Тернопіль, 2018. Том 28. № 4. С. 287-294.

Анотація

Вступ. Удосконалення процесу ухвалення та відповідно підвищення якості управлінських рішень досягається за рахунок використання наукового підходу, моделей і методів ухвалення рішень. Методи економіко-математичного моделювання дозволяють вирішити низку питань, які пов'язані з розробкою альтернативних напрямків діяльності, оптимізацією структури, витрат виробництва та збуту продукції фермерського господарства. Тому їх доцільно застосовувати для прийняття управлінських рішень у фермерських господарствах.

Метою статті є економіко-статистичний аналіз діяльності фермерського господарства та обґрунтування доцільності застосування економіко-математичних методів у процесі управління фермерськими господарствами в сучасних умовах господарювання. Розглянуто застосування економіко-математичних методів і моделей для прийняття управлінських рішень на прикладі діяльності фермерського господарства «Горизонт» Веселинівського району Миколаївської області, яке спеціалізується на вирощуванні зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур.

Методи. У ході дослідження використано методи системного аналізу, індексний метод оцінки факторів, економіко-математичного моделювання.

Результати. На основі економічних показників роботи фермерського господарства «Горизонт» за звітний період побудовано економіко-математичну модель оптимізації посівних площ, що сприяє корегуванню управлінських рішень для підвищення ефективності господарської діяльності.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання; фермерське господарство; управлінські рішення; індексний метод оцінки факторів.

Natalia Serhiivna RUCHYNSKA

PhD in Pedagogical Sciences,
Department of Economic Cybernetics and Mathematical Modeling,
Mykolayiv National Agrarian University
E-mail: ruchinska@mnau.edu.ua

ECONOMIC AND STATISTICAL ANALYSIS OF FARMERS' ACTIVITY

Abstract

Introduction. Improvement of the process of making managerial decisions and, accordingly, improvement of the quality of the decisions made is achieved through the use of scientific approach, models and methods of decision-making. Methods of economic and mathematical modeling allow to solve a number of issues related to the development of alternative areas of activity, optimization of the structure, production costs and sales of farm products. Therefore, it is expedient to use them for making managerial decisions at farms.

Purpose. The article aims to carry out the economic and statistical analysis of the activity of the farm and the feasibility of applying economic and mathematical methods in the process of managing farms in modern conditions of farming. The application of economic and mathematical methods and models for making managerial decisions is considered on the example of the activity of the farm "Horizon" of the Veselinovsky district of the Mykolaiv region, which specializes in the cultivation of grain crops (except rice), legumes and seeds of oilseeds.

Methods. In the course of the study, methods of system analysis, index method of factor estimation, and economic and mathematical modeling have been used.

Results. On the basis of economic indicators of the activity of the farm "Horizon" during the reporting period, the

© Наталія Сергіївна Ручинська, 2018

economic and mathematical model of optimization of sown areas has been created. It contributes to the correction of managerial decisions for improving the efficiency of economic activity.

Keywords: *economic and mathematical modeling; farm management; managerial decisions; index method of factor estimation.*

JEL classification: C4, Q12

Вступ

Нестабільність і невизначеність соціально-економічних процесів призводять до зниження ефективності діяльності аграрних підприємств та зростання кількості складних господарських ситуацій, передбачення яких без застосування спеціального математичного інструментарію неможливе. Вивчення методів та моделей прийняття управлінських рішень в умовах економіки України, а також вдосконалення процесу прийняття таких рішень на підприємствах сприятимуть їх ефективній роботі та зростанню виробництва.

Однією із засад прийняття керівниками обґрунтованих управлінських рішень є комплексне і систематичне використання при цьому економіко-математичного моделювання. Різні аспекти застосування окремих економічних або математичних моделей розглянуто у роботах Грінченко Ю. Л. [2], Каткової Т. І. [3], Роганової Г. О. [7], Щелгачова А. [11]. Дослідженням питання формування ефективного механізму оптимізації стратегічного управління діяльності підприємств присвячено роботи Писаренко В. В. [5], Фоломкіної І. С. [10].

Мета статті

Метою статті є економіко-статистичний аналіз діяльності фермерського господарства та обґрунтування доцільності застосування економіко-математичних методів у процесі управління фермерськими господарствами в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Стратегічні управлінські рішення спрямовані на вибір основних напрямків діяльності, освоєння нових ринків, технологій, продуктів, розробку стійкої конкурентної позиції підприємства. Вони виконуються за допомогою комплексу тактичних рішень для практичного здійснення підцілей, передбачених стратегією. Стратегію з економічної точки зору характеризують як сукупність господарських дій, спрямованих на ефективну виробничу, комерційну, фінансову та іншу діяльність підприємства [10].

Удосконалення процесу ухвалення і відповідно підвищення якості управлінських рішень досягається за рахунок використання наукового підходу, моделей і методів прийняття рішень. Методи економіко-математичного моделювання дозволяють вирішити низку питань, які пов'язані з розробкою альтернативних напрямків діяльності, оптимізацією структури, витрат виробництва та збуту продукції фермерського господарства. Тому їх доцільно застосовувати для прийняття управлінських рішень у фермерських господарствах.

Розглянемо застосування економіко-математичних методів і моделей для прийняття управлінських рішень на прикладі діяльності фермерського господарства «Горизонт», яке розташоване в смт Веселиновому Веселинівського району Миколаївської області. Господарство спеціалізується на вирощуванні зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур. Основна мета діяльності господарства – виробництво високоякісної, екологічно чистої сільськогосподарської продукції та надання агросервісних послуг товаровиробникам незалежно від форм власності.

Дослідимо виробничу спеціалізацію зазначеного господарства. Найвигіднішою спеціалізацією є та, яка дозволяє за цих умов виробляти максимально можливу кількість продукції з найменшими витратами праці та коштів, при цьому ефективно використовувати наявні виробничі ресурси господарства [9].

Проаналізуємо розмір та структуру грошових надходжень від реалізації товарної сільськогосподарської продукції та послуг, що надаються, загалом по господарству за останні 3 роки (табл. 1).

Таблиця 1. Розмір та структура грошової виручки від реалізації продукції у фермерському господарстві «Горизонт»

Галузі та види продукції	2015 р.		2016 р.		2017 р.		У середньому за 3 роки	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Зернові, разом, у тому числі:	5186,6		7638,8		19420,7		10748,7	
- пшениця озима	2705,1	21,0	2899,2	9,7	12339,2	29,8	5981,2	21,3
- кукурудза на зерно	1186,6	9,2	2882,5	9,7	2362,4	5,7	2143,8	7,6
- ячмінь озимий	1294,9	10,0	1857,1	6,2	4719,1	11,4	2623,7	9,4
Соняшник	7149,3	55,5	20425,3	68,4	21303,8	51,4	16292,8	58,1
Ріпак озимий	240,3	1,9	532,8	1,8	-	-	257,7	0,9
Разом по рослинництву	12576,2		28596,9		40859,0		27344,0	
Послуги	310,4	2,4	1260,3	4,2	694,9	1,7	755,2	2,7
Всього по господарству	12886,6	0	29857,2	0	41419,4	0	28054,4	0,0

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Розрахункові дані свідчать про те, що основними видами продукції у структурі грошових надходжень від реалізації є соняшник (58,08 %), пшениця озима (21,32 %) та ячмінь озимий (9,35 %). Тобто, господарство є вузькоспеціалізованим, а виробничий напрям – соняшниковий. Це пояснюється: найбільш сприятливими для вирощування соняшника природними умовами, які властиві для цієї території; умовами невизначеності, при яких істотна частина фермерів займається вирощуванням соняшнику, оскільки на внутрішньому ринку на цю продукцію є стабільний попит серед переробного сектору.

Одним з важливих показників ефективності фермерських господарств є собівартість виробленої продукції. Вона показує, скільки було використано ресурсів у процесі виробництва певного виду продукції і наскільки економічно вигідним є їх використання [1].

Таблиця 2. Динаміка виробничої собівартості 1 ц продукції рослинництва у фермерському господарстві «Горизонт», грн

Види продукції	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2017 р. у % до	
				2015 р.	2016 р.
Пшениця озима	144,61	149,60	254,97	176,3	170,4
Ячмінь озимий	144,23	170,12	266,93	185,1	156,9
Соняшник	312,60	561,27	422,69	135,2	75,3

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

На прикладі фермерського господарства «Горизонт» спостерігаємо негативну динаміку зростання виробничої собівартості 1 ц основних видів продукції рослинництва, на вирощуванні яких спеціалізується господарство (табл. 2). Так суттєво збільшилась виробнича собівартість при вирощуванні пшениці озимої: на 76 % у 2017 році у зіставленні з 2015 р.

Собівартість продукції рослинництва формується з різних за економічним змістом статей витрат, які характеризують її структуру і залежать від виробничої спеціалізації, рівня устаткування і особливостей організації виробництва. Тому питання щодо розробки комплексу заходів, які забезпечать збільшення врожайності за одночасного зниження собівартості продукції, потребує наступного аналізу.

Фактори, що зумовлюють підвищення урожайності, можна розглядати як фактори зниження собівартості продукції рослинництва. Для визначення впливу факторів на зміну собівартості проведемо їх оцінку індексним методом за основними видами продукції фермерського господарства «Горизонт» (табл. 3-5).

Визначимо загальну зміну собівартості одиниці продукції:

$i_z = \frac{z_1}{z_0} = 0,753$ або 75,3%; $\Delta z = z_1 - z_0 = -138,58$ грн, де z_0, z_1 – собівартість одиниці продукції в базисному і звітному роках.

Для визначення впливу факторів на зміну собівартості одиниці продукції визначимо такі індекси:

1) Індекс затрат на гектар посіву: $i_3 = \frac{z_1 y_1}{y_1} \div \frac{z_0 y_0}{y_1} = 0,811$ або 81,1 %. Абсолютна зміна собівартості за рахунок затрат коштів на гектар: $\Delta z = z_1 - \frac{z_0 y_0}{y_1} = -98,45$ грн, де y_0, y_1 – урожайність

відповідно в базисному та звітному роках; $z_0 y_0, z_1 y_1$ – затрати коштів на гектар в базисному та звітному періодах, грн.

2) Індекс, який характеризує зміну собівартості одиниці продукції за рахунок урожайності: $i_y = \frac{z_0 y_0}{y_1} \div \frac{z_0 y_0}{y_0} = 0,929$ або 92,9%. Абсолютна зміна собівартості за рахунок урожайності: $\Delta y = \frac{z_0 y_0}{y_1} - z_0 = -40,13$ грн.

Взаємозв'язок індексів і приростів: $i_z = i_3 \times i_y$; $0,753 = 0,811 \times 0,929$; $\Delta z = \Delta_3 + \Delta y$; $-138,58 = -98,45 + (-40,13)$.

Таблиця 3. Вихідні дані для оцінки впливу факторів на зміну виробничої собівартості 1 ц соняшника фермерського господарства «Горизонт»

Показники	Умовні позначення	2016 р.	2017 р.
Урожайність, ц з 1 га	y	32,21	34,69
Собівартість 1 ц, грн	z	561,27	422,69
Затрати на 1 га посіву, грн	$z y$	18081,32	14661,16

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Аналізуючи розрахункові показники, можна зробити висновок про те, що виробнича собівартість 1 ц соняшника фермерського господарства «Горизонт» у 2017 році у зіставленні з 2016 роком знизилась на 24,7 %, що в абсолютному вираженні склало 138,58 грн. При цьому, за рахунок зменшення затрат на гектар посіву, собівартість продукції знизилась на 18,2 %, абсолютна зміна – 98,45 грн. За рахунок збільшення урожайності у 2017 році, собівартість одиниці продукції зменшилась на 7,1 %, що в абсолютному вираженні склало 40,13 грн.

Таблиця 4. Вихідні дані для оцінки впливу факторів на зміну виробничої собівартості 1 ц пшениці озимої фермерського господарства «Горизонт»

Показники	Умовні позначення	2016 р.	2017 р.
Урожайність, ц з 1 га	y	47,53	53,74
Собівартість 1 ц, грн	z	149,60	254,97
Затрати на 1 га посіву, грн	$z y$	6968,00	13700,93

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Визначимо загальну зміну собівартості одиниці продукції:

$i_z = \frac{z_1}{z_0} = 1,704$ або 170,4%; $\Delta z = z_1 - z_0 = 105,37$ грн, де z_0, z_1 – собівартість одиниці продукції в базисному і звітному роках.

Для визначення впливу факторів на зміну собівартості одиниці продукції визначимо такі індекси:

1) Індекс затрат на гектар посіву: $i_3 = \frac{z_1 y_1}{y_1} \div \frac{z_0 y_0}{y_1} = 1,927$ або 192,7%.

Абсолютна зміна собівартості за рахунок затрат коштів на гектар: $\Delta z = z_1 - \frac{z_0 y_0}{y_1} = 122,63$ грн, де y_0, y_1 – урожайність відповідно в базисному та звітному роках; $z_0 y_0, z_1 y_1$ – затрати коштів на гектар у базисному та звітному періодах, грн.

2) Індекс, який характеризує зміну собівартості одиниці продукції за рахунок урожайності: $i_y = \frac{z_0 y_0}{y_1} \div \frac{z_0 y_0}{y_0} = 0,885$ або 88,5%. Абсолютна зміна собівартості за рахунок урожайності: $\Delta y = \frac{z_0 y_0}{y_1} - z_0 = -17,26$ грн.

Взаємозв'язок індексів і приростів: $i_z = i_3 \times i_y$; $1,704 = 1,927 \times 0,885$; $\Delta z = \Delta_3 + \Delta y$; $105,37 = 122,63 + (-17,26)$.

Аналізуючи розрахункові показники, можна зробити висновок про те, що виробнича собівартість 1 ц озимої пшениці фермерського господарства «Горизонт» у 2017 році у зіставленні з 2016 роком зросла на 70,4 %, що в абсолютному вираженні склало 105,37 грн. При цьому, за рахунок збільшення затрат на гектар посіву, собівартість продукції зросла аж на 92,7 %, абсолютна зміна – 122,63 грн. Але за рахунок збільшення урожайності у 2017 році собівартість одиниці продукції знизилась на 11,5 %, що в абсолютному вираженні склало 17,26 грн.

Таблиця 5. Вихідні дані для оцінки впливу факторів на зміну виробничої собівартості 1 ц ячменю озимого фермерського господарства «Горизонт»

Показники	Ум. позначення	2016 р.	2017 р.
Урожайність, ц з 1 га	y	36,86	51,39
Собівартість 1 ц, грн	z	170,12	266,93
Затрати на 1 га посіву, грн	zy	6270,95	13700,8

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Визначимо загальну зміну собівартості одиниці продукції:

$i_z = \frac{z_1}{z_0} = 1,569$ або 156,9%; $\Delta z = z_1 - z_0 = 96,81$ грн, де z_0, z_1 – собівартість одиниці продукції в базисному і звітному роках.

Для визначення впливу факторів на зміну собівартості одиниці продукції визначимо такі індекси:

1) Індекс затрат на гектар посіву: $i_3 = \frac{z_1 y_1}{y_1 z_0} = 2,188$ або 218,8%. Абсолютна зміна собівартості за рахунок затрат коштів на гектар: $\Delta z = z_1 - \frac{z_0 y_0}{y_1} = 144,91$ грн, де y_0, y_1 – урожайність відповідно в базисному та звітному роках; $z_0 y_0, z_1 y_1$ – затрати коштів на гектар в базисному та звітному періодах, грн.

2) Індекс, який характеризує зміну собівартості одиниці продукції за рахунок урожайності: $i_y = \frac{z_0 y_0}{y_1 z_0} = 0,717$ або 71,7%. Абсолютна зміна собівартості за рахунок урожайності: $\Delta y = \frac{z_0 y_0}{y_1} - z_0 = -48,10$ грн.

Взаємозв'язок індексів і приростів: $i_z = i_3 \times i_y$; $1,569 = 2,188 \times 0,717$; $\Delta z = \Delta z + \Delta y$; $96,81 = 144,91 + (-48,10)$.

Аналізуючи розрахункові показники, можна зробити висновок про те, що виробнича собівартість 1 ц ячменю озимого фермерського господарства «Горизонт» у 2017 році у зіставленні з 2016 роком зросла на 56,9 %, що в абсолютному вираженні склало 96,81 грн. При цьому, за рахунок збільшення затрат на гектар посіву, собівартість продукції зросла аж на 118,8 %, абсолютна зміна – 144,91 грн. Але за рахунок збільшення урожайності у 2016 році собівартість одиниці продукції знизилась на 28,3 %, що в абсолютному вираженні склало 48,10 грн.

Отже, оцінивши вплив факторів на зміну виробничої собівартості одиниці продукції, слід зазначити, що зниження собівартості у досліджуваному фермерському господарстві відбувається здебільшого через зменшення затрат, що сприяє лише незначному підвищенню урожайності. При цьому, збільшення врожайності, на прикладі пшениці озимої та соняшника, потребує значних витрат, що призводить до зростання собівартості майже у два рази. У зв'язку з цим виникає потреба у пошуку резервів зниження собівартості при оптимальному поєднанні скорочення витрат і підвищення якості.

У методичних рекомендаціях щодо оптимального співвідношення сільськогосподарських культур у сівозмінах різних ґрунтово-кліматичних зон України зазначено, що сівозміна – чергування сільськогосподарських культур і пару у часі і на території згідно з науково обґрунтованими для певних культур нормами періодичності, що базуються на особливостях біологічної взаємодії культур та впливу їх на родючість ґрунту. Наукові принципи побудови сівозмін передбачають правильний підбір попередників та оптимальне поєднання одновидових культур із дотриманням допустимої періодичності їх повернення на одне й те ж поле [6].

Використовуючи основні економічні показники роботи фермерського господарства «Горизонт» за 2017 рік (табл. 6) побудуємо економіко-математичну модель оптимального розвитку підприємства з дотриманням науково обґрунтованих умов та застосуванням сучасних технологій. Оптимізаційна економіко-математична модель будується на основі обмежень діяльності фермерського господарства [8]. Обмеження задачі оптимізації посівних площ надають змогу структурувати діяльність підприємства, визначити бар'єри, які будуть впливати на реалізацію поставленої задачі та спрогнозувати кінцевий результат оптимізації посівних площ сільськогосподарських культур [5]. Як критерій оптимальності виступає максимум отримання прибутку від виробництва продукції.

В економіко-математичній моделі ми ввели такі обмеження:

1. Обмеження за площею ріллі та рекомендованою структурою посівів x_j

$$\sum_{j \in M_1} x_{ij} \leq S_i, \text{ де}$$

x_j – площа j сільськогосподарської культури;

M_1 – множина сільськогосподарських культур;

S_i – площа ріллі;

j – індекс сільськогосподарської культури.

2. Обмеження за дотриманням структури посівних площ:

$$\sum_{j \in H} x_j \geq \bar{b}_i$$
$$\sum_{j \in H} x_j \leq \underline{b}_i, \text{ де}$$

H – множина груп культур;

$\underline{b}_i, \bar{b}_i$ – нижня і верхня границі посівних площ по групах культур.

3. Обмеження за витратами ресурсів.

$$\sum_{j \in M_1} a_{ij} x_{ij} \leq Q_i$$
$$i \in I_1$$

a_{ij} – витрати ресурсу на одиницю змінної;

I_1 – множина видів витрат.

4. Обмеження за гарантованим виробництвом:

$$\sum q_{ij} x_j \geq Q_i$$
$$i \in M_2$$

Q_i – гарантований обсяг виробництва і реалізації продукції;

M_2 – множина видів продукції, що виробляється.

Цільова функція:

$$Z_{\max} \rightarrow \sum_{j \in M_1, M_2} c_j x_j$$

c_j – грошова виручка з 1 га.

Розрахунки здійснено за допомогою надбудови «Пошук рішення» в середовищі редактора Microsoft Excel.

Таблиця 6. Вихідні дані для розробки економіко-математичної моделі

Культура	Урожайність, ц/га	Собівартість 1ц реалізованої продукції, грн	Ціна реалізації 1ц, грн
Пшениця озима	53,74	241,97	355,34
Кукурудза на зерно	39,47	278,21	357,24
Ячмінь озимий	51,33	260,63	314,46
Соняшник	34,69	515,82	886,99

**Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».*

Розрахунки свідчать (табл. 7-10), що для отримання прибутку від виробництва продукції рослинництва у розмірі 15370,11 тис. грн, що майже на 8 % перевищує відповідний показник у 2017 році, і при цьому, забезпечивши необхідну структуру посівних площ згідно з ресурсними обмеженнями та відповідаючи нормативам оптимального співвідношення культур у сівозмінах, необхідно 1115,1 га засадити пшеницею озимою, 18,9 га – кукурудзою, 661,5 га – соняшником, та 94,5 га виділити на пар, а виробництво ячменю озимого вилучити з плану. Рівень рентабельності виробництва за таких умов зросте на 4,25 відсоткового пункту.

Таким чином, відмова від застосування чистого пару досліджуваного фермерського господарств, яке знаходиться в степовій зоні, є невиправданою. Адже пар є єдиним попередником пшениці озимої, що гарантує отримання високого врожаю зерна незалежно від погодних умов осені. Такі управлінські рішення негативно впливають на структуру сівозмін та обумовлюють необхідність розміщення пшениці озимої після несприятливих попередників, що призводить до значних втрат врожаю, погіршення екологічного стану ґрунту та зниження ефективності господарської діяльності.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведене дослідження діяльності фермерського господарства дає можливість стверджувати, що методи економіко-математичного моделювання сприяють удосконаленню процесу прийняття управлінських рішень. Так побудова економіко-математичної моделі оптимізації посівних площ сприяла корегуванню управлінських рішень для підвищення ефективності господарської діяльності. Отже,

складність організації виробничо-господарської діяльності, наявність багатофакторних залежностей у процесі розв'язання управлінських завдань, доцільність орієнтувати управління на майбутнє зумовлюють необхідність застосування методів економіко-математичного моделювання.

Таблиця 7. Структура посівних площ

Культура	Фактично за 2017 рік		Розрахунок		Відхилення	
	га	%	га	%	га	%
Пшениця озима	536	29,99	1115,1	59	579,1	-29,01
Кукурудза на зерно	190	10,63	18,9	1	-171,1	9,63
Ячмінь озимий	250	13,99	0,0	0	-250,0	13,99
Соняшник	811	45,38	661,5	35	-149,5	10,38
Пари	0	0,0	94,5	5	94,5	-5,0
Всього	1787	100,0	1890,0	100	-	-
у тому числі						
- зернові	811	45,38	1134,0	60	-	-
- технічні	976	54,62	661,5	35	-	-

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Таблиця 8. Виробництво продукції

Культура	Фактично за 2017 рік, ц	Розрахунок, ц	Відхилення, ц
Пшениця озима	28802	59925,47	31123,47
Кукурудза на зерно	7500	745,98	-6754,02
Ячмінь озимий	12832	0,0	-12832,0
Соняшник	28130	22947,46	-5182,57
Всього	77264	83618,89	-
у тому числі			
- зернові	49134	60671,46	-
- технічні	28130	22947,44	-

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Таблиця 9. Реалізація продукції

Культура	Фактично за 2017 рік		Розрахунок	
	ц	тис. грн	ц	тис. грн
Пшениця озима	34725	12339,2	59925,47	6793,75
Кукурудза на зерно	6613	2362,4	745,98	58,96
Ячмінь озимий	15007	4719,1	0,0	0,0
Соняшник	24018	21303,8	22947,44	8517,40
Всього	80363	40724,5	83618,89	15370,11
у тому числі				
- зернові	56345	19420,7	60671,46	6852,71
- технічні	24018	21303,8	22947,44	8517,40

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Таблиця 10. Ефективність виробництва

Показник	Фактично	Розрахунок
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	40859,0	41914,56
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	26591,90	26544,45
Прибуток, тис. грн	14267,10	15370,11
Прибуток на 1 га, грн	7548,73	8132,33
Рівень рентабельності, %	53,65	57,90

*Розраховано за даними форм статистичної звітності ФГ «Горизонт».

Список використаних джерел

1. Баришевська І. В. Формування собівартості продукції рослинництва та шляхи її зниження на сільськогосподарських підприємствах. *Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва : Економічні науки*. 2014. №7. С. 70–76.
2. Грінченко Ю. Л. Методи прийняття управлінських рішень : методичний посібник. Одеса: Одеський нац. ун-т ім. І. І. Мечникова, 2010. 41 с.
3. Каткова Т. І. Використання економіко-математичних моделей підтримки прийняття рішень за умов невизначеності. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2008. № 3(3). С. 94–97.
4. Морщенок Т. С. Дослідження сучасного стану розвитку сільського господарства та шляхів зниження собівартості його продукції. *Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки*. 2014. С. 46–54.
5. Писаренко В. В. Особливості використання матричних методів стратегічного планування в агробізнесі. *Економіка АПК*. 2005. №11. С. 128–132.
6. Про затвердження нормативів оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах : Постанова Кабінету Міністрів України від 11 лют. 2010 р. № 164. URL : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-%D0%BF>.
7. Роганова Г. О. Моделювання оборотних коштів підприємств за допомогою методів статистичного аналізу. *Торгівля і ринок України*. 2017. Вип. 27. С. 476–484.
8. Руська Р. В., Іващук О. Т., Пласконь С. А. Теоретична постановка економіко-математичної моделі діяльності кредитної спілки. *Науковий вісник НЛТУ України* : збірник науково-технічних праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2010. Випуск 2. С. 239–244.
9. Семенюк Н. А. Економічний аналіз : навчально-методичний посібник з економічних спеціальностей для аграрних вищих навчальних. Київ : НМЦ, 2004. 222 с.
10. Фоломкіна І. С. Особливості прийняття стратегічних рішень в умовах ризику та невизначеності. *Економіка та управління національним господарством*. 2013. С. 481–486.
11. Щелгачев А., Красовский А., Куршин А. Внедрение системы управления оборотными активами. *Финансовый директор*. 2015. № 6. С. 27–36.

References

1. Baryshevskaya, I. V. (2014). Formation of the cost of crop production and ways to reduce it at agricultural enterprises. *Bulletin of Kharkiv National Agrarian University named after. V. V. Dokuchaev: Economic sciences*. №7. Pp. 70-76 [in Ukrainian].
2. Grinchenko, Yu. L. (2010). *Methods of making managerial decisions: a methodical manual*. Odesa: Odessa National un-th im I. I. Mechnikova [in Ukrainian].
3. Katkova, T. I. (2008). The use of economic and mathematical models of decision-making support in conditions of uncertainty. *Herald of the Berdyansk University of Management and Business*, 3 (3), 94-97 [in Ukrainian].
4. Morshchenko, T. S. (2014). Research of the current state of agricultural development and ways to reduce the cost of its products. *Bulletin of the Zaporizhzhya National University. Economic Sciences*, 46-54 [in Ukrainian].
5. Pisarenko, V. V. (2005). Features of the use of matrix methods of strategic planning in agribusiness. *Economy of agroindustrial complex*, 11, 128-132 [in Ukrainian].
6. On approval of the norms of the optimal ratio of crops in crop rotation in various natural and agricultural regions: Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine of February 11. 2010 № 164. Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/164-2010-%D0%BF> [in Ukrainian].
7. Roganova, G. O. (2017). Modeling of working capital of enterprises with the help of statistical analysis methods. *Trade and market of Ukraine*, 27, 476-484 [in Ukrainian].
8. Ruska, R. V., Ivashchuk, O. T., Plackon, S. A. (2010). Theoretical Formulation of the Economic-Mathematical Model of the Activity of the Credit Union. *Scientific herald of NLTU of Ukraine*, 2, 239-244 [in Ukrainian].
9. Semenyuk, N. A. (2004). *Economic analysis: educational-methodical manual for economic specialties for agrarian higher educational institutions*. Kyiv: NMC [in Ukrainian].
10. Folomkina, I. S. (2013). Peculiarities of making strategic decisions in conditions of risk and uncertainty. *Economics and management of the national economy*, 481-486 [in Ukrainian].
11. Shhelgachev, A., Krasovskii, A., Kurshin, A. (2015). Implementation of the management of current assets. *Financial Director*, 6, 27-36 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції – 01.12.2018 р., прийнята до друку – 10.12.2018 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

збірник наукових праць

*Том 28
№ 4
2018 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020
телефон 380 (352) 47-50-50*12221.
E-mail: mail.econa@gmail.com

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

Підписано до друку 21.12.2018 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-04-18
Умовно-друк. арк. 36,88. Обл.-вид. арк. 25,7.
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.